

СОДЕРЖАНИЕ

Вопросы устойчивого развития

Тулупов А. С., Мудрецов А. Ф., Витухин А. Д., Авраменко А. А.

Оценка вреда от нарушения природоохранного законодательства:

обзор и систематизация методологических подходов

и методического обеспечения 3

Экономическая теория

Шагеев Д. А., Кириллова О. С. Показатели, критерии и методика оценки

уровня баланса институциональных интересов предприятий

и коммерческих банков на разных уровнях развития экономики 26

Капканщикова С. В., Капканщиков С. Г. От экономики спроса

к экономике предложения? 58

Устюжанина Е. В., Евсюков С. Г., Сигарев А. В., Устюжанин В. Л.

Трансформация рынка труда: влияние пандемии и прогнозы на будущее 77

Отраслевая и региональная экономика

Павлова Н. С., Курдин А. А., Поляков Д. А. App Store:

границы рынка и рыночная власть Apple 103

Заздравных А. В. Потенциал барьеров входа в контексте цифровизации 128

Луданик М. В., Решетова Е. И. Удаленная работа как возможность

формирования занятости в условиях неравномерного распределения

плотности населения 148

Финансовая экономика

Эзрох Ю. С. Внедрение розничных расчетов по QR-коду в России как фактор

развития национальной платежной системы (экономические аспекты) 168

Господарчук Г. Г., Сучкова Е. О. Идентификация чрезмерной

долговой нагрузки российского сектора домашних хозяйств 189

Мировая экономика

Белова Л. Г. Технологическая безработица и бизнес-модель

шеринговой экономики в условиях цифровизации экономики 208

Проблемы управления

Советкин Я. Д., Гусева Н. И. Собственные ноу-хау, использование

консультационных услуг и взаимодействие с другими компаниями

как основные источники управленческих инноваций для компаний,

действующих на российском рынке 226

CONTENTS

Sustainable Issues

Tulupov A.S., Mudrezov A.F., Vitukhin A.D., Avramenko A.A.

- Assessment of damage from the violation of environmental legislation:
Review and systematization of methodological approaches and methodology support 3

Economic Theory

- Shageev D.A., Kirillova O.S.* Indices, criteria and methods
to evaluate institutional interests of enterprises and commercial banks
at different levels of economic development 26
- Kapkanschikova S.V., Kapkanschikov S.G.* From demand economy
to economy of supply? 58
- Ustyuzhanina E.V., Evsukov S.G., Sigarev A.V., Ustyuzhanin V.L.*
Labour market transformation: impact of the pandemic and future forecasts 77

Branch and Regional Economy

- Pavlova N.S., Kurdin A.A., Polyakov D.A.* App Store: market boundaries
and Apple's market power 103
- Zazdravnykh A.V.* The potential of entry barriers in the context of digitalization 128
- Ludanik M.V., Reshetova E.I.* Remote work as a possibility
to enhance employment in conditions of unequal distribution in population density 148

Financial Economics

- Ezrokh Yu.S.* Implementation of retail payments by QR-code in Russia
as a driver for the development of national payment system (economic aspects) 168
- Gospodarchuk G.G., Suchkova E.O.* Identification of excessive
Russia's household debt burden. 189

World Economy Studies

- Belova L.G.* Technological unemployment and the business model
of sharing economy in conditions of digitalized economy 208

Management Issues

- Sovetkin Ya.D., Guseva N.I.* Internal know-how, consulting services
and collaboration with other players as key managerial innovations drivers
for companies on Russia's market 226

ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

А. С. Тулупов¹

Институт проблем рынка РАН (Москва, Россия)

А. Ф. Мудрецов²

Институт проблем рынка РАН (Москва, Россия)

А. Д. Витухин³

Институт проблем рынка РАН (Москва, Россия)

А. А. Авраменко⁴

МГИМО МИД России (Москва, Россия)

УДК: 338.054.23

ОЦЕНКА ВРЕДА ОТ НАРУШЕНИЯ ПРИРОДООХРАННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА: ОБЗОР И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ И МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ⁵

Ущерб от загрязнения окружающей среды (вред от нарушения природоохранного законодательства) является базовой категорией в эколого-экономических исследованиях и оценивается при разработке проектной документации, проведении экологического аудита, оценке эффективности инвестиционных проектов, страховании экологических рисков. При этом многообразие существующих оценочных подходов предопределяет необходимость методологического и методического упорядочения в рассматриваемой области. Цель исследования — проведение обзора и систематизации отечественного и зарубежного опыта оценки ущерба от загрязнения окружающей среды. Методы исследования: эколого-экономический анализ, контент-анализ, информационное моделирование, статистический анализ. Результаты исследования: выделены противоречия в области понимания и оценки категории ущерба от загрязнения окружающей среды, проведено упорядочение методологических принципов и ме-

¹ Тулупов Александр Сергеевич — д.э.н., профессор, заведующий лабораторией экономического регулирования экологически устойчивого хозяйствования, Институт проблем рынка РАН; e-mail: tul@bk.ru, ORCID: 0000-0001-8114-5460.

² Мудрецов Анатолий Филиппович — д.э.н., главный научный сотрудник, Институт проблем рынка РАН; e-mail: afmudretsov@yandex.ru, ORCID: 0000-0002-4683-177X.

³ Витухин Антон Дмитриевич — научный сотрудник, Институт проблем рынка РАН; e-mail: a.vitukhin@gmail.com, ORCID: 0000-0002-6982-7693.

⁴ Авраменко Андрей Алексеевич — к.э.н., доцент кафедры международных комплексных проблем природопользования и экологии, МГИМО МИД России; e-mail: job_box2003@mail.ru, ORCID: 0000-0001-8130-1881.

⁵ Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 19-110-50409 (Экспансия).

тодического обеспечения в рассматриваемой области, разработана классификация подходов к исчислению ущерба от загрязнения в зависимости от применяемых методов и направлений оценки, систематизировано методическое обеспечение по широкому перечню критериев. Область применения: экологические аудит и экспертиза, экострахование, а также нормативные документы министерств (Минприроды, Минэкологии) и ведомств (Ростехнадзор, Росводресурсы и др.), научные и учебные издания по оценке антропогенной нагрузки.

Ключевые слова: ущерб от загрязнения, оценка вреда, методология, методика.

Цитировать статью: Тулупов, А. С., Мудрецов, А. Ф., Витухин, А. Д., & Авраменко, А. А. Оценка вреда от нарушения природоохранного законодательства: обзор и систематизация методологических подходов и методического обеспечения. *Вестник Московского университета. Серия б. Экономика*, 21(1), 3–25. <https://doi.org/10.38050/01300105202111>

A. S. Tulupov

Market Economy Institute RAS (Moscow, Russia)

A. F. Mudrezov

Market Economy Institute RAS (Moscow, Russia)

A. D. Vitukhin

Market Economy Institute RAS (Moscow, Russia)

A. A. Avramenko

MGIMO University (Moscow, Russia)

JEL: B40, D62, Q51, Q53, R11

ASSESSMENT OF DAMAGE FROM THE VIOLATION OF ENVIRONMENTAL LEGISLATION: REVIEW AND SYSTEMATIZATION OF METHODOLOGICAL APPROACHES AND METHODOLOGY SUPPORT¹

Damage from environmental pollution (damage from violation of environmental legislation) is a basic category in environmental-economic research and is assessed during the development of project documentation, environmental audit, evaluation assessment of the effectiveness of investment projects, environmental risks insurance. At the same time, variety of existing assessment approaches necessitates methodological and methods' streamlining in the field under consideration. The purpose of the study is to review and systematize national and foreign experience in assessing damage from environmental pollution. Research methods: ecological-economic analysis, content analysis, information modeling, statistical analysis. The key findings of the study: identification of contradictions in the field of understanding and assessment of environmental pollution damage category, streamlining of methodological

¹ The reported study was funded by RFBR, project number 19-110-50409 (Expansion).

principles and methodology support in the field under consideration, development of approaches' classification for calculating damage from pollution depending on the methods used and the directions of assessment, systematization of methodology support based on a wide range of criteria. Scope: environmental audit and expertise, environmental insurance, as well as regulatory documents of ministries (Ministry of natural resources, Ministry of ecology) and departments (Rosstechnadzor, Rosvodresursy, etc.), scientific and educational publications on the assessment of anthropogenic load.

Keywords: damage from pollution, damage assessment, methodology, methods.

To cite this document: Tulupov, A. S., Mudrezov, A. F., Vitukhin, A. D., & Avramenko, A. A. (2021). Assessment of damage from the violation of environmental legislation: Review and systematization of methodological approaches and methodology support. *Moscow University Economic Bulletin*, 21(1), 3–25. <https://doi.org/10.38050/01300105202111>

Введение

Ущерб от загрязнения окружающей среды (в современной трактовке — вред от нарушения природоохранного законодательства) является одним из базовых понятий экономики природопользования, поэтому практически все исследователи природоохранной проблематики затрагивают в своих трудах данную категорию или ее составляющие. Ущерб оценивается при разработке как предпроектной, так и проектной документации, проведении экологического аудита предприятий, оценке эффективности инвестиционных проектов, страховании экологических рисков.

Несмотря на полувековой опыт исследований, проводимые оценки ущерба отражают узкопрагматический взгляд, расчеты ориентированы на краткосрочную перспективу, не учитывается комплексное воздействие ряда важнейших факторов влияния. На сегодняшний день категория ущерба от загрязнения нуждается в дальнейшем изучении, что подтверждается публикациями о недостатках современной системы оценки ущерба, жалобами и нареканиями со стороны хозяйствующих субъектов, а также множеством судебных споров.

В литературных источниках приводятся различные толкования данного понятия, при этом различаются и названия самого термина: ущерб от загрязнения окружающей среды (Гофман, 1977; Балацкий, 1979, 1982; Балацкий и др., 1984; Гусев, 2004), экологический ущерб (Медведева, 2017, 2004; Методика, 1999), эколого-экономический ущерб (Методика, 1999), ущерб от экологических нарушений (Рюмина, 2000, 2007, 2009), ущерб окружающей среде (Данилов-Данильян, 2003), вред от нарушения природоохранного законодательства (Тулупов, 2019; Тулупов, Витухин, 2016, 2017). В действующих официальных документах (см., например (ФЗ, 2002; Методика, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011а, 2011б, 2018а, 2018б, 2018с) рассматриваемое нами понятие обозначается как «вред», причиненный тому или иному объекту окружающей среды (водным объектам, охотничьим

ресурсам и т.д.), хотя до начала 2000 гг. в большей степени использовался термин «ущерб от загрязнения».

Целью настоящего исследования является проведение обзора и систематизации методологических принципов и методического обеспечения, применяемых в мировой практике для оценки ущерба от загрязнения окружающей среды.

Реализация поставленной цели потребовала решения следующих задач:

1. Рассмотреть систему взглядов на базовую категорию «ущерб от загрязнения окружающей среды» и похожие понятия.
2. Проанализировать применяемые методологические подходы оценки ущерба от загрязнения окружающей среды.
3. Систематизировать методическое обеспечение оценки ущерба по широкому перечню критериев.

Решение поставленных задач позволит упорядочить современную систему знаний об ущербе, будет стимулировать развитие исследований в области оценки экологических экстерналий, позволит осуществлять комплексные расчеты с более подробным учетом функций компонентов окружающей среды и привести в соответствие сложившуюся на сегодняшний день систему нормирования в данной области.

Главными научными инструментами работы явились экономический анализ, включая эколого-экономический вид такого анализа; системный анализ и его разновидности — контент-анализ, информационное моделирование; а также статистический анализ.

Материалы статьи могут быть использованы в качестве основы при создании отраслевых, региональных и общероссийских методических документов, научных и учебных изданий по оценке антропогенной нагрузки и ориентированы на удовлетворение потребностей научно-исследовательских и учебных институтов, министерств (например, Министерство природных ресурсов и экологии РФ, Министерство экологии и природопользования Московской области), ведомств (Ростехнадзор, Росводресурсы и др.), страховых компаний, а также организаций, проводящих экологический аудит, экологическую экспертизу, оценку воздействия на окружающую среду. Кроме того, настоящее исследование будет стимулировать развитие смежных направлений и областей знаний, таких как теория риска, оценка экономической эффективности, страхование, теория ущерба.

Ущерб от загрязнения окружающей среды

Существует множество определений термина «ущерб от загрязнения окружающей среды» и похожих понятий, изложенных как в научной литературе, так и закрепленных в официальных нормативно-правовых документах.

В общем случае под ущербом от загрязнения будем понимать выраженные в стоимостных единицах измерения потери, возникающие на раз-

личных уровнях экономики (человек, предприятие, город, регион, страна) вследствие изменения свойств окружающей среды под воздействием загрязнения.

Потери могут как подлежать, так и не подлежать (безвозвратные) восстановлению, поэтому в общем определении ущерб выразили через категорию потерь. Например, в случае летального исхода от заболевания очень сложно рассчитать стоимость человеческой жизни (хотя отдельные исследования с позиции выбытия из экономического процесса на сегодняшний день имеются). Если заболевание удастся вылечить, то ущербом для человека в первом приближении будет стоимость затрат на лечение, для другого экономического уровня — предприятия — выплаты по больничным листам. В случае, если человека никто не заменял на рабочем месте, еще возникает и ущерб для экономики региона, заключающийся в снижении валового регионального продукта (ВРП), а для экономики страны — в снижении валового внутреннего продукта (ВВП) из-за сокращения выработки продукции.

Поэтому в случае возникновения экологически неблагоприятного события (инцидента, происшествия) ущерб для каждого экономического уровня всегда различен и складывается из своей номенклатуры потерь. При этом ущерб как экономическая категория всегда оценивается с позиции человека как главного субъекта экономических отношений.

Для стоимостного выражения потерь в литературных источниках оперируют похожими понятиями «вред», «убыток» и др. На официальном уровне применительно к экологически неблагоприятным событиям часто используют термин «вред окружающей среде», закрепленный в базовом законе (ФЗ, 2002, ст. 1) и трактуемый как «негативное изменение окружающей среды в результате ее загрязнения, повлекшее за собой деградацию естественных экологических систем и истощение природных ресурсов». Применение данного термина говорит о желании законодателя разграничить ответственность по возмещению потерь природной среде и субъектам хозяйственной деятельности (человеку, предприятиям). Нормативно-правовые документы, содержащие термины «вред окружающей среде» или «исчисление размера вреда водным объектам, почвам и т.д.», рассматривают только негативные изменения природных компонентов и абстрагируются от потерь, возникающих у населения вследствие повышения заболеваемости, а также имущественных потерь физических и юридических лиц.

Возмещение имущественных потерь регулируется (ГК, 2020), трактующим утрату и повреждение имущества через «реальный ущерб», который вместе с расходами на восстановление нарушенного права и недополученными доходами (упущенной выгодой) образует понятие «убытки». При этом в официальных документах как к имущественным составляющим, так и применительно к утрате или ухудшению здоровья, мораль-

ным аспектам часто применяется термин «вред» (вред здоровью, моральный вред).

У экономистов, в том числе в экономике природопользования, ущерб понимается гораздо шире и представляет стоимостную оценку любых потерь, возникающих у человека, хозяйствующих субъектов (на различных экономических уровнях) под воздействием загрязнения, в том числе вследствие негативных изменений природных объектов (ухудшения ресурсных, средообразующих, эстетических и др. функций). В экономической литературе часто под ущербом понимается оцененный в денежном выражении вред природной среде (Рюмина, 2009; Медведева, 2017; Тулупов, 2009, 2013, 2014), что говорит о разграничении вреда природе, в большей степени рассматриваемого в виде натуральной категории, и ущерба субъектам хозяйственной деятельности как экономического (стоимостного) показателя.

Общепринятая на сегодняшний день схема образования ущерба от загрязнения, изложенная в (Гофман и др., 1977), выглядит следующим образом: «поступление вредных веществ из источников их образования» → «концентрации примесей в окружающей среде» → «натуральный ущерб» → «экономический ущерб». В данной последовательности областью изучения экономической науки является интервал «натуральный ущерб» → «экономический ущерб», т.е. перед экономистами стоит задача перевода потерь от загрязнения, выраженных в натуральных показателях (гибель деревьев, снижение урожайности, повышение заболеваемости), в стоимостные величины.

В мировой оценочной практике существуют различные подходы к оценке ущерба от загрязнения, среди которых однозначно преобладает затратный подход, основанный на калькуляции затрат, необходимых для восстановления нарушенных свойств объекта окружающей среды в первоначальное состояние.

Так, в законодательстве США четко прослеживается выражение ущерба посредством затрат: согласно закону «О комплексных ответных природоохранных мерах, возмещении ущерба и ответственности» (Comprehensive, 1980), ущерб окружающей среде определяется как затраты на меры по ликвидации причиненного вреда. В странах Европейского союза дается более общее определение такому ущербу: в Директиве ЕС «Об экологической ответственности» (Directive, 2004) экологический ущерб определяется как ущерб (вред) охраняемым биологическим видам и естественной среде обитания, водным объектам и почве, если их загрязнение представляет угрозу для здоровья человека. При этом в приложении II в данном документе закреплено, что так называемые методы эквивалентных ресурсов, применяемые для определения затрат на восстановление утраченных природных ресурсов и выполняемых ими функций, являются наиболее предпочтительными.

Анализ эквивалентных ресурсов, закрепленный как в европейской (Directive, 2004), так и американской (National, 1999) практике оценки, включает оценку затрат на восстановление для возмещения утраченных ресурсов новыми (метод «ресурсы за ресурсы») или на основе необходимости восстановления функций, выполняемых утраченным природным объектом (метод «услуги за услуги»). В более сложных случаях, когда нельзя провести оценку двумя вышеприведенными методами, используют метод «стоимость за стоимость», заключающийся в определении стоимости создаваемых природных ресурсов с новыми свойствами и функциями, отличных от потерянных. Также применяют метод «стоимость за затраты», который подразумевает оценку стоимостной величины ущерба посредством выбора эквивалентного сценария восстановления. Недостатком подхода «анализ эквивалентных ресурсов» является сложность или в отдельных случаях невозможность определения ценности невозстановимых или безвозвратно утраченных природных ресурсов и выполняемых ими функций.

Важно отметить, что трактовка ущерба посредством издержек или затрат четко прослеживается в первых вышедших в нашей стране публикациях (Гофман, 1977; Балацкий, 1979) и методических документах по рассматриваемой тематике. Так, в (Временная, 1983) под ущербом вследствие загрязнения окружающей среды подразумеваются затраты двух типов: «затраты на предупреждение вредного воздействия загрязненной среды на реципиентов и затраты, вызываемые воздействием на них загрязненной среды».

В (Временная, 1983) прописано, что экономический ущерб от загрязнения среды является комплексной величиной и складывается из ущербов, наносимых отдельным видам реципиентов в пределах загрязненной зоны, при этом в качестве основных реципиентов рассматриваются: население; объекты жилищно-коммунального хозяйства (селитебная территория, жилищный фонд, городской транспорт, зеленые насаждения и др.), сельскохозяйственные угодья, животные и растения, лесные ресурсы, элементы основных фондов промышленности и транспорта, рыбные ресурсы, рекреационные и лечебно-курортные ресурсы. В п. 2 данной методики прописаны содержательные составляющие затрат на предупреждение, а в п. 3 — затрат на компенсацию в результате негативного воздействия.

Затратный подход закреплен и в законодательстве РФ — в основополагающем законе (ФЗ, 2002, п. 1) прописано, что «определение размера вреда окружающей среде, причиненного нарушением законодательства в области охраны окружающей среды, осуществляется исходя из фактических затрат на восстановление нарушенного состояния окружающей среды, с учетом понесенных убытков, в том числе упущенной выгоды, а также в соответствии с проектами рекультивационных и иных восстановительных работ...» (Ст. 78. Порядок компенсации вреда окружающей среде, причиненного нарушением законодательства в области охраны окружающей среды).

Поскольку ущерб напрямую связан с потерей стоимости того или иного объекта окружающей среды вследствие ухудшения его свойств, характеристик, исчисление ущерба правомерно проводить посредством оценки стоимости с корректировкой полученных результатов на величину дополнительных затрат на восстановление до первоначального состояния. Например, в случае гибели деревьев одна часть ущерба будет включать стоимость таких деревьев в питомнике. При этом, чтобы купить данные саженцы, необходимо потратить деньги на дорогу в магазин, а затем на доставку и посадку данных саженцев. Такие издержки и будут являться дополнительными затратами на восстановление (превышающие существующую рыночную или другие виды стоимостей).

Стоимостная оценка проводится, как правило, на основе *рыночной стоимости*. При оценке земельных ресурсов или недвижимости может применяться *кадастровая оценка*. При оценке редких, единичных объектов их стоимость может быть определена методом *торгов или аукционов*.

Оценка стоимости потерянных объектов окружающей среды может также проводиться следующими затратными методами: исходя из *затрат на добычу, освоение и использование*; а также исчислением *издержек на содержание, эксплуатацию*.

Выделим также затратно-ресурсный подход, включающий метод *оценки с учетом рыночного дохода от продаж какого-либо ресурса и затрат на его освоение и эксплуатацию*, а также метод *упущенных возможностей*.

При *рентной* оценке стоимость ресурса может исчисляться как разница между индивидуальными и замыкающими затратами, так и на основе превышения фактической прибыли над среднеотраслевой.

При этом не все объекты окружающей среды можно оценить стандартными методами. Так, часть природных благ фактически не обращаются на рынках и, как следствие, не имеют рыночных оценок стоимости. Поэтому важно также выделить отдельную группу методов, связанных с рыночными оценками.

Методы *условной оценки* (contingent valuation method — CVM), разработанные в работах (Ciriacy-Wantrup, 1947; Weisbrod, 1964; Krutilla, 1967), базируются на проведении опроса с целью выявления стоимостного эквивалента предпочтений потребителей тех или иных благ. Выделяют метод *готовность платить* за пользование благом (willingness to pay — WTP), а также метод *готовность принять компенсацию* за прекращение пользования благом (willingness to accept compensation — WTA). Данные методы получили развитие в работах (Courant, Porter, 1981; Shibata, Winrich, 1983; Malzubris et al., 1997; Willis, 1996; Mitchell, Carson, 1989; Carson, 2000).

Близко к социологическим методам находятся методы экспертной оценки, позволяющие определять стоимость посредством опроса высококвалифицированных экспертов в исследуемой области (*метод Дельфи, мозговой штурм, анализ иерархий*).

Для вычленения стоимости экологического фактора, природных благ широко применяют методы выявленных предпочтений. К ним относится *метод транспортно-путевых затрат, оценки платы за доступ к какому-либо благу*, а также метод *гедонистического ценообразования* (НРМ), разработанный в работе (Rosen, 1974). Подробный анализ методов выявленных предпочтений представлен в исследовании (Boyle, 2003).

Методы условной оценки и транспортно-путевых затрат применяются в исследованиях Организации экономического сотрудничества и развития (Atkinson et al., 2018; Pearce et al., 2006). При этом отметим субъективность данных методов, поскольку их не всегда возможно использовать для измерения непотребительской стоимости природных объектов.

Представление о полной стоимости природных объектов достаточно комплексно дает концепция общей экономической ценности (Total Economic Value) природы, развиваемая в работах (Pearce, Turner, 1990; Pearce, Warford, 1993; Milgrom, 1993; Turner, 1999; Pascual et al., 2010; Davidson, 2013) и включающая ценность использования (use value) и ценность неиспользования (non-use value). В свою очередь, ценность использования состоит из ценности прямого использования (direct use value), представляющей стоимость ресурсных функций (продукция с/х производства, продукты леса и т.д.), ценности косвенного использования (indirect use value/ ecological value), характеризующей регулирующие, средообразующие или экологические функции (ассимиляционный потенциал, водорегулирующие и климаторегулирующие функции лесных и горных экосистем, водоочищающие функции и т.д.), а также ценности отложенной альтернативы (option value), включающей стоимость прямого и косвенного использования в будущем. Ценность неиспользования характеризуется моральными категориями и объединяет ценность существования (existence value): эстетическую, культурную, историческую и культовую виды ценностей, а также другие виды ценности неиспользования, включая ценность наследования (bequest value).

При этом отметим активно развивающийся как на Западе, так и в нашей стране подход оценки «экосистемных услуг» (ecosystem services) (Бобылев, Захаров, 2009; Бобылев и др., 2012; Bobylev et al., 2018; Costanza et al., 1997; Daily, 1997). Официально принятые на международном уровне методологические принципы такой оценки изложены в Докладе ООН «Оценка экосистем на пороге тысячелетия» (Millennium, 2005). Поскольку жизнедеятельность экосистем напрямую связана с разнообразием живых организмов, отдельно отметим работы по определению ценности биоразнообразия (Бобылев, 1995; Бобылев и др., 1999, 2002; Гусев и др., 2002; Handbook, 2002). На поддержку биоразнообразия и сохранение экосистемных функций направлена работа Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (Food and Agriculture Organization – FAO. <http://www.fao.org/ecosystem-services-biodiversity/ru/>).

Многообразие возможных к применению при исчислении ущерба оценочных методов объясняется как отсутствием единой классификации, так и разнообразием элементов окружающей среды, каждый из которых имеет свою специфику в соответствии с выполняемыми функциями. В научной литературе предлагаются различные классификации методологических подходов к оценке ущерба от загрязнения. Так, в (Гусев, 2004) выделяют прямые методы, к которым относят метод *контрольных районов*, метод *аналитических зависимостей* и *комбинированный* метод, а также косвенные методы, включающие *методики оценки ущерба* от загрязнения. В (Рюмина, 2009) методы оценки ущерба подразделяются в зависимости от состояния окружающей среды (контрольных районов, гедонистический, транспортных затрат, социологические) и в зависимости от осуществляемого негативного воздействия (методики).

На наш взгляд, существующие подходы к оценке ущерба от загрязнения окружающей среды необходимо классифицировать следующим образом:

1. Затратные — оценивающие стоимость потерь с помощью калькуляции затрат на восстановление в исходное состояние (восстановительная стоимость), в том числе оценкой эквивалентных объектов. Затраты на восстановление могут быть оценены с помощью стандартных методов оценки стоимости, применяемых в той или иной области исследований (в зависимости от исследуемого объекта окружающей среды), скорректированных на величину дополнительных затрат на приведение в исходное состояние.

2. Аналитические — позволяющие определять стоимость экологической составляющей с помощью ее вычленения из общей совокупности факторов посредством применения экономико-математического инструментария, моделей, в том числе посредством статистической обработки данных, сравнения состояния до и после инцидента (элиминирования факторов), а также сопоставлением похожих чистых и загрязненных территорий (контрольных районов). К этой группе также относится метод гедонистического ценообразования.

3. Экспертно-социологические (субъективные) — позволяющие получать оценки на базе проведения опросов высококвалифицированных экспертов или потребительских предпочтений населения (готовность платить, готовность получать компенсацию).

Методики и таксы исчисления ущерба или вреда мы не стали выделять в качестве отдельного методологического направления, поскольку они строятся на применении одного или нескольких вышеприведенных методов. Так, применяемые в методиках коэффициенты в большинстве случаев построены исходя из усредненных затрат на восстановление (затратный подход). В отдельных случаях могут применяться экспертные оценки.

В рамках выделенных подходов оценки ущерба сложившиеся направления оценки можно сгруппировать следующим образом:

1. Ущерб субъектам экономической деятельности — представляет оценку потерь для различных экономических уровней (страна, народное хозяйство, отрасль, регион, город, хозяйствующий субъект).

К данной группе относится, например, (Временная, 1983), в которой были изложены методологические принципы оценки ущерба с позиции народного хозяйства страны. Сюда также относятся отраслевые, городские и региональные методики.

2. Оценка потерь вследствие ухудшения функций или гибели природных объектов (биоразнообразие, лес, вода, воздух, отдельный вид флоры или фауны). В мировой практике наиболее комплексный подход представляет теория общей экономической ценности и проводимые оценки «экосистемных услуг». В России подавляющее большинство официальных методик, вышедшие последние 15 лет, относятся к данной группе, поскольку при исчислении учитывают только вред компонентам природной среды (как правило, исходя только из ресурсных функций).

3. Вред здоровью населения. Одно из важнейших направлений оценки. Так, в (Гусев, 2000) указано, что ущерб от ухудшения здоровья при загрязнении атмосферного воздуха является наиболее весомой величиной. Потери от повышенной заболеваемости исследованы в работах (Бобылев и др., 2002; Ревич, Сидоренко, 2006; Телиженко, Семенов, 1995). При этом оценки могут проводиться как с позиции отдельного индивида, так и отрасли, экономики страны или региона.

4. Имущественный ущерб — оценка потерь имущества (как правило, хозяйствующего субъекта или отдельного человека) вследствие воздействия загрязнения. В нашей стране такие оценки проводятся на базе положений (ГК, 2020) (затратная концепция оценки) в рамках досудебных претензий или судебных споров. Официальные методики исчисления вреда от загрязнения не учитывают вред здоровью, а также имущественную составляющую.

Важно отметить, что в данных направлениях оценки в зависимости от типа объекта окружающей среды, цели и задач исследования могут быть применены затратные, аналитические и экспертно-социологические методы оценки. Кроме того, данные направления тесно взаимосвязаны между собой. Так, повышенная заболеваемость населения может быть связана с ухудшением качества воздуха или деградацией природных систем.

Отметим, что российская система оценки ущерба от загрязнения схожа с западной в части применения затратного подхода, но имеет и свою отличительную специфику: именно в России наибольшее распространение получило методическое определение размеров ущерба от загрязнения окружающей среды. Согласно п. 3 ст. 77 «Обязанность полного возмещения вреда окружающей среде» (ФЗ, 2002), «вред окружающей среде, причиненный юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, возмещается в соответствии с утвержденными в установленном порядке

таксами и методиками исчисления размера вреда окружающей среде, а при их отсутствии исходя из фактических затрат на восстановление нарушенного состояния окружающей среды, с учетом понесенных убытков, в том числе упущенной выгоды». В ст. 78 «Порядок компенсации вреда окружающей среде, причиненного нарушением законодательства в области охраны окружающей среды» данного закона также указано, что кроме затратного подхода определение размера такого вреда «осуществляется в соответствии с таксами и методиками исчисления размера вреда окружающей среде, утвержденными органами исполнительной власти». Таким образом, на законодательном уровне закреплено два подхода к оценке ущерба (вреда окружающей среде): по оценкам затрат и на базе методического обеспечения. При этом прослеживается противоречие в части наиболее предпочтительного для применения подхода к оценке: если в ст. 77 — это методическое обеспечение, то в следующей за ней ст. 78 — затратный подход.

Ряд исследователей отмечают, что при оценке фактических затрат на восстановление в исходное состояние получаемые величины более точны, чем при применении методических подходов, основанных на усредненных удельных величинах ущерба и коэффициентах. Тем не менее наш опыт показывает, что в ряде случаев применение методического обеспечения позволяет получать более точные величины, учитывающие косвенные составляющие, каскадные эффекты, проявление ущербобразующих взаимодействий во времени.

На рис. 1 показана динамика выхода методического обеспечения по оценке ущерба от загрязнения в нашей стране за более чем пятидесятилетний период: с 1967 г. до настоящего времени.

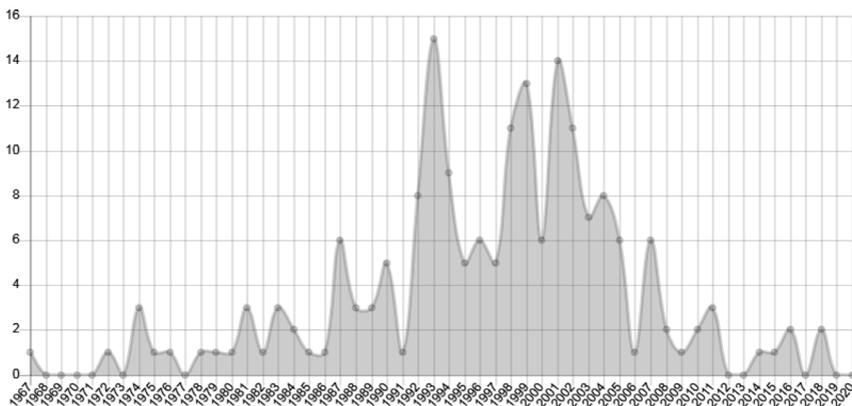


Рис. 1. Динамика выхода методического обеспечения оценки ущерба от загрязнения окружающей среды в России за период 1967–2020 гг.

Источник: составлено авторами на базе разработанной информационно-аналитической системы методического обеспечения оценки вреда от нарушения природоохранного законодательства (Тулупов, Витухин, 2017).

В 1967 г. вышла первая официальная методика (Методика, 1967), действовавшая более 40 лет до появления заменившей ее методики (Методика, 2011), с выходом которой также не стали применяться методики (Методика, 1974; Временная, 1989). При проведении оценочных процедур важно учитывать такую правопреемственность. Так, (Методика, 2007), обновлявшаяся в 2014 и 2015 гг., была заменена (Методика, 2018). А таксы (Приказ, 1994) обновлявшиеся в 2008 и 2009 гг. утратили силу после выхода (Приказ, 2011). Полный перечень, включающий 250 оценочных методик, представлен в (Тулупов, 2017).

Из рис. 1 наглядно видно, что рост методического обеспечения приходится на три периода. Первый — начало рыночных реформ, формирование новой законодательной базы, в том числе природоохранной. Второй всплеск разработок в области оценки ущерба от загрязнения приходится на период работы Государственного комитета Российской Федерации по охране окружающей среды. В год ликвидации Госкомэкологии виден резкий обвал в динамике природоохранных методик. Заметим, что третий тренд роста методического обеспечения связан в большей мере с деятельностью научно-исследовательских организаций (например, ВНИИ ГОЧС) и Минэнерго, чем с работой Министерства природных ресурсов Российской Федерации.

В настоящее время официально разрешенными к практическому применению являются преимущественно методики федерального уровня. Другие методики, которые были приняты на уровне регионов, а также городские методики, применяемые благополучно в течение нескольких лет, были отменены как противоречащие федеральному законодательству. Например, (Методика, 2005), утвержденная Постановлением Правительства Москвы, определением Верховного суда РФ от 12.10.2011 № 5-Г11-161 признана недействующей.

На сегодняшний день даже у специалистов возникают трудности при практическом применении существующего методического обеспечения. Например, при подготовке проектной документации в разделе «Охрана окружающей среды» масштабы негативного воздействия проекта на водные объекты рассчитываются по методике исчисления вреда (Методика, 2009), утвержденной Министерством природных ресурсов и экологии, а ущерб от загрязнения атмосферного воздуха, за неимением подобного расчетного инструментария, приходится рассчитывать по увеличенным ставкам платежей за загрязнение атмосферного воздуха. В ряде случаев негативного воздействия ущерб невозможно рассчитать даже приблизительно.

С 2018 г. Министерство природных ресурсов и экологии РФ пытается утвердить давно ожидаемую «Методику исчисления размера вреда окружающей среде, причиненного загрязнением атмосферного воздуха». На совещании 14.02.2018, прошедшем под председательством министра, был пред-

ставлен первый проект такой методики, подготовленный АНО НИПИ «Кадастр» (Методика, 2018b). Подробный ее анализ изложен в (Тулупов и др., 2019; Tulupov, Petrov, 2018). До настоящего времени обсуждались несколько вариантов проекта такой методики (см., например, (Методика, 2018с), но до сих пор методика официально не принята.

Среди основных проблем применяемого методического обеспечения необходимо выделить: несовпадение расчетных величин существующих методик; противоречие теоретической и практической базы в количестве вредного вещества, наносящего вред; отсутствие возможности расчета по некоторым вредным веществам, а также их соединениям; несоответствие большинства существующих методик распространению ущерба в динамике; отсутствие рассчитанных величин предельных поступлений вредных веществ, губительных для отдельных видов природных сред; отсутствие в некоторых методиках четких ссылок на объект (адресность) определяемого ущерба; отсутствие периода расчета, а также возможности просмотра структуры ущерба, подробно описанные в (Тулупов, 2008, 2009).

Обращаем внимание на важность учета имеющегося колоссального опыта по оценке ущерба от загрязнения при создании нового методического обеспечения. В настоящее время такой опыт не всегда применяется.

В собранной нами базе данных, содержащей полный перечень оценочных документов за последние 53 года, выполнено выделение базовых параметров и в зависимости от необходимости решения конкретных задач проведена систематизация информационно-справочных данных по следующим основаниям деления:

1. Вид документа: руководящие документы (РД), санитарные правила и нормы (СанПиН), ГОСТ, временные положения, временные правила, временная методика, инструктивно-методические указания, инструктивные письма, инструкции, методики, методические рекомендации, методические указания, положения, порядок, постановление, приказ, правила, принципы, рекомендации, руководство.

2. Статус методики: действующая, не вступившая в силу, утратившая силу, а также неофициальное методическое обеспечение.

3. Вид негативного воздействия: загрязнение воздушного бассейна (выбросы), водных источников (сбросы), отходы, шумовое загрязнение, радиационное загрязнение и потери биологических ресурсов.

4. Регистрация в Минюсте.

5. Территориальные характеристики: федеральные, региональные, городские, отраслевые и иные документы.

6. Компонент окружающей среды, подвергшийся негативному воздействию: воздух, вода, почвы и земельные ресурсы, биологические ресурсы (растительный и животный мир), население, субъекты хозяйственной деятельности.

7. Направление использования: аудит, экологическая экспертиза, ОВОС, страхование, судебная практика, проектные расчеты.

Реализованная в разработанной информационно-аналитической системе структурированная база данных по оценке ущерба вследствие загрязнения различных компонентов окружающей среды (Тулупов, Витухин, 2016) позволяет устранить недостатки официального методического обеспечения, создать как методики по отдельным компонентам окружающей среды, отраслям и регионам, так и единую универсальную методику оценки вреда от нарушения природоохранного законодательства.

Заключение

Причиной неудовлетворительного положения дел в области понимания и оценки ущерба от загрязнения являются разночтения и противоречия во взглядах на саму базовую категорию «ущерб» и похожие понятия. Причем противоречия присутствуют не только в литературных источниках, но и в официальных документах. Проведенный анализ показывает на необходимость унификации системы взглядов на терминологические составляющие потерь от загрязнения окружающей среды, совершенствования и комплексного применения методологических принципов и методического обеспечения оценки вреда от нарушения природоохранного законодательства. Учитывая российскую специфику оценки, необходимо создание и утверждения новых методик, позволяющих адресно пореципиентно исчислять вред по компонентам окружающей среды, например, вследствие загрязнения атмосферного воздуха. Также важно более активно использовать зарубежный опыт в части применения затратных методов, а также более полной оценки экосистемных услуг. При этом нельзя однозначно утверждать, что наиболее распространенный в мировой практике затратный подход всегда предпочтительнее специализированных методик.

В области методического обеспечения в идеале необходимо создание единой универсальной методики ущерба, позволяющей вести расчеты по негативным воздействиям на различные природные компоненты, как в свое время это позволяла делать методика (Методика, 1999), учитывающая загрязнение водных ресурсов, атмосферного воздуха, почв и земельных ресурсов, а также биологических ресурсов. При этом в удельных показателях и коэффициентах официальных методик необходимо отражение не только ресурсных, но и более широкого перечня функций, выполняемых компонентами окружающей среды.

Для более качественного решения существующего комплекса проблем, на наш взгляд, необходимо изучение одноименной категории в рамках отдельного направления исследований «Теория ущерба». По аналогии с «Теорией вероятностей» и «Теорией риска» «Теория ущерба» позво-

лит широко системологически подойти к оценке ущерба, выработать общие универсальные правила идентификации и исчисления, комплексно учитывать более широкий спектр потерь при расчете отдельных видов ущерба, на сегодняшний день разрозненно изучаемых различными областями знания, в том числе таким разделом экономики, как экономика природопользования.

Список литературы

Балацкий, О. Ф. (1979). *Экономика чистого воздуха*. Наукова думка.

Балацкий, О. Ф. (1982). Методы определения экономического ущерба от загрязнения окружающей среды. *Методы планирования и управления природными ресурсами*, 93–97.

Балацкий, О. Ф., Мельник, Л. Г., & Яковлев, А. Ф. (1984). *Экономика и качество окружающей природной среды*. Гидрометеиздат.

Бобылев, С. Н. (1995). Экономические проблемы биоразнообразия: определение взаимосвязей (матричный подход). *Экономика сохранения биоразнообразия* (с. 19–26). Минприроды России.

Бобылев, С. Н., & Медведева, О. Е. и др. (2002). *Экономика сохранения биоразнообразия*. Проект ГЭФ «Сохранение биоразнообразия Российской Федерации», Институт экономики природопользования.

Бобылев, С. Н., Сидоренко, В. Н., Сафонов, Ю. В., Авалиани, С. Л., Струкова, Е. Б., & Голуб, А. А. (2002). *Макроэкономическая оценка издержек для здоровья населения России от загрязнения окружающей среды*. Институт Всемирного банка; Фонд защиты природы.

Бобылев, С. Н., & Захаров, В. М. (2009). *Экосистемные услуги и экономика*. Институт устойчивого развития. Центр экологической политики России.

Бобылев, С. Н., Перелет, Р. А., & Соловьева, С. В. (2012). *Оценка и внедрение системы платежей за экосистемные услуги на особо охраняемых природных территориях*. ПРООН.

Бобылев, С. Н., & Тишков, А. А. (под ред.) (1999). *Экономическая оценка биоразнообразия*. Глобальный экологический фонд.

Временная методика оценки ущерба, наносимого рыбным запасам в результате строительства, реконструкции и расширения предприятий, сооружений и других объектов и проведения различных видов работ на рыбохозяйственных водоемах. (1989). Утв. Минрыбхозом СССР 18.12.1989.

Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей природной среды (1983). Экономика.

Гофман, К. Г. (1977). *Экономическая оценка природных ресурсов в условиях социализма*. Экономика.

Гофман, К. Г., & Гусев, А. А. (под ред.) (1977). *Охрана окружающей среды: модели управления чистой природной среды*. Экономика.

Гражданский кодекс Российской Федерации (2020). Проспект.

Гусев, А. А. (2004). *Современные экономические проблемы природопользования*. Международные отношения.

Гусев, А. А., & Пегов, А. С. (2000). Анализ методик оценки экономического ущерба от загрязнения атмосферы. *Теория и практика экологического страхования*. Труды IV Всероссийской и II Международной конференции. ИПР РАН.

Гусев, А. А., Мартынов, А. С., Моткин, Г. А., Рюмина, Е. В., Тишков, А. А., Артохов, В. Г., Виноградов, В. В., Горский, В. Г., Гриценко, А. А., Гурман, В. И., Карачевцев, И. Л., Копылова, А. А., Морозова, О. В., Равер, Э. А., Тулупов, А. С., Фидирко, А. А., Царевская, Н. Г., & Швецова-Шиловская, Т. Н. (2002). *Новые финансовые механизмы сохранения биоразнообразия*. ИПР РАН.

Данилов-Данильян, В. И. (гл. ред.). (2003). *Экономико-математический энциклопедический словарь*. Большая Российская энциклопедия: Издательский дом «ИНФРА-М».

Медведева, О. Е., Микерин, Г. И., Медведев, П. В., & Вакула, М. А. (2017). *Стоимостная оценка экологического ущерба. Современная методология и практика*. НОУ ВО «МАОК».

Медведева, О. Е. (2004). Оценка экологического ущерба при определении стоимости земельных участков. *Экоаудит и проблемы экологической безопасности*, 1(2), 2–16.

Методика исчисления размера вреда, причиненного лесам и находящимся в них природным объектам вследствие нарушения лесного законодательства. (2018a). Постановление Правительства РФ от 29.12.2018 № 1730 «Об утверждении особенностей возмещения вреда, причиненного лесам и находящимся в них природным объектам вследствие нарушения лесного законодательства».

Методика исчисления размера вреда, причиненного водным биологическим ресурсам. (2011a). Федеральное агентство по рыболовству. Приказ № 1166 от 25.11.2011, утв. приказом Минприроды России от 08.12.2011 № 948.

Методика исчисления размера вреда, причиненного охотничьим ресурсам. (2011b). Приказ Минприроды России от 08.12.2011 № 948.

Методика исчисления размера вреда, причиненного почвам как объекту охраны окружающей среды. (2010). Приказ МПР России от 08.07.2010 № 238.

Методика исчисления размера вреда, причиненного водным объектам вследствие нарушения водного законодательства. (2009). Приказ Минприроды РФ от 13.04.2009 № 87.

Методика исчисления размера вреда, причиненного объектам животного мира, занесенным в Красную книгу Российской Федерации, а также иным объектам животного мира, не относящимся к объектам охоты и рыболовства и среде их обитания. (2008). Приказ МПР России от 28.04.2008 № 107.

Методика исчисления размера вреда, причиненного лесам, в том числе лесным насаждениям, или не отнесенным к лесным насаждениям деревьям, кустарникам и лианам вследствие нарушения лесного законодательства. (2007). Постановление Правительства РФ от 08.05.2007 № 273.

Методика определения размера вреда, причиненного окружающей среде загрязнением атмосферного воздуха стационарными источниками загрязнения на территории города Москвы. (2005). Постановление Правительства Москвы от 22.02.2005 № 94-ПП.

Методика исчисления размера вреда окружающей среде, причиненного загрязнением атмосферного воздуха (проект). (2018b). АНО НИПИ «Кадастр».

Методика исчисления размера вреда, причиненного атмосферному воздуху как компоненту природной среды (проект). (2018c). МПР РФ. http://www.mnr.gov.ru/docs/metodicheskie_dokumenty/proekt_prikaza_minprirody_rossii_ob_utverzhdenii_metodiki_ischisleniya_razmera_vreda_prichinennogo_a/

Методика определения предотвращенного экологического ущерба. (1999). Госкомэкологии.

Методика подсчета ущерба, нанесенного рыбному хозяйству в результате сброса в рыбохозяйственные водоемы сточных вод и других отходов. (1967). Утв. Минрыбхозом СССР 16.08.1967 № 30-1-11.

Методика подсчета ущерба, наносимого рыбному хозяйству в результате нарушения правил рыболовства и охраны рыбных запасов. (1974). Утв. Министерством рыбного хозяйства от 12.07.1974 № 30-2-02 и Министерством финансов 15.07.1974.

Приказ Минприроды РФ «Об утверждении такс для исчисления размера взыскания за ущерб, причиненный незаконным добыванием или уничтожением растительного мира» (1994) от 04.05.1994 № 126, ред. от 30.06.2009. Зарегистрировано в Минюсте РФ 06.06.1994 № 592.

Приказ Минприроды РФ «Об утверждении такс для исчисления размера вреда, причиненного объектам растительного мира, занесенным в Красную книгу Российской Федерации, и среде их обитания вследствие нарушения законодательства в области охраны окружающей среды и природопользования» (2011) от 01.08.2011 № 658. Зарегистрировано в Минюсте РФ 20.09.2011 № 21841.

Ревич, Б. А., Сидоренко, В. Н. (2006). *Методика оценки экономического ущерба здоровью населения от загрязнения атмосферного воздуха: пособие по региональной экологической политике*. Акрополь, ЦЭПР.

Рюмина, Е. В. (2009). *Экономический анализ ущерба от экологических нарушений*. Наука.

Рюмина, Е. В. (2000). *Анализ эколого-экономических взаимодействий*. Наука.

Рюмина, Е. В. (2007). Ущерб от экологических нарушений. *Ecologic-Economic Aspects of Baltic Sea*. Riga Technical University.

Телиженко, А. М., Семененко, Б. А. (1995). Определение размеров компенсации вреда здоровью населения в связи с загрязнением окружающей среды. *Теория и практика экологического страхования*. Труды первой всероссийской конференции (с. 110–118). ИПР РАН, ЦЭМИ РАН.

Тулупов, А. С. (2017). *Страхование в природопользовании*. Издательский дом ГУУ.

Тулупов, А. С. (2009). *Теория ущерба: общие подходы и вопросы создания методического обеспечения*. Наука.

Тулупов, А. С., Мудрецов, А. Ф., & Прокопьев, М. Г. (2019). О методике исчисления размера вреда окружающей среде, причиненного загрязнением атмосферного воздуха. *Экология и промышленность России*, 23(6), 41–45. <https://doi.org/10.18412/1816-0395-2019-06-41-45>

Тулупов, А. С. (2008). Теория ущерба: необходимость формирования и развития. *Экономическая наука современной России*, 2(41), 158–164.

Тулупов, А. С., & Витухин, А. Д. (2017). Методическое обеспечение оценки вреда от нарушения природоохранного законодательства. *Экологический вестник России*, 1, 32–35.

Тулупов, А. С., & Витухин, А. Д. (2016). Информационно-аналитическая система методического обеспечения оценки вреда от нарушения природоохранного законодательства. *Россия в XXI веке: глобальные вызовы и перспективы развития*. (с. 267–274). ИПР РАН.

Тулупов, А. С. (2014). Расчетно-методический инструментальный страхования риска загрязнения окружающей среды. *Экономика и математические методы*, 50, 1, 24–36.

Тулупов, А. С. (2013). Экономические аспекты добровольного и обязательного экологического страхования. *Экономика и математические методы*, 2, 44–53.

Федеральный закон «Об охране окружающей среды» (2002) от 10.01.2002, действующая редакция от 27.12.2019 (№ 7-ФЗ).

Atkinson, G., Groom, B., Mourato, S., & Braathen, N. (2018). *Cost-Benefit Analysis and the Environment: Further Developments and Policy Use*. OECD.

Bobylev, S. N., Bukvareva, E. N., Danilkin, A. A., Dgebuadze, Y. Y., Droozdov, A. V., Filenko, O. F., Grabovsky, V. I., Khoroshev, A. V., Kraev, G. N., Perelet, R. A., Smelyansky, I. E., Striganova, B. R., Tishkov, A. A., & Zamolodchikov, D. G. (2018). *Ecosystem services of Russia: prototype national report*. BCC Press.

Boyle, K. J. (2003). *Introduction to revealed preference methods*. Dordrecht.

Carson, R. (2000). Contingent Valuation: A User's Guide. *Environmental Science and Technology*, 34, 1413–1418.

Ciriacy-Wantrup, S. V. (1947). Capital returns from soil-conservation practices. *Journal of Farm Economics*, 29, 1181–1196.

Comprehensive Environmental Response, Compensation, and Liability Act (CERCLA). (1980). United States, Pub.L. 96–510, approved December 11, 42 U. S. C. § 9601.

Costanza, R., d'Arge, R., de Groot, R. et al. (1997). The value of the world's ecosystem services and natural capital. *Nature*, 386.

Courant, P., & Porter, R. (1981). Averting Expenditures and the Cost of Pollution. *JEEM*, 8.

Daily, G. C. (1997). *Nature's Services. Societal Dependence on Natural Ecosystems*. Island Press.

Davidson, M. D. (2013). On the relation between ecosystem services, intrinsic value, existence value and economic valuation. *Ecological Economics*, 95, 171–177.

Directive of the European Parliament and of the Council (2004). Directive 2004/35/CE of 21 April 2004 on environmental liability with regard to the prevention and remedying of environmental damage. <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2004/35/oj>

Handbook of Biodiversity Valuation: A Guide for Policy Makers. (2002). OECD.

Krutilla, J. (1967). Conservation reconsidered. *Am. Econ. Rev.*, 57(4), 777–786.

Malzubris, J., Senkane, S., & Ready, R. (1997). *Contingent Valuation Study Estimating Willingness to Pay for Improved Water Quality in Sigulda*. Cambridge.

Millennium Ecosystem Assessment. Ecosystems and Human Well-Being: Synthesis. (2005). Island Press.

Milgrom, P. (1993). Is sympathy an economic value? Philosophy, economics, and the contingent valuation method. In Hausman J. A. (Ed.). *Contingent Valuation: A Critical Assessment*. (pp. 417–441). North-Holland.

Mitchell, R. C., & Carson, R. T. (1989). *Using surveys to value public goods: the contingent valuation method, Resources for the Future*. Washington DC.

National Oceanic and Atmospheric Administration. (1999). Habitat equivalency analysis: an overview. Policy and technical paper series, No. 95-1. Technical paper 99-1. Damage Assessment and Restoration Program, Damage Assessment Center. Silver Springs, Maryland.

Pascual, U., Muradian, R., Brander, L., Gomez-Baggethun, E., Martm-Lopez, B., & Verma, M. (2010). The economics of valuing ecosystem services and biodiversity. In Kumar P. (Ed.), *The Economics of Ecosystems and Biodiversity: Ecological and Economic Foundations* (pp. 183–256). Earthscan.

Pearce, D. W., & Turner, R. K. (1990). *Economics of Natural Resources and the Environment*. Harvester Wheatsheaf.

Pearce, D. W., & Warford, J. W. (1993). *World Without End: Economics, Environment, and Sustainable Development*. Oxford University Press.

Pearce, D., Atkinson, G., & Mourato, S. (2006). *Cost-Benefit Analysis and the Environment Recent Developments*. OECD.

Rosen, S. (1974). Hedonic prices and implicit markets: Product differentiation in pure competition. *Journal of Political Economy*, 82(1), 34–55.

Shibata, H., & Winrich, J. S. (1983). Control of Pollution When the Offended Defend Themselves. *Economica*, 50.

Turner, R. K. (1999). The place of economic values in environmental valuation. In Bateman I. J., & Willis K. G. (Eds.), *Valuing Environmental Preferences* (pp. 17-41). Oxford University Press.

Tulupov, A. S., & Petrov, I. V. (2018). Fuel and energy complex and methods for assessing the harm from air pollution. *Knowledge-based technologies in development and utilization of mineral resources*. International Scientific Conference. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/206/1/012054>

Tulupov, A. S. (2019). Environmental Resources Management and the Transition to the Cyber Economy. In Filippov, V. M. et al. (eds.) *The Cyber Economy*. Springer Nature Switzerland AG. https://doi.org/10.1007/978-3-030-31566-5_31

Weisbrod, B. (1964). Collective-consumption services of individual-consumption goods. *Quarterly Journal of Economics*, 78, 471–477.

Willis, K., Garrod, G., Benson, J., & Carter, M. (1996). Benefits and Costs of the Wildlife Enhancement Scheme: a case study of the Pevensy Levels. *Journal of Environmental Planning and Management*, 39(3), 387–401.

References

Balatsky, O. F. (1979). *Economics of clean air*. Naukova dumka.

Balatsky, O. F. (1982). Methods for determining economic damage from environmental pollution. *Methods of planning and management of natural resources*, 93–97.

Balatsky, O. F., Melnik, L. G. & Yakovlev, A. F. (1984). *Economics and quality of the natural environment*. Gidrometeoizdat.

Bobylev, S. N. (1995). Economic problems of biodiversity: determination of interrelationships (matrix approach). In *Economics of biodiversity conservation*. (pp. 19–26). Ministry of Natural Resources of Russia.

Bobylev, S. N., & Medvedeva, O. E., et al. (2002). *Economics of Biodiversity Conservation*. GEF Project “Conservation of Biodiversity of the Russian Federation”. Institute of Environmental Economics.

Bobylev, S. N., Sidorenko, V. N., Safonov, Yu. V., Avaliani, S. L., Strukova, E. B., & Golub A. A. (2002). *Macroeconomic assessment of costs for the health of the Russian population from environmental pollution*. World Bank Institute & Nature Protection Fund.

Bobylev, S. N., & Zakharov, V. M. (2009). *Ecosystem services and economics*. Institute of Sustainable Development. Center for Environmental Policy of Russia.

Bobylev, S. N., Perelet, R. A., & Solovyova, S. V. (2012). *Assessment and implementation of the payment system for ecosystem services in specially protected natural areas*. UNDP.

Bobylev, S. N., & Tishkov, A. A. (Eds.). (1999). *Economic valuation of biodiversity*. Global Ecological Fund.

Temporary model methodology for determining the economic efficiency of environmental protection measures and assessing the economic damage caused to the national economy by environmental pollution. (1983). Economy.

Goffman, K. G. (1977). *Economic assessment of natural resources under socialism*. Economy.

Goffman, K. G., & Gusev, A. A. (Eds.) (1977). *Environmental protection: models of environmental cleanliness management*. Economy.

Civil Code of the Russian Federation (2020). Prospect.

Gusev, A. A. (2004). *Modern economic problems of nature management*. International relationships.

Gusev, A. A., & Pegov, A. S. (2000). Analysis of methods for assessing economic damage from air pollution. *Theory and practice of environmental insurance*. Proceedings of the IV All-Russian and II International Conference. MEI RAS.

Gusev, A. A., Martynov, A. S., Motkin, G. A., Ryumina, E. V., Tishkov, A. A., Artyukhov, V. G., Vinogradov, V. V., Gorsky, V. G., Gritsenko, A. A., Gurman, V. I., Karachevtsev, I. L., Kopylova, A. A., Morozova, O. V., Raver, E. A., Tulupov, A. S., Fidirko, A. A., Tsarevskaya, N. G., & Shvetsova-Shilovskaya, T. N. (2002). *New financial mechanisms for biodiversity conservation*. MEI RAS.

Danilov-Danilyan, V. I. (Ch. Ed.). (2003). *Economic and mathematical encyclopedic dictionary*. Great Russian Encyclopedia: Publishing House "INFRA-M".

Medvedeva, O. E., Mikerin, G. I., Medvedev, P. V., & Vakula, M. A. (2017). *Cost estimate of environmental damage. Modern methodology and practice*. LEU VO "MAOK".

Medvedeva, O. E. (2004). Assessment of environmental damage in determining the value of land. *Eco-audit and environmental safety issues, 1* (2), 2–16.

Methodology for calculating the amount of damage caused to forests and natural objects located in them due to violation of forest legislation. (2018a). Decree of the Government of the Russian Federation of December 29, 2018 No. 1730 "On approval of the specifics of compensation for damage caused to forests and natural objects in them as a result of violation of forest legislation."

Methodology for calculating the amount of harm caused to aquatic biological resources. (2011a). Federal Agency for Fisheries. Order No. 1166 of November 25, 2011, approved by order of the Ministry of Natural Resources of Russia dated December 8, 2011 No. 948.

Methodology for calculating the amount of harm caused to hunting resources. (2011b). Order of the Ministry of Natural Resources of Russia dated December 8, 2011 No. 948.

Methodology for calculating the amount of damage caused to soils as an object of environmental protection. (2010). Order of the Ministry of Natural Resources of Russia No. 238 dated 07.08.2010.

Methodology for calculating the amount of harm caused to water bodies due to violation of water legislation. (2009). Order of the Ministry of Natural Resources of the Russian Federation No. 87 dated April 13, 2009.

Methodology for calculating the amount of harm caused to objects of the animal world entered in the Red Book of the Russian Federation, as well as other objects of the animal world that are not related to the objects of hunting and fishing and their habitat. (2008). Order of the Ministry of Natural Resources of Russia No. 107 dated April 28, 2008.

Methodology for calculating the amount of damage caused to forests, including forest plantations, or trees, shrubs and lianas not classified as forest plantations due to violation of forestry legislation. (2007). Resolution of the Government of the Russian Federation No. 273 of 08.05.2007.

Methodology for determining the amount of harm caused to the environment by atmospheric air pollution from stationary sources of pollution in the city of Moscow. (2005). Decree of the Moscow Government No. 94-PP dated February 22, 2005.

Methodology for calculating the amount of environmental damage caused by atmospheric air pollution (draft). (2018b). ANO NIPI “Kadastr”.

Methodology for calculating the amount of harm caused to atmospheric air as a component of the natural environment (draft). (2018c). Ministry of Natural Resources of the Russian Federation. http://www.mnr.gov.ru/docs/metodicheskie_dokumenty/proekt_prikaza_minprirody_rossii_ob_utverzhdenii_metodiki_ischisleniya_razmera_vreda_prichinennogo_a/

Methodology for determining the prevented environmental damage. (1999). State Committee for Ecology.

Methodology for calculating the damage caused to fisheries as a result of the discharge of wastewater and other waste into fishery reservoirs. (1967). Approved. Ministry of Fisheries of the USSR 08/16/1967 No. 30-1-11.

Methodology for calculating the damage caused to fisheries as a result of violation of fishing rules and protection of fish stocks. (1974). Approved By the Ministry of Fisheries No. 30-2-02 of 12.07.1974 and the Ministry of Finance on 15.07.1974.

Temporary methodology for assessing damage to fish stocks as a result of construction, reconstruction and expansion of enterprises, structures and other facilities and various types of work in fishery reservoirs. (1989). Approved By the Ministry of Fisheries of the USSR 12.18.1989.

Order of the Ministry of Natural Resources of the Russian Federation “On Approval of Taxes for Calculating the Amount of Recovery for Damage Caused by Illegal Extraction or Destruction of Flora” (1994) dated 04.05.1994 No. 126, as amended on 30.06.2009. Registered in the Ministry of Justice of the Russian Federation on 06.06.1994 No. 592.

Order of the Ministry of Natural Resources of the Russian Federation “On the approval of rates for calculating the amount of damage caused to flora objects included in the Red Book of the Russian Federation and their habitat due to violation of legislation in the field of environmental protection and nature management” (2011) dated 01.08.2011 No. 658. Registered in the Ministry of Justice of the Russian Federation on September 20, 2011 No. 21841.

Revich, B. A., & Sidorenko, V. N. (2006). *Methodology for assessing economic damage to public health from air pollution: a guide to regional environmental policy*. Acropolis, CEPR.

Ryumina, E. V. (2009). *Economic analysis of damage from environmental violations*. Nauka.

Ryumina, E. V. (2000). *Analysis of environmental and economic interactions*. Nauka.

Ryumina, E. V. (2007). *Damage from environmental violations. Ecologic-Economic Aspects of Baltic Sea*. Riga Technical University.

Telizhenko, A. M., & Semenenko, B. A. (1995). Determination of the amount of compensation for harm to health of the population due to environmental pollution. *Theory and practice of environmental insurance*. Proceedings of the first all-Russian conference (pp. 110–118). MEI RAS, CEMI RAS.

Tulupov, A. S. (2017). *Environmental insurance*. SUM Publishing House.

Tulupov, A. S. (2009). *Damage theory: general approaches and issues of creating methodological support*. Nauka.

Tulupov, A. S., Mudretsov, A. F., & Prokopiev, M. G. (2019). On the methodology for calculating the amount of environmental damage caused by air pollution. *Ecology and Industry of Russia*, 23 (6), 41–45. <https://doi.org/10.18412/1816-0395-2019-06-41-45>

Tulupov, A. S. (2008). Damage theory: the need for formation and development. *Economics of Contemporary Russia*, 2 (41), 158–164.

Tulupov, A. S., & Vitukhin, A. D. (2017). Methodological support for assessing harm from violation of environmental legislation. *Ecological Bulletin of Russia*, 1, 32–35.

Tulupov, A. S., & Vitukhin, A. D. (2016). Information and analytical system for methodological support for assessing harm from violation of environmental legislation. *Russia in the XXI century: global challenges and development prospects*. (pp. 267–274). MEI RAS.

Tulupov, A. S. (2014). Computational and methodical tools for insurance of the risk of environmental pollution. *Economics and Mathematical Methods*, 50, 1, 24–36.

Tulupov, A. S. (2013). Economic Aspects of Voluntary and Mandatory Environmental Insurance. *Economics and Mathematical Methods*, 2, 44–53.

Federal Law “On Environmental Protection” (2002) dated January 10, 2002, as amended on December 27, 2019 (No. 7-FZ).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Д. А. Шагеев¹

Международный институт дизайна и сервиса (Челябинск, Россия)

О. С. Кириллова²

Международный институт дизайна и сервиса (Челябинск, Россия)

УДК: 332.145: 330.4

ПОКАЗАТЕЛИ, КРИТЕРИИ И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ БАЛАНСА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ И КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Развитие конкуренции в производственно-банковском секторе экономики, финансовых рынков, государственного управления на основе цифровых и других инновационных технологий в XXI в. сопряжено с явлением дисбаланса институциональных интересов разных субъектов, в том числе банков и предприятий. В статье предлагаются показатели, критерии и методика, позволяющие оценить этот дисбаланс, а в дальнейшем будут опубликованы и методы, которые позволят гармонизировать институциональные интересы последних двух субъектов для повышения эффективности их деятельности на основании этих оценок.

Углубленный анализ трудов отечественных и зарубежных ученых позволил сформулировать семь новых терминов для развития науки институциональная экономика: «институциональный интерес» (ИИ); «дисбаланс и баланс институциональных интересов» (ДИИ и БИИ); «показатель институциональных интересов» (ПИИ); «критерий институциональных интересов» (КИИ); «уровень баланса и дисбаланса институциональных интересов» (УБИИ и УДИИ); «резерв роста уровня баланса и дисбаланса институциональных интересов» (РРУБИИ и РРУДИИ). Это стало теоретическим основанием для разработки новой методики и позволило предложить новую научную категорию «супермаркет показателей институциональных интересов» (СПИИ). СПИИ представлен в виде многоуровневой таблицы, состоящей из более чем 425 показателей, на основе которых рассчитываются КИИ. УБИИ (УДИИ) предложено измерять через функцию принадлежности по шкале Е. Харрингтона при помощи нечетких ПИИ разных форм. Изложение завершающих положений методики и результаты ее апробации будут опубликованы в следующих статьях авторов.

¹ Шагеев Денис Анатольевич — к.э.н, доцент, доцент кафедры экономики и управления ЧОУВО «Международный институт дизайна и сервиса»; e-mail: denishageev@yandex.ru, ORCID: 0000-0002-1743-1347.

² Кириллова Ольга Сергеевна — аспирант, старший преподаватель кафедры экономики и управления ЧОУВО «Международный институт дизайна и сервиса»; e-mail: diol05@list.ru, ORCID: 0000-0003-2272-3392.

Ключевые слова: институциональные интересы, оценка институциональных интересов, баланс интересов, дисбаланс интересов, нечеткие множества, коммерческие банки, предприятия.

Цитировать статью: Шагеев, Д. А., & Кириллова, О. С. (2021). Показатели, критерии и методика оценки уровня баланса институциональных интересов предприятий и коммерческих банков на разных уровнях развития экономики. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 21(1), 26–57. <https://doi.org/10.38050/01300105202112>

D. A. Shageev

International Institute of Design and Service (Moscow, Russia)

O. S. Kirillova

International Institute of Design and Service (Moscow, Russia)

JEL: C51, C55, C78, O20, R11

INDICES, CRITERIA AND METHODS TO EVALUATE INSTITUTIONAL INTERESTS OF ENTERPRISES AND COMMERCIAL BANKS AT DIFFERENT LEVELS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Competition development in production and banking sector of the economy, financial markets, and public administration based on digital and other innovative technologies in XXI century is associated with a disbalance in institutional interests of various entities, including banks and enterprises. The article offers indicators, criteria and methods to assess this imbalance. Further, the authors intend to report the methods that will allow to harmonize the institutional interests of the latter two subjects to enhance their efficiency on the basis of these assessments. In-depth analysis of the studies in Russia and abroad allows us to identify seven new terms for the development of institutional economics: “institutional interest” (II); “imbalance and balance of institutional interests” (III and BII); “index of intuitional interests” (III); “criterion of institutional interests” (CII); “balance and imbalance level of institutional interests” (BLII and ILII); “potential growth balance and imbalance level of institutional interests” (PGBLII and PGBILII). This provided a theoretical foundation to develop a new method and propose a new scientific category “supermarket of indices of institutional interests” (SIII). SIII is represented as a multi-level table including more than 425 indices on the basis of which CII is calculated. BLII (ILII) is offered to be measured through membership function according to Harrington scale using fuzzy III of different forms. Final assumptions of the method and its testing will be reported in further publications of the authors.

Keywords: institutional interests; assessment of institutional interests; balance of interests; imbalance of interests; fuzzy sets; commercial banks; enterprises.

To cite this document: Shageev, D. A., & Kirillova, O. S. (2021). Indices, criteria and methods to evaluate institutional interests of enterprises and commercial banks at different levels of economic development. *Moscow University Economic Bulletin*, 21(61), 26–57. <https://doi.org/10.38050/01300105202112>

По мере того как сложность возрастает, точные утверждения теряют значимость, а значимые утверждения теряют точность.

(Л. Заде)

Введение

В экономическом и институционально-правовом аспектах финансово-хозяйственная деятельность любого предприятия тесным образом связана с потреблением банковских продуктов. Банки предлагают предприятиям известные, улучшенные и новые продукты для удержания и развития клиентской базы, что в конечном счете позволяет им устойчиво развиваться на рынке для получения и увеличения своей прибыли. В свою очередь, предприятия стремятся выбирать для сотрудничества те банки и те продукты, которые позволят им минимизировать транзакционные и др. типы затрат, а также осуществить максимальное приращение вложенного свободного капитала. Описанный процесс взаимоотношений предприятий и банков чаще всего сопряжен с явлением дисбаланса в форме разных противоречий, конфликтов, антагонизмов и т.д. Так как главным противоречием является следующее: банк стремится с большей выгодой для себя продать продукт, а предприятие с выгодой для себя купить этот продукт.

Указанное противоречие постоянно приобретает разные формы проявления под влиянием разных факторов, связанных с активным развитием конкуренции в производственно-банковском секторе экономики, финансовых рынков, государственного управления на основе цифровых и др. инновационных технологий. Данные факторы постоянно изменяют и усложняют институциональную среду, в том числе и институциональные интересы банков и предприятий. Именно в такой институциональной среде предприятиям и банкам приходится выстраивать сотрудничество, сопряженное с дисбалансами, которые отрицательно влияют не только на результат их хозяйственной деятельности, но и попутно на эффективность развития др. экономических субъектов на микро-, мезо-, макро- и международном уровнях развития экономики.

В связи с описанной экономической ситуацией для повышения эффективности управления субъектами в производственно-банковском секторе необходимы новые решения. В качестве таких решений в статье предлагается система показателей, критериев и методика оценки уровня баланса институциональных интересов предприятий и коммерческих банков на разных уровнях развития экономики. Опишем указанные решения для реализации прироста научного знания и дальнейшего развития институциональной экономики, которые для удобства восприятия разделены заголовками.

Показатели и критерии оценки уровня баланса институциональных интересов предприятий и коммерческих банков на разных уровнях развития экономики

Для получения оценки уровня баланса институциональных интересов на разных уровнях развития экономики при помощи предлагаемой методики требуются специальные показатели и критерии. Для того чтобы сформулировать правильное понимание новых понятий «показатели и критерии оценки уровня баланса институциональных интересов», представим авторское определение «институциональный интерес» с учетом обновления из ранее опубликованной статьи (Шагеев, Кириллова, 2019, с. 53) для темы нашего исследования.

Институциональный интерес (ИИ) — это форма проявления институциональных отношений разных субъектов и направленность их действий на принятие и (или) изменение существующей институциональной среды с учетом современных тенденций развития институтов банковского и производственного секторов экономики, с целью снижения уровня дисбаланса на разных уровнях развития экономики. В качестве базовых форм для реализации институциональных интересов могут выступать законы, положения, указы, постановления, приказы и др. нормативно-правовые акты разных уровней власти РФ и мирового сообщества, а также формальные и неформальные правила, соглашения, договоры, установленные между субъектами. **А под субъектами** в нашем исследовании будем подразумевать: **в первую очередь предприятия и коммерческие банки**; во вторую очередь некоммерческие организации (ассоциации и союзы кредитных и промышленных организаций, региональные и федеральные органы исполнительной власти РФ, Банк России и т.д.); в третью очередь международные промышленные и финансово-кредитные организации и институты и т.д.; др.

Обновленное определение ИИ позволили сформулировать труды отечественных (Аузан, 2019; Шастико, 2017; Михайлов, 2019; Вишневер, 2016; Арсланова, 2017; Вилькин, 2017; Панюшкина, 2017; Мишин, 2018; Жура и др., 2018; Рыжик, 2014; Карасева и др., 2018; Швайба, 2018;) и зарубежных ученых (Alraheb et al., 2019; Fuentelsaz et al., 2019; Khan et al., 2019; Mertzanis et al., 2019; др.).

Также произведем обновление ранее сформулированного авторами определения (Шагеев, Кириллова, 2019, с. 53) дисбаланса институциональных интересов для темы нашего исследования.

Дисбаланс институциональных интересов (ДИИ) — это низкий уровень согласованности институциональных интересов субъектов в процессе их отношений на разных уровнях развития экономики. Для такого низкого уровня согласованности ИИ для субъектов характерны явные проявления признаков конфликта, антагонизма, разногласий, дисгармонии

и т.д., которые в конечном счете приведут к разным потерям ресурсов. Под ресурсами субъектов следует понимать время, имидж, капитал в разных формах его проявления и т.д.

Также введем термин «баланс институциональных интересов».

Баланс институциональных интересов (БИИ) — это высокий уровень согласованности институциональных интересов субъектов в процессе их отношений на разных уровнях развития экономики. БИИ — это желаемое состояние ИИ субъектов, которое реже может быть выражено через свойство консенсуса, а чаще всего компромисса.

Смысловое содержание терминов ДИИ и БИИ помогли определить следующие научные труды в области исследования дисбалансов на разных уровнях и направлениях развития экономики в России и за рубежом: (Tian et al., 2017; Sun et al., 2018; Wang et al., 2018; Renckens, Auld, 2019; Shen et al., 2019; Clo, Fumagalli, 2019; Saxena, Abhyankar, 2019; Wong et al., 2020; Khudyakova, Shmidt, 2017; Dzyuba et al., 2018; Татаркин и др., 2016; Булатов, 2016; Кардапольцев, 2017; Кайгородцев, 2018; Маковецкий, Рудаков, 2018; Звонова, Кузнецов, 2016; Кильметова, Носков, 2017; Пищик, 2018; Казаков и др., 2019; Зубкова, Артемова, 2011; Алабугин, Шагеев, 2014; Антонюк и др., 2015; Сомина, 2015; Циплакова, 2015).

Далее можно сформулировать определение «показатель институциональных интересов» в продолжение темы нашего исследования.

Показатель институциональных интересов (ПИИ) — это нечеткая мера числового измерения характеристик, параметров и/или еще каких-либо свойств институциональных интересов субъектов на разных уровнях развития экономики, для нашего исследования ПИИ в производственном и банковском секторах экономики.

Сформулированные понятия «институциональный интерес» и «показатель институциональных интересов» позволяют нам предложить новую научную категорию для институциональной экономики «супермаркет показателей институциональных интересов».

Супермаркет показателей институциональных интересов (СПИИ) — это новая система, позволяющая пользователям методики свободно выбирать или самостоятельно дополнять показатели для измерения характеристик, параметров и/или еще каких-либо свойств институциональных интересов субъектов на разных уровнях развития экономики.

Целью создания открытого СПИИ является возможность реализации выбора пользователями методики тех ПИИ, которые позволят удовлетворить потребности измерения уровня баланса конкретных ИИ для разработки и принятия управленческих решений в области повышения эффективности взаимодействия субъектов в производственно-банковском секторе на разных уровнях развития экономики. Что в конечном счете позволит повысить экономическую эффективность субъектов. Эта часть методики будет описана в другой статье авторов.

СПИИ обладает двумя важными свойствами:

- 1) объемности в виде многоуровневой таблицы, формирующей информационно-аналитическую базу для исследования дисбаланса ИИ в банковском и производственном секторах на разных уровнях развития экономики;
- 2) универсальности за счет изменения, дополнения и комбинирования показателей исследования дисбаланса ИИ в зависимости от предпочтений руководства предприятия и текущей экономической ситуации на разных уровнях экономики.

Супермаркет показателей представлен в сокращенной форме в табл. 1, в которой все показатели классифицированы на восемь групп:

- 1) показатели институциональных интересов предприятий и коммерческих банков на макро- и международном уровнях развития экономики (ИИ — 34 шт.);
- 2) регионально-отраслевые показатели институциональных интересов предприятий и коммерческих банков на мезоуровне развития экономики (ИИО — 9, ИИП — 11, ИИБ — 17 шт.);
- 3) показатели институционально-правовых интересов предприятий и коммерческих банков на микроуровне развития экономики (ИИО — 17, ИИП — 16, ИИБ — 9 шт.);
- 4) финансово-экономические показатели институциональных интересов на микроуровне развития экономики (ИИП — 45, ИИБ — 38 шт.);
- 5) показатели институциональных интересов цифровой трансформации предприятий и коммерческих банков на макро- и микроуровне развития экономики (ИИО — 18, ИИП — 11, ИИБ — 7 шт.);
- 6) показатели институциональных интересов предприятий и коммерческих банков в форме транзакционных издержек на микроуровне развития экономики (ИИО — 56, ИИП — 40, ИИБ — 7 шт.);
- 7) показатели институциональных интересов в форме нематериальных активов на микроуровне развития экономики (ИИП — 9, ИИБ — 17 шт.);
- 8) показатели институциональных интересов в управленческом аспекте на микроуровне развития экономики (ИИП — 41, ИИБ — 13 шт.).

В полной версии изложения супермаркета показателей в форме таблицы на момент исследования доступно к применению в методике более 425 показателей.

Супермаркет показателей для измерения разных характеристик институциональных интересов предприятий и коммерческих банков на разных уровнях развития экономики

Классификаторы	Наименования показателей институциональных интересов	Ед. изм.	Источники показателей институциональных интересов	Носители институциональных интересов	Нечеткие формы представления показателей институциональных интересов
1. Показатели институциональных интересов предприятий и коммерческих банков на макро- и международном уровне развития экономики					
ИИ1.1	Ключевая ставка ЦБ РФ	%	Данные ЦБ РФ (https://www.cbr.ru)	ЦБ РФ, предприятия, коммерческие банки	Z-образная
...
ИИ1.34	Уровень инфляционных рисков в отечественной экономике	баллы	Экспертная оценка	ЦБ РФ, Минфин РФ	Z-образная
ИИ1.N
...					
8. Показатели институциональных интересов в управленческом аспекте на микроуровне развития экономики					
ИИП8.1.1	Соотношение времени предоставления кредита стадии реализации проекта	баллы	Экспертная оценка	Предприятия	Трапециевидальная
...
ИИП8.1.41	Индекс привлечения клиентов (количество подписанных кредитных договоров к общему числу кредитных заявок)	%	Внутренняя документация коммерческого банка	Предприятия	S-образная

Окончание табл. 1

Классификаторы	Наименования показателей институциональных интересов	Ед. изм.	Источники показателей институциональных интересов	Носители институциональных интересов	Четкие формы представления показателей институциональных интересов
ИИП8.1.N
ИИБ8.2.1	Длительность кредитных отношений с другими банками	лет	Экспертная оценка	Коммерческие банки	S-образная
...
ИИБ8.2.13	Результативность плана мероприятий на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, способных подорвать финансовое положение предприятия	баллы	Экспертная оценка	Коммерческие банки	S-образная
ИИБ8.2.N

Источник: составлено авторами.

Большая часть показателей из табл. 1 являются авторским решением, меньшая часть взята из разных источников отечественной научной базы РИНЦ (Путивцева и др., 2015; Мамий, 2015; Хайдукова, 2016; Усман, 2017; Новикова, 2017; Мануйленко, Куницын, 2017; Улякина, Васильева, 2017; Юрьева, 2018; Васильев, 2018; Горелов, Кораблева, 2019; др.) и зарубежной Scopus или Web of Science (Hughes, Urpelainen, 2015; Zalina et al., 2016; Dutton, Lockwood, 2017; Cacciolatti et al., 2017; Dhanani, 2019; Hotte et al., 2019; García-Cabrera et al., 2019; Pelzer et al., 2019; др.).

В каждой группе ПИИ содержится одна, две или три подгруппы в зависимости от содержания и направленности действия ИИ в экономической среде. Каждому ПИИ, принадлежащему группе и подгруппе, присвоено уникальное обозначение в виде классификатора с использованием буквенно-цифровых символов для удобства дальнейшего математического моделирования:

- 1) ИИ.N.N — макроэкономические и международные институциональные интересы;
- 2) ИИОН.N.N — общие институциональные интересы на микро- и мезоуровне экономики;
- 3) ИИПН.N.N — институциональные интересы предприятия на микро- и мезоуровне экономики;
- 4) ИИБН.N.N — институциональные интересы коммерческого банка на микро- и мезоуровне экономики.

Первая цифра в классификаторе определяет принадлежность показателя к группе, вторая — к подгруппе, третья — порядковый номер внутри подгруппы.

В супермаркете ПИИ представлены разные относительные и абсолютные показатели, измеряемые в: процентах и долях единиц; денежных единицах; штуках или единицах; временных интервалах; количестве человек; баллах; др. ед. изм. Особую роль имеют показатели, основанные на экспертных суждениях, измеряемые в баллах. Эти показатели позволяют измерить сложные, не поддающиеся прямому числовому объяснению ИИ при условии полного или частичного отсутствия каких-либо данных для исследования свойств ИИ предприятий и коммерческих банков на разных уровнях развития экономики.

Источниками данных для измерения показателей служат: статистические сборники Госкомстата РФ; отчеты ЦБ РФ; отчеты исполнительных органов власти РФ; финансовая отчетность предприятий и кредитных организаций, коммерческие договоры; бизнес-планы и инвестиционные проекты предприятия; данные о кредитной истории; учредительные документы; первичная документация предприятия по учету затрат; информация, размещенная на официальных сайтах предприятий и коммерческих банков; экспертные суждения; и др.

В завершение раздела статьи покажем в форме прямоугольников на рис. 1 пользователей (субъектов) СПИИ в методике.

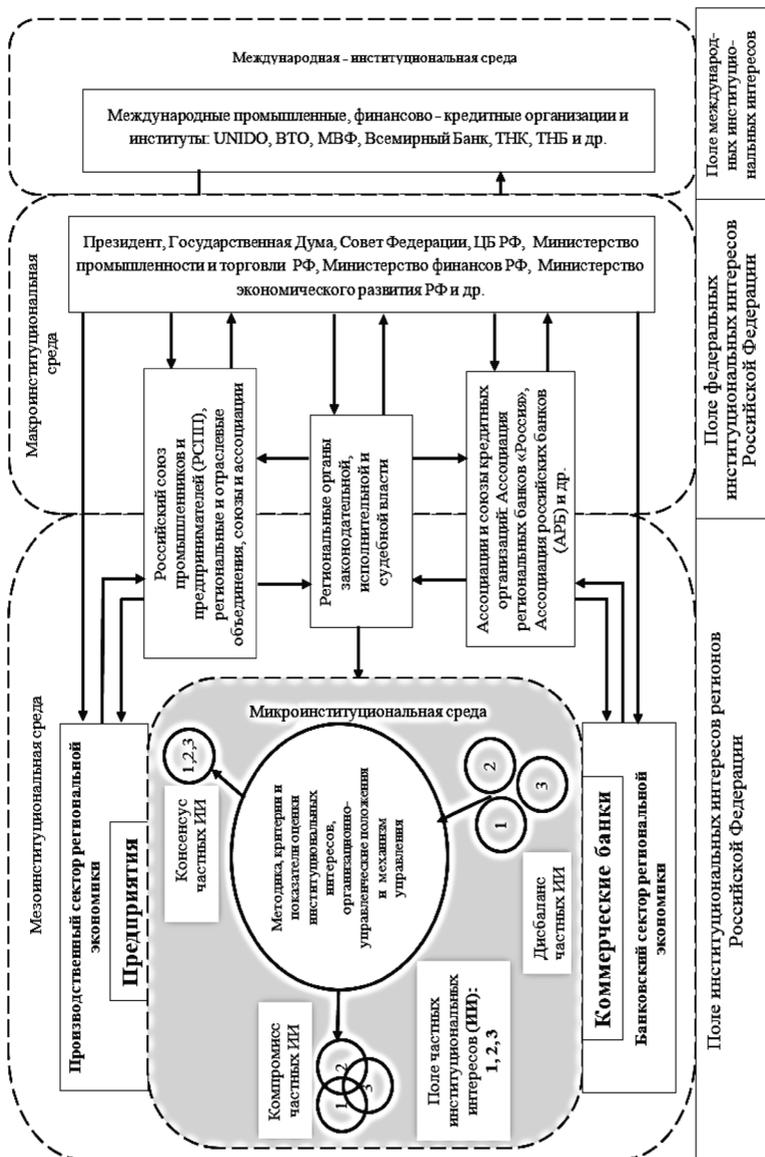


Рис. 1. Концептуальное представление процесса управления в контексте дисбаланса институциональных интересов в производственном и банковском секторах на разных уровнях развития экономики
 Источник: (Шагеев, Кириллова, 2019).

Теоретические положения методики оценки уровня баланса институциональных интересов предприятий и коммерческих банков на разных уровнях развития экономики

Исследованию научной проблемы дисбалансов (противоречий, конфликтов, антагонизмов и др. форм проявления) и балансов (согласования, компромиссов, гармонизации и др. форм проявления) интересов (отношений, целей, целевых характеристик, показателей и др. форм объектов) субъектов (заинтересованных сторон, агентов, инвесторов и др. форм субъектов) на разных уровнях развития экономики посвящено немало научных трудов за рубежом и в России.

Зарубежные ученые исследуют проблему дисбалансов в различных сферах экономики. Например, анализ дисбаланса экологических интересов в международной торговле (Tian et al., 2017). Модель оценки дисбалансов в сфере корпоративных кредитов (Sun et al., 2018). Оценка уровня баланса между экономическим ростом и рациональным использованием ресурсов из окружающей среды (Wang et al., 2018). Исследование проблемы управления дисбалансом частных институциональных интересов между транснациональными рыболовецкими компаниями на глобальном уровне экономики (Renckens, Auld, 2019). Методика оценки уровня баланса кредитного риска коллективом (Shen et al., 2019). Изучение экономических стимулов (интересов) к управлению дисбалансом потребления энергетических ресурсов путем применения различных схем ценообразования в энергетике (Clo, Fumagalli, 2019). Анализ институциональных аспектов регулирования дисбаланса интересов на рынке электроэнергии (Saxena, Abhyankar, 2019). Модель для оценки уровня баланса в разных бизнес-областях (Wong et al., 2020), а также мн. др. неуказанные зарубежные источники.

В основе указанных научных решений в области оценки и управления дисбалансом в различных сферах экономики чаще всего находится аппарат нейронных сетей в форме модели ансамблевой классификации, методы оптимизации классификаторов, SMOTE-технологии и др., позволяющие эффективно строить нелинейные математические зависимости сложных систем. Авторы данной статьи считают, что следует перенять опыт применения нейронных сетей в части использования МАИ (метод анализа иерархий) для методики оценки уровня баланса ИИ предприятий и коммерческих банков на разных уровнях развития экономики. При этом в зарубежных базах цитирования не обнаружено, чтобы в исследовании дисбаланса (баланса) каких-либо экономико-финансовых явлений применялся МАИ. При этом МАИ будет интегрирован в методику с учетом модификаций в первом поколении, которые уже предложил один из авторов данной статьи. Наиболее подробно этот аспект методики будет описан в следующей статье авторов.

В России тоже есть немало научных трудов, посвященных исследованию проблем, связанных с явлением дисбаланса на разных уровнях раз-

вития экономики. Приведем некоторые примеры: определение дисбалансов в российской экономической модели развития (Булатов, 2016); анализ внутренних дисбалансов в бизнес-процессах предприятия (Кардапольцев, 2017); оценка дисбаланса в управлении кредитным портфелем банка (Кайгородцев, 2018); исследование дисбалансов в социально-экономическом развитии регионов РФ (Маковецкий, Рудаков, 2018); исследования глобального явления дисбаланса в мировой экономике (Звонова, Кузнецов, 2016; Кильметова, Носков, 2017; Пищик, 2018); формирование экологических механизмов управления дисбалансом в экономической системе (Казаков и др., 2019). Модели исследования явления дисбаланса в указанных источниках больше носят описательный характер с учетом интеграции разных статистических данных.

Представители Уральской экономической школы тоже исследовали явления дисбаланса с учетом разных концепций, методологий, методов, методик и подходов. Следует выделить монографию, имеющую статус НИР УрО РАН в рамках интеграции с ЧелГУ «Теоретические и прикладные аспекты управления сбалансированным развитием территориальных систем», под авторством А. И. Татаркина, А. Ю. Даванкова, Г. Н. Пряхина, В. В. Седова, А. Ю. Шумакова, А. А. Алабугина, Д. А. Шагеева, Л. И. Макаровой, Е. П. Растворовой, Н. О. Ежовой, Р. А. Алабугиной, Н. К. Топузова, П. Я. Дегтярева, С. С. Гордеева, А. В. Кочерова, Т. А. Верещагиной, Г. А. Косаревой, М. С. Федотова, И. Г. Красильниковой, Е. А. Постникова, Н. Л. Яцуковой, В. Р. Ключниковой, А. В. Кочерова, А. Г. Пряхина, Л. В. Костаревой, Л. М. Анохина, Г. А. Косаревой, Д. Ю. Двинин, И. Д. Колмаковой, Е. М. Колмаковой, Р. И. Гарипова, В. С. Силицева, Е. М. Циплаковой и др. (Татаркин и др., 2016). Ученые предложили разные методологические подходы к сбалансированному развитию территориальных систем. Предложено измерять (оценивать) уровень дисбаланса (баланса) при помощи разных критериев и показателей через математический аппарат статистики, эконометрики, региональной экономики, экспертные и эвристические технологии и авторских решений в виде разных формул. Некоторые положения из указанного источника были позаимствованы для расширения введенной категории супермаркета показателей для измерения разных характеристик ИИ предприятий и коммерческих банков. Также вызвали интерес эвристические технологии и экспертные оценки, которые будут интегрированы в методику оценки уровня баланса ИИ предприятий и коммерческих банков.

Дополнительного внимания заслуживают научные работы под авторством О. В. Зубковой и А. Н. Артемовой, А. А. Алабугина и Д. А. Шагеева, В. С. Антонюк, И. В. Даниловой, С. А. Мительмана и А. Ж. Буликеевой, И. В. Соминой, Е. В. Циплаковой, Т. А. Худяковой и А. В. Шмидта, И. А. Баева, А. П. Дзюбы, И. А. Соловьевой и Л. М. Гительмана, в которых разработаны разные методические подходы к идентификации, оценке

и управлению по критериям (показателям) минимизации явления дисбаланса на разных уровнях развития экономики.

Разработаны специальные критерии и показатели в сочетании со статистикой, финансовым анализом данных, матричным инструментарием, процессным подходом и экспертными оценками для методики согласования стратегических целей и оперативных результатов деятельности на предприятии (Зубкова, Артемова, 2011). Дан синтез методов в виде аналоговой содержательной оценки, множественного линейного регрессионного анализа, анализа иерархий и теории нечетких множеств для измерения дисбаланса межгрупповых и организационных интересов на предприятии через показатели целевых характеристик, индексов качества и уровня дисбаланса (баланса) (Алабугин, Шагеев, 2014). Использован статистический анализ системы показателей, объединенных в интегральные индексы, для методики оценки качества управления социальной инфраструктурой регионов (Антонюк и др., 2015). Объединены в едином комплексе методы динамического программирования, межотраслевого баланса, экономической динамики, корреляционного анализа, когнитивного моделирования, парных сравнений, ранжирования и экспертных оценок для структурно-динамической гармонизации инвестиционных процессов (Сомина, 2015). Исследован дисбаланс интересов производителей и потребителей инновационной продукции с применением методов содержательно-индексной оценки и функционального анализа по моделям экспоненциального вида (Циплакова, 2015). Разработана методика оценки и прогнозирования финансово-экономической устойчивости предприятия на основе критериев устойчивости и интегральных показателей, рассчитанных с применением вероятностно-статистических методов (Khudyakova, Shmidt, 2017). Предложена система показателей и критериев, рассчитанных с применением теории нечетких множеств, вероятностно-статистических и параметрических подходов для достижения сбалансированного потребления энергии в промышленности (Dzyuba et al., 2018).

Так как один из авторов статьи входит в состав Уральской экономической школы, то изложенный материал продолжает развивать ее научные направления через приращение научного знания в части исследования дисбаланса ИИ коммерческих банков и предприятий на разных уровнях развития экономики. И из некоторых указанных источников в методику оценки уровня баланса ИИ предприятий и коммерческих банков будут включены: аппарат нечетких множеств; аналитическая иерархия; парные сравнения; экспертные оценки; статистика; финансовый анализ; матричный инструментарий; ранжирование.

В результате работы с разными базами цитирования и расширенного анализа указанных и мн. др. неуказанных отечественных и зарубежных научных источников авторы в очередной раз (Шагеев, Кириллова, 2019) пришли к выводу о том, что на современном этапе развития экономической науки нет:

1) каких-либо системно сформулированных показателей и критериев оценки уровня баланса (дисбаланса) ИИ в общем порядке и ИИ коммерческих банков и предприятий на разных уровнях развития экономики в частном порядке. Второй раздел данной статьи как раз посвящен приращению научного знания в указанном направлении для институциональной экономики;

2) каких-либо способов (методологий, подходов, методов, методик и т.д.) оценки (измерения) уровня баланса (дисбаланса) ИИ в общем порядке и ИИ коммерческих банков и предприятий на разных уровнях развития экономики в частном порядке. Во второй половине текущего раздела представлены некоторые положения, обладающие научной новизной в указанном направлении. Другие положения будут опубликованы в следующих статьях авторов из-за объемных данных.

Но при этом некоторые указанные элементы из описанных источников авторы интегрируют в новую методику по принципу аналогий.

На основе введенной категории супермаркета показателей при помощи модели нечетких множеств предлагается рассчитывать критерий, определяющий уровень баланса ИИ, через который можно вычислить и уровень дисбаланса. Эти два критерия, по своей сути, направлены на измерения одного и того же явления дисбаланса ИИ в производственном и банковском секторах экономики по аналогии «зеркального действия». Однако для развития нашего исследования предпочтительнее использовать критерий уровень баланса для удобства измерений в предлагаемой новой методике.

Для дальнейшего продолжения исследования необходимо сформулировать еще два новых термина «критерий институциональных интересов» и «уровень баланса институциональных интересов» применительно к теме исследования.

Критерий институциональных интересов (КИИ) — это мера числового измерения уровня баланса институциональных интересов субъектов на разных уровнях развития экономики через определенный набор показателей институциональных интересов из супермаркета.

Уровень баланса институциональных интересов (УБИИ) — это критерий, который выражается через функцию принадлежности, а она, в свою очередь, вычисляется через нечеткие измерения показателей институциональных интересов субъектов на разных уровнях развития экономики. Противоположный критерий — **уровень дисбаланса институциональных интересов (УДИИ)**.

Для правильного понимания всех введенных терминов в исследовании напомним о том, что под субъектами следует понимать **в первую очередь предприятия и коммерческие банки**; во вторую очередь некоммерческие организации (ассоциации и союзы кредитных и промышленных организаций, региональные и федеральные органы исполнительной власти РФ, Банк России и т.д.); в третью очередь международные промышленные и финансово-кредитные организации и институты и т.д.

Для обеспечения тесноты связи критериев с системой ПИИ применяются похожие буквенно-цифровые обозначения. Введем следующее обозначение критерия уровня баланса институциональных интересов — УБИИН.N.N. Каждый критерий УБИИ может быть выражен через любой ПИИ из супермаркета. При этом можно дифференцировать критерии УБИИ на четыре уровня в соответствии с уже выстроенной логикой работы с ПИИ из табл. 1:

- 1) УБИИ — обобщенный критерий по всем выбранным из супермаркета ПИИ в исследовании для измерения УБ;
- 2) УБИИН — обобщенный критерий по конкретной группе для измерения УБ по выбранным из супермаркета ПИИ;
- 3) УБИИН.N — обобщенный критерий по подгруппе из какой-либо группы для измерения УБ по выбранным из супермаркета ПИИ;
- 4) УБИИН.N.N — критерий для измерения УБ по конкретно выбранному ПИИ из супермаркета, относящемуся к какой-либо подгруппе и группе.

Величину УБИИ предлагается измерять на основе универсальной вербально-числовой шкалы математика Е. Харрингтона в диапазоне 0–1, табл. 2. С использованием представленной шкалы можно измерить УБИИ (УДИИ) в виде функции принадлежности через ПИИ, выбранные из супермаркета в виде разных нечетких форм. Шкала Е. Харрингтона выбрана не случайно, так как именно она часто используется при измерениях разных экономических явлений, в том числе и дисбалансов (Алабугин, Шагеев, 2014; Циплакова, 2015; Татаркин и др., 2016; Khudyakova, Shmidt, 2017).

Таблица 2

Шкала измерения и оценки уровня баланса (дисбаланса) институциональных интересов коммерческих банков и предприятий на разных уровнях развития экономики, баллы

Вербальные характеристики шкалы Е. Харрингтона	Числовые характеристики для измерения и оценки уровня баланса (дисбаланса) институциональных интересов	Вербальные характеристики для измерения и оценки уровня баланса (дисбаланса) институциональных интересов
Очень высокая оценка	0,8–1	Очень высокий
Высокая оценка	0,64–0,79	Высокий
Средняя оценка	0,37–0,63	Средний
Низкая оценка	0,2–0,36	Низкий
Очень низкая оценка	0–0,19	Очень низкий

Источник: составлено авторами.

С учетом заданной шкалы в табл. 2 критерий УДИИ можно определить следующим образом: УДИИ = 1 – УБИИ. Справедливо и обратное

выражение $УБИИ = 1 - УДИИ$. С учетом указанных выражений можно вывести формулы вычисления резервов роста (РР) УБИИ и УДИИ следующим образом: $РРУБИИ = УДИИ = 1 - УБИИ$; $РРУДИИ = УБИИ = 1 - УДИИ$. Далее следует сформулировать еще один новый термин.

Резервы роста уровня баланса институциональных интересов (РРУБИИ) — это потенциальная возможность повысить уровень баланса до очень высокого уровня вплоть до «единицы» за счет реализации определенных действий по управлению институциональными интересами субъектов на разных уровнях развития экономики за счет специального механизма и др. сопутствующих средств в границах нормативно-правового и неформального поля. Для определения **резерва роста уровня дисбаланса институциональных интересов (РРУДИИ)** будут вполне справедливы и обратные утверждения, при этом они антагонистичны процессу выстраивания эффективных отношений между субъектами — предприятиями и коммерческими банками. Поэтому нет смысла давать полную формулировку термина РРУДИИ. Но при этом следует знать, что в деловом мире могут происходить исключительные случаи с учетом нестандартных обстоятельств, которые вкюпе могут вызвать потребность достижения высокого УДИИ между субъектами, выгодного одной, обеим или даже третьим сторонам.

Следует сделать важное замечание, что предлагаемая модель базируется на вычислении критерия УБИИ, а УДИИ просто выводится из него. Таким образом, УБИИ будет первичным, а УДИИ вторичен для достижения корректных результатов в исследовании. Что касается введенных дополнительных критериев РРУБИИ и РРУДИИ, они являются дополнительным приложением или развитием УБИИ и УДИИ, по сути, третичные в модели.

УБИИ предложено измерять через функцию принадлежности при помощи нечетких ПИИ разных форм: S-образные; Z-образные; треугольные; трапецеидальные. Именно такие формы получили широкое распространение в теории и практике нечетких измерений разных явлений в науке, в том числе и в экономике. При необходимости можно применить «мягкие» формы представления нечетких множеств: колоколообразная (сочетание формул 2 и 3, 6 и 7), трапецеидальная (сочетание формул 2 и 3 с 5, 6 и 7 с 9) или другие нестандартные формы с учетом реализации разных операций над нечеткими множествами.

Авторы статьи придерживались условий применения, принципов построения, правил работы, операций и др. рекомендаций для указанных форм нечетких множеств из фундаментальных научных источников, посвященных теории нечетких множеств «Fuzzy Set». Основателем аппарата нечетких множеств был Л. А. Заде. На сегодняшний день в мировой науке и практике известны следующие научные труды (Zadeh, 1965, 1975, 1983, 1987, 1999), переведенные на русский язык (Заде и др., 1970; Заде, 1976). Кроме того, следует отметить труды Л. А. Заде и его соавторов, без которых теория нечетких множеств не смогла бы развиваться до современного состо-

яния и решить разные проблемы в науке (Заде и др., 1970; Bellman, Zadeh, 1970; Zadeh et al., 1975; Gaines et al., 1984; Zadeh, Sanchez, 1987; Zadeh, Kasprzyk, 1992; Zadeh, Leondes, 1999). Особенно следует отметить совместный труд (Zadeh, Leondes, 1999), который объединил большую часть публикаций XX в. в области развития математического аппарата нечетких множеств с участием более 100 ученых из разных стран мира. Также следует выделить труды Л. А. Заде, выполненные при поддержке зарубежных и отечественных редакторов (Заде и др., 1970; Заде и др., 1976; Сох, 1999).

Дадим краткую характеристику выбранным нечетким формам.

S-образная форма применяется, когда субъекты в виде предприятий, коммерческих банков и не только совместно заинтересованы в увеличении значения ПИИ для увеличения УБИИ.

Z-образная форма используется, когда субъекты в виде предприятий, коммерческих банков и не только совместно заинтересованы в снижении значения ПИИ для увеличения УБИИ.

Для S- и Z-образной форм резервы роста будут вычисляться по принятым ранее формулам без изменений: $РРУБИИ = УДИИ = 1 - УБИИ$; $РРУДИИ = УБИИ = 1 - УДИИ$.

Треугольная форма употребляется, когда каждый субъект заинтересован в снижении или увеличении значений ПИИ до минимальных или максимальных границ для достижения своих интересов в ущерб интересам противоположной стороны. При этом есть только одно значение на оси абсцисс, где полностью совпадут ИИ обеих сторон, когда $УБИИ = 1$. Этот идеальный случай скорее всего будет очень редко проявляться в процессе взаимоотношений предприятий и коммерческих банков в экономическом пространстве при использовании треугольной формы.

Трапецидальная форма несет тот же смысл, что и треугольная форма, с тем отличием, что в ней есть диапазон измерений, в котором $УБИИ = 1$ для обоих субъектов. Этот диапазон можно назвать зоной баланса, в которой промежуточные значения ПИИ с уступкой в пользу какой-либо стороны не будут принципиальными для обеих.

Для треугольной и трапецидальной формы следует различать УБИИ (УДИИ), который измерен в левой и правой части геометрической фигуры. При этом правая и левая часть может представлять ИИ как предприятия(-ий), так и коммерческого(-их) банка(-ов), но, как правило, всегда противоположно полярные друг другу.

Если фактически измеренный или плановый $ПИИ_x$ отмечается в зоне интересов предприятия, то это значит, что коммерческий банк поступил своими интересами в пользу предприятия. Поэтому критерии следует записать следующим образом — $УБИИ_{п.}$ (УДИИ_{п.}). Тогда $РРУБИИ_{п.}$ — это те ИИ, которые банк сумел отстоять у своего оппонента, а $РРУДИИ_{п.}$ — это те ИИ, которыми поступился банк в пользу предприятия.

Если фактически измеренный или плановый ПИИ_х отмечается в зоне интересов коммерческого банка, то это значит, что предприятие поступило своими интересами в пользу банка. Поэтому критерии следует записать следующим образом — УБИИ_б (УДИИ_б). Тогда РРУБИИ_б — это те ИИ, которые предприятие сумело отстоять у своего оппонента, а РРУДИИ_б — это те ИИ, которыми поступилось предприятие в пользу банка.

Аналитическое выражение нечетких форм ПИИ представлено в виде формул (2–5) (2 — Z-образной; 3 — S-образной; 4 — треугольной; 5 — трапециевидальной), при этом УБИИ_{Н.Н.Н} = μ_{УБИИ_{Н.Н.Н}} согласно формуле 1.

$$\begin{aligned} & \text{УБИИ_{Н.Н.Н}} = \\ & = \left\{ \begin{array}{l} \mu_{\text{УБИИ_{Н.Н.НН.Н.НН.Н.Н}$$

$$\begin{aligned} & \mu_{\text{УБИИ_{Н.Н.Н}$$

$$\begin{aligned} & \mu_{\text{УБИИ_{Н.Н.Н}$$

$$\begin{aligned} & \mu_{\text{УБИИ_{Н.Н.Н}$$

$$\mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in1}}, \text{ПИИ}_{\text{in2}}, \text{ПИИ}_{\max}) = \begin{cases} 0, \text{ПИИ}_x \leq \text{ПИИ}_{\min}, \\ \frac{\text{ПИИ}_x - \text{ПИИ}_{\min}}{\text{ПИИ}_{\text{in1}} - \text{ПИИ}_{\min}}, \text{ПИИ}_{\min} < \text{ПИИ}_x \leq \text{ПИИ}_{\text{in1}}, \\ 1, \text{ПИИ}_{\text{in1}} < \text{ПИИ}_x \leq \text{ПИИ}_{\text{in2}}, \\ \frac{\text{ПИИ}_{\max} - \text{ПИИ}_x}{\text{ПИИ}_{\max} - \text{ПИИ}_{\text{in2}}}, \text{ПИИ}_{\text{in2}} < \text{ПИИ}_x \leq \text{ПИИ}_{\max}, \\ 0, \text{ПИИ}_{\max} < \text{ПИИ}_x, \end{cases} \quad (5)$$

где $\mu_{\text{УБИИ.N.N}}$ — функция принадлежности, определяющая измерение уровня баланса институциональных интересов предприятия(-ий) и коммерческого(-их) банка(-ов) на разных уровнях развития экономики;

ПИИ_{\min} и ПИИ_{\max} — минимальное и максимальное выражение институциональных интересов предприятия(-ий) и коммерческого(-их) банка(-ов) через показатели, измеряемые в каких-либо единицах измерения, ед. изм.;

ПИИ_{in} , ПИИ_{in1} и ПИИ_{in2} — промежуточные значения показателей, которые строго — в случае использования треугольной формы — или не строго — в случае применения трапецидальной формы, где есть зона баланса, разграничивают институциональные интересы предприятия(-ий) и коммерческого(-их) банка(-ов), ед. изм.;

ПИИ_x — фактически полученное (измеренное) или планируемое значение показателя институциональных интересов обеих сторон: предприятия(-ий); коммерческого банка(-ов), ед. изм.

Критерий УБИИ можно задать в виде плановой величины. Тогда для того, чтобы вычислить требуемое значение ПИИ_x , необходимо выполнить математические преобразования: формулу (2) в (6) для z-образной формы; формулу (3) в (7) для S-образной формы; формулу (4) в (8) для треугольной формы; формулу (5) в (9) для трапецидальной формы. Получим следующие новые формулы:

$$\text{ПИИ}_x = \begin{cases} \text{ПИИ}_x < \text{ПИИ}_{\min}, & \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\max}) = 1, \\ \text{ПИИ}_{\max} \frac{1}{\pi} \arccos(2\mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\max}) - 1) + \text{ПИИ}_{\min} (1 - \\ \quad - \frac{1}{\pi} \arccos(2\mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\max}) - 1)), & \\ \text{ПИИ}_{\min} \leq \text{ПИИ}_x \leq \text{ПИИ}_{\max}, & 0 \leq \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\max}) \leq 1, \\ \text{ПИИ}_x > \text{ПИИ}_{\max}, & \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\max}) = 0, \end{cases} \quad (6)$$

$$\text{ПИИ}_x = \begin{cases} \text{ПИИ}_x < \text{ПИИ}_{\min}, & \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\max}) = 0 \\ \text{ПИИ}_{\max} \left(1 + \frac{1}{\pi} \arccos(2\mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\max}) - 1)\right) - \\ - \text{ПИИ}_{\min} \frac{1}{\pi} \arccos(2\mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\max}) - 1), & (7) \\ \text{ПИИ}_{\min} \leq \text{ПИИ}_x \leq \text{ПИИ}_{\max}, & 0 \leq \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\max}) \leq 1, \\ \text{ПИИ}_x > \text{ПИИ}_{\max}, & \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\max}) = 1, \end{cases}$$

$$\text{ПИИ}_x = \begin{cases} \text{ПИИ}_x \leq \text{ПИИ}_{\min}, & \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in}}, \text{ПИИ}_{\max}) = 0, \\ \text{ПИИ}_{\text{in}} \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in}}, \text{ПИИ}_{\max}) + \\ + \text{ПИИ}_{\min} (1 - \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in}}, \text{ПИИ}_{\max})), & \\ \text{ПИИ}_{\min} < \text{ПИИ}_x \leq \text{ПИИ}_{\text{in}}, & \\ 0 < \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in}}, \text{ПИИ}_{\max}) \leq 1, & (8) \\ \text{ПИИ}_{\max} (1 - \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in}}, \text{ПИИ}_{\max})) + \\ + \text{ПИИ}_{\text{in}} \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in}}, \text{ПИИ}_{\max}), & \\ \text{ПИИ}_{\text{in}} < \text{ПИИ}_x \leq \text{ПИИ}_{\max}, & \\ 0 < \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in}}, \text{ПИИ}_{\max}) \leq 1, & \\ \text{ПИИ}_{\max} < \text{ПИИ}_x, & \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in}}, \text{ПИИ}_{\max}) = 0, \end{cases}$$

$$\text{ПИИ}_x = \begin{cases} \text{ПИИ}_x \leq \text{ПИИ}_{\min}, & \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in1}}, \text{ПИИ}_{\text{in2}}, \text{ПИИ}_{\max}) = 0, \\ \text{ПИИ}_{\text{in1}} \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in1}}, \text{ПИИ}_{\text{in2}}, \text{ПИИ}_{\max}) + \\ + \text{ПИИ}_{\min} (1 - \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in1}}, \text{ПИИ}_{\text{in2}}, \text{ПИИ}_{\max})), & \\ \text{ПИИ}_{\min} < \text{ПИИ}_x \leq \text{ПИИ}_{\text{in1}}, & \\ 0 < \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in1}}, \text{ПИИ}_{\text{in2}}, \text{ПИИ}_{\max}) \leq 1, & \\ \mu_{\text{УБИИ.N.N}} \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in1}}, \text{ПИИ}_{\text{in2}}, \text{ПИИ}_{\max}) = 1, & (9) \\ \text{ПИИ}_{\text{in1}} < \text{ПИИ}_x \leq \text{ПИИ}_{\text{in2}}, & \\ \text{ПИИ}_{\max} (1 - \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in1}}, \text{ПИИ}_{\text{in2}}, \text{ПИИ}_{\max})) + \\ + \text{ПИИ}_{\text{in2}} \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in1}}, \text{ПИИ}_{\text{in2}}, \text{ПИИ}_{\max}), & \\ \text{ПИИ}_{\text{in2}} < \text{ПИИ}_x \leq \text{ПИИ}_{\max}, & \\ 0 < \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in1}}, \text{ПИИ}_{\text{in2}}, \text{ПИИ}_{\max}) \leq 1, & \\ \text{ПИИ}_{\max} < \text{ПИИ}_x, & \mu_{\text{УБИИ.N.N}}(\text{ПИИ}_x; \text{ПИИ}_{\min}, \text{ПИИ}_{\text{in1}}, \text{ПИИ}_{\text{in2}}, \text{ПИИ}_{\max}) = 0. \end{cases}$$

Примечание. Для упрощения восприятия формул (1–9) и удобства дальнейшего их использования в методике классификаторы из подгрупп восьми групп (ИИИ.N.N, ИИОН.N.N, ИИПН.N.N, ИИБН.N.N) приравняем к классификатору ПИИ и его производным для разных форм нечетких множеств.

Для того чтобы лучше понять, каким образом работает методика оценки УБИИ предприятий и коммерческих банков, приведем несколько примеров в следующем разделе статьи.

Несколько примеров оценки уровня баланса институциональных интересов предприятий и коммерческих банков на макро- и микроуровне развития экономики

Пример 1. Рассчитаем УБИИ предприятий и коммерческих банков на макроуровне развития экономики при помощи показателя «ИИ1.1 — ключевая ставка ЦБ РФ» с применением информационно-статистических данных за февраль 2020 г. (Центральные банки стран Европы). В рассматриваемом периоде ключевая ставка ЦБ РФ была 6,0%, обозначим через ПИИ_x , минимальная в Швейцарии — (−0,75%), примем для ПИИ_{\min} , максимальная в Турции 11,25%, свяжем с ПИИ_{\max} . Для этого показателя применим Z-образную форму нечеткого числа, а сами вычисления произведем по формуле (2):

$$\mu_{\text{УБИИ1.1}}(6,0;(-0,75),11,25) = \frac{1}{2} + \frac{1}{2} \cos\left(\frac{6,0 - (-0,75)}{11,25 - (-0,75)} \pi\right) = 0,4.$$

Для правильного понимания выполненных расчетов следует напомнить о том, что ИИ1.1 — это и есть ПИИ из супермаркета (см. табл. 1).

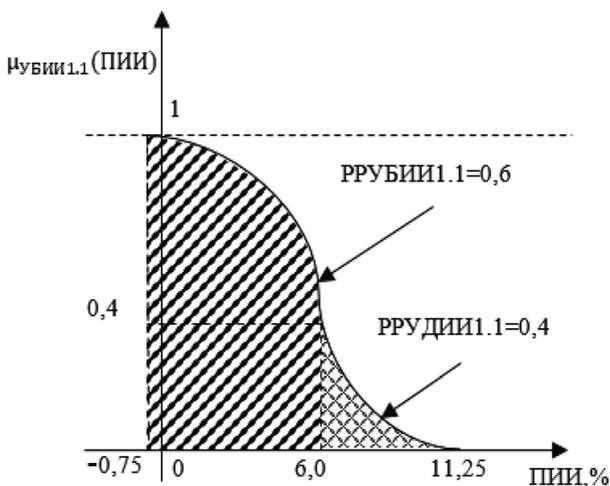


Рис. 2. Графический результат вычислений из примера 1

Источник: составлено авторами.

Полученное значение $\text{УБИИ1.1} = 0,4$ — средний уровень (см. табл. 2). Противоположный показатель $\text{УДИИ1.1} = 1 - 0,4 = 0,6$ — средний уровень. При этом, если $\mu_{\text{УБИИ1.1}}(6,0;(-0,75),11,25) \Rightarrow 1$, то банковский и производственный сектора будут использовать $\text{РРУБИИ1.1} = \text{УДИИ1.1} = 0,6$, при условии, что ставка ЦБ РФ будет снижаться. В про-

тивоположном случае $\mu_{\text{УБИИ1.1}}(6, 0; (-0, 75), 11, 25) \Rightarrow 0$ будут задействованы РРУДИИ1.1 = УБИИ1.1 = 0,4. Использование РРУБИИ будет возможным при реализации совместных действий Министерства экономического развития, Министерства финансов, руководства Банка России и др. институтов в нормативно-правовом поле. Таким образом за счет снижения ключевой ставки будут снижены ставки банковских кредитов, это, в свою очередь, приведет к снижению УДИИ банков и предприятий, а в завершение повысит экономическую эффективность обоих.

Продолжим пример и рассмотрим обратную ситуацию, в которой можно будет вычислить значение ключевой ставки исходя из планируемого значения УБИИ. Допустим, планируется УБИИ1.1 = 0,68, применим формулу (6) и вычислим значение показателя ключевой ставки ЦБ РФ, при котором УБИИ1.1 будет иметь высокий уровень:

$$\begin{aligned} \text{ПИИ}_E &= 11,25 \frac{1}{\pi} \arccos(2 \times 0,68 - 1) + \\ &+ (-0,75) \left(1 - \frac{1}{\pi} \arccos(2 \times 0,68 - 1)\right) = 3,8\%. \end{aligned}$$

Пример 2. Рассчитаем УБИИ предприятия и коммерческого банка на микроуровне развития экономики по показателю «ИИО6.1.56 — величина процентной ставки по кредитам на финансирование инвестиционных затрат» (см. табл. 1) для АО «Артинский завод» (Официальный сайт АО «Артинский завод»). Предприятие в октябре 2019 г. планировало привлечь кредит на приобретение основных средств сроком на 4 года. Рентабельность продаж завода 6,6% за рассматриваемый период, свяжем ее со значением ПИИ_{\min} . Исходя из мотивов снижения транзакционных издержек на сбор и подготовку пакета документов для кредитования, производственное предприятие в первую очередь обратится в банк, осуществляющий его РКО. Обслуживающий банк в результате рассмотрения кредитной заявки и проведения переговоров снизил ставку по кредиту с желаемых 15% — ПИИ_{\max} до фактической 12% — ПИИ_x . Средневзвешенные процентные ставки по кредитам свыше трех лет субъектам малого и среднего предпринимательства в банковском секторе РФ составили 10,05% годовых в октябре 2019 г. (Сведения по кредитам. Банк России, 2019) и определили промежуточную величину $\text{ПИИ}_{\text{ин}}$. Величина ПИИ_x находится в зоне интересов коммерческого банка, это значит, что предприятие поступило своими интересами в пользу банка. Для расчета критерия $\mu_{\text{УБИИ6.1.56}}(12; 6,6, 10,05, 15)$ применим треугольную форму нечеткого числа, а сами вычисления произведем по формуле (4) на интервале $\text{ПИИ}_{\text{ин}} < \text{ПИИ}_x \leq \text{ПИИ}_{\max}$:

$$\mu_{\text{УБИИ6.1.56}}(12; 6,6, 10,05, 15) = \frac{15 - 12}{15 - 10,05} = 0,6.$$

Полученное значение $УБИИ6.1.56_6 = 0,6$ — средний уровень (см. табл. 2). Противоположный показатель $УДИИ6.1.56_6 = 1 - УБИИ6.1.56_6 = 0,4$ — тоже средний уровень. При условии, что $\mu_{УБИИ6.1.53}(12; 6,6, 10,05, 15) \Rightarrow 1$, предприятие будет использовать $РРУБИИ6.1.56_6 = УДИИ6.1.56_6 = 0,4$, если процентная ставка за кредит будет снижаться в его пользу. В противоположном случае $\mu_{УБИИ6.1.53}(12; 6,6, 10,05, 15) \Rightarrow 0$ будут задействованы $РРУДИИ6.1.56_6 = УБИИ6.1.56_6 = 0,6$, при условии, что процентная ставка за кредит будет увеличиваться в пользу банка. При указанных и любых других расчетных данных в интервале $ПИИ_{in} < ПИИ_x \leq ПИИ_{max}$ в большей или меньшей степени будут соблюдаться ИИ только банка, а не предприятия. Полученные результаты расчетов представлены на рис. 3.а).

Решим обратную задачу, когда предприятие планирует и ему необходимо рассчитать оптимальную величину процентной ставки по кредиту на финансирование инвестиционных затрат — $ПИИ_x$. Применим формулу (8), на интервале получим:

$$ПИИ_x = 10,05 \times 0,74 + 6,6(1 - 0,74) = 9,2 \%$$

В проведенных расчетах плановый $ПИИ_x$ находится в зоне интересов предприятия, поэтому критерию следует записать следующим образом: $УБИИ6.1.56_n = 0,74$; $УДИИ6.1.56_n = 1 - УБИИ6.1.56_n = 0,26$; $РРУБИИ6.1.56_n = УДИИ6.1.56_n = 0,26$ при $ПИИ_x \Rightarrow ПИИ_{in}$; $РРУДИИ6.1.56_n = УБИИ6.1.56_n = 0,74$ при $ПИИ_x \Rightarrow ПИИ_{min}$. При указанных и любых других расчетных данных в интервале $ПИИ_{min} < ПИИ_x \leq ПИИ_{in}$ в большей или меньшей степени будут соблюдаться ИИ только предприятия, а не банка. Полученные результаты расчетов представлены на рис. 3.б).

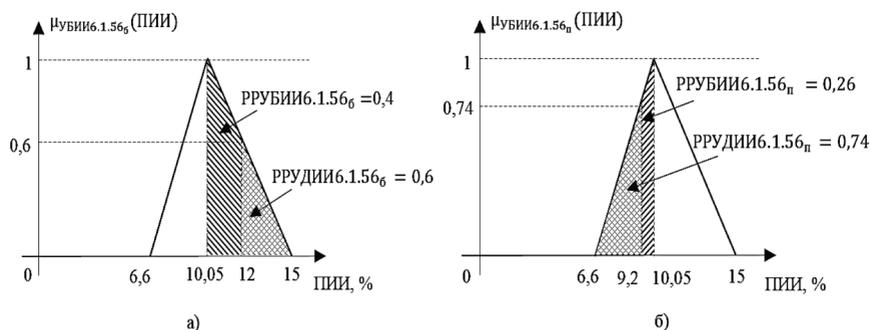


Рис. 3. Графические результаты вычислений из примера 2

Источник: составлено авторами.

Треугольная форма выражения нечеткого числа на рис. 3 наглядно демонстрирует столкновение интересов предприятия и коммерческого

банка, находящихся в левой и правой частях указанного треугольника, разделенных показателем ПИИ_{in} , при котором $\text{УБИИ}_{\text{п(6)}} = 1$.

После описания примеров оценки УБИИ предприятий и коммерческих банков на макро- и микроуровне развития экономики можно признать методику рабочей пока только в этой части и перейти к заключительному разделу статьи.

Заключение

Во введении дано обоснование необходимости разработки новых показателей, критериев и методики оценки уровня баланса институциональных интересов предприятий и банков.

Через эту оценку пользователям методики можно будет разработать и принять управленческие решения, направленные на повышение эффективности их деятельности на разных уровнях развития экономики. Этой части методики будет посвящена отдельная статья.

В первом разделе основного текста статьи сформулированы новые понятия «институциональный интерес» (ИИ), «дисбаланс и баланс институциональных интересов» (ДИИ и БИИ), «показатель институциональных интересов» (ПИИ), позволившие предложить новую научную категорию для институциональной экономики «супермаркет показателей институциональных интересов» (СПИИ). Эта новая категория представлена в виде таблицы, состоящей из более чем 425 показателей, характеризующих институциональные интересы предприятий и коммерческих банков на разных уровнях развития экономики. Все 425 показателей из девяти выделенных групп распределены по следующим дополнительным подгруппам: ИИН.N.N — макроэкономические институциональные интересы; ИИОН.N.N — общие институциональные интересы на микро- и мезоуровнях экономики; ИИПН.N.N — институциональные интересы предприятия на микро- и мезоуровнях экономики; ИИБН.N.N — институциональные интересы коммерческого банка на микро- и мезоуровне экономики. Также в форме рисунка изображены пользователи методики, они же субъекты производственно-банковского сектора экономики.

Во втором разделе основного текста статьи на базе проведенного углубленного анализа трудов отечественных и зарубежных ученых, посвященных исследованию явления дисбаланса на разных уровнях развития экономики, сформулированы новые термины: «критерий институциональных интересов» (КИИ); «уровень баланса институциональных интересов» (УБИИ); «уровень дисбаланса институциональных интересов» (УДИИ); «резерв роста уровня баланса и дисбаланса институциональных интересов» (РРУБИИ и РРУДИИ).

В третьем разделе статьи описаны некоторые положения методики оценки уровня баланса институциональных интересов предприятий и ком-

мерческих банков на разных уровнях развития экономики, основанной на теории нечетких множеств. При этом УБИИ, УДИИ и их резервы предложено вычислять через функцию принадлежности при помощи нечетких ПИИ разных форм: S-образной; Z-образной; треугольной; трапециoidalной; др. альтернативных форм. Применение нечеткого математического аппарата позволило преобразовать общеизвестные формулы в новые для нахождения величин ПИИ через плановые УБИИ.

В четвертом разделе статьи описано несколько примеров использования предложенной методики для вычисления указанных критериев и показателей. Эти примеры позволили сделать вывод о том, что методика является рабочей и каких-либо технических ошибок в ней не допущено.

В заключении описаны основные результаты, позволившие сделать приращение научного знания в области институциональной, междунородной, региональной, макро- и микроэкономики предприятия.

Дальнейшее развитие методики за счет включения в нее методов модифицированного анализа иерархии и математической статистики авторы представят в следующих публикациях, так же как и ряд методов гармонизации институциональных интересов предприятий и банков для повышения эффективности их деятельности.

Полные результаты апробации предложенной методики будут обнародованы только после завершения изложения теоретической части методики в серии будущих публикаций.

Список литературы

Алабугин, А. А., & Шагеев, Д. А. (2014). *Управление развитием промышленного предприятия по показателям дисбаланса межгрупповых и организационных интересов: теория и практика*. Челябинск РБИУ.

Антонюк, В. С., Данилова, И. В., Мительман, С. А., & Буликеева, А. Ж. (2015). Управление социальной инфраструктурой регионов в системе инструментов повышения качества жизни населения регионов. *Экономика региона*, 3(43), 53–66.

Арсланова, Х. Д. (2017). Институциональная устойчивость социально-экономической системы региона (развитие институтов согласования). *Региональные проблемы преобразования экономики*, 7(81), 18–24.

Аузан, А. А. (2019). Цифровая экономика как экономика: институциональные тренды. *Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика*, 6, 12–19.

Банк России. *Сведения по кредитам в рублях, долларах США и евро в целом по Российской Федерации 2019*. Дата обращения 15.12.2019, https://cbr.ru/statistics/pdtko/int_rat/
Булатов, А. С. (2016). Российская экономическая модель и перспективы модернизации. *Международные процессы*, 4(47), 6–21.

Васильев, И. И. (2018). Основные направления развития цифрового банкинга, выступающие как финансовая стабильность в развитии современных банковских технологий в информатизации экономических отношений. *Азимут научных исследований: экономика и управление*, 4(25), 63–65.

Вилькин, Е. (2017). Институциональные изменения как драйвер трансформации экономических систем. *Мир перемен*, 1, 76–87.

Горелов, Н. А. (2019). *Развитие информационного общества: цифровая экономика*. Юрайт.

Жура, С. Е., Ершова, И. В., & Иконникова, О. А. (2018). Теоретические аспекты функционирования и взаимодействия формальных и неформальных институтов в контексте развития территорий. *Вопросы экономики и права*, 124, 58–63. DOI: 10.14451/2.124.58

Заде, Л. А. (1976). *Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений*. Мир.

Заде, Л. А., Лофт, А., Дезоер, Ч. А. (1970). *Теория линейных систем. Метод пространств состояний*. Наука.

Звонова, Е. А., & Кузнецов, А. В. (2016). Фундаментальные дисбалансы в мировой финансовой архитектуре. *Российский экономический журнал*, 4, 19–31.

Зубкова, О. В., & Артемова, А. Н. (2011). Проблема соответствия показателей оперативного управления предприятием его текущей стратегии. *Экономический анализ: теория и практика*, 23(230), 23–33.

Казаков, Н. П., Бардулина, О. Е., & Якубовская, Н. А. (2019). Экологические механизмы дисбаланса экономической системы. *Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук*, 6, 71–74.

Кайгородцев, А. А. (2018). Роль банковской системы в социально-экономической модернизации Казахстана. *Научное обозрение*, 1, 10–14.

Карасева, Л. А., Зинатулин, А. М., & Топалян, М. Р. (2018). Институционализация экономических интересов в социально-экономическом проектировании развития территорий. *Проблемы развития территории*, 1(93), 42–56.

Кардапольцев, К. В. (2017). Характеристика внутренних дисбалансов бизнес-процессов предприятия. *Стратегический и инновационный менеджмент*, 1, 1–6.

Кильметова, А. Р., & Носков, В. А. (2017). Глобальные дисбалансы в мировой экономике: причины и пути их преодоления. *Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями*, 1, 246–250.

Маковецкий, М. Ю., Рудаков, Д. В., & Воропаев, К. А. (2018). Актуальные проблемы развития Омского региона в контексте современных социально-экономических процессов в Российской Федерации. *Омский научный вестник, серия общество, история, современность*, 4, 94–97. DOI: 10.25206/2542-0488-2018-4-94-99

Мамий, Е. А. (2015). Управление процентной ставкой в коммерческих банках. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*, 27, 42–53.

Мануйленко, В. В., & Куницын, И. И. (2017). Статистические и балльно-весовые методы оценки репутационных рисков коммерческих банков. *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, 1, 106–118.

Михайлов, А. М., & Вишневер, В. Я. (2016). К вопросу о противоречиях экономических и институциональных интересов в условиях глобализации. *Вопросы экономики и права*, 101, 59–63.

Михайлов, А. М. (2019). Реализация институциональных интересов в процессе банковской деятельности. *Экономические науки*, 173, 17–21. DOI: 10.14451/1.173.17

Мишин, А. Ю. (2018). Экономические и институциональные интересы и их роль в системе хозяйственных отношений. *Экономические науки*, 169, 7–10. DOI: 10.11410.1607.

Новикова, Е. А. (2017). Пределы субъективных прав сторон по кредитному договору на отказ от предоставления и получения кредита. *Вестник международного юридического института*, 4(63), 78–85.

АО «Артинский завод». Дата обращения 11.12.2019, <http://artiz.ru/>

Панюшкина, Е. В. (2017). Некоторые аспекты реализации экономических интересов в цифровой экономике. *Социум и власть*, 5(67), 101–105.

Пищик, В. Я. (2018). Институциональные механизмы регулирования внешних дисбалансов в Европейском экономическом и валютном союзе. *Экономика. Налоги. Право*, 6, 131–142. DOI: 10.26794/1999-849X-2018-11-6-131-142

Путивцева, Н. В., Игрунова, С. В., & Мигаль, Л. В. (2015). Разработка программной поддержки принятия решений для выбора инвестиционных проектов. *Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика*, 1(198), 111–117.

Росстат. *Информационное общество в Российской Федерации 2019*. Дата обращения 23.01.2020, <https://www.gks.ru/storage/mediabank/info-ob2019.pdf>).

Рыжик, А. В. (2014). Проблемы исследования институциональных интересов российских собственников. *Право и государство: теория и практика*, 4, 147–152.

Сомина, И. В. (2015). Концептуальные основы гармонизации инновационного развития экономических систем. *Экономический вектор*, 3(2), 9–13.

Татаркин, А. И., Даванков, А. Ю., Пряхин, Г. Н., Седов, В. В., и др. (2016). *Управление сбалансированным развитием территориальных систем: вопросы теории и практики*. Челябинск: ЧелГУ.

Улякина, Н. А., Васильева, А. Г. (2017). *Управление кредитным портфелем коммерческого банка: методологический аспект*. РБИУ.

Усман, С. С. (2017). Методы оценки кредитоспособности предприятий, используемые российскими банками (на примере ООО НПФ «ПЕРМЬХИМПРОДУКТ»). *Вестник ЮРГТУ*, 6, 40–46.

Хайдукова, Е. С. (2016). Трансакционные издержки на примере контракта кредитования. *Вестник Югорского государственного университета*, 4(43), 88–91.

Центральные банки стран Европы. Дата обращения 09.02.2020, <https://ru.investing.com/central-banks/europe>

Циплакова, Е. М. (2015). Функции управления коммерциализацией и показателей качества их применения по факторам согласования интересов производителей и потребителей. *Наука и образование*, 1, 94–96.

Шагеев, Д. А., & Кирилова, О. С. (2019). Управление в контексте дисбаланса институциональных интересов в производственном и банковском секторе региональной экономики. *Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент»*, 3(13), 46–59. DOI: 10.14529/em190305

Шаститко, А. Е. (2017). Проектируемые институты: теории и интересы. *Журнал новой экономической ассоциации*, 3(35), 177–184. DOI: 10.31737/2221-2264-2017-35-3-9

Швайба, Д. Н. (2018). Институциональные механизмы согласования интересов как условие обеспечения социально-экономической защищенности на микроуровне. *Бюллетень науки и практики*, 5(4), 361–369.

Юрьева, И. В. (2018). Трансакционные издержки при реализации кредитных отношений. *Научный альманах*, 4 (42), 191–194. DOI: 10.17117/na.2018.04.01.191

Alraheb, T. H., Nicolas, Ch., & Tarazi, A. (2019). Institutional Environment and Bank Capital Ratios. *Journal of Financial Stability*, 43, 1–24. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2019.05.016>

Bellman R. E., & Zadeh L. A. (1970). Decision-Making in a Fuzzy Environment. *Management Science*, 4(7), 141–164.

Cacciolatti, L., Lee, S. H., & Molinero C. M. (2017). Clashing institutional interests in skills between government and industry: An analysis of demand for technical and soft skills

of graduates in the UK. *Journal of Technological Forecasting and Social Change*, 6, 139–153. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.03.024>

Clo, S., & Fumagalli, E. (2019). The effect of price regulation on energy imbalances: A Difference in Differences design. *Energy Economics*, 81, 754–764. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2019.05.008>

Cox, E. (1999). *The fuzzy systems handbook: A practitioner's guide to building, using, maintaining fuzzy systems*. AP professional.

Dhanani, A. (2019). Identity constructions in the annual reports of international development NGOs: Preserving institutional interests? *Journal of Critical Perspectives on Accounting*, 3(59), 1–31. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2018.06.001>

Dutton, J., & Lockwood, M. (2017). Ideas, institutions and interests in the politics of cross-border electricity interconnection: Greenlink, Britain and Ireland. *Journal of Energy Policy*, 105, 375–385. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2017.03.001>

Dzyuba, A. P., Baev, I. A., Solovieva, I. A., & Gitelman, L. M. (2018). Methodological approach to energy consumption management at industrial enterprises. *Challenges and Solutions in the Russian Energy Sector Cep. "Innovation and Discovery in Russian Science and Engineering" Cham*, 97–104.

Fuentelsaz, L., González, C., & Maicas, J. P. (2019). Formal institutions and opportunity entrepreneurship. The contingent role of informal institutions. *BRQ Business Research Quarterly*, 1(22), 5–24. <https://doi.org/10.1016/j.brq.2018.06.002>

Gaines, B. R., Zimmerman, H. J., & Zadeh, L. A. (1984). Fuzzy sets and decision analysis — a perspective. *Fuzzy sets and decision analysis*, 20, 3–8.

García-Cabrera, A. M., Durán-Herrera, J. J., & Suárez-Ortega, S. M. (2019). Multinationals' political activity for institutional change: Evidence from Spain during the international crisis of 2008. *European Management Journal*, 37, 541–551. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2019.02.001>

Hotte, N., Kozak, R., & Wyatt, S. (2019). How institutions shape trust during collective action: A case study of forest governance on aida Gwail. *Journal of Forest Policy and Economics*, 10(107), Article 1014921.

Hughes, L., & Urpelainen, J. (2015). Interests, institutions, and climate policy: Explaining the choice of policy instruments for the energy sector. *Journal of Environmental Science & Policy*, 12(54), 52–63. <https://doi.org/10.1016/j.envsci.2015.06.014>

Khan, M. A., Abdulahi, M. E., Liaqat, I., & Shah, S. S. (2019). Institutional quality and financial development: The United States perspective. *Journal of Multinational Financial Management*, 49, 67–80. <https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2019.01.001>

Khudyakova, T. A., & Shmidt, A. V. (2017). Improving the efficiency of the enterprise's activity based on the implementation of the controlling system. *Proceedings of Strategic Management and its Support by Information Systems*, 46–52.

Mertzanis, Ch., Basuony, M. A. K., & Mohamed, E. K. A. (2019). Social institutions, corporate governance and firm—performance in the MENA region. *Research in International Business and Finance*, 48, 75–96. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2018.12.005>

Pelzer, P., Frenken, K., & Boon W. (2019). Institutional entrepreneurship in the platform economy: How Uber tried (and failed) to change the Dutch taxi law. *Journal of Environmental Innovation and Societal Transitions*, 33, 1–12. <https://doi.org/10.1016/j.eist.2019.02.003>

Renckens, S., & Auld, G. (2019). Structure, path dependence, and adaptation: North–South imbalances in transnational private fisheries governance. *Ecological Economics*, 166, Article 106422. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2019.106422>

Saxena, K., & Abhyankar, A. R. (2019). Agent based bilateral Trans active market for emerging distribution system considering imbalances. *Sustainable Energy, Grids and Networks*, 18, Article 100203.

Shen, F., Zhao, X., Li, Z., Li, K., & Meng, Z. (2019). A novel ensemble classification model based on neural networks and a classifier optimisation technique for imbalanced credit risk evaluation. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 526, Article 121073. <https://doi.org/10.1016/j.physa.2019.121073>

Sun, J., Lang, J., Fujita, H., & Li, H. (2018). Imbalanced enterprise credit evaluation with DTE–SBD: Decision tree ensemble based on SMOTE and bagging with differentiated sampling rates. *Information Sciences*, 425, 76–91. <https://doi.org/10.1016/j.ins.2017.10.017>

Tian, X., Geng, Y., & Ulgiati, S. (2017). An energy and decomposition assessment of China–Japan trade: Driving forces and environmental imbalance. *Journal of Cleaner Production*, 141, 359–369. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.09.124>

Wang, G., Xu, M., Grant-Muller, S., & Gao, Z. (2020). Combination of tradable credit scheme and link capacity improvement to balance economic growth and environmental management in sustainable–oriented transport development: A bi-objective bi-level programming approach. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 137, 459–471. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2018.10.031>

Wong, M. L., Seng, K., & Wong, P. K. (2020). Cost-sensitive ensemble of stacked denoising autoencoders for class imbalance problems in business domain. *Expert Systems with Applications*, 141, Article 112918. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2019.112918>

Zadeh, L. A., Sanchez, E. (1987). *Approximate reasoning in intelligent systems, decision and control Oxford etc.* Pergamon press.

Zadeh, L. A., Kacprzyk, J. (1992). *Fuzzy Logic for the Management of Uncertainty*. John Wiley & Sons Inc.

Zadeh, L. A. (1975). Fuzzy Probabilities and Their Role in Decision Analysis. *IFAC Proceedings*, 1(15), 15–21.

Zadeh, L. A. (1965). Fuzzy sets. *Information and Control*, 3(8), 338–353.

Zadeh, L. A., Fu, K. S., Tanaka, K., Shimura, M. (1975). *Fuzzy sets and their applications to Cognitive and Decision Processes*. Academic Press.

Zadeh, L. A. (1999). Fuzzy sets as a basis for a theory of possibility. *Fuzzy Sets and Systems*, 100, 9–34.

Zadeh, L. A. (1999). *Fuzzy theory systems: Techniques and applications*. Acad. Press.

Zadeh, L. A. (1975). The concept of a linguistic variable and its application to approximate reasoning — I. *Information Sciences*, 3(8), 199–249.

Zadeh, L. A. (1975). The concept of a linguistic variable and its application to approximate reasoning — II. *Information Sciences*, 4(8), 301–357.

Zadeh, L. A. (1975). The concept of a linguistic variable and its application to approximate reasoning — III. *Information Sciences*, 1(9), 43–80.

Zadeh, L. A. (1983). The role of fuzzy logic in the management of uncertainty in expert systems. *Fuzzy Sets and Systems*, 1–3(11), 199–227.

Zalina, I., Azman, I., Kithuru, M. A., & Mohd, R. S. (2016). Association of Managers' Political Interests towards Employees' Feelings of Distributive Justice and Job Satisfaction in Performance Appraisal System. *Journal of Procedia — Social and Behavioral Sciences*, 6(224), 523–530. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.05.429>

References

- Alabugin, A. A., & Shageev, D. A. (2014) *Management of development of the industrial enterprise for indicators of an imbalance of intergroup and organizational interests: theory and practice*. Chelyabinsk RBIU.
- Antonyuk, V. S., Danilova, I. V., Mitel'man, S. A., & Bulikeeva, A. ZH. (2015). Management of the social infrastructure of the regions in the system of tools for improving the quality of life of the population of the regions. *Economy of Region*, 3(43), 53–66.
- Arslanova, H. D. (2017). Institutional stability of a social and economic system of the region (development of institutes of coordination). *Regional Problems of Transformation of Economy*, 7(81), 18–24.
- Auzan, A. A. (2019). Digital economy as an Economy: institutional trends. *The Moscow University Economics Bulletin*, 6, 12–19.
- Bulatov, A. S. (2016). Russian economic model and modernization prospects. *International trends*, 4(47), 6–21.
- Vasil'ev, I. I. (2018). The main directions of digital banking development, acting as financial stability in the development of modern banking technologies in the informatization of economic relations. *Azimuth nauchnykh issledovanij: ekonomika i upravlenie*, 4(25), 63–65.
- Vil'kin, E. (2017). Institutional changes as driver of transformation of economic systems. *World of Changes*, 1, 76–87.
- Gorelov, N. A. (2019). *Development of the information society: the digital economy*. Urait.
- Zhura, S. E., Ershova, I. V., & Ikonnikova, O. A. (2018). Theoretical aspects of functioning and interaction of formal and informal institutes in the context of development of territories. *Questions of Economy and Right*, 124, 58–63. DOI: 10.14451/2.124.58
- Zade, L. A. (1976). *The concept of a linguistic variable and its application to approximate decisions*. World.
- Zade, L. A., Loft, A., & Dezoer, CH. A. (1970). *The theory of linear systems*. State Space Method. Science.
- Zvonova, E. A., & Kuznecov, A. V. (2016). Fundamental imbalances in the global financial architecture. *Russian economic journal*, 4, 19–31.
- Zubkova, O. V., & Artemova, A. N. (2011). The problem of compliance with the indicators of operational management of the enterprise with its current strategy. *Economic Analysis: Theory and Practice*, 23(230), 23–33.
- Rosstat. *Information Society in the Russian Federation 2019*. Retrieved January 23, 2020, from <https://www.gks.ru/storage/mediabank/info-ob2019.pdf>
- Kazakov, N. P., Bardulina, O. E., & YAkubovskaya, N. A. (2019). Environmental mechanisms of economic imbalance. *Aktual'nye problemy gumanitarnykh i social'no-ekonomicheskikh nauk*, 6, 71–74.
- Kajgorodcev, A. A. (2018). Role of the banking system in the socio-economic modernization of Kazakhstan. *Science-review*, 1, 10–14.
- Karaseva, L. A., Zinatulin, A. M., & Topalyan, M. R. (2018). Institutionalization of economic interests in social and economic design of development of territories. *Problems of Development of the Territory*, 1(93), 42–56.
- Kardapol'cev, K. V. (2017). Characterization of internal imbalances in enterprise business processes. *Strategic and innovative management*, 1, 1–6.
- Kil'metova, A. R., & Noskov, V. A. (2017). Global imbalances in the world economy: the causes and ways to overcome them. *Problemy sovershenstvovaniya organizacii proizvodstva i upravleniya promyshlennymi predpriyatiyami*, 1, 246–250.

Makoveckij, M. Y. U., Rudakov, D. V., & Voropaev, K. A. (2018). Topical problems of the development of the Omsk region in the context of modern socio-economic processes in the Russian Federation. *Omskij nauchnyj vestnik, seriya obshchestvo, istoriya, sovremennost'*, 4, 94–97. DOI: 10.25206/2542-0488-2018-4-94-99

Mamij, E. A. (2015). Interest rate management in commercial banks. *Financial Analysis: Problems and Solutions*, 27, 42–53.

Manujlenko, V. V., Kunicyn, I. I. (2017). Statistical and ballno-vesovyye methods for assessing the reputational risks of commercial banks. *National Interests: Priorities and Security*, 1, 106–118.

Mihajlov, A. M., Vishnever, V. YA. (2016). On the issue of contradictions of economic and institutional interests in the context of globalization. *Economic and Law Issues*, 101, 59–63.

Mihajlov, A. M. (2019). Realization of institutional interests in the banking process. *Economic sciences*, 173, 17–21. DOI: 10.14451/1.173.17

Mishin, A. Yu. (2018). Economic and institutional interests and their role in the system of the economic relations. *Economic Sciences*, 169, 7–10. DOI: 10.1141/0.1607

Novikova, E. A. (2017). Limits of subjective rights of the parties under the loan agreement to refuse to provide and receive credit. *Vestnik mezhdunarodnogo yuridicheskogo instituta*, 4(63), 78–85.

JSC «Artinsky Zavod.» Retrieved December 11, 2019, from <http://artiz.ru/>

Panyushkina, E. V. (2017). Some aspects of realization of economic interests in digital economy. *Society and Power*, 5(67), 101–105.

Pishchik, V. YA. (2018). Institutional arrangements for managing external imbalances in the European Economic and Monetary Union. *Economics. Taxes. Right*, 6, 131–142. DOI: 10.26794/1999-849X-2018-11-6-131-142

Putivceva, N. V., Igrunova, S. V., Migal', L. V. (2015). Development of programmatic decision support for selection of investment projects. *Nauchnye ведомosti Belgorodskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Informatika*, 1(198), 111–117.

Ryzhik, A. V. (2014). Problems of research of institutional interests of Russian owners. *Law and State: The Theory and Practice*, 4, 147–152.

Bank of Russia. *Data on loans in rubles, US dollars and euros as a whole for the Russian Federation 2019.* Retrieved December 15, 2019, from https://cbr.ru/statistics/pdco/int_rat/

Somina, I. V. (2015). Conceptual basis for harmonization of innovative development of economic systems. *Economic vector*, 3(2), 9–13.

Ulyakina, N. A., Vasil'eva, A. G. (2017). *Management of the commercial bank's loan portfolio: methodological aspect.* Chelyabinsk RBIU.

Tatarkin A. I., Davankov A. Yu., Pryahin G. N., Sedov V. V., Shumakov A. Yu. (2016). *Management of the balanced development of territorial systems: questions of the theory and practice.* Chelyabinsk ChelGu.

Usman, S. S. (2017). Methods of assessing the creditworthiness of enterprises used by Russian banks (using the example of PERMICHIMPRODUKT LLC). *Vestnik YURGTU*, 6, 40–46.

Hajdukova, E. S. (2016). Transaction Costs by Credit Contract Example. *Vestnik Yugorskogo gosudarstvennogo universiteta*, 4(43), 88–91.

European central banks. Retrieved February 9, 2020, from <https://ru.investing.com/central-banks/europe>

Ciplakova, E. M. (2015). Functions of commercialization management and quality indicators of their application by factors of harmonization of interests of producers and consumers. *Nauka i obrazovanie*, 1, 94–96.

Shageev, D.A., & Kirillova, O.S. (2019). Governance in the context of institutional imbalances in the productive and banking sectors of the regional economy. *Bulletin of the South Ural State University. Ser. Economics and Management*, 3(13), 46–59. DOI: 10.14529/em190305

Shastitko, A. E. (2017). Designed institutions: theories and interests. *Zhurnal Novoi Ekonomicheskoi Assotsiatsii*, 3(35), 177–184. DOI: 10.31737/2221-2264-2017-35-3-9

Shvajba, D.N. (2018). Institutional mechanisms for harmonization of interests as a condition for ensuring social and economic protection at the micro level. *Bulletin of science and practice*, 5(4), 361–369.

Yur'eva, I. V. (2018). Transaction costs in the implementation of credit relations. *Science almanac*, 4(42), 191–194. DOI: 10.17117/na.2018.04.01.191

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

С. В. Капканщикова¹

Ульяновский государственный университет (Ульяновск, Россия)

С. Г. Капканщиков²

Ульяновский государственный университет (Ульяновск, Россия)

УДК: 336.7(075.8)

ОТ ЭКОНОМИКИ СПРОСА К ЭКОНОМИКЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ?

В статье ставится под сомнение результативность правительственного курса на переход в современной России от экономики спроса к экономике предложения. Критическому анализу подвергается отношение финансовых властей к циклическому бюджетному дефициту как структурному, которое препятствует расширению совокупного спроса в отечественной экономике, продолжающей находиться в состоянии автономной рецессии. Ренессанс «экономики заначки» в виде неодолимой тяги правительства к накоплению средств в Фонде национального благосостояния, поствыборное сокращение государственных расходов инвестиционной и социальной направленности, а также сохранение процентных ставок на предельно высоком уровне рассматриваются в качестве значимых угроз национальной безопасности нашей страны. Раскрывая вклад бюджетно-налоговой и денежно-кредитной рестрикции в процесс углубления кризисных явлений, авторы выдвигают дилемму роста отечественной экономики: либо неизбежная остановка, либо его новое качество.

Ключевые слова: экономика спроса, экономика предложения, бюджетный профицит, циклический и структурный бюджетный дефицит.

Цитировать статью: Капканщикова, С. В., & Капканщиков, С. Г. От экономики спроса к экономике предложения? *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 21(1), 58–76. <https://doi.org/10.38050/01300105202113>

¹ Капканщикова Светлана Викторовна — к.э.н., доцент, зав. кафедрой таможенного дела и правового обеспечения внешнеэкономической деятельности, Ульяновский государственный университет; e-mail: svkapkan@mail.ru, ORCID: 0000-0001-9838-1291.

² Капканщиков Сергей Геннадьевич — д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории, Ульяновский государственный университет; e-mail: kapkansv@mail.ru, ORCID: 0000-0001-9459-5516.

S. V. Kapkanschikova

Ulyanovsk State University (Ulyanovsk, Russia)

S. G. Kapkanschikov

Ulyanovsk State University (Ulyanovsk, Russia)

JEL: E12, E13, E51, E62

FROM DEMAND ECONOMY TO ECONOMY OF SUPPLY?

In this article the authors question the effectiveness of Russia's government policy aimed at transition from demand economy to economy of supply. The authors argue that Russian financial policymakers incorrectly treat cyclical budget deficit as structural. Such approach creates an additional barrier to an aggregate demand growth in Russia's economy, which still remains in recession. Revival of financial policymakers' trend to excessive accumulation in the National Welfare Fund, post-election cuts in budget social spending and infrastructure investment together with extremely high interest rates pose a considerable threat to the national security. Revealing the effect of restrictive fiscal and monetary policies on deepening the recession, the authors identify the growth dilemma for Russia's economy — either an inevitable halt or a radical shift to a new quality.

Keywords: demand economy, economy of supply, budget surplus, cyclical and structural budget deficit.

To cite this document: Kapkanschikova, S. V., & Kapkanschikov, S. G. (2021). From demand economy to economy of supply? *Moscow University Economic Bulletin*, 21(1), 58–76. <https://doi.org/10.38050/01300105202113>

Введение

Денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика российского государства в период наблюдаемого в стране с 2014 г. автономного кризиса изобилуют крупными стратегическими просчетами. Предав забвению экономический рост как приоритетную макроэкономическую цель, монетарные и фискальные власти в очередной раз настойчиво используют эти ведущие орудия государственного регулирования экономики для противодействия мифической угрозе ускорения инфляции в гипотетическом случае повышения внутреннего спроса более быстрыми темпами сравнительно со скромными возможностями наращивания объема выпуска. Именно из этого теоретического посыла, свидетельствующего «об антиинфляционном догматизме российских финансовых властей» (Ивантер 2018, с. 3), проистекают все рестриктивные, удушающие отечественную экономику действия правительства и Банка России по урезанию реальных доходов населения, затянувшегося на пять последних лет сокращению их покупательной способности.

Многие из этих действий логично вписываются в провозглашенный в свое время А. Кудриным, В. Мау, А. Улюкаевым (а затем и вошедший в «Стратегию-2020») тезис о необходимости перехода от экономики спроса к экономике предложения. Свидетельствуя о решительном отказе властей от кейнсианской концепции, связывающей антикризисные мероприятия с наращиванием покупательной способности россиян, подобная декларация на деле означала еще большее усиление курса экономической политики в неоклассическом направлении. Выход отечественной экономики из автономной рецессии путем всемерного стимулирования совокупного предложения со стороны частных фирм связывается при этом с проведением реформы, приводящей пенсионную систему в соответствие с демографическими и финансовыми реалиями, дальнейшим открытием экономики внешнему миру для стимулирования внутренней конкуренции, возвратом к практике накопления фондов финансовых резервов за счет искусственно создаваемого бюджетного профицита, а также со снижением бюджетной нагрузки, т.е. относительной величины государственных расходов и налогов. Запускается новый этап приватизации, обеспечивающий конвертацию политической власти в прежнюю государственную собственность. Так, в прогнозном плане приватизации на 2020–2022 гг. после некоторой паузы предполагается переход в частную собственность сразу 293 организаций, включая столь крупные, как банк ВТБ, «Алмаз-ювелирэкспорт», «Совкомфлот», Новороссийский и Махачкалинский морские торговые порты, с ежегодными поступлениями в казну от их продажи всего 3,6 млрд руб.

Такой подход свидетельствует об еще большем усилении крена экономической политики в либеральном направлении, а поскольку его реализация намечается в обстановке десятилетней стагнации отечественной экономики, постольку это чревато откатом к разрушительному хаосу 1990-х гг. Поэтому крайне важно разобраться в преимущественно негативных последствиях реализуемого курса, раскрыв механизм воздействия используемых фискальных и монетарных инструментов на текущее состояние и перспективы отечественной экономики. Это позволит выработать альтернативные теории экономики предложения варианты ее предстоящего развития в русле кейнсианской концепции экономики спроса.

Основная часть

Нетрудно заметить, что и в предшествующем курсе российского государства сложно обнаружить сколько-нибудь отчетливые признаки использования кейнсианской теории экономики спроса. Однозначный акцент на сдерживание монетарных факторов инфляции путем более или менее рестриктивной политики был присущ так или иначе всем кабинетам министров, за исключением, пожалуй, лишь краткого, восьмимесячного пе-

риода премьерства Е. М. Примакова. Но после очередной волны либерализации и реставрации многих других элементов пресловутой «шоковой терапии» шансов на реализацию у такой кейнсианской концепции стало еще меньше, и это в условиях катастрофического сжатия потребительского спроса в условиях массового обнищания россиян. Выводы В. В. Миронова на основании опросов Росстата показали, что «среди факторов, ограничивающих экономический рост, на первом месте сейчас находятся неопределенность экономической ситуации и недостаточный уровень спроса внутри страны» (Миронов, 2019, с. 17). Между тем проправительственные сторонники экономики предложения опять-таки склонны рассматривать повышение реальных доходов россиян всего лишь как логическое следствие потенциально возможного экономического роста, переворачивая причинно-следственную связь между этими категориями, объективно складывающуюся в обстановке неполной занятости.

Если в мировой практике в интересах наращивания ВВП зачастую используется сочетание довольно жесткой монетарной политики с относительно мягкой политикой фискальной, компенсирующей негативное влияние первой на инвестиционный спрос, то в нашей стране оба ключевых звена государственной машины выступают ныне неким монолитом. Их консерватизм выражается в длительном поддержании реального значения ключевой ставки в зоне высоких положительных значений, а также в искусственном формировании бюджетного профицита и раздувании Фонда национального благосостояния, что в обстановке крайне вялых темпов экономического роста выглядит по меньшей мере странно. Не менее странными представляются оценки, подобные следующей: «Принятые в ответ меры были, по нашему мнению, исключительно эффективными: они минимизировали спад и не позволили дестабилизировать макроэкономическую ситуацию» (Мау, 2019, с. 14).

Но разве можно признать антикризисным решительное сопротивление Банка России снижению ключевой ставки в условиях резкого замедления темпов инфляции, при котором ее величина поддерживалась на вполне сопоставимом с рентабельностью большинства подотраслей машиностроительного комплекса уровне? Вразрез с общепринятыми правилами антициклического регулирования экономики монетарные власти даже в обстановке рецессии не склонны сколько-нибудь заметно смягчать свою денежно-кредитную политику. При определении вектора изменений последней они смотрят более не на ту или иную фазу делового цикла, через которую проходит страна, а всего лишь на степень отклонения фактического уровня инфляции от ее целевого значения: при отходе скорости роста цен вверх от таргета используется рестриктивная форма монетарной политики, вниз — вяло-экспансионистская ее разновидность. Однако подобная модель стабилизационной политики по-российски совсем не вписывается в общемировые контуры ее формирования. Известно, что глава

ФРС США Дж. Пауэлл в преддверии надвигающейся глобальной рецессии заявил о завершении цикла удорожания кредита, впервые за 11 лет (с 2008 г.) снизив в июле 2019 г. учетную ставку. В противовес такому ослаблению денежно-кредитной политики в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов» российские монетарные власти в очередной раз настаивают на вредности агрессивного снижения ключевой ставки в долгосрочном периоде и повышения тем самым необоснованно низкого коэффициента монетизации. При этом в очередной раз приводится дежурный аргумент о пребывании отечественной экономики на уровне выпуска, близком к потенциальному, на котором «увеличение внутреннего спроса при отсутствии внутренних возможностей для его удовлетворения приведет к существенному ускорению инфляции» (Основные направления..., 2018, с. 6). Между тем либеральный тезис о близости фактического объема ВВП к потенциальному существенно расходится с реальным уровнем использования производственных мощностей, который, по оценке В. И. Маевского, С. Ю. Малкова, А. А. Рубинштейна, в 2016 г. составлял в производстве тракторов — 12%, экскаваторов — 13%, грузовых автомобилей — 35%, автобусов — 38%, легковых автомобилей — 41% (Маевский и др., 2019, с. 56). А в подобных условиях неполной занятости ресурсов естественным результатом проведения более мягкой денежно-кредитной политики становится, как известно, стремительное повышение не только спроса, но и предложения, причем без видимых инфляционных последствий.

У Министерства экономического развития РФ имеется и свой, отличный от Банка России (но не менее сомнительный) аргумент в пользу столь жесткой политики — это необходимость размена потребительского спроса на спрос инвестиционный. Поэтому утверждается, что фискальным властям не следует делать акцент на непосредственном наращивании реальных доходов россиян, нужно лишь дождаться момента, когда кардинальное улучшение инвестиционного климата в стране сделает такое повышение чуть ли не автоматическим. Правда, не может не возникать резонный вопрос: каков экономический смысл для компаний в увеличении инвестиций при многолетнем снижении покупательной способности населения в обстановке экономического спада и последующего «околонулевого» роста? Впрочем, давление подобных неоклассических подходов в российской финансово-кредитной политике не случайно, коль скоро западные корпорации и финансовые спекулянты вкупе с офшорной олигархией охотно поощряют «услуги правительственных экономистов, восхваляя обособываемую ими практическую политику» (Глазьев, Чистилин, 2017, с. 36).

Одними из ведущих направлений официально провозглашенного перехода от экономики спроса к экономике предложения являются острое неприятие российскими финансовыми властями такого направления

бюджетной несбалансированности, как дефицит государственного бюджета и, как результат, стремление к скорейшему достижению фискальной консолидации. Однако подобный курс можно было бы признать вполне оправданным только в случае, если бы в последнее десятилетие в России наблюдался структурный бюджетный дефицит. Как известно, он появляется в финансовой системе тогда, когда в условиях полной занятости производственных ресурсов и нахождения совокупного спроса на классическом отрезке кривой совокупного предложения государственные расходы необоснованно растут быстрее доходов бюджета. Другими словами, его возникновение связано с тем, что государство слишком много тратит средств налогоплательщиков, делая свои расходы заведомо избыточными. Именно такая ситуация складывалась некоторое время тому назад в США, где после рецессии 2001 г. финансовые власти вместо возврата к профицитной политике, проводившейся в 1998–2000 гг. администрацией Б. Клинтона, продолжали наращивать дефицит бюджета. И обусловленное подобной фискальной политикой (во многом связанной с ведением параллельных войн в Афганистане и Ираке) наращивание совокупного спроса даже в фазе подъема не могло не спровоцировать перегрева американской экономики с ее неизбежным падением в 2007–2009 гг. Ликвидация причин структурного дефицита действительно предполагает активные шаги властей по всемерному урезанию нерациональных бюджетных трат в сочетании с некоторым увеличением налоговой нагрузки на экономику.

Между тем куда более важным фактором бюджетной несбалансированности в России выступает долговременное сжатие налогооблагаемой базы из-за череды экономических спадов и откровенно вялых темпов восстановительного роста в течение последнего десятилетия. Вполне закономерный дисбаланс российского бюджета (если не учитывать конъюнктурные поступления от экспорта энергоносителей в периоды высоких мировых цен на них) имеет преимущественно не структурную, а циклическую основу, связанную с отставанием его доходов от расходов в условиях понижательной и низкой конъюнктуры. Финансовые трудности государственной казны возникают здесь из-за вынужденного нарастания трансфертных выплат (например, пособий по безработице, субвенций депрессивным регионам, субсидий предприятиям — потенциальным банкротам) параллельно со снижением бюджетных доходов в виде прямых и косвенных налогов, поступающих от беднеющего населения и находящегося в сложных финансовых обстоятельствах бизнеса. Это принципиально отличает российскую финансовую ситуацию от состояния большинства других стран G-20, из 7%-ного бюджетного дефицита которых, наблюдавшегося в 2010 г., «только 2 п.п. ВВП... можно оправдать циклическим характером развития мировой экономики» (Улюкаев, Куликов, 2010, с. 4). Тогда получается, что остальные 5 п.п. ВВП составляет инфляционно опасный структурный дефицит. В современной же России

положение выглядит как раз обратным: основной вклад в бюджетное неравновесие, безусловно, вносят циклические факторы.

Циклический бюджетный дисбаланс оказывает относительно слабое влияние на общий уровень цен, но активно противодействует кризисному спаду производства, укрепляя встроенную стабильность национальной экономики. Во время кризиса совокупный спрос, как известно, существенно отстает от совокупного предложения, и бюджетный дефицит циклического типа становится действенным способом поддержания совокупных расходов. Сознательный выход расходов государства за узкие рамки его доходов (в сочетании с ослаблением налоговой нагрузки на экономику) служит здесь немаловажной добавкой к спросу со стороны частного сектора. Включение печатного станка или же заимствование средств у нерезидентов и за счет этого увеличение государственных инвестиций, закупок, трансфертов, погашение (а вовсе не накопление) внутреннего государственного долга в период экономического спада стимулируют главным образом рост объема реального ВВП, а не общего уровня цен — конечно, при условии, если наращивание расходной части бюджета сопровождается неустанным поиском тех направлений правительственных вложений, которые способны в обозримой перспективе гарантировать (с учетом мультипликативного эффекта) высокую бюджетную эффективность. Это обстоятельство прекрасно осознают правящие круги тех стран, которые являются в настоящее время признанными лидерами в хозяйственной сфере и к тому же не испытывают сколько-нибудь серьезных проблем с инфляцией. Весьма показательны, что в 17-летний период (2000—2016 гг.) в Японии и Франции бюджетный дефицит наблюдался 17 лет, в США — 16 лет, в Великобритании — 15 лет (Ершов, 2017, с. 79). Причем далеко не во все годы указанного периода в экономике этих государств протекали кризисные процессы, требующие для своего преодоления бюджетной экспансии по кейнсианским рецептам.

В противовес этому российская разновидность бюджетно-налоговой политики опирается на весьма спорную целевую установку: «Для России правилом является низкий, лучше — нулевой дефицит, поскольку российская экономика находится пока в переходной стадии» (Главное — эффективность..., 2011, с. 4). Думается, однако, что факт незавершенности перехода к рыночной экономике в нашей стране едва ли может рассматриваться в качестве аргумента против задействования давным-давно апробированной мировым опытом в обстановке кризиса экспансионистской бюджетно-налоговой политики. «В основе идеологии формирования бюджета, — резонно замечал И. Погосов, — должно быть решение задач социально-экономического развития страны, а не бездефицитный бюджет» (Погосов, 2011, с. 14). Поэтому циклический бюджетный дефицит, имеющий отчетливую антикризисную направленность, должен на ближайшие годы стать нормой фискальной политики российского правительства, а не

какой-то чрезвычайной мерой. Являясь естественным результатом ухода национальной экономики в фазу рецессии, эта разновидность бюджетного неравновесия столь же закономерно самоликвидируется по мере выхода ее из этой неблагоприятной фазы. Для того чтобы выход стал более стремительным, а потери финансовой системы не оказались катастрофическими, российское государство призвано запустить алгоритм, в котором главными антикризисными мерами являются сокращение налоговой нагрузки и рост автономных расходов социального и инвестиционного характера. В первом таком случае временно нарастает пассивный дефицит государственного бюджета (являющийся следствием стимулирующего развития экономики сокращения налогов), а во втором — его активный дефицит (возникающий в результате наращивания расходов в антикризисных целях). Но в дальнейшем реализация рассмотренного оптимального варианта (варианта фискальной экспансии в русле экономики спроса) способна стать залогом принципиального разрешения проблемы долгосрочной бюджетной несбалансированности в нашей стране.

В разгар санкционной войны с Западом российские финансовые власти, не наученные горьким опытом предыдущих десятилетий, вопреки декларациям о непременном выполнении всех своих обязательств, стали решительно сокращать реальные производительные расходы на поддержку национальной экономики и социальной сферы. Это выражается в неизменном отставании скорости нарастания их номинальной величины от темпа фактической инфляции в результате ежегодного изъятия из национальной экономики нескольких триллионов рублей и стерилизационного складирования их, в частности, на депозитах Банка России, а также в Фонде национального благосостояния. Теоретической основой подобной бюджетной рестрикции явился либеральный тезис о том, что к настоящему времени «в России отсутствуют долгосрочные резервы наращивания госрасходов» (Идрисов, Синельников-Мурылев, 2013, с. 49). Между тем в условиях перманентно сохраняющегося масштабного дефляционного разрыва между инвестициями и сбережениями в пользу последних только дефицитное финансирование, осуществляемое по известным алгоритмам кейнсианской теории, оказывается в состоянии вывести национальную экономику из рецессии, мобилизовать те ее внутренние финансовые ресурсы, которые в противном случае так и останутся неиспользованными (или попросту вывозятся из страны). Тем более оправдан такой подход экономики спроса, связанный с задействованием государством незанятых ресурсов труда и капитала, в обстановке сверхплановых постдевальвационных доходов казны. Известно, что под аккомпанемент своих заявлений об остром дефиците финансовых ресурсов (по знаменитой схеме «денег нет, но вы держитесь») власти в последние годы получили огромные сверхдоходы, в результате чего в 2017 г. фактический бюджетный дефицит оказался в очередной раз неизмеримо меньше планового, а в 2018 г.

и вовсе российской реальностью стал бюджетный излишек в 2,7% ВВП (почти 3 трлн руб.).

Однако заметно сокращая свои расходы, ухудшая структуру государственного бюджета в плане наращивания непроизводительных (например, управленческих) расходов казны и ограничивая тем самым финансовые возможности предприятий, правительство опять-таки в антиинфляционных целях стремится не допустить увеличения спроса на труд с соответствующим усилением конкуренции работодателей за привлечение квалифицированных специалистов и неизбежным нарастанием заработной платы последних. Впервые с предефолтного 1997 г. Минфин среагировал на риск нарастания бюджетного дефицита весьма сомнительным способом — замораживанием трат государственного бюджета на развитие реального сектора во имя достижения мифической финансовой консолидации. Тем самым в очередной раз реанимируется неоклассическая догма о сугубо благотворном влиянии на экономический рост всемерного сокращения бюджетных расходов, позволяющего адекватно снизить налоговую нагрузку на отечественную экономику. Как результат предшествующей реализации подобного подхода экономики предложения, если средний уровень расходов бюджетной системы в соотношении с ВВП в 2015 г. в странах ОЭСР был равен 40,9%, то в России — всего 36,8% (Акиндинова и др., 2018, с. 6). При этом считается, что объективно непреодолимые в обозримой перспективе национальные, культурные, психологические особенности России не позволяют всерьез рассчитывать на аккумуляцию в бюджетной системе 40–45% ВВП.

Важным фактором погружения российской экономики в рецессию становится заметное урезание социальных обязательств государства перед гражданами. Фактический отход от курса на дальнейшее становление социального государства находил проявление, например, в отказе от регулярной индексации заработных плат бюджетников по темпам инфляции или в ущемлении прав работающих пенсионеров. Реальные расходы на образование, здравоохранение, культуру неуклонно снижались, что приводило во многих регионах к сокращению количества больничных коек, бюджетных мест в университетах, численности врачей, профессорско-преподавательского состава, повлекло за собой резкое удорожание образовательных услуг. В таких условиях звенья социально-инфраструктурного комплекса в лучшем случае могли рассчитывать на сохранение лишь номинального финансирования с неизбежным инфляционным обесценением ранее принятых властями обязательств перед населением. По оценке Н. А. Акиндиновой, В. А. Бессонова, Е. Г. Ясина, сокращение расходов на образование в реальном выражении в 2017 г. по сравнению с 2013 г. составило 18% (Акиндинова и др., 2018, с. 29).

Недопустимая в кризисный период бюджетная рестрикция проявляется сегодня и в запуске пенсионной реформы, в ходе которой «фискаль-

ная экспроприация затрагивает десятки миллионов мужчин и женщин, родившихся в 1960–1999 гг.» (Губанов, 2018, с. 13). Еще в далеком 2010 г. значимым методом восстановления финансового равновесия А. Улюкаев и М. Куликов признавали снижение «пенсионных обязательств на основе повышения пенсионного возраста, отказа от ориентира на коэффициент замещения, от индексации пенсий сверх инфляции» (Улюкаев, Куликов, 2010, с. 12). Сегодня либеральные власти от слов перешли к делу, резко сокращая численность получателей пенсий: почти половина российских мужчин и пятая часть женщин попросту не доживут до нового пенсионного возраста. Острый дефицит средств Пенсионного фонда используется в качестве аргумента для реализации курса «правительства на повышение пенсионного возраста как на единственный и безальтернативный способ добиться балансировки национальной пенсионной системы» (Гринберг, Сафонов, 2019, с. 168). Обосновывается реформа и необходимостью продления трудовой жизни людей в обстановке глубокого демографического кризиса, а значит, роста численности экономически активного населения в русле теории экономики предложения. В результате стремления компенсировать через пенсионную реформу негативный демографический тренд значительную часть заработной платы россиянами пенсии они попросту утрачивают в ходе конфискационных финансовых действий властей. А это наносит очередной мощный удар по покупательной способности населения, причем не только по причине сжатия их текущих доходов, но и из-за неизбежной интенсификации парадокса бережливости в обстановке дальнейшего сокращения государственных социальных обязательств. В рамках искусственно навязываемой неоклассической концепции в 2018–2020 гг. предполагалось увеличение номинальных бюджетных расходов на 10,6%, что даже при планируемой 4%-ной годовой инфляции означало выбор курса на урезание реальных расходов федеральной казны. Объясняется подобный курс бюджетной политики традиционным стремлением властей стабилизировать инфляционные процессы. Между тем известно, что когда в России в начале XXI в. была погашена значительная часть задолженности по заработной плате и пенсиям, это не вызвало сколько-нибудь значительной вспышки цен на потребительском рынке, однако весьма благоприятным образом отразилась на восходящей динамике ВВП.

В обстановке затянувшейся автономной рецессии в российском обществе в очередной раз развернулась дискуссия между сторонниками сокращения налогового бремени на физических и юридических лиц и теми авторами, кто, продолжая отстаивать ценности финансовой стабилизации, считали целесообразным запуск очередной налоговой рестрикции. Для экономического блока российского правительства идеологически близким оказался последний, сугубо либеральный вариант налоговой политики. Сразу после парламентских выборов сентября 2016 г. Минфин, адаптируясь к тогдашним «новым нефтяным реалиям», сформулировал

проект, в котором повышение налоговых ставок снова рассматривается как безусловный приоритет властей сравнительно с курсом на последовательное расширение налогового потенциала отечественной экономики в будущем путем агрессивного снижения налогового пресса в настоящем. И лишь жесткая критика президента, предложившего ввести мораторий до 2019 г. на любые крупные изменения в сфере налогообложения, не позволила финансовым властям реализовать столь абсурдный проект. Конечно, завышенная скорость реформирования национальной экономики как результат некоей «бюрократической утопии» — пагубного стремления властей к перманентным решительным переменам в хозяйственной жизни — во многих случаях оказывается не менее губительной, чем многолетний застой в экономической политике. Однако в части налоговых преобразований потребность в трансформации ныне настолько ощутима, что во имя ее осуществления вполне оправданно пожертвовать мифической стабильностью финансовой системы. В этом плане мораторий выглядел далеко не столь привлекательно, поскольку налоговая стабильность сегодня — это стабильность мертвой зоны для отечественной экономики. В сложившейся кризисной ситуации назрела острая необходимость радикальных перемен в налоговом механизме, однако в русле совершенно иной, заведомо не либеральной, теоретической концепции и в направлении не простой стабилизации налоговых ставок, а сокращения целого их ряда.

К тому же действие налогового моратория в последнее время прекратилось из-за интенсивного поиска финансовыми властями тех дополнительных 8 трлн руб., которые необходимы для хозяйственного прорыва нашей страны к 2024 г. путем соответствующего наращивания государственных инвестиций в национальные проекты. Результатами такого поиска стали повышение ставки НДС с 18 до 20% в 2019 г., а также НДС, акцизов, налога на самозанятых россиян и целый комплекс других проявлений ползучего повышения налоговой нагрузки. Все это, бесспорно, противоречит общемировой практике антикризисного регулирования (в Китае, например, НДС, напротив, был в 2018 г. сокращен) и наносит мощный удар вначале по реальному сектору экономики, а затем, в рамках обратной связи, и по ее финансовому сектору. «Проекты госинвестиций, финансируемые посредством наращивания госдолга, — подчеркивают И. Николаев, Т. Марченко и О. Точилкина, — имеют более высокий стимулирующий эффект на экономику, чем те, которые финансируются посредством перенаправления средств с других статей расходов или за счет повышения налогов» (Николаев и др., 2019, с. 27). Ожидается, что рост НДС на 2%, аргументируемый необходимостью изыскания дополнительных финансовых ресурсов для реализации майских указов президента, будет приносить казне примерно 600–630 млрд руб. в год и тем самым сокращать ежегодную потребительскую активность среднего россиянина на 4200

руб. Но поскольку хорошо известно, что НДС — это налог на бедных, постольку сжатие покупательской активности окажется крайне неравномерным. Получается, что именно российские бедняки в гораздо большей степени станут финансировать потенциальное улучшение инвестиционной ситуации в образовании и здравоохранении. А существенное падение спроса на отечественные товары со стороны социально уязвимых граждан, которое, как отмечают М. В. Ершов и А. С. Танасова, еще со второй половины 2018 г. было вызвано ростом цен из-за грядущего повышения НДС (Ершов, Танасова, 2019, с. 16), не может не отразиться крайне негативно на динамике ВВП нашей страны, налогооблагаемой базе и соответственно доходах государственного бюджета уже в самой обозримой перспективе. По оценке С. А. Власова и Е. Б. Дерюгиной, если наращивание государственных расходов на 1% ВВП ведет к увеличению выпуска лишь на 0,28%, то увеличение доходов казны на 1% сокращает его сразу на 0,75% (Власов, Дерюгина, 2018, с. 104). К тому же повышение базовой ставки НДС в условиях несовершенной конкуренции является мощным фактором ускорения инфляции, что не позволит Банку России сколько-нибудь существенно сократить ключевую ставку. Это сделает банковские кредиты недоступными для большинства предприятий обрабатывающих отраслей и крайне негативно отразится на их инвестиционных программах. Интенсификация «голландской болезни» и, как результат, дальнейшее ухудшение качества экономического роста в России станут естественными следствиями повышения НДС, коль скоро этот косвенный налог резко дестимулирует создание добавленной стоимости на отечественных обрабатывающих предприятиях.

Налицо крайне неблагоприятная ситуация, когда поиск дополнительных бюджетных ресурсов для роста российской экономики ведется не в дополнительном обложении, скажем, рентных сверхдоходов недропользователей, а в широких массах населения, сталкивающихся с негативными последствиями повышения налогов. При этом, не желая возвращать на финансовый стол большие куски, а ограничиваясь подбором мизерных крошек, власти до форс-мажорной ситуации марта 2020 г. вели неустанный поиск новых путей урезания налоговых расходов бюджетной системы, перевода социальной политики на принципы адресности и нуждаемости при неизбежном расширении штата чиновников, которые будут этих наиболее остро нуждающихся россиян выявлять. Между тем, по расчетам С. Губанова, «достаточно легальных доходов только 17 олигархов, чтобы гарантировать выплату пенсий 12 146,5 тыс. человек, что составляет 35% общей численности пенсионеров по труду» (Губанов, 2018, с. 21).

Так что при всей значимости «удара санкций» и особенно падения цен на нефть первопричиной нынешних экономических трудностей России следует считать опять-таки не внешние, а именно внутренние при-

чины, связанные с качеством проводимой в нашей стране экономической политики по рецептам экономики предложения. Именно то обстоятельство, что «реальная экономика уже была лишена нужного объема финансирования», считают И. В. Караваева и Е. А. Иванов, «а не санкции и падение цен на нефть, стало главной причиной вхождения в кризис 2014–2016 гг.» (Караваева, Иванов, 2018, с. 135). Весьма характерно, что по введенному Н. В. Акиндиновой, А. В. Чернявским, А. А. Чепелем интегральному показателю выполнения бюджетным сектором ведущих макроэкономических функций (распределения бюджетных ресурсов, выравнивания доходов и стабилизационной), Россия в 2010–2015 гг. занимала среди 25 стран, сходных по уровню экономического развития, 22-е место, опережая лишь Хорватию, Бразилию и Грецию (Акиндинова и др., 2018, с. 12). В комбинации с затянувшимся кризисом сформированной экспортно-сырьевой модели и усугублением структурных перекосов национальной экономики сжатие внутреннего спроса россиян, усиление дифференциации в распределении доходов между ними и нерациональность многих бюджетных трат исключают потенциальную возможность возобновления сколько-нибудь стремительного роста ВВП даже в случае гипотетической отмены санкций и восстановления нефтяных цен на относительно высокой отметке. Как отмечают Н. А. Акиндинова, В. А. Бессонов, Е. Г. Ясин, «политика бюджетной консолидации и инфляционного таргетирования, формируя необходимые условия макроэкономической стабильности, в краткосрочном плане ограничивала динамику внутреннего спроса» (Акиндинова и др., 2018, с. 24). Между тем именно острый дефицит покупательной способности домохозяйств и фирм является в настоящее время ведущим ограничителем восходящей макроэкономической динамики.

Как видим, избыточно жесткие действия монетарных властей по минимизации темпов инфляции вкупе с правительственными мерами фискальной рестрикции оказывают отчетливое понижательное давление на развитие отечественной экономики, а низкие темпы диверсификации последней и отсутствие в целом ряде случаев материальных предпосылок для развернутого импортозамещения предопределяют высокую продолжительность автономной рецессии. Наличие всех этих внешних и внутренних угроз крайне осложняет выполнение майских указов президента РФ 2018 г., а направленные на их реализацию разрозненные национальные проекты при всей их значимости способны обеспечить лишь эволюционное, а вовсе не прорывное развитие отечественной экономики. Между тем достижение национальных целей вхождения России в пятерку крупнейших экономик мира и обеспечения темпов роста отечественной экономики выше мировых предполагает совершенно иную скорость наращивания ВВП. Для реализации президентского Указа № 204, в котором выдвинута задача прорывного научно-технического и социально-экономического развития нашей страны, явно недостаточно всего лишь обеспечения темпов эко-

номического роста выше мировых. Известно, что в 2014 г. из 193 стран, по которым собирается статистика, экономика 133 стран расширилась превышающими среднемировые темпами, а в 2017 г. таковыми являлись 79 стран. Цель оказаться среди стран, чей ВВП за последние 30 лет превышал среднемировые показатели (в Бангладеш это случилось 29 раз, в Камбодже — 27 раз, в Таджикистане и Туркменистане — 20 раз), заведомо не может быть признана прорывом в экономическом развитии. Трудно спорить с И. Николаевым и Т. Марченко, утверждающими, что «превышение темпами роста экономики страны мирового уровня не является достаточным условием для рывка» (Николаев, Марченко, 2018, с. 17). Как отмечают Л. М. Григорьев и Е. А. Макарова, «только длительный период высоких темпов роста (на 4–5 п.п. выше остального мира) может привести к переходу страны на более высокую ступень развития. 2 п.п. различий в темпах роста означают, что конвергенция на базе «естественного» роста затягивается не на одно поколение» (Григорьев, Макарова, 2019, с. 27–28).

Для прорывного экономического роста требуются кардинальные перемены прежде всего механизма налогообложения и расходования средств консолидированного бюджета в направлении всемерной поддержки приоритетных отраслей, обеспечивающих глубокую переработку сырья. Только постановка их в эпицентр экономической политики способна вывести отечественный народнохозяйственный организм на траекторию опережающего всемирное хозяйство развития. Кардинально нарастить добычу нефти и газа и заработать на их заграничной продаже при невысоких (а сегодня даже отрицательных) ценах на энергоносители невозможно, а рассчитывать, как и раньше, на сектор услуг как ведущий драйвер экономического роста в условиях утраты им прежней финансовой подпитки от сырьевой ренты попросту наивно. Обеспечение решительной диверсификации российской экономики в указанном направлении требует также серьезного смягчения денежно-кредитной политики, агрессивного снижения ключевой ставки Банка России в целях наращивания объема целевого потребительского и инвестиционного кредитования, а также решительного отказа финансовых властей от «философии кубышки» вкупе с действующими бюджетными правилами. Коль скоро Фонд национального благосостояния и сегодня остается мощным ограничителем текущего роста российской экономики, а его финансовым источником выступает бюджетный профицит, то превращение последнего в полноценный дефицит государственного бюджета посредством адекватного увеличения производительных расходов и сокращения налогов оправданно расценивать в качестве мощного противовеса угрозам национальной безопасности в виде наступления новой хозяйственной рецессии или хотя бы неторопливого роста «около нуля». Конечно, трудно спорить с неоклассическим тезисом В. Мау, что экономический рост в средне- и долгосрочной перспективе

«нельзя обеспечить ценой макроэкономической дестабилизации, т.е. неконтролируемого повышения государственного долга и бюджетного дефицита», иначе он может ограничиться «краткосрочным скачком с последующим спадом или стагнацией» (Мау, 2019, с. 13). Однако контролируемый объем циклического дефицита федерального бюджета был бы сегодня крайне полезен. Не случайно ученые Института экономики РАН в свое время предлагали поддерживать бюджетный дефицит в 2013–2015 гг. в диапазоне от 2,5 до 1,0% ВВП, что гарантировало бы ежегодный дополнительный прирост бюджетных расходов на 900–1100 млрд руб., доведение к 2015 г. темпа роста промышленного производства до 5,5%, ВВП — до 6%, инвестиций в основной капитал — до 11–12% (Сенчагов, 2013, с. 154). Однако в тот период (да и в последующие годы тоже) они услышаны финансовыми властями не были.

Причем времени для запуска столь назревших преобразований становится все меньше, поскольку впервые со Второй мировой войны перед Россией сегодня одномоментно встали серьезнейшие проблемы, среди комплекса которых выделяются сложные взаимоотношения не только с Украиной и другими странами, расположенными к западу от нашей страны, но и находящимися на среднеазиатском, средиземноморском, балтийском, ближне- и дальневосточном направлениях. Критическая масса внезапно обострившихся здесь геополитических противоречий диктует необходимость замещения обваливающегося внешнего спроса на российскую продукцию опережающим расширением спроса внутреннего. В противном случае даже при оптимистическом сценарии экономической рост (способный оказаться ростом отсталости) в обозримой перспективе едва ли станет выше 2%, «развитие национального хозяйства будет происходить при менее благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре, чем в «тучные» годы первого десятилетия XXI в. Российская экономика не сумеет вернуться к докризисным темпам роста, опиравшимся на масштабные внешние заимствования и безудержную кредитную экспансию благодаря стремительно растущим ценам на экспортные (в основном сырьевые) товары» (Замараев и др., 2011, с. 42). Темпы посткризисного восстановления национальной экономики, обычно протекающего в форме латинской буквы V, окажутся явно не впечатляющими. Прогнозируя среднегодовой рост российского ВВП в 2021–2025 гг. на уровне 2,5%, а в 2026–2030 гг. всего — 1,8%, правительство, по сути, смирилось с тенденцией к сокращению доли нашей страны в мировой экономике с 4,0% в 2012 г. до 3,4% в 2030 г.

Но, думается, даже такое развитие в протекающий сегодня (особенно после смены правительства) «период возрождения надежд» (Лившиц, Лившиц, 2018, с. 113) возможно, только если всемирное хозяйство станет демонстрировать впечатляющие темпы роста; российско-украинский кризис будет преодолен, и западные санкции в отношении нашей страны будут

сняты; на приемлемый для роста ВВП уровень вернутся мировые цены на нефть, газ и металлы; отечественная экономика сможет откликнуться на возросший спрос на топливо расширением его экспорта; удастся перевести в спокойное русло проблему выплат по корпоративному внешнему долгу (например, посредством нахождения источников его рефинансирования на Востоке); реальный эффективный курс рубля по отношению к корзине валют, а вместе с ним и темпы инфляции приблизятся к некоему оптимальному уровню; будет переломлена тенденция к сокращению численности и старению населения нашей страны, в том числе экономически активного; снизится ресурсоемкость ВВП; наконец, останется в прошлом пандемия коронавируса.

Заключение

В условиях драматического падения мировых цен на нефть в 2020 г., когда эпоха стабильного состояния общегосударственных финансов неотвратно уходит в прошлое, объективно формируется дилемма: либо остановка (и это в лучшем случае) экономического роста в России, либо кардинальное изменение самого его типа. Сложно не согласиться с А. Аганбегяном, полагающим, что замедление хозяйственной динамики нашей страны «нужно считать не временным отступлением от привычных темпов экономического роста, а долговременной реальностью при сложившейся социально-экономической модели» (Аганбегян, 2011, с. 52). Анализ имеющихся в современной России факторов производства показывает принципиальную возможность устойчивого расширения национальной экономики в диапазоне 6–7% в год. Однако их задействование в интересах инновационного роста упирается в необходимость не только восстановления правительством и Банком России своих функциональных обязанностей (стимулирования инвестиций со стороны Министерства экономики, поддержания курса рубля со стороны Центробанка, ограничения монополизации со стороны ФАС и т.д.), но и скорейшего внесения кардинальных перемен в проводимую ими экономическую политику, последовательной смены неоклассического курса на неуклонное наращивание предложения на кейнсианский подход всемерного стимулирования спроса. Все более остро ощущается необходимость кардинальной смены модели экономического роста, опирающейся на крупномасштабный экспорт сырьевой продукции, качественно иной моделью, которая характеризуется форсированным расширением высокотехнологического комплекса. Не отвергая напрочь значимости энергосырьевого роста, связанного с добычей, переработкой и экспортом углеводородов, власти обязаны наконец сделать четкий акцент на рост инновационный, суть которого состоит в формировании мощного слоя конкурентоспособных производств в обрабатывающих отраслях отечественной экономики. Только

в этом случае долгосрочные интересы российского общества, связанные с его возвращением в разряд великих индустриальных (а в дальнейшем и постиндустриальных) держав, перестанут находиться в неразрешимом противоречии с краткосрочными интересами крупного олигархического бизнеса, кровно заинтересованного сегодня в максимальном продлении в будущее топливно-сырьевой экспансии, а потому навязывающего властям прозападную либерально-монетаристскую разновидность экономической политики в русле экономики предложения.

Жесткая альтернатива — либо новое качество экономического роста, либо уход в зону его отрицательных значений — далеко не впервые встает перед нашей страной. За свою более чем тысячелетнюю историю Россия неоднократно сталкивалась с ситуацией, когда наши противники уже начинали праздновать ее покорение. Однако наш народ всякий раз находил в себе силы для того, чтобы крупно разочаровать их. Нечто подобное наверняка случится и в современных условиях, хотя и ценой очередного колоссального напряжения сил патриотично настроенных россиян.

Список литературы

Аганбегян, А. (2011). О месте экономики России в мире (по новым данным о международном сравнении валового внутреннего продукта). *Вопросы экономики*, 5, 43–55.

Акиндинова, Н. В., Бессонов, В. А., & Ясин, Е. Г. (2018). *Российская экономика: от трансформации к развитию*. ГУ ВШЭ.

Акиндинова, Н. В., Чернявский, А. В., & Чепель А. А. (2018). Межстановой анализ структуры и эффективности бюджетных расходов. *Вопросы экономики*, 12, 5–27.

Власов, С. А., & Дерюгина, Е. Б. (2018). Фискальные мультипликаторы в России. *Журнал Новой экономической ассоциации*, 2, 104–120.

Глазьев, С., & Чистилин Д. (2017). Куда пойдет Россия? (Анализ предложенных программ социально-экономического развития страны). *Российский экономический журнал*, 4, 36–48.

Главное — эффективность бюджетных расходов (2011). *Финансы*, 5, 4–12.

Гринберг, Р. С., & Сафонов, А. Л. (2019). Повышение пенсионного возраста в России, или Как бюджетная мифология усугубляет социальное неблагополучие страны. *Журнал Новой экономической ассоциации*, 2, 167–176.

Григорьев, Л. М., & Макарова, Е. А. (2019). Норма накопления и экономический рост: сдвиги после Великой рецессии. *Вопросы экономики*, 12, 24–46.

Губанов, С. (2018). Пенсионное обострение: что оно означает и во что выльется. *Экономист*, 9, 10–24.

Ершов, М. (2017). Россия и мир: насколько устойчив экономический рост? Риски и препятствия. *Вопросы экономики*, 12, 63–80.

Ершов, М. В., & Танасова, А. С. (2019). Мир и Россия: инфляция минимальна, экономический рост замедляется, риски повышаются. *Вопросы экономики*, 12, 5–23.

Замараев, Б., Киюцевская, А., Назарова, А., & Суханов Е. (2011). Возвращение российской экономики на траекторию роста: время подводить посткризисные итоги. *Вопросы экономики*, 6, 20–42.

Идрисов, Г., & Синельников-Мурылев, С. (2013). Бюджетная политика и экономический рост. *Вопросы экономики*, 8, 35–59.

Ивантер, В. В. (2018). Перспективы экономического развития России. *Проблемы прогнозирования*, 3, 3–6.

Караваева, И. В., & Иванов, Е. А. (2018). Стратегические риски трехлетнего бюджета. *Вестник Института экономики РАН*, 5, 133–143.

Лившиц, В. Н., & Лившиц, С. В. (2018). Семь этапов радикального реформирования российской экономики и общества и семь «Манифестов развития» от ведущих экономистов и социологов. *Вестник Института экономики РАН*, 2, 112–124.

Маевский, В. И., Малков, С. Ю., & Рубинштейн, А. А. (2019). Анализ связи между эмиссией, инфляцией и экономическим ростом с помощью модели переключающегося режима воспроизводства. *Вопросы экономики*, 8, 45–66.

Мау, В. (2019). Национальные цели и модель экономического роста: новое в социально-экономической политике России в 2018–2019 гг. *Вопросы экономики*, 3, 5–28.

Миронов, В. В. (2019). О диагностике текущего состояния российской экономики и среднесрочных перспективах ее роста. *Вопросы экономики*, 2, 5–35.

Николаев, И., Марченко, Т., & Точилкина, О. (2019). Инвестиции как источник экономического роста. *Общество и экономика*, 5, 5–27.

Николаев, И., & Марченко, Т. (2018). Рывок в экономическом развитии (мировой опыт и Россия). *Общество и экономика*, 12, 12–25.

Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов (2018).

Погосов, И. (2011). Потенциал накопления и проблема модернизации. *Экономист*, 3, 3–15.

Сенчагов, В. (2013). О формировании новой парадигмы бюджетной политики. *Вопросы экономики*, 6, 152–158.

Улюкаев, А., & Куликов, М. (2010). Глобальная нестабильность и реформа финансовой сферы России. *Вопросы экономики*, 9, 4–14.

References

Aganbegyan, A. (2011). On the Place of Russian Economy in the World (Basing on the New Data on International GDP Comparisons). *Voprosy Ekonomiki*, 5, 43–55. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2011-5-43-55>

Akindinova, N. V., Bessonov, V. A., & Yasin. E. G. (2018). *Russian economy: from transformation to development*. GU VShE.

Akindinova, N. V., Chernyavsky, A. V., & Chepel, A. A. (2018). Cross-country analysis of public expenditures structure and efficiency. *Voprosy Ekonomiki*, 12, 5–27. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-12-5-27>

Vlasov, S. A., & Deryugina. E. B. (2018). Fiscal Multipliers in Russia. *Journal of the new economic association*, 2, 104–120.

Glazyeв, S., & Chistilin, D. (2017). Where will Russia go? (Analysis of the proposed programs of socio-economic development of the country). *Rossiyskiy ekonomicheskii zhurnal*, 4, 36–48.

The main thing is the efficiency of budget expenditures (2011). *Finansy*, 5, 4–12.

Grinberg, R. S., & Safonov, A. L. (2019). Raising the Retirement Age in Russia, or How Budget Mythology Exacerbates the Social Disadvantage of the Country. *Journal of the new economic association*, 2, 177–187.

Grigoryev, L. M., & Makarova, E. A. (2019). Capital accumulation and economic growth after the Great Recession. *Voprosy Ekonomiki*, 12, 24–46. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-12-24-46>.

Gubanov, S. (2018). Pension aggravation: what it means and what it will result in. *Ekonomist*, 9, 10–24.

Ershov, M. (2017). Russia and the World: How Sustainable is Economic Growth? Risks and Barriers. *Voprosy Ekonomiki*, 12, 63–80. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2017-12-63-80>

Ershov, M. V., & Tanasova, A. S. (2019). The world and Russia: Inflation is minimal, economic growth is slowing, risks are rising. *Voprosy Ekonomiki*, 12, 5–23. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-12-5-23>

Zamaraev, B., Kiyutsevskaya, A., Nazarova, A., & Sukhanov, E. (2011). Russian Economy's Returning to a Growth Curve: It's Time to Summarize. *Voprosy Ekonomiki*, 6, 20–42. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2011-6-20-42>

Idrisov, G., & Sinelnikov-Murylev, S. (2013) Budget Policy and Economic Growth. *Voprosy Ekonomiki*, 8, 35–59. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2013-8-35-59>

Ivanter, V. V. (2018). Prospects for Russia's economic development. *Problemy prognozirovaniya*, 3, 3–6.

Karavaeva, I. V., & Ivanov, E. A. (2018). Strategic Risks of the Three-Year Budget. *The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*, 5, 133–143.

Livshits, V. N., & Livshits, S. V. (2018). Seven Stages of Radical Reform of the Russian Economy and the Society and Seven «The Manifests of Development» from Leading Economists and Sociologists. *The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*, 2, 112–124.

Mayevsky, V. I., Malkov, S. Yu., & Rubinstein, A. A. (2019). Analysis of the relationship between issuing money, inflation and economic growth with the help of the SMR-model. *Voprosy Ekonomiki*, 8, 45–66. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-8-45-66>

Mau, V. A. (2019). National goals and model of economic growth: New in the Russian socio-economic policy of 2018–2019. *Voprosy Ekonomiki*, 3, 5–28. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-3-5-28>

Mironov, V. V. (2019). On the diagnostics of the current state of the Russian economy and its medium-term growth prospects. *Voprosy Ekonomiki*, 2, 5–35. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-2-5-35>

Nikolayev, I., Marchenko, T., & Tochilkina, O. (2019). Investment as a source of economic growth. *Obshchestvo i ekonomika*, 5, 5–27.

Nikolayev, I., & Marchenko, T. (2018). A breakthrough in economic development (world experience and Russia). *Obshchestvo i ekonomika*, 12, 12–25.

The main directions of the unified state monetary policy for 2019 and the period of 2020 and 2021 (2018).

Pogosov, I. (2011). Accumulation potential and the problem of modernization. *Ekonomist*, 3, 3–15.

Senchagov, V. (2013) On the formation of a New Paradigm of fiscal Policy. *Voprosy Ekonomiki*, 6, 152–158. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2013-6-152-158>

Ulyukaev, A., & Kulikov, M. (2010). Global Instability and Russia's Financial Sphere Reform. *Voprosy Ekonomik*, 9, 4–14. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2010-9-4-14>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Е. В. Устюжанина¹

Центральный экономико-математический институт РАН
(Москва, Россия)

С. Г. Евсюков²

Центральный экономико-математический институт РАН
(Москва, Россия)

А. В. Сигарев³

РЭУ имени Г. В. Плеханова; Финансовый университет
при Правительстве РФ (Москва, Россия)

В. Л. Устюжанин⁴

Центральный экономико-математический институт РАН
(Москва, Россия)

УДК: 331.5

ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКА ТРУДА: ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ И ПРОГНОЗЫ НА БУДУЩЕЕ

В последние десятилетия в большинстве развитых и развивающихся стран наблюдается все большее распространение нестандартных видов занятости и прекаризация рынка труда. Предметом данного исследования являются новые режимы и формы занятости, а также влияние пандемии COVID-19 на изменение конфигурации рынка труда. Цель исследования — на основе анализа выявленных проблем разработать систему рекомендаций, направленных на защиту рынка труда в случае чрезвычайных ситуаций. В ходе исследования применялись методы классификации, сравнительного анализа, системного анализа, научного наблюдения. Получены следующие результаты: разделены понятия «режимы» и «формы занятости»; предложена таксономия нестандартных форм занятости, позволяющая анализировать происходящие изменения; выявлены факторы, оказывающие влияние на появление новых форм занято-

¹ Устюжанина Елена Владимировна — д.э.н., главный научный сотрудник, Центральный экономико-математический институт РАН; e-mail: dba-guu@yandex.ru, ORCID: 0000-0001-8705-5992.

² Евсюков Сергей Гордеевич — к.э.н., старший научный сотрудник, Центральный экономико-математический институт РАН; e-mail: sg-7777@yandex.ru, ORCID: 0000-0003-0106-8317.

³ Сигарев Александр Викторович — к.э.н., доцент, РЭУ имени Г. В. Плеханова; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации; e-mail: alexsigarev@mail.ru, ORCID: 0000-0001-5477-3197.

⁴ Устюжанин Владимир Леонидович — к.э.н., научный сотрудник, Центральный экономико-математический институт РАН; e-mail: vladimir-ustyuzhanin@rambler.ru, ORCID: 0000-0003-0227-7639.

сти; проведен анализ трансформации рынка труда в условиях пандемии; предложен пакет действий на макро-, мезо- и микроуровне для подготовки к чрезвычайным ситуациям на рынке труда.

Ключевые слова: рынок труда, режимы занятости, нестандартные формы занятости, дистанционная занятость, пандемия, COVID-19.

Цитировать статью: Устюжанина, Е. В., Евсюков, С. Г., Сигарев, А. В., & Устюжанин В. Л. (2021). Трансформация рынка труда: влияние пандемии и прогнозы на будущее. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 21(1), 77–102. <https://doi.org/10.38050/01300105202114>

E. V. Ustyuzhanina

Central Economic Mathematical Institute RAS (Moscow, Russia)

S. G. Evsukov

Central Economic Mathematical Institute RAS (Moscow, Russia)

A. V. Sigarev

Plekhanov Russian University of Economics;
Financial University under the Government of the Russian Federation
(Moscow, Russia)

V. L. Ustyuzhanin

Central Economic Mathematical Institute RAS (Moscow, Russia)

JEL: B40, J01, J08

LABOUR MARKET TRANSFORMATION: IMPACT OF THE PANDEMIC AND FUTURE FORECASTS

The last decades have been marked by the emergence of non-standard forms of employment and labour market precarity in most countries of the world. The paper provides insight into new modes and forms of employment as well as the impact of the COVID-19 pandemic on the labour market configuration. The aim of this research is to examine various problems identified during the lockdown and to make recommendations intended to protect the labour market in case of emergency. The authors applied methods of classification, comparative analysis, system analysis and scientific observation. The findings of the research include the differentiation between modes and forms of employment, taxonomy of non-standard forms of employment that makes it possible to examine current changes, factors influencing the emergence of new forms of employment, analysis of labour market transformation in the time of a pandemic, measures which have to be taken at macro-, meso- and micro-levels in order to prepare for emergencies in the labour market.

Keywords: labour market, modes of employment, non-standard forms of employment, mobile work, pandemic, COVID-19.

To cite this document: Ustyuzhanina, E. V., Evsukov, S. G., Sigarev, A. V., & Ustyuzhanin, V. L. (2021). Labour market transformation: impact of the pandemic and future forecasts. *Moscow University Economic Bulletin*, 21(1), 77–102. <https://doi.org/10.38050/01300105202114>

В настоящее время мы являемся свидетелями существенной трансформации рынка труда под влиянием таких явлений, как автоматизация и роботизация, цифровизация коммуникаций, глобализация всех видов рынков (товарных, финансовых и трудовых), а также шоков, связанных с пандемией. Статья посвящена анализу наиболее очевидных изменений, происходящих на рынках труда, и обсуждению возможной программы мер, направленных на преодоление и предотвращение возникающих проблем.

Виды занятости: определение понятий

В рамках настоящей статьи мы будем различать понятия «режимы занятости» и «формы занятости».

Прежде всего, мы хотели бы разделить понятия «режим труда» и «режим занятости». В соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации понятие «режим труда» отражает организацию рабочего времени работника, в том числе ненормируемый рабочий день, график работы и отдыха и т.п. Под режимом занятости мы понимаем способ организации наемного труда на предприятии. В зависимости от стороны, ответственной за обеспечение рабочего места и условий проживания — работодатель или работник, можно выделить три основных режима занятости:

1. *Традиционный режим занятости* — работодатель обязан обеспечить работнику рабочее место и возможность исполнения трудовых функций по месту нахождения одного из помещений работодателя; работа осуществляется в пределах транспортной доступности от места постоянного проживания работника.

2. *Удаленный режим занятости* — работа осуществляется вне помещений работодателя; работодатель не несет обязанность непосредственного предоставления работнику ни рабочего места, ни условий проживания.

3. *Вахтовый режим занятости* — осуществление работниками трудового процесса в условиях, когда не может быть обеспечено их ежедневное возвращение к месту жительства; работодатель берет на себя обязанность предоставить работнику и рабочее место, и условия для временного проживания.

Формой занятости называют организационно-правовые способы использования труда, юридическое оформление отношений между заказчиками и исполнителями работы.

Формы занятости можно разделить на стандартные и нестандартные. Согласно позиции Международной организации труда (МОТ), к стандартным относятся формы занятости, которые прямо предусмотрены законодательством и соответственно обеспечены юридической защитой (Международное бюро труда., 2017). Нестандартные формы занятости (НФЗ)

представляют собой модификацию отношений заказчик — исполнитель (работодатель — работник), которая либо прямо не предусмотрена законодательством (в том числе теневые формы занятости), либо содержит в себе элементы притворной сделки (используемая форма сделки прикрывает другую), либо совмещает в себе черты нескольких форм.

Стандартные формы занятости можно разделить на две группы: самозанятость — работа на себя на свой страх и риск — и наемный труд — работа по договору найма. Эта точка зрения не является общепринятой. Многие исследователи относят самозанятость к НФЗ (Гимпельсон, Капелюшников, 2006). Однако, с нашей точки зрения (совпадающей с позицией МОТ), если самозанятость непосредственно регулируется законодательством и имеет широкое распространение в экономике, считать ее нестандартной формой некорректно.

К самозанятым относят категорию граждан, которые получают вознаграждение за свой труд непосредственно от заказчиков. В их число входят индивидуальные предприниматели, не использующие наемный труд, и фрилансеры, работающие по договорам гражданско-правового характера. К наемным работникам мы относим граждан, заключающих трудовые договоры (договоры найма), как по основному месту работы, так и по совместительству независимо от размера ставки, на которую они оформляют этот договор, и времени договора (срочный или бессрочный).

Понятие «виды занятости» включает в себя и режимы — способы организации работы, и формы занятости — способы оформления отношений между исполнителями и заказчиками работы (рис. 1).

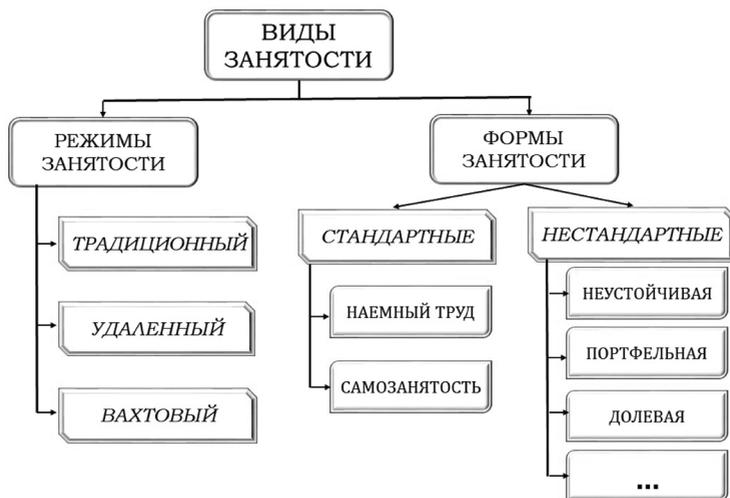


Рис. 1. Виды занятости
Источник: авторская разработка.

Сама по себе пандемия не породила новых видов занятости, она лишь изменила пропорции использования имеющихся режимов и конфигурацию уже существующих форм.

Цель данной статьи — на основе анализа проблем, выявленных в период ограничительных мер, разработать систему рекомендаций, направленных на защиту рынка труда в случае чрезвычайных ситуаций. Для этого мы рассмотрим развитие новых режимов и форм занятости до и в условиях пандемии, обсудим порождаемые ими возможности и угрозы, а также комплекс первоочередных мер, необходимых для минимизации негативного воздействия пандемии на рынок труда.

Рынок труда во время пандемии: первые итоги

Согласно официальным данным Федеральной службы статистики, численность занятых в возрасте 15–72 лет в Российской Федерации в среднем за три месяца в 2020 г. имела следующую динамику (см. табл. 1).

Таблица 1

Численность занятых в возрасте 15–72 лет, уровень занятости в Российской Федерации, в среднем за три месяца

	январь—март 2020	февраль—апрель 2020	март—май 2020	апрель—июнь 2020	май—июль 2020	июнь—август 2020	июль—сентябрь 2020
Численность занятых, тыс. чел.	71 154,2	70 777,6	70 402,5	69 979,1	69 973,9	70 124,8	70 246,1
Уровень занятости, %	64,3	64,0	63,7	63,3	63,3	63,4	63,5

Источник: данные Росстата.

Как видим, с начала 2020 г. численность занятых последовательно снижалась, дойдя до минимальных значений в апреле-июле, т.е. во время пика весенне-летней волны распространения COVID-19. По мере смягчения карантинных мер, открытия предприятий численность занятых демонстрировала тенденцию к росту, однако данное восстановление нельзя назвать быстрым. В настоящее время в связи с осенне-зимним всплеском заболеваемости и новыми ограничительными мерами возможно ожидать дальнейшего падения уровня занятости.

В табл. 2 представлены показатели, характеризующие безработицу. Здесь наблюдается достаточно опасная тенденция. Несмотря на то что показатели занятости продемонстрировали частичное восстановление, это не привело к снижению показателей безработицы. Учитывая

тот факт, что Правительством Российской Федерации был предпринят пакет мер с целью предотвращения увольнений в виде льготных кредитов на выплату заработных плат, данная статистика выглядит угрожающе — к тому же в ней еще не отражен осенне-зимний период. Однако, возможно, вклад в негативную статистику по безработице внес «выход из тени» ряда безработных за счет увеличения пособий и дополнительных мер поддержки.

Таблица 2

Численность безработных в возрасте 15–72 лет, уровень безработицы в Российской Федерации, в среднем за три месяца

	январь—март 2020	февраль—апрель 2020	март—май 2020	апрель—июнь 2020	май—июль 2020	июнь—август 2020	июль—сентябрь 2020
Численность безработных, тыс. чел.	3 456,3	3 723,8	4 088,8	4 462,8	4 609,6	4 708,8	4 765,4
Уровень безработицы, %	4,6	5,0	5,5	6,0	6,2	6,3	6,4

Источник: данные Росстата.

Одновременно, по данным портала НН, произошло сжатие рынка труда за счет как снижения спроса на труд — количества предлагаемых вакансий (рис. 2), так и предложения труда (рис. 3).

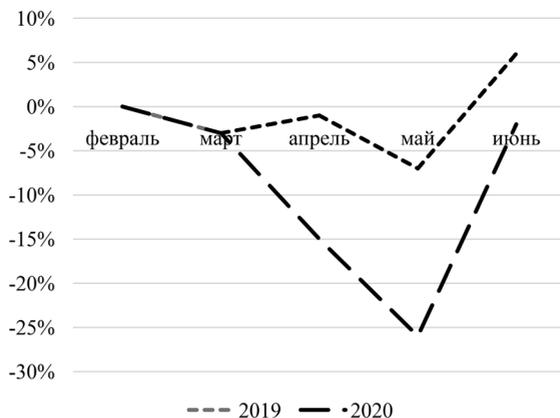


Рис. 2. Динамика вакансий в России в 2019 и 2020 гг. (за ноль приняты показатели февраля)

Источник: данные портала HeadHunter.

Динамика общего предложения на рынке труда России в 2019 г. и 2020 г.

6-я неделя 2020 г. = 0%

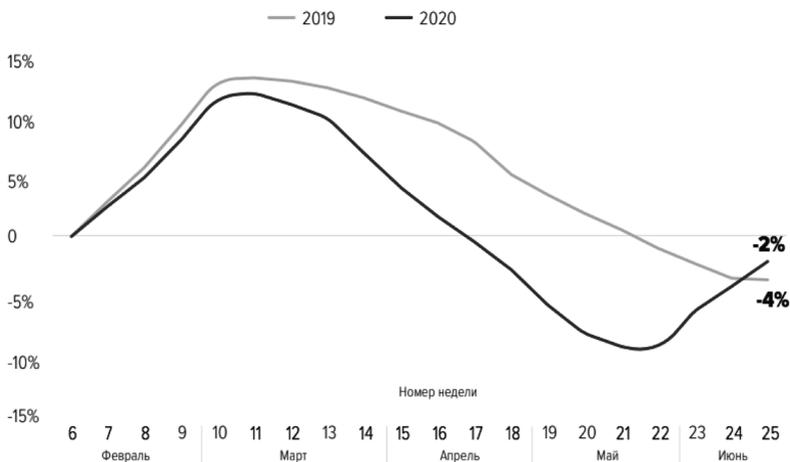


Рис. 3. Динамика общего предложения труда в России в 2019 и 2020 гг.

Источник: данные портала HeadHunter.

Трансформация режима труда (ВЦИОМ)

Если говорить о режимах занятости, то социологический опрос ВЦИОМ дает следующие результаты (табл. 3).

Таблица 3

Результаты опроса ВЦИОМ 2 мая и 19 июня 2020 г.

ВАРИАНТЫ ОТВЕТОВ	2 мая	19 июня
Работаю без изменений	40%	49%
Ушел полностью на удаленную работу, работаю дома	12%	10%
Ушел частично на удаленную работу	11%	9%
Был безработным и сейчас не работаю	8%	8%
Не работаю в связи с объявлением о нерабочих днях без сохранения заработной платы	9%	4%
Не работаю в связи с объявлением о нерабочих днях с сохранением заработной платы	7%	4%
Нахожусь в оплачиваемом отпуске	2%	3%
Попал под сокращение / уволили	3%	5%
Изменился график работы / сокращение рабочего дня / выхожу по звонку	3%	1%

ВАРИАНТЫ ОТВЕТОВ	2 мая	19 июня
Был отправлен во внеплановый отпуск без содержания	2%	2%
Ушел на больничный	1%	2%
Свой бизнес / нет работы	1%	1%

Источник: данные ВЦИОМ.

Тем не менее статистические данные по Российской Федерации в сравнении с другими странами выглядят относительно устойчивыми. Согласно данным ОЭСР, в США уровень безработицы в апреле 2020 г. составил 14,7%, в Германии — 8,8%, в Греции — 15,7%, во Франции 7,8%, в Швеции — 8,8%.

Обзор литературы

Несмотря на то что значительное разнообразие видов занятости существовало на всем протяжении истории хозяйств, внимание широкой научной общественности сам феномен разнообразия этих видов стал привлекать с появлением в 1973 г. работы Кейта Харта (Hart, 1973) о занятости в неформальном секторе экономики.

В статье было обращено внимание на то, что труд в неформальном секторе экономики существует не только в развивающихся странах, но и в развитых капиталистических и даже в социалистических странах. После этого появилось значительное число работ, посвященных анализу и классификации форм занятости в теневом секторе экономики.

Как мы уже отмечали, Международная организация труда делит формы занятости на стандартные и нестандартные по характеру трудовых отношений, в которых работники принимают участие. Если трудовые отношения уходят из-под действия трудового законодательства — это нестандартные формы занятости (МОТ умышленно не употребляет термин «нелегальная занятость», чтобы избежать криминального оттенка). Большинство авторов также определяют нестандартную занятость, отталкиваясь от понятия «стандартная занятость». Однако при определении самого понятия «стандартная занятость» не все исследователи придерживаются позиции МОТ.

Так, согласно определению В. Е. Гимпельсона и Р. И. Капелюшников, «стандартной считается занятость по найму в режиме полного рабочего дня на основе бессрочного трудового договора... под непосредственным руководством работодателя или назначенных им менеджеров... Все формы занятости, отклоняющиеся от описанного стандарта, включая самозанятость, могут рассматриваться как нестандартные» (Гимпельсон, Капелюшников, 2005, с. 3–4). Соответственно к нестандартным формам занятости, помимо самозанятости, авторы относят неполную занятость,

непостоянную занятость, сверхзанятость, вторичную занятость и даже занятость в домашнем хозяйстве.

Схожей позиции придерживается И. Д. Котляров, который под стандартной занятостью понимает занятость на основе классического трудового договора и выделяет четыре критерия стандартной занятости (Котляров, 2015):

- экономический (отчуждение работника от средств производства, перенос всех рисков на работодателя, возмездный характер труда);
- юридический (официальный трудовой договор, предусматривающий полную занятость на одном месте работы и носящий бессрочный характер);
- организационный (работник привлекается для выполнения трудовых обязанностей, а не реализации проектов, рабочее место обеспечивается работодателем, продолжительность рабочего дня регламентирована);
- социальный (предусматривается социальная защита работника).

Нам такой подход представляется излишне жестким, поскольку он смешивает понятия «режимы» и «формы занятости», а также ограничивает свободу договора в части определения продолжительности рабочего времени, количества мест работы и длительности трудовых отношений.

Противопоставление стандартных и нестандартных (гибких) форм занятости легло в основу многих классификаций (Варшавская, 2009; Вередюк 2013), которые базируются на различных признаках: по режиму рабочего времени, степени независимости работников, способу организации труда (Стребкова, 2020), уровню формализации трудовых отношений (Радаев, 1999), продолжительности рабочего времени (Никифорова, 1991); продолжительности трудовых отношений (Потуданская, Мокрецова, 2012) и др.

Особое внимание в научной литературе уделяется феномену прекаризации (Колот, 2013; Бобков и др., 2014). Ряд авторов предполагают, что «феномен прекариата заставляет исследователей в рамках общественных наук изменить подходы к анализу занятости, изменению условий труда, а также переосмыслить традиционные модели, связанные с трудовыми отношениями, как в экономической теории, так и в социологии» (Маслюкова, Вольчик, 2019). Прекаризация препятствует обеспечению устойчивости и стабильности в обществе, усиливает социальную напряженность (Багирова, Ильвес, 2016). Многие исследователи считают необходимым усиление мер государственного регулирования нестандартной занятости (Мастеров, 2019; Countouris, De Stefano, 2019; Маслова, 2018).

Трансформация занятости и рынка труда в целом обсуждается в большом числе докладов ежегодной научной конференции «Ломоносовские чтения — 2019» в рамках секции «Человек и труд в цифровой экономике», посвященной знаменательной дате — 100-летию Международной орга-

низации труда (МОТ). Обзор данных материалов представлен в (Колосова и др., 2019).

Изменению форм занятости при пандемии COVID-19 посвящены работы нескольких международных организаций, занимающихся проблемами занятости: International Labour Office (International Labour Office, 2020), Department of Employment Affairs and Social Protection of Irish (Department of Social Protection, 2020), Employment and Social Development Canada (Employment and Social Development Canada, 2020). Проблемы трансформации российского рынка труда в условиях пандемии рассматриваются в работах (Карташова, 2020; Kartseva, Kuznetsova, 2020; Комарова и др., 2020).

Однако пока наблюдается явный дефицит научного осмысления происходящих в настоящее время явлений и выработки на этой основе рекомендаций по подготовке к возможным новым кризисным ситуациям.

Нетрадиционные режимы занятости

Удаленная работа. Как мы уже говорили, можно выделить три основных режима занятости: традиционный, удаленный и вахтовый.

Форматы удаленной работы можно классифицировать исходя из трех критериев: степень производственной обособленности работника (выполнение отдельных трудовых функций или конкретного заказа, имеющего идентифицируемый результат); доля удаленной работы в общем объеме занятости (полная или частичная) и продолжительность удаленной работы (постоянная, временная или периодическая).

Исходя из первого критерия можно выделить такие форматы удаленной работы, как:

- **надомная работа** — выполнение работы на дому с предоставлением заказчику полученных результатов как материального (пухлые платки, сувениры, кондитерские изделия и т.п.), так и нематериального (научные отчеты, сценарии, ноты и т.п.) характера;
- **дистанционная работа** — выполнение определенной трудовой функцией вне места нахождения работодателя, его филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения (включая расположенные в другой местности) при условии использования для выполнения данной функции и для осуществления делового взаимодействия информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)¹.

¹ Наше определение дистанционной работы несколько отличается от формулировки Трудового кодекса. Там используется выражение «для осуществления взаимодействия между работником и работодателем». Однако в реальной жизни взаимодействие с использованием ИКТ может осуществляться и между отдельными работниками, а также работниками и потребителями их услуг (дистанционное образование).

Исходя из второго критерия, можно выделить полную (выполнение всех трудовых обязанностей на удаленной основе) и частичную (выполнение на удаленной основе части трудовых обязанностей) удаленную занятость.

Согласно третьему критерию, удаленную занятость можно разделить на постоянную (в течение всего срока действия трудового договора), временную (в течение определенного трудовым договором или дополнительным соглашением к трудовому договору срока) и периодическую (чередование периодов выполнения работником трудовой функции дистанционно и периодов выполнения им трудовой функции на стационарном рабочем месте).

В отношении работы, которая выполняется на условиях дистанционной занятости с применением ИКТ, используется термин «телеработа» (telework).

Те или иные формы удаленной работы существовали всегда и были связаны прежде всего с творческими профессиями — художники, писатели, ученые, журналисты, переводчики. Внедрение информационно-коммуникационных технологий дало резкий толчок развитию дистанционной занятости работников менее творческих специальностей, прежде всего бухгалтеров, юристов, специалистов по продажам, репетиторов, консультантов и т.д.

В Евросоюзе значительная часть работников перешла на дистанционную занятость еще до обострения ситуации в связи коронавирусной инфекцией. Уже в 2015 г. средний показатель по ЕС составлял 17% занятого населения. При этом в Италии соответствующий показатель равнялся 8%, Швейцарии — 25%, Дании — 38% (Swissinfo, 2020). В США доля населения, постоянно занятого на удаленной работе, составляла до начала пандемии около 3%; в апреле 2020 г. эта цифра увеличилась в два раза (Guyot and Sawhill, 2020).

В нашей стране, по данным Росстата (обследование рабочей силы), в 2019 г. из 67,1 млн занятых лишь 30 тыс. человек работали на основе трудового договора о выполнении работы на дому с использованием сети Интернет. Новый импульс дистанционная занятость получила во время развития пандемии.

Согласно данным опросов ВЦИОМ, в течение введения временных ограничений полностью на дистанционный режим работы перешло около 12% занятых (12% на 5 мая и 10% на 19 июня 2020 г.). Частично ушли на удаленную работу еще около 10% опрошенных (11% на 5 мая и 9% на 19 июня 2020 г.). При этом значительную часть работников, переведенных на режим дистанционной занятости, составляли преподаватели средних и высших учебных заведений.

Вместе с тем пандемия выявила и существенные проблемы в организации дистанционной занятости, которые можно разделить на несколько блоков:

Проблемы правового обеспечения. Несмотря на то что дистанционная занятость прямо предусмотрена ст. 312.1 Трудового кодекса РФ, само правовое регулирование данных отношений пока далеко от совершенства. Прежде всего это касается жесткого требования внесения сведений о дистанционной занятости в трудовой договор. До введения ограничительных мер данная норма приводила к тому, что работники, выполнявшие работу не на рабочем месте, часто приравнивались к прогульщикам. В период ограничительных мер соответствующая норма делала формально незаконной работу огромного числа сотрудников, которых организации (прежде всего учебные заведения) перевели на удаленный режим работы.

Еще одна правовая коллизия связана с тем, что действовавший в 2020 г. ТК не предусматривал такого понятия, как временная удаленная работа. В нем была заложена возможность заключения либо традиционного трудового договора (ст. 57 ТК РФ), либо трудового договора о дистанционной работе, не подразумевающего существования рабочего места в офисе (глава 49.1 ТК РФ).

В декабре 2020 г. была принята новая редакция ст. 312.1 Трудового кодекса РФ, в которой предусматривается выполнение работником трудовой функции дистанционно на временной основе (периодически).

Проблемы инфраструктурного обеспечения. Массовый ускоренный переход на дистанционную занятость, прежде всего в сфере образования, выявил такие проблемы инфраструктурного обеспечения, как:

- очень сильная дифференциация населенных пунктов по доступу к сети Интернет и качеству работы этой сети;
- дефицит и несовершенство стабильно работающих технологических платформ, необходимых для организации взаимодействия (в частности, это относится к отечественным разработкам, которые не выдержали резкого увеличения масштабов нагрузки);
- явный недостаток электронных образовательных ресурсов отечественного производства, прежде всего для высшего образования;
- дефицит доступных и относительно бюджетных средств контроля над поведением обучающихся.

Проблемы материального обеспечения. В условиях дистанционной занятости выяснилось, что далеко не все участники взаимодействия обеспечены современными средствами связи — высокоскоростными компьютерами с видеокамерой. Еще одна существенная проблема — организация рабочего места в стесненных жилищных условиях. Наконец, значительная часть сотрудников вынуждены были из собственных средств оплачивать услуги сети провайдеров телекоммуникационной связи и аренду технологических платформ.

Проблемы организационного обеспечения. Ускоренный переход на дистанционную занятость породил множественность, запутанность и про-

тиворечивость ведомственных и внутренних инструкций, регулирующих деятельность и взаимодействие сотрудников в условиях дистанционной работы. Боязнь обвинений в снижении занятости работников вне возможности прямого контроля над выполнением ими своих функций привела к резкому возрастанию бюрократической нагрузки на работников, вынужденных помимо выполнения своих прямых обязанностей в условиях стрессовой ситуации постоянно отчитываться перед огромным числом проверяющих и заполнять множество дополнительных форм.

Вахтовая работа. Вахтовый метод работы использовался во время пандемии преимущественно для организации труда медиков. Между тем имеет смысл подумать о более широком применении данного режима в тяжелых эпидемиологических ситуациях.

В эпидемиологических условиях работники чаще всего заражаются на транспорте, на рабочем месте или дома. Если допускать к работе только здоровых сотрудников и минимизировать иные контакты, то производственный процесс будет продолжаться. Однако в этом случае предприятию необходимо решить вопрос с размещением работников в общежитиях или гостиницах.

Иными словами, как и в случае дистанционной занятости имеет смысл продумать вопросы правового, инфраструктурного, материального и организационного обеспечения распространения вахтового метода работы в условиях новых чрезвычайных эпидемиологических ситуаций.

Нестандартные формы занятости

К нестандартным формам занятости, по мнению МОТ, относятся: временная занятость; занятость на условиях неполного рабочего времени; временный заемный труд; многосторонние трудовые отношения; замаскированные трудовые отношения и зависимая самостоятельная занятость (Международное бюро труда..., 2017).

По нашему мнению, этот список можно расширить, разделив нестандартные формы занятости на три блока — вынужденные, добровольные и смешанные формы (рис. 4):

- вынужденные — работники соглашаются на ухудшение условий труда и сокращение социальных гарантий под влиянием отсутствия достойной альтернативы;
- добровольные — порождаемые стремлением работников к освобождению от зависимости в форме наемного труда;
- смешанные — порождаемые взаимным проникновением друг в друга отношений наемного труда и частнопредпринимательской деятельности.

Можно выделить следующие основные формы нестандартной занятости.

Неустойчивая занятость. Речь идет об эпизодической временной занятости. Несмотря на то что эта форма имеет давнюю историю (институт поденщины), развитие отношений между работниками и работодателями долгое время шло в направлении сокращения такого рода контрактов и усиления юридической защиты работников. В настоящее время эта тенденция меняется, что дает основания многим исследователям говорить о прекаризации рынка труда — переходу от гарантированных трудовых отношений к случайной занятости и, как следствие, исчезновению социально-трудовых гарантий, таких как режим труда и отдыха, гигиена и охрана труда, наличие регулярного оплачиваемого отпуска, оплата больничного листа и декретного отпуска.



Рис. 4. Нестандартные формы занятости
 Источник: авторская разработка.

По данным МОТ оплата временных работников может быть на 30% ниже, чем оплата постоянных работников той же квалификации. Вместе с тем анализ такой формы занятости на фирмах в 132 развивающихся странах и странах с переходной экономикой показал, что предприятия, на которых отмечена самая низкая производительность труда, в избыточной мере полагаются на временных работников (50% или более работников заняты по временным контрактам) (Международное бюро труда., 2017).

Неустойчивая занятость включает в себя сезонную занятость, случайную занятость (casual work) и занятость по требованию (on-demand work). Последняя предполагает, что работодатель и работник сотрудничают на постоянной основе, но не непрерывно, а время от времени. Сотрудник приглашается в случае необходимости (посидеть с детьми, обслужить мероприятие, доставить заказ клиенту). Частным случаем являются так называемые контракты с нулевым временем (zero-hour contracts),

когда работодатель не обязан предоставлять работнику задания, а работник не обязан их выполнять, в то же время работодатель оплачивает фактически отработанные часы (Publications Office of the European Union..., 2018).

Частичная занятость. В отличие от неустойчивой занятости частичная занятость предполагает гарантии занятости со стороны работодателя и четкие обязательства со стороны работника. Однако работник добровольно или принудительно сокращает продолжительность своего рабочего времени.

Долевая занятость. Частным случаем добровольной частичной занятости является долевая занятость. Выделяют доленое участие со стороны работодателей (*employee sharing*) и со стороны работников (*job sharing*). В случае *employee sharing* несколько работодателей вместе нанимают одного работника, который выполняет их индивидуальные задания. Таким образом, в роли работодателя выступает не одна фирма, а группа компаний, которые несут солидарную ответственность перед сотрудником. Данный вид трудовых отношений позволяет небольшим фирмам использовать труд дорогостоящих профессионалов, которых они не смогли бы нанять поодиночке. В случае *job sharing* несколько сотрудников вместе отработывают одну ставку в компании и делят между собой либо обязанности, либо рабочие часы. Данный вид занятости подходит для тех, кто не может работать полный рабочий день (Publications Office of the European Union..., 2018).

Замаскированные трудовые отношения. По определению МОТ, это отношения, которые создают видимость того, что не существует в реальности, и сводят на нет или минимизируют защиту, предусмотренную законом (Международное бюро труда..., 2017). К ним относятся наем работников с помощью третьей стороны или заключение с работником гражданско-правового договора (договор подряда, договор на оказание услуг, договор поручения, агентский договор, договор о сотрудничестве и т.д.). При этом организация осуществляет руководство трудовой деятельностью работника и дает ему непосредственные указания о том, как выполнять работу (Wratny, 2020).

Заемный труд (outstaffing) имеет место тогда, когда наймодателем является одна фирма, а пользователем трудовых услуг — другая. Иными словами, работник состоит в отношениях найма (получает работу и оплату труда) с одной компанией — агентством по предоставлению персонала, а выполняет работу для другой организации. Организация — пользователь услуг снимает с себя все социально-трудовые обязательства перед работниками и минимизирует риски возникновения сбоев — агентство обязано предоставлять определенное количество работников без привязки к конкретным персоналиям. Если говорить об агентствах, то они, как правило, используют труд наиболее незащищенных слоев населения, согласных на относительно низкую оплату труда при негарантированной продолжительности занятости.

Трудовой кодекс РФ формально запрещает использование заемного труда (ст. 56-1). Вместе с тем в ТК используется понятие «договор о предоставлении труда работников (персонала)».

Портфельная занятость (portfolio work). Такая форма занятости предполагает, что работник (фрилансер) добровольно отказывается от единственного постоянного места работы и оказывает услуги многим работодателям одновременно. Портфельная занятость характерна в первую очередь для высококвалифицированных специалистов, зарекомендовавших себя в определенных отраслях, — это программисты, консультанты, переводчики, врачи, ученые, преподаватели. При этом фрилансер сам отвечает за продвижение своего личного бренда, а также за установление и поддержание связей с заказчиками¹.

Проектная занятость. Под проектной занятостью понимается заключение контракта для участия в работе, предусматривающей ограниченный период времени, заранее известный бюджет и четкий характер требований к результату. Отличие проектной занятости от неустойчивой заключается в гораздо большей самостоятельности работника и его добровольном выборе данного типа отношений (неустойчивая занятость носит, как правило, вынужденный характер и связана с безысходностью положения работника), а также значительно более высоком уровне оплаты труда. Отличие проектной занятости от портфельной заключается во временном характере участия в проектах (до окончания срока реализации самого проекта или его этапа).

Краудсорсинг (краудворкинг) предполагает использование технологических платформ для установления контакта между компаниями и широким кругом физических лиц, привлекаемых на добровольной основе для выполнения работ, связанных с решением тех или иных проблем инновационной производственной деятельности с использованием информационных технологий. Участие в работе может быть индивидуальным или групповым, оплачиваемым или безвозмездным, официально оформленным письменным договором или на основе устной сделки (Vourhis et al., 2020).

Зависимая самостоятельная занятость. Под зависимой самостоятельной занятостью понимается фактическое подчинение формально самостоятельного агента (самозанятого) конкретной компании. Сама зависимость может быть обусловлена различными обстоятельствами — (а) монополией заказчика, связанной в том числе со специфическим характером поставляемой продукции; (б) эффектом масштаба, который позволяет исполнителю (поставщику) существенно повысить свои доходы; (в) обеспечением самозанятого средствами производства и/или доступом к заказам;

¹ В силу сложившихся стереотипов в России в настоящее время портфельная занятость часто носит закамуфлированный характер. Многие портфельные специалисты числятся в штате какой-либо организации, одновременно оказывая услуги по совместительству и договорам подряда еще нескольким компаниям.

(г) контролем головной компании над общей инфраструктурой деятельности; (д) контролем головной компании над логистическими процессами.

Зависимые агенты при этом связаны с головной компанией договорами гражданско-правового характера — подряда, аренды и т.д., и на них не распространяется действие трудового законодательства. Тем не менее некоторые страны приняли специальные положения по распространению норм защиты и на зависимых самозанятых работников.

Отличие зависимой самостоятельной занятости от замаскированных трудовых отношений заключается в гораздо большей самостоятельности исполнителей в области принятия решений о способах выполнения работ, управлении своим рабочим временем и другими ресурсами.

Наемный предприниматель. Традиционный подход различает понятия «самозанятость» (работа на себя за свой страх и риск) и «наемный труд» (работа на работодателя за гарантированное вознаграждение — оплату труда). В современном мире все больше исполнителей одновременно выступают в роли наемных работников и мини-предпринимателей. При этом данный тип отношений может относиться как к формально самозанятым (зависимая самостоятельная занятость), так и к наемным работникам. Если говорить о наемных работниках, то здесь можно выделить два случая: (а) бóльшая часть оплаты труда наемного работника зависит от величины привлеченных им денежных средств (специалисты по продажам, работники сферы услуг и др.) и (б) все или часть работников получают право на участие в прибыли компании (народные предприятия или специальная система бонусов, в том числе в форме опционов).

Многосторонние трудовые отношения. Частным случаем смешанной занятости являются многосторонние трудовые отношения. Речь идет о контактах производителей и потребителей услуг, условия для заключения которых предоставляет технологическая платформа. Интернет-платформы позволяют специалистам и их потенциальным клиентам находить друг друга по заданным критериям (репетитор и ученик, таксист и пассажир). Таким образом, трудовые отношения становятся не двусторонними (исполнитель — заказчик), а трехсторонними (исполнитель — платформа — заказчик). У каждого пользователя платформы (и у исполнителей, и у заказчиков) есть свой профиль с историей заказов и отзывами контрагентов — таким образом, платформа выступает определенным гарантом выполнения обеими сторонами сделки своих обязательств (OECD..., 2019, p. 13).

Коворкинг (co-working — объединение труда) — кооперация самозанятых путем: (а) создания зонтичной организации (umbrella organization), которая предоставляет самозанятым сотрудникам административную и юридическую поддержку; (б) в форме учреждения кооператива, объединяющего самозанятых специалистов; (в) совместной аренды рабочих мест (Publications Office of the European Union..., 2018).

Отдельным видом занятости в настоящее время является *волонтерство* — широкий круг деятельности, включая различные формы взаимопомощи, которая осуществляется добровольно на благо широкой общест­венности без расчета на денежное вознаграждение.

На появление и развитие новых форм занятости оказывают влияние следующие основные факторы:

I. *Научно-технический прогресс, в первую очередь информационно-коммуникационные технологии*

Благодаря информационным технологиям работники могут выполнять трудовые функции вне стационарного рабочего места — дистанционная или удаленная занятость. Интернет-платформы способствовали появлению таких формы занятости, как: *crowdworking* — использование платформ для установления контакта между компаниями и физическими лицами для выполнения субподрядных работ по решению тех или иных проблем инновационной производственной деятельности с использованием информационных технологий; *work-on-demand via apps* — использование мобильных приложений для установления контакта между заказчиком и исполнителем по поводу выполнения традиционных видов деятельности (уборка, курьерская работа, репетиторство) (Чесалина, 2018).

II. *Интересы стейкхолдеров: работников, работодателей и государства*

Работодатели заинтересованы в качественном выполнении работ за определенный промежуток времени с минимальными издержками. Качественное выполнение работ, как правило, можно обеспечить с помощью сохранения талантливых и высококвалифицированных работников, имеющих бессрочный трудовой договор. Однако потребность компании в рабочей силе может колебаться в зависимости от экономической ситуации, сезонности, наличия временных всплесков заказов и т.д. Решение данной проблемы достигается за счет привлечения работников на временной основе. Экономия на затратах (низкий уровень оплаты труда, уход от налогов, экономия на создании условий работы и жизни работников, переход на систему с нулевыми запасами и т.д.) подталкивает работодателя использовать удаленную занятость, вахтовый метод работы, временную форму занятости, заемный труд и т.д.

Большинство работников хотели бы иметь постоянную достойную хорошо оплачиваемую работу, обеспеченную государственными гарантиями (режим труда и отдыха, безопасность и гигиена труда, социальное обеспечение). Однако высокий уровень безработицы вынуждает часть работников соглашаться на кабальные условия, предлагаемые работодателями. Вместе с тем существует категория работников, заинтересованных в гибких формах занятости. Это высококвалифицированные специалисты (портфельная и проектная занятость), а также граждане, не имеющие возможности трудиться полный рабочий день.

Наконец, государство заинтересовано в росте национального дохода, а вместе с ним и налоговых поступлений, благосостоянии и социальном комфорте своего населения. Эти цели обуславливают такие задачи государства, как создание условий для роста производительности труда, сокращение безработицы и усиление ответственности бизнеса перед наемными работниками.

III. Институциональные факторы

В последние годы многие страны частично ослабили регулирование сферы труда с целью стимулирования роста занятости. Распространили срочные трудовые договоры на работы, не являющиеся временными по своей природе. В Италии и Испании это привело к распространению такой формы занятости практически на все сферы деятельности. В некоторых странах на законодательном уровне был разрешен заемный труд. Политика в области использования труда мигрантов также оказывает влияние на изменение форм занятости, ухудшая условия труда местных работников и увеличивая безработицу.

IV. Экономическая ситуация

Экономическая ситуация, подъемы и кризисы, в частности санкционные войны, расширяет использование одних форм занятости и сужает использование других. Так, ухудшение экономического положения приводит к распространению временных и частичных форм занятости. Однако при улучшении ситуации в экономике некоторые работодатели не спешат возвращаться к прежним отношениям.

V. Природные, техногенные и эпидемиологические факторы

В особом ряду стоят природные и техногенные факторы, которые могут потребовать, с одной стороны, дополнительной мобилизации населения для преодоления последствий стихийных бедствий (пожары, наводнения, землетрясения и т.п.), а с другой — обуславливать невозможность обеспечить занятость работников как в связи с бедственным состоянием компаний, так и вследствие угрозы взаимного заражения. В этих случаях необходимо использовать весь арсенал как нетрадиционных режимов занятости (удаленная работа и вахтовый метод), так и нестандартные формы занятости (неустойчивая занятость, долевая занятость, занятость по требованию, коворкинг, краудворкинг, использование труда волонтеров и др.).

Предлагаемая программа мер по восстановлению и защите рынка труда

Воздействие пандемии на мировой и российский рынки труда началось раньше, чем национальные правительства стали вводить ограничения на режимы работы предприятий, и закончится позже снятия этих ограничений. Это объясняется двумя основными обстоятельствами:

- развитием международного разделения труда — мировой товарный рынок уже давно стал глобальным;
- рынок труда представляет собой имманентную часть системы рынков, и любые изменения на товарных и финансовых рынках оказывают непосредственное влияние на спрос и предложение рабочей силы.

Если говорить о начальном влиянии пандемии на российский рынок, то в условиях глобализации товарного рынка оно проявилось в форме перебоев поставок импортной промежуточной продукции, прежде всего из Китая. Это привело к сбоям в обеспечении производства необходимыми компонентами, комплектующими и ингредиентами и, как следствие, сокращению выпуска некоторых российских компаний, что, в свою очередь, не могло не сказаться на спросе на труд и уровне оплаты труда.

Взаимосвязь системы рынков выражается в том, что:

- вынужденная приостановка работы организаций может иметь следствием банкротство и прекращение деятельности многих компаний, прежде всего малого и среднего бизнеса, что неизбежно приведет к сокращению спроса на труд;
- сокращение уровня оплаты труда во время вынужденного простоя уже привело к падению доходов значительной части россиян, ухудшению их финансового положения и экономических ожиданий. Как следствие, сокращается платежеспособный спрос населения, что, в свою очередь, влечет падение спроса на рынке факторов производства, в том числе труда;
- стагнация мировой экономики, начавшаяся под воздействием распространения коронавирусной инфекции, уже начала сказываться на объеме экспорта российской продукции, прежде всего углеводородов, что опять-таки будет вести к падению уровня деловой активности и сокращению реальных доходов бюджета. Все это неизбежно будет оказывать влияние на уровень доходов населения, а значит, и платежеспособный спрос;
- ухудшение финансового состояния значительного числа предприятий вследствие вынужденных простоев и падения спроса на выпускаемую ими продукцию будет вести либо к росту безработицы, либо к резкому сокращению уровня оплаты труда. Скорее всего будет наблюдаться и то, и другое.

Очевидно, что сложившаяся ситуация требует разработки комплекса мер как краткосрочного, так и долгосрочного характера. Причем эти меры должны быть направлены не только на стимулирование восстановления экономики, но и на создание условий для подготовки к новым экстренным ситуациям.

Обобщенная программа возможных мер представлена в табл. 4.

Программа мер по восстановлению и защите рынка труда

	Макроуровень	Мезоуровень	Микроуровень
Удаленная занятость	Изменение законодательства, регулирующего использование удаленного труда. Упрощение регламента перехода на дистанционный режим работы	<ol style="list-style-type: none"> Выравнивание дифференциации регионов по уровню доступа к ИКТ Консультационная помощь работодателям по организации удаленной занятости Создание условий для использования ИКТ в отдаленных и обособленных районах (Крайний Север, моногорода, воинские гарнизоны) 	Вложение средств в создание и оснащение удаленных рабочих мест
Вахтовый режим занятости	<ol style="list-style-type: none"> Изменение законодательства, регулирующего использование вахтового метода работы Субсидии компаниям для организации мест временного проживания работников в случае ухудшения эпидемиологической обстановки (в первую очередь для организаций медицины, транспорта и энергетики) 	Помощь в перепрофилировании государственного и санаторно-курортного фонда для организации мест временного проживания работников, занятых на вахтовых работах	Заблаговременное строительство общежитий для временного проживания работников в случае ухудшения эпидемиологической обстановки
Самозанятость	<ol style="list-style-type: none"> Стимулирование самозанятости высвобождаемых работников путем расширения мер государственной поддержки индивидуальных предпринимателей и самозанятых Распространение части гарантий трудового права на самозанятых 	Организация бесплатных курсов и программ обучения для начинающих предпринимателей, в том числе в дистанционном режиме	Предоставление высвобождаемым работникам возможности перехода на режим самозанятости при сохранении договорных связей с предприятием

		Макроуровень	Мезоуровень	Микроуровень
Долевая занятость		1. Более четкая регламентация гарантий работников в условиях долевой и временной занятости	1. Организация общественного ра- бот для поддержания доходов и социальной поддержки работ- ников 2. Создание временных рабочих мест для простаивающих работ- ников	1. Разъяснение работникам теку- щей ситуации и перспектив воз- вращения к нормальному режи- му работы 2. Организация временных подра- боток для простаивающих работ- ников 3. Оказание психологической по- мощи работникам
	Временная занятость	2. Упрощение регламента перехода на долевую и временную заня- тость		
Вынужденные от- пуска		1. Изменение законодательства, регулирующего использование вынужденных отпусков 2. Предоставление субсидий ра- ботникам, отправленным во вре- менный вынужденный отпуск		
Вынужденное увольнение работ- ников		1. Увеличение размера пособий по безработице и увеличение пе- риода их получения 2. Стимулирование развития тех- нологических платформ как ос- новы многосторонней занятости 3. Замена страхования на случай безработицы страхованием заня- тости (место увольнения — уход в отпуск для повышения квали- фикации) при краткосрочном сокращении объемов работ	1. Перформативирование служб за- нятости 2. Оказание психологической по- мощи высвобождаемым работ- никам 3. Привлечение лучших специали- стов к переобучению работников 4. Организация общественного ра- бот для обеспечения занятости высвобождаемых работников	1. Создание временных рабочих мест и организация системы подработок для высвобождаю- щихся работников 2. Сохранение связей с работни- ками с помощью системы зависи- мой занятости
Роботизация и ав- томатизация про- изводственного процесса		Разработка и реализация нацио- нального плана по роботизации и автоматизации производства (ана- лог плана ГОЭЛРО)	Региональные субсидии и налого- вые преференции для предприятий, активно внедряющих роботизацию и автоматизацию	Вложение средств в роботизацию и автоматизацию производства

Источник: составлено авторами.

Заключение

В ходе исследования были получены следующие результаты.

1. Предложена таксономия видов занятости, основанная на разделении понятий «режимы занятости» — «способы организации производства», и «формы занятости» — «организационно-правовые способы оформления трудовых отношений». Выделены традиционный, удаленный и вахтовый режимы занятости. Формы занятости разделены на стандартные (самозанятость, наемный труд) и нестандартные. Нестандартные формы занятости предложено разделить на три блока — вынужденные (неустойчивая занятость, заемный труд, замаскированные трудовые отношения, принудительная частичная занятость), добровольные (портфельная, проектная, долевая формы занятости и краудворкинг) и смешанные формы (зависимая самозанятость, наемный предприниматель, многосторонняя занятость, коворкинг).

2. Выявлены основные факторы, которые оказывают влияние на появление и развитие новых видов занятости: научно-технический прогресс, интересы работников и работодателей, институциональные факторы, экономическая ситуация, природные и техногенные факторы, включая эпидемии.

3. Проведен анализ трансформации рынка труда в условиях пандемии. Обосновано, что пандемия не породила новых режимов и форм занятости, она лишь изменила пропорции использования имеющихся режимов и конфигурацию уже существующих форм.

4. Предложен пакет действий на макро-, мезо- и микроуровне для подготовки к чрезвычайным ситуациям на рынке труда. Пакет включает в себя предложения по регулятивному, материальному и психологическому обеспечению роботизации и автоматизации производства, использованию дистанционного и вахтового режимов работы, а также нестандартных форм занятости.

Список литературы

Багирова А. П., & Ильвес Э. В. (2016). Параметры состояния социально-трудовой сферы общества как индикаторы роста прекаризации труда. *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, 12, 85–93.

Бобков В. Н., Вередюк О. В., Колосова Р. П., & Разумова Т. О. (2014). *Занятость и социальная прекаризация в России: введение в анализ*. ТЭИС.

Варшавская Е. Я. (2009). *Гибкость занятости: зарубежный опыт и российская практика*. Кемеровский государственный университет.

Вередюк О. В. (2013). Неустойчивость занятости: теоретические основы и оценка масштабов в России. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика*, 1, 25–32.

Гимпельсон В. Е., & Капелюшников Р. И. (2005). *Нестандартная занятость и российский рынок труда*. ГУ ВШЭ.

Гимпельсон В. Е., & Капелюшников Р. И. (2006). *Нестандартная занятость в российской экономике*. ГУ ВШЭ.

Карташова Л. В. (2020). Минимизация социально-экономических потерь высвобождения персонала в условиях экономического кризиса и преодоления последствий распространения новой коронавирусной инфекции. *Вестник РЭУ имени Г. В. Плеханова*, 4, 87–96.

Колосова Р. П., Разумова Т. О., & Артамонова М. В. (2019). Человек и труд в цифровой экономике (100-летию Международной организации труда посвящается). *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 3, 174–190.

Колот А. М. (2013). Трансформация института занятости как составляющая глобальных изменений в социально-трудовой сфере: феномен прекарнизации. *Уровень жизни населения регионов России*, 11, 93–101.

Комарова И. П., Сигарев А. В., & Устюжанина Е. В. (2020). Дистанционная занятость в формируемой в России цифровой экономике: уроки пандемии. *Российский экономический журнал*, 4, 42–55.

Котляров И. Д. (2015). *Нестандартные формы занятости. Общество и экономика*, 1-2, 203–218.

Маслова Е. В. (2018). Государственное регулирование нестандартной занятости: современный подход. *Экономика труда*, 4, 1059–1072.

Маслюкова Е. В., & Вольчик В. В. (2019). Прекариат и высшее образование. *Актуальные проблемы экономики и права*, 4, 1579–1591.

Мастеров А. И. (2019). Факторы формирования неформальной занятости в России и меры налоговой политики, направленные на их нейтрализацию. *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, 3, 490–508.

Международное бюро труда. (2017). *Нестандартные формы занятости. Анализ проблем и перспективы решения в разных странах. Обзорная версия*. МБТ.

Никифорова А. А. (1991). *Рынок труда: занятость и безработица*. Международные отношения.

Потуданская В. Ф., & Мокрецова А. В. (2012). *Классификация нестандартных форм занятости*. *Вестник Волгоградского института бизнеса*, 1, 75–79.

Радаев В. В. (2009). Теневая экономика России: изменение контуров. *Pro et Contra*, 1, 5–24.

Стребкова А. А. (2020). Дистанционный труд: развитие, проблемы, перспективы. *Вопросы российской юстиции*, 7, 374–381.

Чесалина О. В. (2018). От нестандартных форм занятости до работы на основе интернет-платформ. *Трудовое право в России и за рубежом*, 1, 22–25.

Bourhis P., H elou et L., Miklos Z., & Singh R. (2020) Data Centric Workflows for Crowdsourcing. In: Janicki R., Sidorova N., Chatain T. (eds) *Application and Theory of Petri Nets and Concurrency. PETRI NETS 2020. Lecture Notes in Computer Science*, 12152. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-51831-8_2

Countouris, N., & De Stefano, V. (2019). *New trade union strategies for new forms of employment*. ETUC, Brussels.

Department of Social Protection (2020, June, 16). *COVID-19 Pandemic Unemployment Payment*. <https://www.gov.ie/en/service/be74d3-covid-19-pandemic-unemployment-payment/>

Employment and Social Development Canada. (2020). *Work-Sharing Program – COVID-19*. <https://www.canada.ca/en/employment-social-development/services/work-sharing/notice-covid-19.html>

Guyot K., & Sawhill I. V. (2020, April 6). *Telecommuting will likely continue long after the pandemic*. <https://www.brookings.edu/blog/up-front/2020/04/06/telecommuting-will-likely-continue-long-after-the-pandemic/>

Hart K. (1973). Informal economy opportunities and the urban employment in Ghana. *Journal of Modern Africa Studies*, 11, 61–89.

International Labour Office. (2020). *World Employment and Social Outlook: Trends 2020*. Geneva, ILO.

Kartseva M. A., & Kuznetsova P. O. (2020). The economic consequences of the coronavirus pandemic: which groups will suffer more in terms of loss of employment and income? *Population and Economics*, 4 (2), 26–33.

OECD. (2019). *Policy Responses to New Forms of Work*. OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/0763f1b7-en>

Publications Office of the European Union. (2018). *Overview of new forms of employment*. Eurofound, Luxembourg.

Swissinfo. (2020, May 25). *Telework likely to continue after Covid-19, but not on a large scale*. https://www.swissinfo.ch/eng/workplaces_telework-likely-to-continue-after-covid-19--but-not-on-a-large-scale/45783004

Wratny J. (2020). New Forms of Employment. A Panoramic View of the Issues. In: Wratny J., Ludera-Ruszel A. (eds) *New Forms of Employment. Prekarisierung und soziale Entkopplung—transdisziplinäre Studien*. Springer VS, Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-28511-1_1

References

Bagirova A. P., & Il'ves E. V. (2016). Parameters of the state of the social and labor sphere of society as indicators of the growth of labor precarization. *Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'*, 12, 85–93.

Bobkov V. N., Veredyuk O. V., Kolosova R. P., & Razumova T. O. (2014). *Employment and Social Precarization in Russia: An Introduction to Analysis*. TEIC.

Varshavskaya E. YA. (2009). *Employment flexibility: foreign experience and Russian practice*. Kemerovskij gosudarstvennyj universitet.

Veredyuk O. V. (2013). Employment volatility: theoretical foundations and assessment of the scale in Russia. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya 5: Ekonomika*, 1, 25–32.

Gimpel'son V. E., & Kapelyushnikov R. I. (2005). *Precarious work and the Russian labor market*. GU VSHE.

Gimpel'son V. E., & Kapelyushnikov R. I. (2006). *Precarious work in the Russian economy*. GU VSHE.

Kartashova L. V. (2020). Minimization of socio-economic losses in the release of personnel in the context of the economic crisis and overcoming the consequences of the spread of a new coronavirus infection. *Vestnik REU imeni G. V. Plekhanova*, 4, 87–96.

Kolosova R. P., Razumova T. O., & Artamonova M. V. (2019). People and work in the digital economy (dedicated to the 100th anniversary of the International Labor Organization). *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seria 6. Ekonomika*, 3, 174–190.

Kolot A. M. (2013). Transformation of the institution of employment as a component of global changes in the social and labor sphere: the phenomenon of precarization. *Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii*, 11, 93–101.

Komarova I. P., Sigarev A. V., & Ustyuzhanina E. V. (2020). Distance employment in the emerging digital economy in Russia: lessons from the pandemic. *Rossijskij ekonomicheskij zhurnal*, 4, 42–55.

Kotlyarov I. D. (2015). Non-standard forms of employment. *Obshchestvo i ekonomika*, 1-2, 203–218.

Maslova E. V. (2018). State regulation of precarious work: a modern approach. *Ekonomika truda*, 4, 1059–1072.

Maslyukova E. V., & Vol'chik V. V. (2019). Precaria and higher education. *Aktual'nye problemy ekonomiki i prava*, 4, 1579–1591.

Masterov A. I. (2019). Factors of Formation of Informal Employment in Russia and Measures of Tax Policy aimed at neutralizing it. *Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'*, 3, 490–508.

Mezhdunarodnoe Byuro Truda. (2017). *Non-standard forms of employment. Analysis of problems and prospects for solutions in different countries*. Obzornaya versiya. MBT.

Nikiforova A. A. (1991). *Labor market: employment and unemployment*. Mezhdunarodnye otnosheniya.

Potudanskaya V. F., & Mokrecova A. V. (2012). Classification of non-standard forms of employment. *Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa*, 1, 75–79.

Radaev V. V. (2009). Russia's shadow economy: changing contours. *Pro et Contra*, 1, 5–24.

Strebkova A. A. (2020). Remote work: development, problems, prospects. *Voprosy rossijskoj yusticii*, 7, 374–381.

CHesalina O. V. (2018). From non-standard forms of employment to work based on Internet platforms. *Trudovoe pravo v Rossii i za rubezhom*, 1, 22–25.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Н. С. Павлова¹

МГУ имени М. В. Ломоносова, РАНХиГС (Москва, Россия)

А. А. Курдин²

МГУ имени М. В. Ломоносова, РАНХиГС,
НИУ Высшая школа экономики (Москва, Россия)

Д. А. Поляков³

АО «Лаборатория Касперского» (Москва, Россия)

УДК: 334.021

APP STORE: ГРАНИЦЫ РЫНКА И РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ APPLE⁴

Статья основана на результатах исследования рынков мобильных приложений. Распределение рыночной власти на этих рынках зависит от способности владельца цифровой экосистемы контролировать обращение мобильных приложений внутри своей экосистемы. Степень этого контроля определяется взаимозаменяемостью различных магазинов мобильных приложений как необходимых инструментов для предоставления доступа к мобильным приложениям. Авторы предоставляют основанные на результатах опроса эмпирические оценки такой взаимозаменяемости для магазина мобильных приложений от Apple — App Store. Результаты проводимых далее различных тестов на определение границ рынка подтверждают укорененность конечных пользователей в экосистеме Apple в отсутствие разумных возможностей изменить операционную систему и соответственно магазин приложений. Этот результат объясняет степени рыночной власти Apple и дает основание для антимонопольного вмешательства.

Ключевые слова: границы рынка, мобильные приложения, антимонопольная политика, конкуренция, операционная система.

¹ Павлова Наталья Сергеевна — к.э.н., доцент кафедры конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова, РАНХиГС; e-mail: pavl.ns@yandex.ru, ORCID: 0000-0002-9416-4086.

² Курдин Александр Александрович — к.э.н., старший научный сотрудник кафедры конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова, РАНХиГС, НИУ Высшая школа экономики; e-mail: aakurdin@gmail.com, ORCID: 0000-0001-6025-7551.

³ Поляков Дмитрий Алексеевич — руководитель отдела охраны интеллектуальной собственности и защиты АО «Лаборатория Касперского»; e-mail: dmitry.polyakov@kaspersky.com, ORCID: 0000-0002-6250-8454.

⁴ Статья подготовлена в рамках выполнения НИР по госзаданию РАНХиГС при Президенте РФ.

Цитировать статью: Павлова, Н. С., Курдин, А. А., & Поляков, Д. А. (2021). App Store: границы рынка и рыночная власть Apple. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 21(1), 103–127. <https://doi.org/10.38050/01300105202115>

N. S. Pavlova

Lomonosov Moscow State University, RANEPa (Moscow, Russia)

A. A. Kurdin

Lomonosov Moscow State University, RANEPa,
NRU Higher School of Economics (Moscow, Russia)

D. A. Polyakov

Kaspersky Lab (Moscow, Russia)

JEL: K21, L22, L41

APP STORE: MARKET BOUNDARIES AND APPLE'S MARKET POWER

The article is based on the research in mobile applications markets. The distribution of market power in these markets depends on the ability of a digital ecosystem's owner to control the handling of mobile applications inside the ecosystem. The degree of this control is determined by the substitutability of different application stores as necessary facilities for the access to mobile applications. The authors provide the survey-based empirical estimates of such substitutability for Apple's mobile application store — App Store. The results of further tests for market boundaries delineation confirm the embeddedness of final users in Apple's ecosystem in absence of feasible opportunities to change the operating system and, consequently, the application store. The findings explain the degree of Apple's market power and provide grounds for antitrust intervention.

Keywords: market boundaries, mobile applications, antitrust policy, competition, operating system.

To cite this document: Pavlova, N. S., Kurdin, A. A., & Polyakov, D. A. (2021). App Store: market boundaries and Apple's market power. *Moscow University Economic Bulletin*, 21(1), 103–127. <https://doi.org/10.38050/01300105202115>

Введение

Крупнейшие IT-компании привлекают все больше внимания антимонопольных регуляторов. Еврокомиссия вынесла ряд решений в отношении Google, назначив по их итогам рекордные штрафы. В настоящий момент Еврокомиссия также рассматривает ряд жалоб на компанию Apple. В США прошли слушания в Конгрессе, в ходе которых представители «большой четверки» (Google, Apple, Amazon и Facebook) отвечали на вопросы о злоупотреблениях рыночной властью. Россия зачастую оказывается «на передовой» в аналогичных вопросах, во многом за счет коротких

сроков рассмотрения дел, ограниченных законодательно, и факта нанесения ущерба российским компаниям вследствие действий зарубежных гигантов. Так, ФАС России вынесла решение против Google, установив незаконность запрета предустановки приложений, конкурирующих с собственными приложениями Google, на устройства с операционной системой Android за три года до вынесения решения Еврокомиссией по аналогичному делу (2015 г. и 2018 г. соответственно). Не менее знаковым является и дело по заявлению «Лаборатории Касперского» против Microsoft, в ходе которого было установлено, что Microsoft использовал свое доминирующее положение для продвижения своего антивируса Defender в ущерб антивирусам независимых разработчиков. Наконец, новейшее дело ФАС России против компании Apple по заявлению «Лаборатории Касперского» также касается использования крупнейшей компанией своей рыночной власти для продвижения собственных сервисов (приложение Screen Time) в ущерб приложениям от независимых игроков (в данном случае речь идет о приложениях для осуществления родительского контроля). Оно также имеет контекст в зарубежной практике (и опередит решения зарубежных антимонопольных органов, опять же, в силу более сжатых сроков рассмотрения антимонопольных дел в России): компании Kidslox и Qustodio — разработчики приложений родительского контроля — подали жалобу в Еврокомиссию, указывая на существенные потери в результате действий Apple¹; компании Spotify и Rakuten подали жалобы в Еврокомиссию, указывая на неравные условия, которые Apple создает для собственных и независимых приложений², а компания Tile опубликовала открытое письмо к Еврокомиссии. В результате Еврокомиссия в настоящее время ведет два антимонопольных расследования против Apple³.

Во всех указанных случаях антимонопольные органы сталкиваются с необходимостью формально обосновать наличие у компаний, чья деятельность является объектом расследования, рыночной власти. Сам факт

¹ Qustodio & Kidslox File a Complaint Against Apple with the European Commission over Abuse of Dominant Position. April 30th, 2019. <https://www.globenewswire.com/news-release/2019/04/30/1812192/0/en/Qustodio-Kidslox-File-a-Complaint-Against-Apple-with-the-European-Commission-over-Abuse-of-Dominant-Position.html>

² Spotify подал антимонопольную жалобу на Apple в Евросоюзе. *Ведомости*, 13 марта, 2019. <https://www.vedomosti.ru/technology/news/2019/03/13/796310-spotify>; Apple faces another EU antitrust complaint as App Store pressure grows. June 16th, 2020. <https://www.theverge.com/2020/6/16/21292625/apple-rakuten-kobo-app-store-antitrust-complaint-europe>; Apple comes out swinging against Tile after EU complaint. May 29th, 2020. <https://www.theverge.com/2020/5/29/21274709/apple-tile-european-commission-eu-complaint-app-store-iphone-response>

³ EU opens Apple antitrust investigations into App Store and Apple Pay practices. June 16th, 2020. <https://www.theverge.com/2020/6/16/21292651/apple-eu-antitrust-investigation-app-store-apple-pay>

большого размера данных компаний не позволяет однозначно утверждать, что они при этом могут единолично влиять на конкуренцию на соответствующих рынках. При этом при доказательстве наличия рыночной власти антимонопольные органы, как правило, вынуждены определять границы товарного рынка, на котором действует компания (хотя вопрос безусловной необходимости определения границ рынка для доказательства наличия рыночной власти и является объектом споров уже в течение долгого времени¹). Однако при попытках использовать методы определения границ рынка, которые считаются эталонными, когда речь идет о традиционных рынках, в случае цифровых рынков возникает ряд проблем, которые делают эти методы слабо применимыми: как минимум речь идет о нулевой цене на товары, которые зачастую обращаются на таких рынках, а также о взаимосвязи спроса одной группы пользователей цифровых сервисов со спросом другой группы пользователей (например, в случае магазина приложений это разработчики, распространяющие свое ПО через данный магазин приложений, и пользователи мобильных устройств, которые используют данный магазин для поиска и установки приложений). Специфика цифровых рынков требует, таким образом, модификации традиционно используемых методов (Шаститко, Маркова, 2020; Pontual Ribeiro, Golovanova, 2020).

Цель данной статьи — на примере недавнего дела из российской антимонопольной практики продемонстрировать, как может выглядеть такая модификация традиционного метода (теста гипотетического монополиста), и проиллюстрировать ее использование на реальных данных.

В качестве материала для иллюстрации использованы сведения из открытых источников для дела ФАС России против компании Apple по заявлению «Лаборатории Касперского». Данные, на основе которых применяется модифицированный метод гипотетического монополиста, получены из результатов опроса, проведенного Левада-Центром в 2020 г. по теме «Предпочтения пользователей мобильных приложений».

Актуальность данной работы обусловлена тем, что, хотя в экспертных и научных кругах идет постоянная дискуссия о возможностях модификации теста гипотетического монополиста для рынков с нулевой ценой, на практике на сегодняшний день осуществимость подобной модификации все еще ставится под сомнение (хотя Верховный суд Китая в решении по делу Qihu v. Tencent прямо указал на предпочтительность применения модификации теста гипотетического монополиста в части ухудшения качества вместо увеличения цены для рынков с нулевыми ценами²).

Стоит отметить, что вопрос интерпретации действий компании Apple с точки зрения концепций антитраста подробно описан в (Шаститко и др.,

¹ Напр., (Kaplou, 2011, 2012, 2013).

² <https://cgc.law.stanford.edu/wp-content/uploads/sites/2/2017/04/GC78-ENGLISH.pdf>

2020). В фокусе настоящей статьи будут находиться именно вопросы определения границ рынка.

В данной статье будут кратко изложены подробности антимонопольного дела по заявлению «Лаборатории Касперского» против Apple на основании сведений из открытых источников. Будут более подробно рассмотрены проблемы, возникающие при попытке определения границ рынка в этом случае, а также проанализированы различные способы их решения. На основании полученных выводов сформулирован дизайн опроса, а заключительная часть статьи посвящена использованию данных опроса для реализации выбранного метода определения продуктовых границ рынка.

Дело против Apple по заявлению «Лаборатории Касперского»

«Лаборатория Касперского» является разработчиком приложения Kaspersky Safe Kids (далее — KSK), предназначенного для осуществления функций родительского контроля на мобильных устройствах¹. С июля 2015 г. данное приложение было доступно для скачивания через магазин приложений App Store. Один из ключевых элементов функционала подобного приложения — контроль использования интернета и контроль программ и приложений на устройстве ребенка. С самой первой версии для этих целей использовалась технология конфигурационных профилей. После этого Apple одобрила 21 обновленную версию приложения KSK, из которых 20 — до выхода ОС iOS 12 в сентябре 2018 г. и одну — после. Затем очередное обновление KSK было отклонено “Apple” (ноябрь 2018 г.) в связи с тем, что Apple указала на использование в данном приложении запрещенных политикой Apple MDM-профилей². При этом в действительности технология MDM-профилей не использовалась в приложении KSK: необходимый функционал реализовывался с помощью конфигурационных профилей, а не MDM-профилей. «Лаборатория Касперского» направляла многочисленные обращения для урегулирования данного вопроса, однако в итоге Apple потребовала отказаться и от использования конфигурационных профилей в приложении KSK, что привело к ограничению функци-

¹ Приложения родительского контроля — приложение для защиты детей от угроз информационной безопасности, таких как интернет-страницы и программы с нежелательным и потенциально опасными для детей материалами, содержание которых имеет ограничение по возрасту. Родители с помощью данного приложения, установленного на своем устройстве, могут настроить, какие категории интернет-страниц являются нежелательными для просмотра ребенком, а также от каких типов программ необходимо защитить ребенка.

² MDM-профиль (сокр. англ. MDM, Mobile Device Management, пер. с англ. «Управление мобильными устройствами») — способ централизованного распространения информации о конфигурации и настройках на большое количество устройств.

онала приложения. Вследствие этого «Лаборатория Касперского» подала заявление о нарушении антимонопольного законодательства со стороны компании Apple в ФАС России.

Как было отмечено, указанные действия со стороны компании Apple по времени примерно совпали с выходом новой ОС iOS 12, которая содержала встроенное приложение Screen Time. Screen Time при этом также может использоваться для реализации функционала родительского контроля¹. Таким образом, в результате политики Apple одновременно с появлением у Screen Time преимуществ встроенного приложения приложения родительского контроля независимых разработчиков теряли доступ к размещению в App Store.

При этом важно отметить, что установка приложений сторонних разработчиков на соответствующие устройства в сегменте домашних пользователей (B2C) иначе как через магазин приложений App Store не предусмотрена (за исключением случаев взлома телефона (jailbreak)). Другой канал распространения приложений сторонних разработчиков, предоставляемый Apple, TestFlight, не может рассматриваться как эквивалентная альтернатива App Store, так как TestFlight сторонние разработчики могут использовать только для распространения своих приложений для тестирования очень ограниченной аудитории пользователей, которые специально выразили желание проводить такое тестирование.

Принципиально важным с точки зрения анализа рынка, на котором действует компания Apple, являются то, что источником рыночной власти компании Apple в отношении разработчиков приложений для операционной системы iOS является рыночная власть Apple в отношении индивидов — пользователей мобильных устройств под управлением iOS. Необходимо отметить, что эта последняя рыночная власть не эквивалентна рыночной власти Apple непосредственно на рынке мобильных устройств: даже если пользователь может относительно легко переключаться между разными производителями *во время* покупки мобильного устройства (и, соответственно, на рынке мобильных устройств рыночная власть компании невелика), то *после* данного приобретения пользователь попадает в экосистему Apple, и возможность воздействия на поведение пользователя собственного производства серьезно повышается. Чем больше пользователей мобильных устройств Apple, тем более выгодной разработка приложений для iOS является для разработчиков и тем более высокими будут потери от необходимости отказа от разработки для данной операционной системы. При этом сами пользователи, с одной стороны, также получают более высокую полезность от пользования устройством при условии, что разработанных для iOS приложений

¹ См. статью Apple «Использование средств родительского контроля на iPhone, iPad и iPod touch». <https://support.apple.com/ru-ru/HT201304>.

становится больше, но, с другой стороны, единожды выбрав мобильное устройство от Apple, уже не смогут с легкостью переключиться на мобильное устройство с другой ОС из-за возникновения эффекта блокировки (lock-in): переключение ассоциируется с определенным объемом невозвратных издержек, при котором хотя бы какая-то часть затрат на изначальную покупку компонентов набора из первичного товара (например, смартфона) и дополняющих его товаров (приложения) не будет компенсирована, если потребитель впоследствии переключится на первичный товар другого бренда. Таким образом, ключевой вопрос — насколько существенно данный эффект препятствует переключению конечных пользователей мобильных устройств на альтернативы магазину App Store и операционной системе iOS. Ответ на данный вопрос будет предопределять потери разработчиков от невозможности конкурировать с собственными приложениями Apple на равных условиях.

Предварительно можно утверждать, что эффект блокировки для пользователей мобильных устройств Apple является достаточно существенным, в России и во всем мире. Об этом говорят некоторые выводы, полученные в деле Еврокомиссии против Google, которое касалось связывания сервисов Google и магазина приложений Google Play Store. Хотя речь шла о контрактных отношениях между Google и производителями мобильных устройств, которые устанавливали на свои устройства операционную систему Android, при анализе продуктовых границ товарного рынка Еврокомиссия анализировала и возможности переключения конечных пользователей устройств — индивидов. Оценивая взаимозаменяемость магазинов с точки зрения пользователей мобильных телефонов и производителей приложений, Еврокомиссия пришла к выводу, что для первых релевантным окажется аргумент о разном функциональном назначении: App Store предназначен для скачивания приложений для работы на устройствах под управлением iOS, а Google Play предназначен для скачивания приложений для работы на устройствах под управлением Android. Как отмечается в решении Еврокомиссии¹, переключение пользователей с Android на iOS потребует перехода на другое устройство, что связано с высокими издержками, и такое переключение маловероятно в ответ на повышение цены приложений на 5–10%. Для разработчиков переключение оценивается как маловероятное, поскольку в случае переключения на iOS они потеряют доступ к подавляющей доле потребителей, учитывая, что в 2016 г. 81% мобильных устройств, проданных во всем мире, были устройствами под управлением Android². Здесь стоит отметить, что, хотя доля мобильных устройств Apple заведомо меньше устройств под управ-

¹ CASE AT.40099 Google Android Commission. Decision. https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/40099/40099_9993_3.pdf, p. 143.

² Там же, с. 68.

лением Android, тем не менее отказ от предоставления своего приложения пользователям устройств Apple также способен привести к значимым потерям¹, в связи с чем та же логика в отношении разработчиков потенциально применима и для определения границ товарного рынка для App Store. Например, статистика, представленная Sensor Tower Store Intelligence², которая оценивает доходы и загрузки приложений по всему миру, показывает, что пользователи Apple App Store потратили примерно 46,6 млрд долл. в 2018 г., что на 88% больше, чем 24,8 млрд долл., потраченных на Google Play. Другими словами, даже несмотря на закрытость экосистемы, разработчикам очень выгодно быть представленными в App Store. Альтернатива в виде Google Play с финансовой точки зрения видится крайне слабой.

Таким образом, в качестве предварительной гипотезы можно утверждать, что Apple занимает доминирующее положение на рынке магазинов приложений для мобильных устройств под управлением iOS, потребителями на котором выступают пользователи мобильных устройств, в силу безальтернативности App Store как магазина приложений для iOS. Из этого доминирующего положения проистекает возможность в одностороннем порядке ограничивать конкуренцию на рынке приложений для родительского контроля, разработанных для iOS (подробнее о теории и практике такого воздействия см. (Павлова и др., 2020).

Ключевой вопрос для проверки данной гипотезы — подтверждение продуктовых границ рынка магазинов приложений для мобильных устройств под управлением iOS, потребителями на котором выступают пользователи мобильных устройств.

Тест гипотетического монополиста на рынках с нулевой ценой: изменение цены vs. изменение издержек и качества

Сложностью с определением границ товарного рынка магазинов мобильных приложений является то, что для ряда потребителей его использование является бесплатным, если они устанавливают через него только бесплатные приложения. Если они устанавливают платные приложения, то аналогом цены за получение доступа к ним через магазин приложений может выступать комиссия, которая берется Apple с цены приложения и де-факто включается в потребительскую цену этого приложения. В этом случае изменение размера комиссии можно интерпретировать как изменение цены за услугу доступа к приложениям, и данную величину можно использовать для применения теста гипотетического монополиста.

¹ Подробнее о величине и структуре данных потерь см. раздел 3.

² <https://sensortower.com/blog/app-revenue-and-downloads-2018>

Для бесплатных товаров тест гипотетического монополиста в немодифицированном виде неприменим, поскольку для товаров с нулевой ценой невозможно содержательно моделировать повышение цены на 5–10%.

Для случая нулевой цены в литературе в настоящий момент представлены две модификации теста гипотетического монополиста (SSNIP) (Newman, 2015, 2016):

- Small but significant non-transitory increase in cost (SSNIC) — тест, в рамках которого оценивается переключение потребителей на товары-заменители в ответ на небольшое, но значимое долгосрочное повышение издержек использования товара, притом что издержки пользования иными товарами остаются неизменными;
- Small but significant non-transitory decrease in quality (SSNDQ) — тест, в рамках которого оценивается переключение потребителей на товары-заменители в ответ на небольшое, но значимое долгосрочное снижение качества товара, притом что качество других товаров остается неизменным.

Оба варианта теста являются менее подробно разработанными в теории и практике по сравнению с тестом гипотетического монополиста с повышением цены и характеризуются определенными ограничениями.

SSNDQ-тест был предложен в работе (Hartman et al., 1993). Основные ограничения его применения связаны с многопараметральным характером качества как явления и сложностью его измерения. Если даже удастся предложить метрику, которая измеряет какой-либо важный для потребителя аспект качества, далее встает вопрос о том, что будет аналогией повышения цены на 5–10% в терминах потери качества. Помимо этого встает вопрос о том, насколько реалистичен такой шок качества по сравнению с ценовым шоком, реакцию на который измеряет SSNIP-тест, учитывая, что качество, как правило, не изменяется так дискретно (Caffarra, Latham, 2017). Наконец, все эти особенности накладываются на традиционные проблемы и ограничения теста гипотетического монополиста, такие как целлофановая проблема (как определить «конкурентный» уровень качества?)¹. В результате, по мнению ряда экспертов, такая вариация теста гипотетического монополиста становится практически неприменимой (OECD, 2013, р. 9), хотя некоторые исследователи, напротив, говорят о предпочтительности данной модификации (Mandrescu, 2018).

SSNIC-тест частично схож по своим ограничениям, однако представляется более операциональным. С одной стороны, характеристиками издержек потребления товаров с нулевой ценой часто могут выступать за-

¹ О ряде ограничений теста гипотетического монополиста см. дискуссию (Katz, Shapiro, 2003; O'Brien, Wickelgren, 2003; Farrell, Shapiro, 2008; Daljord, Sørgard, Thomassen, 2008; Moresi, Salop, Woodbury, 2008; Daljord, Sørgard, 2011; Langenfeld, Li, 2014; Daljord, Sørgard and Thomassen, 2014; Moresi, Salop, Woodbury, 2019).

траты времени и внимания на просмотр рекламы (издержки внимания, attention costs) или же затраты в форме предоставления личных данных в обмен на услугу (информационные издержки, information costs) (Newman, 2015, 2016). Потребителю сложнее представить себе повышение таких затрат на небольшую, но значимую величину (и свою реакцию на такое повышение), чем повышение цены на 5–10%. С другой стороны, операционализировать подобные издержки и реакцию на них сравнительно легче, чем качественные характеристики, особенно в случае наличия горизонтальной дифференциации.

Как следствие, в ходе применения теста SSNIC или SSNDQ необходимо определить, о каких именно издержках или параметрах качества идет речь — какие из них наиболее значимы для потребителя в связи со спецификой услуги и с учетом специфики предполагаемого нарушения, — и постараться концептуализировать их для респондентов в рамках теста гипотетического монополиста.

Стоит учесть, что тест гипотетического монополиста может быть основан на использовании статистических данных, которые собирают органы государственной статистики, специализированные частные агентства (например, Nielsen) и сами компании. Однако в случае с нулевой ценой доступ к необходимой статистической информации оказывается еще более сложным. Вот почему в фокусе — применение опросных методов¹.

Дизайн опроса в целях проведения модифицированного теста гипотетического монополиста на примере магазина приложений

В рамках подготовленного Левада-Центром опроса² использованы два варианта теста гипотетического монополиста:

- 1) в «традиционном» варианте (SSNIP) для потребителей платных приложений, в котором оценивается реакция потребителей на повышение цены;
- 2) в варианте SSNIC для потребителей бесплатных приложений, в котором оценивается реакция потребителей на повышение издержек доступа к мобильным приложениям.

Рассмотрим методологию проведения теста для обоих случаев более подробно.

¹ Кроме того, данные компаний, которые могут использоваться для проведения теста гипотетического монополиста, зачастую представляют собой коммерческую тайну, в силу чего использование их для получения альтернативных оценок различными исследователями или группами исследователей зачастую оказывается нереализуемо.

² Левада-Центр (2020). Предпочтения пользователей мобильных приложений. Отчет по результатам исследования.

1) Тест гипотетического монополиста в «традиционном» варианте подразумевает ответ на вопрос «Какими товарами и в каком объеме они предпочтут заменить предварительно определенный товар, если цена на него долговременно (дольше одного года) повысится на 5–10%, а цены на остальные товары останутся неизменными?» (пункт 3.9 Порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке, утвержденного приказом ФАС России от 28.04.2010 № 220 (далее — Порядок-220). Однако в связи с характером предполагаемого нарушения и спецификой предварительно определенных границ рынка данная формулировка должна быть модифицирована (без потери содержания) с целью лучшего соответствия задаче исследования и получения информации, релевантной для определения границ затронутого товарного рынка. Порядок-220 не запрещает использование методов анализа границ рынка за пределами тех, которые непосредственно описаны в данном документе. Вместе с тем даже те методы, которые непосредственно в нем описаны, применяются не всегда (Avdasheva et al., 2019). Таким образом, применение данной модификации не противоречит текущей редакции Порядка-220, хотя вопрос о пересмотре данного документа для лучшего отражения специфики цифровых рынков стоит на повестке дня ФАС России¹. В рамках опроса данный вопрос сформулирован следующим образом:

«Представьте себе следующую ситуацию. В операционной системе вашего смартфона, да и всех других смартфонов с аналогичной операционной системой, произошли изменения, но они не коснулись других операционных систем. Из-за этих изменений ваши среднемесячные траты на покупку приложений, оплату подписки и/или дополнительных функций выросли на 10%, и их сокращения не ожидается. Как бы вы поступили в такой ситуации? (Один ответ.)

1. Продолжил(а) бы пользоваться своим смартфоном с установленной на нем операционной системой.
2. Перешел(-шла) бы на использование смартфона с другой операционной системой.
3. Другое (укажите, что именно).
4. Затрудняюсь ответить».

Платой за доступ к мобильным приложениям через магазин приложений является комиссия. Эту комиссию получает Apple, предоставляя потребителям возможность установить приложение и пользоваться им. Однако данная комиссия структурно не выделяется для потребителя отдельно в составе платы за пользование приложением в целом, в связи с чем вопрос в тесте задается про реакцию потребителей на повышение платы за приложения в целом на 10%. Поскольку комиссия в общем случае составляет 30%

¹ <https://fas.gov.ru/news/27404>

от цены¹, то повышение комиссии на 10% дает меньший прирост общей цены приложений, чем 10%, о которых идет речь в опросе². Однако переключение в ответ на повышение стоимости приложений на 10% заведомо будет больше, чем переключение в ответ на повышение на 10% комиссии, которая составляет лишь часть стоимости приложения. Таким образом, если пользователи не будут переключаться на альтернативные варианты при повышении совокупной платы за приложения на 10%, они тем более не станут переключаться при повышении комиссии на 10%.

Соответственно, данная формулировка теста оказывается весьма требовательной к проверке возможного расширения границ товарного рынка; иными словами, если есть хоть небольшой шанс на признание рынка в более широких продуктовых границах, то тест наверняка на это укажет, но в то же время крайне сложно экономически обосновать границы рынка более широкие, нежели полученные по итогам применения теста в данной формулировке.

Хотя традиционная формулировка вопроса из теста гипотетического монополиста (в том числе формулировка, принятая в рамках Порядка-220) предполагает измерение реакции потребителей на повышение цены на 5–10%, в проведенном опросе потребителей попросили представить себе реакцию на повышение трат на 10% — таким образом, измеряется максимальное переключение, возможное в рамках теста гипотетического монополиста. Если при повышении цены на 10% переключение не будет иметь место или будет иметь место, но его масштаб будет недостаточным для сдерживания гипотетического монополиста от повышения цены, то это заведомо обеспечивает такой же результат (необходимость определения границ рынка в первоначально оцененных границах), который был бы при повышении цены на 5–10%.

В связи с тем, что приложениям, разработанным для устройств под управлением iOS, доступны разные бизнес-модели³, потребителю необходима расшифровка понятия «цена» приложения. Цена может быть уплачена в момент скачивания приложения; при переходе на улучшенную версию приложения или получении дополнительного функционала; в порядке подписки; в рамках комбинации представленных способов. Apple берет комиссию в размере 30% с платы и за изначальную покупку приложений, и за покупки внутри приложения, а также за первый год подписки (комиссия с подписки со второго года составляет 15%)⁴. Таким образом, в каждый момент времени пользователь может платить за доступ к приложениям разными способами, не только в формате первичной покупки

¹ <https://www.apple.com/ru/ios/app-store/principles-practices/>

² Прирост цены приложения составил бы всего 3% в общем случае и 1,5% для подписки после первого года.

³ <https://developer.apple.com/app-store/business-models/>

⁴ <https://www.apple.com/ru/ios/app-store/principles-practices/>

и установки приложения. В связи с этим в заданном вопросе потребителю предлагают оценить свою реакцию на повышение своих трат на приложения за период — за месяц — в формулировке затрат «на покупку приложений, оплату подписки и/или дополнительных функций». Данный период выбран с целью облегчения понимания вопроса для потребителя, в том числе в связи с тем, что многие подписки устроены по принципу ежемесячной оплаты.

В связи с предварительным определением границ рынка в качестве магазина приложений для мобильных устройств под управлением iOS в качестве вариантов ответа для оценки переключения потребителей на взаимозаменяемые услуги потребителя спрашивают о его переключении на устройства с другой операционной системой. Данная формулировка выбрана в силу того, что операционная система iOS и магазин приложений для нее поставляются в наборе с мобильным устройством, и App Store является единственным магазином приложений для iOS в соответствии с политикой Apple. Поэтому для того, чтобы корректно учесть издержки переключения, необходимо задавать вопрос не просто о переходе на другой магазин приложений, но о переходе на использование устройства с другой операционной системой. Это связано еще и с тем, чтобы сделать опрос приближенным к обстоятельствам реального выбора. Вероятно, некоторые из пользователей не задумываются (в случае гипотетической ситуации выбора), что смена магазина приложений потребует и смены операционной системы, а вместе с ней — и самого устройства, тогда как реальная ситуация выбора будет именно такой.

Опрос проводился и среди пользователей смартфонов Apple, и среди пользователей смартфонов других производителей, работающих с операционной системой Android и др. Такой подход обеспечивает возможность расширить продуктовые границы товарного рынка при необходимости для включения в него магазинов приложений для устройств под управлением других ОС.

Необходимо также отметить, что опрос проводился среди пользователей смартфонов и вопросы были сформулированы относительно смартфонов, хотя ОС iOS и Android действуют и на других мобильных устройствах, таких как планшеты. Смартфоны как фокус исследования были выбраны в связи с необходимостью максимально возможного упрощения вопросов для понимания респондентов, с учетом того, что доля пользователей смартфонов среди населения Российской Федерации высока: по данным Deloitte, в 2018 г. распространенность одних смартфонов среди населения России составила 90%, в то время как распространенность планшетов составила 67%¹.

¹ Deloitte (2018). Медиапотребление в России — 2018. Восстановление уровня лояльности к рекламе в интернете. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/research-center/media-consumption-in-russia-2018-ru.pdf>

Наконец, условие вопроса о том, что обратное сокращение затрат в будущем после повышения не ожидается, отражает условие теста гипотетического монополиста о долгосрочности повышения цен.

2) Тест гипотетического монополиста в формате SSNIC модифицирован с учетом описанных выше факторов, обусловивших выбор формулировки теста SSNIP, за исключением одного — вместо реакции на повышение среднемесячных трат на приложения потребителей просят оценить реакцию на повышение затрат на доступ к бесплатным приложениям. В рамках опроса данный вопрос сформулирован следующим образом:

«Представьте себе следующую ситуацию. В операционной системе вашего смартфона, да и всех других смартфонов с аналогичной операционной системой, произошли изменения, но они не коснулись других операционных систем. Из-за этих изменений ваши среднемесячные затраты времени и усилий на поиск и установку приложений выросли на 10%, и их сокращения не ожидается. Как бы вы поступили в такой ситуации? (Один ответ.)

1. Продолжил(а) бы пользоваться своим смартфоном с установленной на нем операционной системой.
2. Перешел(-шла) бы на использование смартфона с другой операционной системой.
3. Другое (укажите, что именно).
4. Затрудняюсь ответить».

Поскольку предварительно определенные границы товарного рынка оценены как магазины приложений для мобильных устройств под управлением iOS, то релевантные затраты определены как издержки на поиск приложений и их установку, поскольку именно с данными издержками в первую очередь сталкивается пользователь магазина приложений.

По аналогии с «традиционной» версией теста гипотетического монополиста предполагаемое повышение издержек также устанавливается на уровне 10%.

Оценка продуктовых границ товарного рынка

В соответствии с пунктом 3.2 Порядка-220 определение продуктовых границ товарного рынка основывается на мнении покупателей (как физических, так и юридических лиц) о взаимозаменяемости товаров, составляющих одну товарную группу.

Тест гипотетического монополиста (в соответствии с п. 3.9 Порядка-220) предполагает, что после опроса покупателей о возможности замещения исследуемого товара на другой товар при росте цены первого товара на 5–10% исследователи определяют долю покупателей, готовых переключиться на другой товар. Оценка этой доли позволяет сказать, является ли выгодным для продавца первого товара такое повышение цен,

и если оно все-таки выгодно (несмотря на уход какой-то части покупателей), то, значит, первый товар заменить довольно трудно. Тогда надо считать, что использованные при сопоставлении другие товары все же являются частью иного товарного рынка.

Как уже отмечалось, в рамках опроса были разграничены случаи доступа к платным и бесплатным приложениям, поскольку для второго случая тест гипотетического монополиста в традиционной формулировке неприменим.

Результаты опроса представлены на рис. 1 и 2.



Рис. 1. Пользователи с опытом оплаты приложений: готовность к переходу на смартфон с другой операционной системой в ответ на долгосрочное повышение среднемесячных трат на приложения на 10%

Источник: (Левада-Центр, 2020).

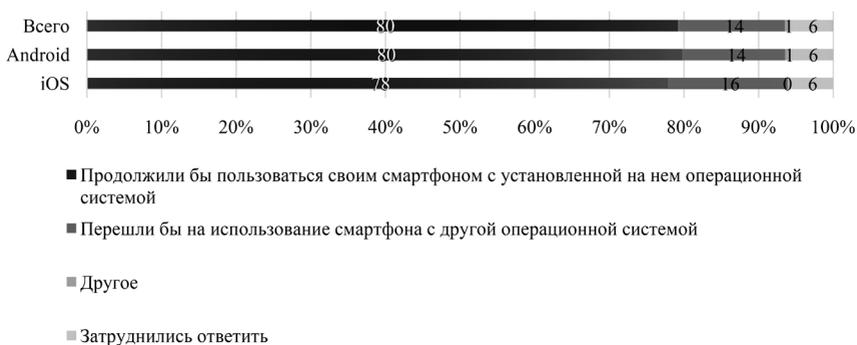


Рис. 2. Пользователи без опыта установки платных приложений: готовность к переходу на смартфон с другой операционной системой в ответ на долгосрочное повышение среднемесячных затрат времени и усилий на поиск и установку приложений на 10%

Источник: (Левада-Центр, 2020).

Результаты исследования показывают, что подавляющее большинство (74%) пользователей с опытом оплаты приложений не готовы пере-

йти на смартфон с другой операционной системой в случае увеличения на 10% их среднемесячных трат на покупку приложений, оплату подписки и/или дополнительных функций. При этом среди владельцев смартфонов на операционной системе iOS доля готовых сменить смартфон на смартфон с другой операционной системой при росте среднемесячных трат на приложения на 10% составляет 14%, среди владельцев смартфонов на Android — 22%. Среди пользователей без опыта установки платных приложений также лишь меньшинство (14%) пользователей готовы перейти на смартфон с другой операционной системой в случае увеличения среднемесячных затрат времени и усилий на поиск и установку приложений на 10%. Среди пользователей смартфонов на iOS такая доля составляет 16%, среди пользователей смартфонов на Android — 14%.

Таким образом, в рамках SSNIP-теста при оценке продуктовых границ товарного рынка, включающего магазин приложений для смартфонов под управлением iOS, получено значение переключения 14%, в рамках SSNIC-теста — 16%.

При интерпретации полученных результатов необходимо принять во внимание, что дизайн исследования был составлен так, чтобы оценки переключения получились близкими к максимальным, которые можно было бы получить в рамках теста гипотетического монополиста в его традиционном варианте (как он описан в п. 3.9 Порядка-220):

- хотя в тесте гипотетического монополиста стандартно устанавливается реакция потребителей на повышение цены на 5–10%, в рамках проведенного опроса устанавливалась реакция на повышение цены на 10%. Это позволяет, во-первых, добиться упрощения вопроса, а во-вторых, получить верхнюю границу оценки готовности к переключению — соответственно при повышении цены на 5–10% переключение составило бы заведомо меньшую величину;
- в вопросе для пользователей платных приложений устанавливалась их реакция не на повышение комиссии магазина приложений на 10%, что составило бы не более 3% от конечных цен приложений, а о повышении стоимости самих приложений на 10%.

Кроме того, можно утверждать, что среди пользователей платных приложений переключение асимметрично в зависимости от того, каким устройством изначально владеет респондент: готовность переключения пользователей устройств Apple, которые находятся в фокусе нашего анализа, оказывается ниже, чем для владельцев устройств на ОС Android. Для бесплатных приложений различия между пользователями разных устройств находятся в пределах погрешности. Таким образом, пользователи Android более чувствительны к стоимости платных приложений. Это согласуется с данными о том, что на магазин Google Play приходится 73,4% скачиваний приложений в мире (по данным 2019 г.),

но при этом 64,9% трат пользователей на мобильные приложения приходится на устройства Apple¹.

При этом практически совпадающие значения (разница в пределах статистической погрешности) в долях переключения/непереключения для пользователей устройств Apple, независимо от того, пользуются ли они платными или только бесплатными приложениями, говорит о возможности объединить эти группы для рассмотрения.

Таким образом, первичная оценка представленных данных говорит в пользу того, что переключение потребителей будет несущественным и не помешает гипотетическому монополисту повысить цену. Однако для более точной проверки того, будет ли гипотетическому монополисту *выгодно* повысить цену/издержки в рамках предварительно определенных границ товарного рынка, необходимо сделать еще один шаг. В соответствии с пунктом 3.9 Порядка-220 установить, что предварительно определенные границы товарного рынка были верными, можно при выполнении хотя бы одного из двух условий:

- гипотетическое увеличение цены на входящие в группу товары не ведет к их замене приобретателями на другие товары — данное условие не соблюдается, так как определенное, хотя и ограниченное переключение все же имеет место;
- гипотетическое увеличение цены на входящие в группу товары не обуславливает утрату продавцом (продавцами) выгоды от продажи таких товаров по увеличенной цене.

Для проверки второго условия представляется возможным использовать так называемый анализ критических потерь в продажах (critical loss analysis) (U. S. DoJ, FTC, 2010; Павлова (ред.), 2014).

В общем случае в рамках анализа критических потерь продаж как части теста гипотетического монополиста проводится расчет той максимальной величины сокращения объема продаж товара в результате повышения цены на него на 5–10%, которое может позволить себе гипотетический монополист без потери прибыли. Если фактический объем сокращения продаж товара (в результате переключения на заменители или отказа от потребления) в ответ на повышение цены на 5–10% превысит критический, то такое повышение цены невыгодно гипотетическому монополисту — а значит, границы рынка должны быть расширены.

Пример применения данного теста на российских данных, полученных в результате социологического опроса, представлен в статьях (Павлова, Шаститко, 2019; Katsoulacos et al., 2020). Однако стоит отметить несколько моментов, отличающих анализируемую ситуацию от ситуации, описанной в статье:

- завышенность масштабов переключения в текущем опросе за счет формулировки вопросов, как описано выше;

¹ <https://sensortower.com/blog/app-revenue-and-downloads-2019>

- относительно малый масштаб переключения. Как правило, критические значения продаж оказываются сравнительно небольшими при высоких уровнях рентабельности по переменным издержкам (Scheffman, 2003), в связи с чем при таких уровнях переключения, как в представленных результатах опроса, большое значение будет играть статистическая погрешность, как и любые возможные источники смещенности в оценках респондентов. Поскольку в ситуации, описанной в статье, наблюдалось переключение в масштабах около 60%, а не 15–20%, как в данном случае, то данные факторы не играли такой роли;
- высокий уровень рентабельности по переменным издержкам можно предположить для данного случая в связи с тем, что магазины приложений, приложения и операционные системы являются информационными товарами, для которых характерны сравнительно высокие постоянные издержки производства (в первую очередь — издержки создания первого экземпляра). В дальнейшем стоимость создания каждого следующего экземпляра приложения для одного пользователя близка к нулю¹, в связи с чем средние переменные издержки для таких товаров будут малы.

В связи с этим необходимо принять во внимание, что статистическая погрешность данных исследования при использованном дизайне выборки не превышает 3,4 процентного пункта (п.п.)². При этом при переходе к анализу подвыборки — в частности, только пользователей устройств Apple — статистическая погрешность может возрасти до 5–6 п.п. Так, в ответе пользователей платных приложений для iOS на вопрос о готовности переключиться на устройства с другой ОС при повышении среднемесячных трат на приложения на 10% погрешность составляет 4,9 п.п.

Учитывая изложенное, перейдем к анализу критических потерь продаж с использованием данных, полученных по итогам опроса³.

Итак, повышение цены будет невыгодным для гипотетического монополиста, если его прибыль после повышения (обозначена Π_1) окажется ниже, чем до повышения (Π_0), что можно выразить неравенством:

$$\Pi_1 < \Pi_0. \quad (1)$$

¹ Это, однако, не означает, что все издержки на поддержание и развитие приложения после создания первой копии равны нулю, поскольку возникают также издержки на создание новых версий, исправление выявленных ошибок и устранение уязвимостей, поддержание инфраструктуры и т.д. Но данные издержки в краткосрочном периоде относятся к постоянным, а не переменным расходам, поскольку не зависят от объема выпуска.

² Левада-Центр (2020). Предпочтения пользователей мобильных приложений. Отчет по результатам исследования.

³ Методика проведения критических потерь продаж в общем виде излагается в соответствии с (Павлова, Шаститко, 2019).

При этом прибыль равна выручке за вычетом постоянных и переменных издержек:

$$\Pi_0 = p_0 Q_0 - (c_0 Q_0 + FC), \quad (2)$$

где p_0 , c_0 , Q_0 — соответственно цена, средние переменные издержки и объем продаж до повышения цены, FC — постоянные издержки. Аналогичный вид имеет формула для прибыли Π_1 .

Тогда условие, при котором прибыль после повышения цены окажется ниже, чем до повышения, можно преобразовать в следующий вид:

$$(p_1 - c_1)Q_1 - FC < (p_0 - c_0)Q_0 - FC, \quad (3)$$

где p_1 , c_1 , Q_1 — соответственно цена, средние переменные издержки и объем продаж после повышения цены.

Соответственно максимальная разница между Q_0 и Q_1 , при которой данное неравенство выполняется, будет равна критическим потерям продаж в абсолютном выражении в натуральных единицах.

Учитывая, что постоянные издержки FC по определению не изменяются при изменении объемов выпуска и присутствуют в обеих частях неравенства, его можно преобразовать в эквивалентное следующего вида:

$$(p_1 - c_1)Q_1 < (p_0 - c_0)Q_0. \quad (4)$$

Средние переменные издержки c_0 и c_1 , исходя из предварительно определенных границ рынка, должны были бы относиться к издержкам обеспечения доступа каждого пользователя к приложениям. Однако в связи с ограничениями опросных методов в опросе спрашивалось про повышение цены (трат) на приложения в целом, в связи с чем в данном уравнении c_0 и c_1 также относятся к переменным издержкам не только предоставления доступа к приложениям, но и разработки и реализации самих приложений.

Для определения критических потерь в продажах, обозначаемых CL $\left(CL = \frac{Q_0 - Q_1}{Q_0} \right)$, предположим, что средние переменные издержки до и после повышения цены равны: $c_1 = c_0 = c$. Равенство c_0 и c_1 является стандартной предпосылкой анализа критических потерь продаж (Scheffman, 2003). С данной предпосылкой критические потери в продажах CL могут быть выражены следующим образом:

$$(p_0 + \Delta p - c)(Q_0 - \Delta Q) = (p_0 - c)Q_0, \quad (5)$$

где $(Q_0 - Q_1) = \Delta Q$ и $(p_1 - p_0) = \Delta p$.

Таким образом, учитывая, что $\frac{Q_0 - Q_1}{Q_0} = CL$, и решив уравнение (5):

$$CL = \frac{s}{s + m}, \quad (6)$$

где s — относительное изменение цены, $s = \frac{\Delta p}{p}$, а m — рентабельность продаж по переменным издержкам до гипотетического повышения цены, $m = \frac{p_0 - c}{p_0}$.

Из формулировки вопроса теста гипотетического монополиста мы знаем, что гипотетическое повышение цены/издержек пользования товаром составило 10%, т.е. $s = 10\%$. Значение m равно 100% в случае нулевых средних переменных издержек, но в общем случае составляет от 0 до 100% (предполагая, что товар не продается в убыток). Точное значение рентабельности продаж приложений по переменным издержкам чрезвычайно трудно рассчитать, в том числе из-за ограниченного доступа к данным конкретных фирм. Однако возможно использовать в качестве ориентира совокупную рентабельность, принимая во внимание, что она будет ниже, чем рентабельность по переменным издержкам. Такое значение имеется в публичном доступе для компании Apple, однако оно рассчитано для всех ее сервисов, а не только для приложений. Согласно этим данным, за 2019 финансовый год совокупная рентабельность компании “Apple” по услугам составила $(46\,291 - 16\,786) / 46\,291 = 63,73\%$ ¹.

Предполагая, что рентабельность приложений для Apple по переменным издержкам находится где-то в окрестности данного значения, можем получить значение критических потерь в продажах:

$$CL = \frac{10\%}{10\% + 63,73\%} = 13,6\%. \quad (7)$$

Фактическое переключение составило 14–16%, что отличается от критического значения в пределах статистической погрешности: так, для ответа на вопрос о готовности переключиться при росте среднемесячных затрат на 10% среди владельцев смартфонов Apple статистическая погрешность составляет 4,9 п.п., т.е. доверительный интервал находится между 9,1 и 18,9%. **Таким образом, учитывая, что масштаб переключения заведомо оценен по верхней границе, анализ критических потерь в продажах позволяет нам придерживаться гипотезы о том, что продуктовые границы товарного рынка совпадают с предварительно определенными — а именно речь идет о рынке магазинов приложений для мобильных устройств под управлением ОС iOS.**

Дополнительную оценку устойчивости результата мы можем получить, проверив, является ли фактическое переключение больше критического значения при максимальном значении рентабельности m ($m = 100\%$). Чем больше значение m , тем меньше критические потери продаж и тем

¹ <https://www.apple.com/newsroom/pdfs/Q4%20FY19%20Consolidated%20Financial%20Statements.pdf>; [https://s2.q4cdn.com/470004039/files/doc_financials/2019/ar/_10-K-2019-\(As-Filed\).pdf](https://s2.q4cdn.com/470004039/files/doc_financials/2019/ar/_10-K-2019-(As-Filed).pdf)

с меньшего порога фактического переключения возникает потребность в расширении границ товарного рынка. Если даже при таком значении m не найдется оснований для расширения границ, то это подтвердит правильность предварительно определенных границ товарного рынка.

Как следует из формулы (6), при максимальном значении $m = 100\%$ критические потери продаж будут равны:

$$CL = \frac{s}{s+m} = \frac{10\%}{10\%+100\%} \approx 9,1\%. \quad (8)$$

Учитывая, что фактическое переключение составило 14% для пользователей платных приложений для iOS и 16% для пользователей только бесплатных приложений для iOS, то даже при максимальном значении m , которое заведомо больше фактического, разница между критическими потерями продаж и фактическим масштабом переключения остается в рамках статистической погрешности в 4,9 п.п. для пользователей платных приложений и лишь на 2 п.п. отличается от ее границ для пользователей бесплатных приложений. Учитывая, что, как уже отмечалось, масштаб переключения заведомо оценен по верхней границе, полученные результаты не дают оснований для расширения продуктовых границ товарного рынка по сравнению с предварительно определенными.

Таким образом, анализ критических потерь продаж подтверждает правильность предварительно определенных границ товарного рынка.

Иные результаты, полученные в рамках опроса, также свидетельствуют в пользу предварительно определенных товарных границ. Действительно, в ответ на вопрос о готовности в ближайшие три года сменить свое устройство на смартфон с другой ОС подавляющее большинство респондентов ответили отрицательно: 81% по всей выборке респондентов указали в качестве ответа «Нет, точно не планирую» и «Нет, скорее не планирую» (рис. 3).



Рис. 3. Готовность смены смартфона на смартфон с другой операционной системой в ближайшие 3 года

Источник: (Левада-Центр, 2020).

При этом готовность переключиться несимметрична между владельцами устройств с разными ОС, и среди владельцев устройств Apple лояльность потребителей, выраженная в нежелании переключаться, значимо выше: 86% точно не планируют или скорее не планируют выбрать смартфон с другой ОС в течение трех ближайших лет против 79% владельцев устройств Android. Точно планируют или скорее планируют переключиться лишь 9% пользователей устройств Apple.

Таким образом, результаты опроса, а также анализ критических потерь продаж подтверждают, что продуктовые границы товарного рынка (согласно пункту 3.9 Порядка-220 определяемые как «наименьший набор товаров, цены на которые могут быть повышены продавцом (продавцами) без сопутствующей такому повышению цены утраты его (их) выгоды») соответствуют первоначально определенным: рынку магазинов приложений для мобильных устройств под управлением iOS, где покупателями выступают конечные пользователи мобильных устройств.

С учетом данных выводов можно утверждать, что в силу безальтернативности магазина приложений App Store как магазина приложений для пользователей операционной системы iOS Apple занимает доминирующее положение на данном товарном рынке, что позволяет данной компании ограничивать конкуренцию на смежном рынке приложений для родительского контроля, разработанных для iOS.

Заключение

Проведенный анализ иллюстрирует, как тест гипотетического монополиста может быть модифицирован и использован для анализа продуктовых границ рынка с нулевой ценой. Можно утверждать, что SSNIC-тест в принципе применим к цифровым рынкам, по крайней мере в форме опроса, хотя формулировка главного вопроса теста не может быть настолько же универсальной, как формулировка теста гипотетического монополиста о повышении цены на 5–10%: в каждом случае будет необходимо индивидуально подбирать формулировку вопроса исходя из релевантных издержек.

Особенностью рассмотренного случая является то, что фактура рынка — а именно одновременное распространение и платных, и бесплатных приложений через магазин — потребовала параллельного использования и теста гипотетического монополиста в традиционной форме, и модифицированного варианта в виде SSNIC-теста. Важным результатом в этом смысле является схожесть в ответах между двумя группами респондентов — пользователями платных и бесплатных приложений. Для пользователей iOS, которые находились в фокусе данного исследования, различия в ответах на вопросы о переключении вообще находились в границах статистической погрешности. Это свидетельствует о том, что SSNIC-тест действительно

явился — по крайней мере в данном случае — адекватной альтернативой традиционному SSNIP-тесту для ситуации нулевых цен. Применение этого метода заслуживает дальнейшего развития в российском правоприменении, ведь оно не противоречит действующей нормативной базе оценки состояния конкуренции на товарных рынках, в частности Порядку-220.

В рассмотренном случае итоги SSNIC- и SSNIP-тестов, показавших близкие результаты, позволили определить продуктовые границы рынка магазинов приложений в пределах функционирования отдельной операционной системы, а именно — iOS, т.е. для оценки состояния конкуренции рынок был определен как рынок магазинов приложений для устройств под управлением iOS.

Важность этого результата для индустрии мобильных приложений состоит в том, что он *подтверждает возможность* доминирующего положения владельца ОС на рынках мобильных приложений для данной ОС (прежде всего за счет контроля магазина приложений, который пользователь не может заменить) и *дезавуирует* аргумент об автоматической «трансляции» конкуренции с рынка мобильных устройств на рынки приложений. Мы эмпирически подтвердили присутствие эффекта блокировки, по крайней мере для рассмотренной ситуации с ОС iOS и изданными для нее приложениями.

Само наличие доминирующего положения компании Apple на рынке магазинов приложений для iOS не указывает на то, что имело место ограничение конкуренции. Одно из направлений дальнейшего анализа, стоящее на повестке у антимонопольных органов и исследователей антитараста на данном этапе, — выработка нового понимания поведения цифровых компаний с точки зрения наличия или отсутствия нарушений антимонопольного законодательства. Антимонопольные расследования против крупнейших цифровых игроков, которые ведутся сейчас по всему миру, будут способствовать формированию такого понимания, и здесь у традиционно лидирующих юрисдикций — США, ЕС — преимущества не так сильно выражены по сравнению с другими (например, странами БРИКС), где аналогичные дела также рассматриваются. Таким образом, огромное значение имеет обмен опытом расследования таких дел — в том числе применения инструментов экономического анализа — между всеми юрисдикциями, где такие расследования ведутся, с целью выработки и апробирования новых инструментов и формирования лучших практик.

Список литературы

Павлова, Н. С. (ред.) (2014). *Экономический анализ в применении норм антимонопольного законодательства: эмпирические оценки и пути развития*. МАКС Пресс.

Павлова, Н. С., & Шаститко, А. Е. (2019). Эмпирические оценки границ товарного рынка в сфере телекоммуникаций. *Вопросы экономики*, 9, 90–111. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-9-90-111>

Шаститко, А. Е., & Маркова, О. А. (2020). Старый друг лучше новых двух? Подходы к исследованию рынков в условиях цифровой трансформации для применения антимонопольного законодательства. *Вопросы экономики*, 6, 37–55. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-6-37-55>

Шаститко, А. Е., Павлова, Н. С., & Кашенко, Н. В. (2020). Антимонопольное регулирование продуктовых экосистем: случай «АО «Лаборатория Касперского» — Apple Inc.». *Управленец*, 11(4), 29–42. <https://doi.org/10.29141/2218-5003-2020-11-4-3>

Avdasheva, S., Golovanova, S., & Katsoulacos, Y. (2019). The role of judicial review in developing evidentiary standards: The example of market analysis in Russian competition law enforcement. *International Review of Law and Economics*, 58, 101–114. <https://doi.org/10.1016/j.irle.2019.03.003>

Caffarra, C., & Latham, O. (2017, November 3). *Market Definition in the Digital Age. Pros and Cons Of Market Definition* [Conference presentation]. Annual Konkurrensverket Conference, Stockholm, Sweden. http://www.konkurrensverket.se/globalassets/english/research/pros-and-cons2017_5-cristina-caffarra.pdf

Daljord, Ø., & Sørsgard, L. (2011). Single-product versus uniform SSNIPs. *International Review of Law and Economics*, 31(2), 142–146.

Daljord, Ø., Sørsgard, L., & Thomassen, Ø. (2008). The SSNIP Test and Market Definition with the Aggregate Diversion Ratio: A Reply to Katz and Shapiro. *Journal of Competition Law and Economics*, 4(2), 263–270.

Daljord, Ø., Sørsgard, L., & Thomassen, Ø. (2014). Asymmetric price increase in critical loss analysis: a reply to Langenfeld and Li. *Journal of Competition Law and Economics*, 10(3), 765–768.

Farrell, J., & Shapiro, C. (2008). Improving Critical Loss Analysis. *Antitrust Source, February 2008*. <https://faculty.haas.berkeley.edu/shapiro/critical2008.pdf>.

Hartman, R., Teece, D., Mitchell, W. & Jorde, T. (1993). Assessing Market Power in Regimes of Rapid Technological Change. *Industrial and Corporate Change*, 3(2), 317–350.

Langenfeld, J., & Li, W. (2014). Asymmetric Price Increase in Critical Loss Analysis: A Reply to Daljord, Sørsgard, and Thomassen. *Journal of Competition Law & Economics*, 10(2), 495–503.

Kaplow, L. (2012). Market Definition Alchemy. *Antitrust Bulletin*, 57, 915–952.

Kaplow, L. (2011). Market Definition and the Merger Guidelines. *Review of Industrial Organization*, 39(1-2), 107–125.

Kaplow, L. (2013). Market Definition: Impossible and Counterproductive. *Antitrust Law Journal*, 79(1), 361–379.

Katsoulacos, Y., Pavlova, N., & Shastitko, A. (2020). Delineating market boundaries in the Russian mass notification market: An application of critical loss analysis. *Russian Journal of Economics*, 6(2), 177–195. <https://doi.org/10.32609/j.ruje.6.50122>

Katz, M., & Shapiro, C. (2003). Critical Loss: Let's Tell the Whole Story. *Antitrust, Spring 2003*. <https://www.law.berkeley.edu/wp-content/uploads/2015/04/Katz-Shapiro-Critical-Loss-Lets-Tell-the-Whole-Story-2003.pdf>.

Mandrescu, D. (2018). The SSNIP Test and Zero-Pricing Strategies: Considerations for Online Platforms. *European Competition and Regulatory Law Review (CoRe)*, 2(4), 244–257. <https://doi.org/10.21552/core/2018/4/4>

Moresi, S., Salop, S., & Woodbury, J. (2008). Implementing the Hypothetical Monopolist SSNIP Test with Multi-Product Firms. *Antitrust Source, February 2008*. <http://www.crai.com/sites/default/files/publications/Implementing%20the%20Hypothetical%20Monopolist%20SSNIP%20Test%20With%20Multi-Product%20Firms.pdf>

Moresi, S., Salop, S., & Woodbury, J. (2019). Market Definition and Multi-Product Firms in Merger Analysis. In *Antitrust Economics for Lawyers* (2nd ed.) LexisNexis.

Newman, J. M. (2015). Antitrust in Zero-Price Markets: Foundations. *University of Pennsylvania Law Review*, 164, 149–206.

Newman, J. M. (2016). Antitrust in Zero-Price Markets: Applications. *Washington University Law Review*, 94(1), 49–111.

O'Brien, D., & Wickelgren, A. (2003). A Critical Analysis of Critical Loss Analysis. *FTC Bureau of Economics Working Paper No. 254, January*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.402100>.

OECD. (2013). *The Role and Measurement of Quality in Competition Analysis*. Policy Roundtables. <http://www.oecd.org/competition/Quality-in-competition-analysis-2013.pdf>

Pontual Ribeiro, E., & Golovanova, S. (2020). A unified presentation of competition analysis in two-sided markets. *Journal of Economic Surveys*, 34(3), 548–571. <https://doi.org/10.1111/joes.12362>

Scheffman, D. (2003, January). “Critical Loss” Analyses [Conference presentation]. EU Merger Taskforce, Brussels, Belgium. https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/public_statements/critical-loss-analyses/criticalloss.pdf

U. S. DoJ & FTC. (2010). *Horizontal Merger Guidelines*. <https://www.ftc.gov/sites/default/files/attachments/merger-review/100819hmg.pdf>

References

Pavlova, N. S. (ed.) (2014). *Economic analysis in antitrust enforcement: empirical estimates and paths of development*. MAKSS Press.

Pavlova, N. S., & Shastitko, A. E. (2019). Empirical analysis of market boundaries in telecommunications. *Voprosy Ekonomiki*, 9, 90–111. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-9-90-111>.

Shastitko, A. E., & Markova, O. A. (2020). An old friend is better than two new ones? Approaches to market research in the context of digital transformation for the antitrust laws enforcement. *Voprosy Ekonomiki*, 6, 37–55. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-6-37-55>

Shastitko, A. E., Pavlova, N. S., & Kashchenko, N. V. (2020). Antitrust regulation of product ecosystems: The case study of Kaspersky Lab. — Apple Inc. *Upravlenets/The Manager*, 11(4), 29–42. <https://doi.org/10.29141/2218-5003-2020-11-4-3>.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

А. В. Заздравных¹

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

УДК: 339.13.012

ПОТЕНЦИАЛ БАРЬЕРОВ ВХОДА В КОНТЕКСТЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ

В статье анализируются практические аспекты функционирования отдельных барьеров входа в эпоху цифровой трансформации товарных рынков. Отмечается, что под влиянием процессов цифровизации фиксируются как положительные изменения в механизме работы рынков, так и ряд негативных обстоятельств, ставших серьезным вызовом для антимонопольных ведомств. Контроль больших данных, стартовые инвестиции в цифровую инфраструктуру, широкие технологические возможности цифровой блокировки пользователей на фоне мощных сетевых эффектов и ярко выраженного эффекта масштаба несут в себе потенциал существенного роста рыночной власти отдельных операторов. В статье обосновывается, что такие тенденции теоретически представляют существенную угрозу конкуренции и могут формировать новые виды барьеров входа. Одновременно приводятся и аргументы практического характера, свидетельствующие о неоднозначности такой позиции.

Ключевые слова: барьеры входа, антимонопольная политика, цифровые рынки, большие данные, сетевые эффекты.

Цитировать статью: Заздравных, А. В. (2021). Потенциал барьеров входа в контексте цифровизации. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 21(1), 128–147. <https://doi.org/10.38050/01300105202116>

A. V. Zazdravnykh

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

JEL: D42, K21, L12, L22, L41

THE POTENTIAL OF ENTRY BARRIERS IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION

The article analyzes the practical aspects of the functioning of some barriers to entry in the era of digital transformation of industry markets. It is noted that under the influence

¹ Заздравных Алексей Витальевич – к.э.н., доцент кафедры политической экономии экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: apkreform@mail.ru, ORCID: 0000-0001-7828-8946.

of digitalization processes, both positive changes in the mechanism of market operation are recorded, as well as a number of negative circumstances that have become a serious challenge for antitrust agencies. Control of big data, initial investment in digital infrastructure, and broad technological capabilities of digital blocking of users, against the background of powerful network effects and pronounced economies of scale, carry the potential for significant growth in the market power of individual firms. The article substantiates that such trends theoretically pose a significant threat to competition, and can form new types of entry barriers. At the same time, practical arguments are presented that indicate the ambiguity of this position.

Keywords: entry barriers, antitrust policy, digital markets, big data, network effects.

To cite this document: Zazdravnykh, A. V. (2021). The potential of entry barriers in the context of digitalization. *Moscow University Economic Bulletin*, 21(1), 128–147. <https://doi.org/10.38050/01300105202116>

Цифровая трансформация рынков не только принесла конкретные выгоды для экономических субъектов, но и обеспечила мультипликативный эффект благополучия в целом для общества. Широкое внедрение цифровых технологий сформировало значительный потенциал повышения уровня и качества жизни, снижения фактора неопределенности, издержек ведения бизнеса и барьеров входа на рынки для новых фирм, роста производительности труда, отдачи от активов и от инвестиций, скорости и эффективности принятия управленческих решений.

Цифровизация запустила ряд трендов, существенно влияющих на все бизнес-процессы. Начал меняться облик и структура традиционных отраслей, ускорились процессы их глобальной модернизации, не только заложившие основу для дальнейшего развития и роста, но и создавшие принципиально новые отрасли и рынки. Качественно улучшились процессы предоставления основных и дополнительных услуг, ускорились распределение товарных потоков и обмен информацией, осуществилась консолидация физической инфраструктуры (Шаститко, 2019).

По мнению экспертов, именно уровень цифровизации будет в дальнейшем определять конкурентоспособность фирм (Цифровая Россия..., 2017). Понимание этого аспекта заставляет активные и амбициозные компании, стремящиеся к укреплению своих позиций и лидерству на рынках, уделять приоритетное внимание цифровым инновациям.

Одновременно с этим экспансия компаний-лидеров, действующих на базе цифровых платформ¹, не только повлияла на скорость и масштабы

¹ Различные определения характеризуют цифровую платформу и в качестве особой бизнес-модели, и как интегрированную информационную систему, и как алгоритм взаимодействия множества субъектов, и в качестве предприятия-посредника (хозяйствующего субъекта). К таким платформам относят интернет-агрегаторы, торговые и рекламные онлайн-площадки, медиаресурсы, социальные сети и пр. Каждая из таких платформ, обладая диверсифицированным портфелем онлайн-сервисов (платежи, развлечения, купля-продажа, информация и пр.), способна обслуживать огромную пользовательскую аудиторию.

цифровизации отраслей и рынков, но и превратилась в одну из наиболее значимых и обсуждаемых проблем текущей антимонопольной политики.

Конкуренция и вход на цифровые рынки

Для реализации преимуществ цифровизации, активного внедрения инноваций особое значение приобретает поддержание здоровой конкурентной среды.

Во многих традиционных отраслях, где соперничают онлайн- и офлайн-бизнес-модели, благодаря цифровым платформам и развитию электронной коммерции уровень конкуренции в последние несколько лет возрос беспрецедентно¹. Фирмы действуют в стремительно развивающейся конкурентной среде, в которой их рыночные позиции быстро меняются. Вместе с тем, по прогнозам экспертов Организации экономического сотрудничества и развития, на многих цифровых рынках в обозримом будущем следует ожидать снижения интенсивности конкуренции, что проявится в росте уровня концентрации, снижении числа новых фирм и повышении надбавок к цене (OECD, 2018a). А согласно отчету ОЭСР перед министрами финансов и управляющими центральными банков «Большой двадцатки» в секторах, более подверженных цифровизации² (например, телекоммуникации, финансовые услуги, здравоохранение и пр.), темпы роста уровня торговых наценок в последние годы превышают эти темпы в традиционных отраслях (например, в сельском хозяйстве и добыче полезных ископаемых). Реалистичность такого прогноза подтверждается и наблюдаемым ростом показателей концентрации, прибыли, отдачи от инвестиций. На фоне снижения динамики деловой активности, отраженной в показателях входа новых компаний на рынок, такие тенденции свидетельствуют о росте рыночной власти действующих операторов (OECD, 2018b).

В свою очередь, к резкому повышению уровня концентрации на цифровых рынках, по мнению ряда авторов³, может привести даже незначительное преимущество в рыночной доле у одного из операторов, если действуют мощные сетевые эффекты. Например, при наличии нескольких сопоставимых по функционалу, условиям доступа и возможностям

¹ Эксперты The Boston Consulting Group справедливо утверждают, что современные гиганты Uber и AirBnB сформировались в традиционных отраслях с, видимо, очень высокими барьерами входа. В связи с чем сам термин «уберизация» сегодня часто используется как синоним цифровой угрозы для любой традиционной отрасли» (BSG, 2016).

² Динамика цифровизации оценивается по величине инвестиций (в оборудование информационно-коммуникационных технологий, программное обеспечение, базы данных, техническое обслуживание и консалтинг, робототехнику, инфраструктуру интернет-торговли и пр.), затратам на ИТ-персонал (программисты, системные архитекторы, тестировщики, аналитики и пр.).

³ См. (Suleymanova, 2011; Shapiro, 1994).

онлайн-платформ пользователи полагали бы более ценным использование цифровой площадки с большим числом участников (пользователей). В определенный момент число пользователей в одной из них начинает экспоненциальный рост, а конкурирующие платформы, наоборот, весьма быстро их теряют. Это приводит к эффекту «опрокидывания»¹.

Многие компании и интернет-платформы, располагающие широким спектром потенциальных источников финансирования² и обеспечивающие множество транзакций, обладают на рынках значительным влиянием. Располагая большим объемом пользовательских данных, используя эффективные инструменты алгоритмического ценообразования и профилирования клиентов, такие платформы способны ограничивать конкуренцию и вход на рынки.

Ряд компаний, действующих в формате цифровых платформ, заняли доминирующее положение на своих рынках и в отдельных товарных категориях, став практически незаменимыми для пользователей. Их собственники способны контролировать цепочки поставок, процессы ценообразования³, а также влиять на соотношение спроса и предложения, искусственно создавая асимметрию информации (Месропян, 2018). Крупные платформы-агрегаторы могут оказывать влияние и на сделки на смежных рынках, использующих аналогичную цифровую инфраструктуру.

Возможности для злоупотреблений рыночной властью, которые предоставляют цифровые технологии, а также потенциальный ущерб, который может быть нанесен с их использованием, вызывают сегодня значительную обеспокоенность (Duch-Brown, 2017). Можно констатировать, что цифровизация рынков стала вызовом как для субъектов традицион-

¹ Опрокидывание (англ. tipping): 1. Способность одной системы (ресурса, платформы) резко наращивать свою популярность по сравнению с конкурентами в момент получения начального преимущества (Katz, 1994). 2. Выбор всеми пользователями единой платформы, полный отказ от конкурирующей (Gold, 2015). Помимо действия сетевых эффектов, опрокидыванию способствует ряд условий, среди которых: отсутствие идентифицируемой горизонтальной дифференциации продукта между платформами; использование по крайней мере на одной стороне рынка единственной платформы (single-homing); высокая эластичность спроса у одной из конкурирующих сторон, субъективные ожидания пользователей относительно будущего платформ. Склонность к опрокидыванию усиливается в ситуации высококонцентрированного рынка с двумя крупными операторами. Жан-Пьер Дубэ отмечает, что даже при отсутствии сетевых эффектов к асимметричным рыночным результатам и опрокидыванию могут приводить различия в затратах и в технических стандартах (Dube, 2008).

² Среди них, например, доходы от размещения рекламы и продажи собственных товаров и услуг, абонентская плата, проценты от сделок, комиссионные вознаграждения и пр.

³ Цифровые платформы часто реализуют ценовые стратегии, которые включают в себя взимание платы только с одной стороны рынка, предлагая услуги бесплатно на другом, например, с большей эластичностью спроса. Технологически такая стратегия ориентирована на активизацию сетевых эффектов, но она же способна оказывать влияние на положение потенциальных конкурентов.

ного бизнеса, так и для государства. Первые получили не только новые возможности роста и развития, но и риски утраты контроля над каналами сбыта и попадания в зависимость от собственников цифровых платформ. Второе, рассчитывая использовать цифровизацию в целях экономического развития, столкнулось с новой моделью контроля рынка и новыми способами его монополизации (Месропян, 2018).

В этих обстоятельствах антимонопольные регуляторы вынуждены предвидеть открывающиеся окна возможностей для антиконкурентного поведения операторов рынка, новых форм их стратегического взаимодействия и злоупотребления своим рыночным положением. Несмотря на то что традиционные инструменты антимонопольного законодательства в целом эффективны для противодействия таким злоупотреблениям, их анализ в случае цифровых рынков серьезно усложняется, что требует совершенствования его инструментария и адаптации нормативно-правовой базы¹.

В контексте сказанного особую актуальность получают регулятивные меры, направленные на пресечение злоупотреблений доминирующим положением с использованием возможностей цифровых технологий, противодействие сговорам на базе цифровых алгоритмов (последние упрощают достижение и поддержание молчаливого сговора без какого-либо формального соглашения или человеческого взаимодействия), снижение барьеров входа на цифровые рынки.

В современной экономической литературе весьма широко освещены указанные меры, в том числе в части развития конкурентной среды и обеспечения равноправного доступа субъектов рынка (покупателей, продавцов, разработчиков и поставщиков программного обеспечения и т.д.) к цифровым технологиям, продуктам, логистике, торговым площадкам, онлайн-платформам и т.д.

Действительно, сегодня цифровые технологии способны быстро генерировать новые ниши на рынках, что положительно сказывается на процессах и динамике входа новых фирм. Уменьшается стоимость вывода на рынок новых компаний, продуктов и проектов, а их рост все более эффективно финансируется венчурными фондами (Colin, 2015). Снижение предельных затрат на воспроизводство цифровых продуктов на фоне повышения доступности услуг облачных вычислений уменьшает требования к величине основного и оборотного капитала, позволяет быстро

¹ Проект Федерального закона № 789090-7 «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции» (так называемый пятый антимонопольный пакет) устанавливает такие понятия, как «сетевой эффект» и «ценовой алгоритм», уточняет критерии отнесения крупных платформ к доминирующим хозяйствующим субъектам и т.д.

Российские экономисты Шаститко А. Е. и Маркова О. А. полагают, что «частью процесса изменения порядка анализа конкуренции на рынках может стать дополнение группы основных определений, содержащихся в статье 4 ФЗ от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции», понятиями «многосторонний рынок», «сетевой эффект» или «платформа» (Шаститко, 2020).

расти и увеличивать свою рыночную долю различным стартапам без необходимости осуществления крупных инвестиций в физическую инфраструктуру вычислительных мощностей. Новые возможности для доступа малых фирм к онлайн-продажам по всему миру делают их своего рода «транснациональными» компаниями. Как следствие — радикальная смена их бизнес-моделей и реальные перспективы для входа и широкой географической экспансии на новые рынки.

Вместе с тем следствием цифровизации стали и новые обстоятельства, препятствующие успешному входу новых операторов. Рассмотрим эти обстоятельства подробнее на примере больших данных, сетевых эффектов и технологий блокировки.

Барьеры больших данных

В основе функционирования цифровых рынков, интернет-платформ и онлайн-сервисов лежит сбор, анализ и использование огромного объема пользовательских данных, влияние которых на состояние конкуренции находится в центре многочисленных дискуссий в области промышленной и конкурентной политики.

Массивы больших данных (BigData)¹ о пользователях и их предпочтениях, потребительском поведении, особенностях выбора, локализации и географии перемещений и т.д. являются основой для продвижения как традиционных продуктов и услуг, ориентированных на конкретных потребителей, так и создания новых рынков и вывода новых продуктов.

Контроль больших данных и технологии цифровой фиксации потребительского профиля обеспечивают качественную сегментацию пользователей и понимание тенденций их поведения, а также повышают достоверность прогнозов тенденций рынка. В результате за счет высокотаргетированной рекламы и кастомизации предложений возрастает эффективность взаимодействия с клиентами и наилучшим образом удовлетворяются их самые высокие ожидания (Wong-Ervin, 2020). Тем самым доступ к массивам больших данных и технологиям их контроля становится фактором получения уникальных преимуществ, позволяющих владельцам эффективно конкурировать и «процветать» на цифровых рынках, повышать эффективность бизнес-процессов и качество принимаемых рыночных решений, снижать удельные затраты, увеличивать производственные и финансовые результаты.

¹ Под большими данными понимаются большие объемы разнообразной информации, получаемой на высокой скорости из множества источников, структурирование и анализ которых (объемов) требуют мощных технических средств, специальных технологий, методов, программных инструментов. Ключевые критерии обособления больших данных базируются на концепции 5V: Volume, Velocity, Variety, Veracity, Value — объем, скорость, разнообразие, достоверность, ценность.

В связи с этим в последние годы активно ведется дискуссия, в ходе которой обсуждаются вопросы:

- могут ли данные рассматриваться в качестве важнейшего актива на современных цифровых рынках, без которого компании обречены на неудачу;
- является ли доступ к данным достаточным условием получения значимой рыночной власти;
- приводят ли процессы аккумуляции и контроля больших данных одними операторами к ограничению доступа других на цифровые рынки, злоупотреблениям рыночной властью и созданию препятствий для развития конкуренции?

Обеспечение равного доступа всех потенциальных участников рынка к данным, беспрепятственному обмену информацией и ее распределению становится в последние годы одним из наиболее обсуждаемых аспектов антимонопольного регулирования в контексте цифровизации.

Так, российское антимонопольное ведомство отмечало, что, при определенных обстоятельствах большие данные становятся фактором, способствующим усилению рыночной власти, создавая дополнительные стимулы для антиконкурентного взаимодействия участников рынка (OECD, 2016). Очевидно, что по мере развития методов анализа данных, программных средств и искусственного интеллекта, а также по мере роста объемов контролируемых массивов данных возможности для координации действий операторов рынка будут расширяться. Антимонопольные регуляторы различных стран сегодня вынуждены принимать меры, снижающие риски антиконкурентного использования больших объемов информации. Это касается не только мер пресечения запрещенных стратегий, но и обеспечения конфиденциальности и переносимости этих данных, расширения доступа к ним различных сегментов пользователей и пр.

Большие данные должны рассматриваться как актив или ресурс, которые компании могут использовать, чтобы увеличить свою рыночную силу, «запереть»¹ потребителей и повысить барьеры для входа на рынок (Цариковский и др., 2018).

Действительно, сегодня информация играет решающую роль, «ее открытое и свободное предоставление становится роскошью, а доступ к ней — проблемой, тем, что на антимонопольном языке называется «барьером входа на рынок»» (COFECЕ, 2018).

Ряд исследователей (Lerner, 2014; Mahnke, 2015; Radinsky, 2015) аргументированно утверждают, что большие данные стали явлением, привлекающим повышенное внимание специалистов в области антимонопольного права, а их потенциал создания значительных барьеров для входа хорошо известен. Эти барьеры основаны в том числе на роли данных в соз-

¹ Англ. lock-in — «запирать». Здесь имеется в виду стратегия блокировки клиентов, речь о которой пойдет ниже.

дании потребительской полезности и сосредоточены вокруг способности интернет-платформ собирать и обобщать данные¹, превращая их впоследствии в продукт с высочайшей потребительской ценностью.

В настоящее время трудно недооценивать диапазон возможностей цифровых платформ (особенно диверсифицированных) по блокировке потенциальных конкурентов по сравнению с традиционными фирмами. Эти возможности заключены в том числе в огромных объемах качественной информации не только о рынке, потребителях и предложениях фирм, но и о прямых конкурентах. Благодаря таким данным повышается качество анализа их сильных и слабых сторон, исходящих от них потенциальных угроз. Благодаря данным растет эффективность принимаемых решений по снижению конкурентного давления. Например, оказывая логистические услуги многочисленным продавцам, торговая онлайн-площадка способна использовать крупные массивы количественных и качественных данных о потенциальных конкурентах в целях получения стратегических преимуществ при запуске собственных брендов в аналогичных товарных категориях.

При этом сбор, контроль и использование больших массивов пользовательских данных наряду с высокой зависимостью пользователей от этих данных позволяют интернет-компаниям влиять и на своих клиентов, ограничивая их возможности для использования альтернативных сервисов². Одновременно с этим такие данные служат информационной базой для максимально эффективной адаптации продуктов к профилю клиентов. В результате у потенциальных конкурентов сокращается диапазон вариантов эффективной экспансии на рынок.

Хотя само по себе накопление потребительских данных онлайн-платформой нельзя классифицировать как несправедливое преимущество, при определенных обстоятельствах³ они могут представлять собой барьер для входа, поскольку для эффективной работы с потребителем потенциальному новичку обычно крайне трудно заранее получить данные в нужном

¹ В частности, поисковых запросов, статистики просмотров сайтов, геолокации, переписки на почтовых серверах и пр.

² Здесь примечателен пример блокировки рекрутинговой компанией HeadHunter личных аккаунтов работодателей, использовавших работа-рекрутера Vega при работе с резюме на сайте headhunter.ru. Работодателям было предложено отказаться от использования робота и перейти на собственный сервис виртуального рекрутера компании HeadHunter.

³ Эти обстоятельства можно проиллюстрировать, например, следующим образом. По мере роста числа пользователей онлайн-платформа увеличивает объем данных. Благодаря этим данным улучшаются ее бизнес-процессы и продукты, что приводит к дальнейшему увеличению числа пользователей и, следовательно, к дальнейшему увеличению массива данных. В результате формируется эффект «неразрывной петли положительной обратной связи» (unbreakable positive feedback loop), осложняющий или делающий невозможной эффективную конкуренцию. Такая «петля», в свою очередь, позволяет существенно экономить на издержках за счет эффекта масштаба.

количестве и качестве (OECD, 2019). Добавим, что если дефицит данных непреодолим, то, в силу большой значимости данных для эффективной работы на цифровых рынках, новичку вряд ли следует рассчитывать и на финансовую поддержку инвесторов. Тем самым новичок, испытывающий недостаток в данных, оказывается крайне неконкурентоспособным по сравнению с технологическими гигантами (Report..., 2019).

Директор по науке о данных компании Ebay Кира Радински замечает, что в последние годы были значительно усовершенствованы поисковые алгоритмы и «большинство современных поисковых систем основаны на алгоритмах машинного обучения, сочетающих в себе тысячи факторов, наиболее значимые среди которых — поиск по истории запросов (в журналах браузеров) за прошлые периоды и соответствующие клики по результатам поиска» (Radinsky, 2015). Такой поиск ощутимо улучшает качество анализа данных и его результаты¹. Вдобавок поисковые данные пользователей лежат в основе улучшения алгоритмов самого поиска, что, очевидно, недоступно новым небольшим компаниям. Следовательно, отсутствие таких ретроспективных данных у новых операторов (как у мелких, так и у крупных) с большой вероятностью снижает их конкурентоспособность на рынке, заставляя искать возможности для коллаборации с поисковыми системами.

Нэтан Ньюман замечает, на рынке контекстной интернет-рекламы «контроль и анализ персональных данных пользователей, их критическое значение для интернет-рекламодателей создают непреодолимый барьер» для новых фирм, который постоянно увеличивается (Newman, 2015).

В частности, на этом рынке малый объем контролируемых отдельной фирмой данных приводит к низким значениям ее индикатора CPC (cost per click), что трансформируется в невозможность полноценно компенсировать высокие издержки, связанные с функционированием цифровой инфраструктуры².

Положение новичков усугубляется еще и тем обстоятельством, что укрупнившиеся цифровые гиганты, предоставляя на рынках бесплатный доступ ко многим сервисам и продуктам, уничтожают тем самым альтернативные источники доходов у потенциальных конкурентов. В конечном итоге наиболее вероятный финал такого конкурентного давления на новичков — уход с рынка и потеря инвестиций (другой вариант — приобретение их доминирующими платформами).

Высказываются аргументы, что запуск работающих с большими данными цифровых платформ требует высокого уровня стартовых невоспол-

¹ В некотором смысле возникает монополия на определенные значимые данные. И такая монополия может проявляться на бесконечно большом числе товарных рынков.

² Конкурентоспособная поисковая рекламная платформа требует весьма значительной величины постоянных затрат — первоначальных инвестиций в инфраструктуру и затрат на ее содержание и обслуживание.

нимых затрат. На фоне мощных сетевых эффектов, относительно низких предельных (переменных) издержек на создание, продвижение и продажу продуктов в цифровой среде возникает значительная экономия на масштабе, формирующая дополнительные барьеры входа для новых операторов. И эти барьеры возрастают, когда действующие фирмы в значительной мере контролируют цифровую инфраструктуру таких рынков.

Вместе с тем высказываются мнения, что контроль больших данных не следует рассматривать в качестве барьеров входа для новых фирм.

Старший научный сотрудник Университета Джорджтауна Марк МакКарти полагает, что теоретически в ситуации, когда новички не могут собрать данные или приобрести доступ к их нужному виду и объему, контроль действующей компании над данными при определенных обстоятельствах может ограничить другие фирмы и устранить конкуренцию. Однако «в реальном мире, в отличие от мира спекуляций и теорий, данные не являются препятствием для входа» (MacCarthy, 2018).

По мнению Дэвида Эванса и Ричарда Шмалензи, в настоящее время не получили должного теоретического или эмпирического подтверждения аргументы в пользу позиции, что «большие данные — это сила, и фирма, имеющая больше данных о клиентах, нежели конкуренты, имеет непреодолимое преимущество над ними» (Evans, 2017). При этом можно констатировать, что многие платформы, вытесненные с рынка конкурентами, на момент своего краха располагали весьма значительными массивами разнообразных пользовательских данных.

Другие авторы (Wong-Ervin, 2020; O'Connor D, 2015; Lerner, 2014), допуская гипотетически факт, что обладание данными может служить в отдельных случаях барьером, приводят все же ряд аргументов, которые не позволяют считать в практическом смысле, что эти данные препятствуют входу:

1. Пользовательские данные как ресурс являются неконкурентными и неисключаемыми из потребления благами. На практике крупные платформы обладают сравнительно сопоставимой информацией о пользователях¹. В условиях множественных подключений и адресации и одновременном использовании клиентами нескольких онлайн-платформ (multi-homing possibilities) компании получают одновременный доступ к одним и тем же пользовательским данным. Тем более сама потребность в сопоставимом наборе и объеме данных у разных фирм в условиях развитой продуктовой дифференциации и множественности потребительских сегментов вызывает скепсис.

Часто утверждается, что ни одна фирма не в состоянии ограничить возможности использования данных другими фирмами. Так, в ряде заключений антимонопольных органов по различным сделкам слияний интер-

¹ Согласимся с этим отчасти, отметив, что определенный тип данных (например, ретроданные, истории интернет-активности пользователей) является в значительной мере уникальным.

нет-компаний и платформ в большинстве случаев указывается, что после проведения таких сделок у конкурирующих компаний будет сохраняться доступ к достаточному объему данных (MacCarthy, 2018). И эти данные обладают предпринимательской ценностью и находятся вне исключительного контроля какой-либо стороны.

2. Рынок самих данных и рынок их анализа развиты в достаточной мере — уже давно имеется возможность приобретения любого объема интересующих компанию необработанных или уже структурированных данных, получения услуг их анализа и интерпретации. Критически важные для бизнеса данные всегда доступны технологическим компаниям и отраслям промышленности, зависимым от больших данных.

3. Предельная доходность и рыночная ценность данных быстро падают по мере роста общего массива накопленных данных по рынкам и потребительским сегментам. Поэтому относительное преимущество одних фирм над другими с точки зрения имеющихся у них объемов данных становится несущественным. С какого-то момента прирост данных не несет в себе никакой дополнительной ценности для фирм. Более того, рыночная и потребительская среды быстро меняются, что приводит к быстрому устареванию и утрате актуальности больших массивов данных.

Таким образом, принципиальное значение приобретает не столько наличие большого объема данных в текущем моменте, сколько способность создать их релевантный набор и объединить с другими ресурсами и факторами производства (квалифицированным ИТ-персоналом, техническими средствами, каналами коммуникаций с пользователями, каналами распределения и пр.), а также умение реализовывать прорывные бизнес-идеи и генерировать ценность для клиентов. Предоставление бесплатного доступа пользователям к цифровым продуктам и услугам и получение за счет этого большого массива пользовательской информации не имеют отношения к возведению барьеров и попыткам снизить уровень конкуренции¹. Также известны многочисленные примеры², когда новички успешно обгоняют укоренившиеся фирмы, располагающие ощутимо большими преимуществами в области данных (Wong-Ervin, 2020).

4. Данные по своей сути не уникальны и неисчерпаемы, они являются лишь входным сигналом, который важен для разработки успешных приложений и алгоритмов, но это не информационная инфраструктура. Ни одна фирма не контролирует все, большинство или даже значительную долю

¹ Так, обладание компанией Google большим массивом пользовательской информации (за счет статистики поисковых запросов, посещения ресурсов, предоставления персональных данных при регистрации, платежных транзакциях и т.д.), умение агрегировать профиль своих клиентов и данные об их потребительском поведении нацелены в первую очередь на продажу высокотаргетированной рекламы и услуги по ее размещению (Newman, 2014).

² Широко известны кейсы поисковых систем Google и Yahoo, социальных сетей Facebook и MySpace, сервисов потокового аудио Spotify и iTunes, онлайн-знакомств Tinder и Match.com.

пользовательских данных. Многие компании имеют фактически не ограниченный доступ к большим объемам бесплатных и постоянно обновляемых пользовательских данных (Lerner, 2014).

5. Большие данные используются в первую очередь на онлайн-рынках, состояние которых всегда динамично, что само по себе увеличивает конкуренцию и снижает барьеры.

Отдельные авторы, ссылаясь на классическое определение барьеров Дж. Стиглера¹, отмечают, что в нынешних обстоятельствах нет доказательств того, что крупные технологические фирмы понесли меньше затрат на получение массива данных, нежели их конкуренты. Одно это уже не дает оснований относить данные к барьерам, и «размывание понятия барьеров входа будет иметь серьезные антимонопольные последствия и устранять эффективное поведение технологических платформ» (Auer, 2018).

Сетевые эффекты, блокировка и затраты на переключение

Многие рынки (и особенно цифровые) характеризуются действием сетевых эффектов², которые при достижении определенного «критического» количества участников рынка (пользователей интернет-ресурсов и онлайн-платформ) начинают экспоненциально возрастать и усиливаться. При сильных эффектах одна платформа быстро трансформируется в доминирующего оператора и впоследствии способна захватить весь рынок³.

Сетевые эффекты ускоряются за счет реализуемых крупными платформами стратегий вертикальной и горизонтальной интеграции⁴, за счет

¹ Согласно ему, понятие барьеров входа ограничено производственными затратами, которые должны нести новые фирмы, стремящиеся в отрасль, но не несут фирмы, уже находящиеся в отрасли.

² Network effects — взаимообусловленное влияние различных участников (сторон, субъектов) рынков. Сетевые эффекты бывают *прямыми* и *косвенными*. *Прямые* означают увеличение ценности рынка (ресурса, продукта, услуги) для каждого конкретного пользователя по мере увеличения их общего числа и совокупного объема транзакций (или соответственно снижения ценности при уменьшении числа). В свою очередь, увеличение ценности привлекает на рынок новых пользователей и способствует дальнейшему росту ценности для каждого участника. *Косвенные* означают увеличение ценности от такого роста для любых других сторон рынка (типов пользователей) или увеличение ценности для данных конкретных пользователей от появления дополнительных опций и продуктов или других сторон транзакций. *Косвенные* эффекты связаны с изменением спроса на комплементарные блага и способствуют развитию их рынков, при этом интенсивность пользователей с одной стороны рынка (платформы) влияет на полезность другой.

³ Действительно, с теоретической точки зрения одновременное существование нескольких платформ на одном цифровом рынке может казаться неэффективным, поскольку максимизация сетевых эффектов и операционной эффективности фирмы достижима только в случаях перехода всех пользователей на единую платформу.

⁴ Так, компания Apple, выпуская традиционно технические устройства, быстро интегрировалась в смежные продуктовые рынки, создав онлайн-платформу iTunes Store и ма-

предоставления одной или нескольким сторонам рынка бесплатных услуг или бесплатного доступа к продуктам, размещенным на ресурсах и платформах (это могут быть как продукты владельцев платформы, так и конкурирующие продукты).

Сетевые эффекты запускают механизм экономии от масштаба, снижая производственные и коммерческие издержки, увеличивая финансовые индикаторы фирм. В свою очередь, эффект масштаба наряду с контролем больших массивов пользовательских данных, обуславливает в значительной мере стратегии операторов и конкурентную динамику в цифровом секторе (Evans, 2007). По мнению Г. Ф. Юсуповой, «на рынках с сетевыми эффектами возможности, стимулы и формы ограничения конкуренции существенно отличаются от обычного рынка» (Юсупова, 2016).

Отельные авторы полагают, что действие сетевых эффектов представляет собой естественный структурный барьер входа на рынки см. (OECD, 2019; Nagiu, 2016; Werden, 2001, и др.). На рынках с сетевыми эффектами для сохранения высокой рыночной доли и высоких цен от действующих операторов часто не требуется никаких активных действий по сдерживанию входа конкурентов. Здесь интересна позиция Джеймса Кёрриера, который утверждает, что «наилучшим показателем сильной защиты сетевых отраслей является то, что многие из них имеют плохие или некачественные услуги и все же продолжают лидировать на рынке» (Currier, 2018).

Дэвид Эванс и Ричард Шмалензи полагают вполне вероятным сценарий, когда косвенные сетевые эффекты, дополняемые наличием больших массивов данных, приведут рынки к состоянию естественной монополии с высокими барьерами входа (Evans, 2017). Действительно, технологические процессы ряда отраслей естественных монополий построены по сетевому принципу. В силу действия прямых сетевых эффектов, наличия капиталовложений колоссального размера и физических ограничений на воспроизводство инфраструктурных объектов возникает существенный эффект масштаба. Указанные обстоятельства в совокупности с государственной политикой в области естественных монополий обычно представляют собой непреодолимый барьер входа.

«Многосторонние сетевые эффекты облегчают создание препятствий входу на рынок потенциальных конкурентов» (Юсупова, 2016), а рост трафика по экспоненциальной траектории у оператора рынка является барьером сам по себе (Nagi, 2016). Чем мощнее сетевой эффект и больше пользователей у цифровой платформы — тем сильнее ее рыночное влияние и тем значительнее должно быть технологическое или иное преиму-

газин приложений AppStore, являющиеся единственными источниками цифрового аудио, видео, игрового медиаконтента для компьютеров, мобильных телефонов, планшетов и др. электронных устройств компании Apple.

шество у новичка, чтобы занять место на рынке или оспорить положение действующего оператора.

Елена Заева¹ полагает, что «такая характеристика рынка, как сетевые эффекты, может являться и барьером входа на рынок, однако при определенных обстоятельствах может служить и сдерживающей силой для возможных злоупотреблений» (Трансформация..., 2018).

По мнению Грегори Вердена, в условиях действия прямых и косвенных² сетевых эффектов, различных стандартов и патентов решить проблему входа новой фирмы лишь с помощью ценовых стратегий невозможно. Успешный вход и экспансия на высокотехнологичные рынки подразумевают наличие у новичка серьезных преимуществ инновационного характера (Werden, 2001). Действительно, в ряде случаев от новичка требуется создание собственной инфраструктуры и альтернативной сети, обеспечение разнообразия и совместимости программных продуктов, привлечения значительного числа внешних участников (например, разработчиков софта, программистов и пр.). Вдобавок следует убедить потенциальных участников и пользователей рынка (через грамотно выстроенное позиционирование) в наилучшем обеспечении их интересов по сравнению с действующими на рынке предложениями. Вопрос о стоимости указанных мероприятий остается открытым.

Как и в случае с Big Data, находится достаточное число сторонников позиции, что сетевые эффекты не генерируют барьеры входа. Наиболее популярный аргумент сводится к тому, что отсутствуют достоверные эмпирические сведения (как результат длительных наблюдений), что контроль больших данных и сетевые эффекты создают очевидные конкурентные преимущества действующим операторам, становясь сами по себе серьезными препятствиями на пути новых фирм.

Так, Дэвид Эванс и Ричард Шмалензи констатируют, что в определенный момент антимонопольные органы при поддержке ряда ученых увидели серьезную проблему в действии сетевых эффектов, которые способствуют «опрокидыванию» и последующей монополизации рынков. А увеличение объемов данных, сосредоточенных в руках онлайн-платформ, способно усилить действие сетевых эффектов, что в дальнейшем выступит источником непреодолимых барьеров входа и бесконечного поддержания монопольной власти (Evans, 2017).

По мнению авторов, слабость такой позиции обусловлена эмпирическим фокусом лишь на кейсах успешных фирм, извлекаях в какой-то мо-

¹ Руководитель управления регулирования связи и информационных технологий ФАС России.

² Природа барьеров, обусловленных прямыми и косвенными эффектами, различается. Если первые являются следствием активности пользователей и их лояльности, то вторые — низкой совместимости цифровых продуктов и недостаточного разнообразия дополнительных опций.

мент времени выгоду из действия сетевых эффектов, а также неверно сделанными выводами о гарантированно устойчивом положении таких фирм в перспективе. К тому же на онлайн-рынках всегда остается место и для традиционных антиконкурентных практик.

Действительно, рыночная история последних лет богата примерами, когда крупные успешные компании, работающие на базе интернет-платформ, были вытеснены с рынка¹. Многие потребители одновременно используют несколько конкурирующих ресурсов, и в любой момент могут произойти их массовое переключение и последующее «опрокидывание». А источником долгосрочной конкурентоспособности ряда лидеров цифровых рынков в действительности могут оказаться не столько сетевые эффекты и массивы данных, сколько технологический уровень и маркетинговые стратегии этих компаний.

Безусловно, только эмпирические наблюдения на длинном временном горизонте позволят подтвердить или опровергнуть тезис, что сетевые эффекты позволяют обеспечить гарантированную и надежную защиту победителю в конкурентной борьбе и действительно являются непреодолимым барьером.

Несовместимость различных цифровых продуктов, программного обеспечения, приложений и пр., так часто фиксируемая при их техническом анализе, обусловлена как объективными технологическими обстоятельствами, так и активными стратегиями фирм по удержанию клиентов. И результат таких стратегий — снижение возможностей для переключения «клиентской базы» на конкурирующие продукты или платформы, что обеспечивает практически монопольное положение компании в своих целевых сегментах. Подобная ситуация, именуемая в профессиональных кругах блокировкой, представляет собой набор бизнес-практик (часто недобросовестных) по удержанию потребителей (клиентов, пользователей). Главная цель — максимально ограничить их возможности для пользования конкурирующими продуктами или платформами. Можно утверждать, что в случае с цифровыми рынками, цифровыми торговыми площадками и продуктами данная задача значительно упрощается. Блокировку можно рассматривать как способ устранения действующих конкурентов и создания барьеров для входа новых фирм. С позиций последних, критический вопрос заключается в том, насколько легко пользователям сделать альтернативный выбор.

В теоретических рассуждениях главным фактором блокировки выступают сетевые эффекты, однако здесь необходимо определять, не лежат ли в ее основе именно технологические причины (Wong-Ervin, 2020).

Действительно, сегодня для целей такой блокировки используют различные способы преимущественно технического характера, в частности:

¹ Например, eBayChina была вытеснена AlibabaGroup, Sidecar — Uber и Lyft и т.д.

- создание закрытых цифровых экосистем, исключающих совместимость программных продуктов конкурирующих разработчиков;
- технологическое ограничение доступа к платформам, продуктам, приложениям и пр.¹;
- прямые ограничения возможностей переключения пользователей на другие платформы и серверы²;
- отказ сотрудничества с клиентами, использующими программное обеспечение конкурентов, и т.д.;
- навязывание условий контрактов, регулирующих транзакции между субъектами цифровых рынков, и др.

Независимые разработчики и поставщики программного обеспечения часто ссылаются на ограничения доступа к пользователям со стороны крупных компаний-лидеров (вплоть до полного запрета) в части возможностей предварительной установки приложений³ или удаления предустановленного программного обеспечения. Цифровые продукты от независимых разработчиков, включенные в обязательный пакет программ и конкурирующие с аналогичными продуктами компаний-гигантов, часто не отображаются в результатах интернет-поиска или ограничиваются в возможностях перехода на конкурирующий цифровой ресурс. Крупные цифровые платформы устанавливают правила, обеспечивающие собственным товарам и услугам значительные преимущества над товарами и услугами конкурентов.

Популярна политика связывания интернет-магазинов с определенной операционной системой, а также внедрение различных технологических решений и технических стандартов, увеличивающих издержки совместного использования нескольких устройств, программ или платформ. Таким образом, «привязывая» своих потребителей к собственным программным продуктам, контенту, сервисам, товарам, торговым площадкам и пр., компании ограничивают доступ потенциальным конкурентам к своей целевой аудитории.

¹ Известны многочисленные случаи ограничения компанией Amazon доступа поставщиков к своим магазинам и клиентам.

² Предложив потребителям бесплатно свое программное обеспечение — медиаплеер iTunes, компания Apple изменила его исходный код таким образом, что через этот сервис воспроизводится только музыкальный контент, купленный в онлайн-магазине iTunes Store, а не у конкурентов (Sanghi, 2016).

³ Например, компания Gett ограничила доступ водителей к приложению Gett Drivers, которое не устанавливается на устройство, если на нем уже установлено приложение Muver. При обращении в службу технической поддержки Gett Drivers пользователям давались разъяснения, что без удаления с устройства пользователя приложения Muver программа Gett Drivers на нем функционировать не будет.

На наличие высоких барьеров для доступа на рынок предустановленных приложений, преодолеть которые зачастую под силу лишь крупным иностранным разработчикам с мировым именем, указывает и Федеральная антимонопольная служба (Соколовская, 2019).

Также следует отметить условия типовых контрактов и дистрибьюторских договоров между субъектами цифровых рынков, которые по мере развития онлайн-торговли претерпевали значительные изменения. Сегодня многие производители, поставщики и торговые площадки не только пытаются контролировать процессы обращения товаров и ценообразования с помощью цифровых алгоритмов, но и ограничивают использование возможностей цифровизации для своих контрагентов. В частности, условия договоров часто содержат ограничения или запреты на использование сайтов сравнения цен, сторонних интернет-платформ, отдельных видов торговли (покупок) и рекламы в интернете, на предварительную установку программных продуктов и сервисов¹.

Факт «привязки» потребителей к конкретному технологическому выбору, когда ими приобретается множество продуктов без возможности перенесения их и пользовательских данных из одной цифровой системы (платформы) в другую без ощутимых издержек переключения, снижает интенсивность конкуренции и увеличивает барьеры входа. Преодоление такого барьера возможно лишь через более выгодное предложение с точки зрения цен или качественных характеристик, отличных от цены (Colin, 2015).

Издержки переключения пользователей возрастают под влиянием сетевых эффектов. В свою очередь, такие издержки сами усиливают сетевые эффекты и смягчают отрицательные для фирм последствия ценовой конкуренции, наделяют фирму по примеру стратегии дифференциации рыночной властью (Wong-Ervin, 2020).

На эффективность блокировки влияют и поведенческие факторы со стороны потребителей. Если пользователи цифрового ресурса или продукта идентифицируют свой опыт как положительный, это формирует высокую лояльность, зависимость и инертность, обеспечивает серьезное влияние на них. Поскольку компании активно поддерживают инертность, упрощая повторные покупки, развивая программы лояльности, предлагая бесплатные (бонусные) опции, то становится объяснимым, почему потребители остаются на изначально выбранной платформе, а издержки переключения у конкурентов и новичков возрастают экспоненциально.

* * *

Ускоренная динамика развития цифровых технологий в последние годы расширила инструментарий и формы антиконкурентного поведения компаний. Очевидные глобальные преимущества для рыночных субъектов, возникшие в ходе цифровизации, могут нивелироваться, когда речь

¹ Известным кейсом выступают договоры Mobile Application Distribution Agreement и Revenue Share Agreement компании Google с производителями мобильных устройств на базе операционной системы Android.

идет о перспективах доступа на цифровые рынки отдельно взятых компаний. Большие данные, сосредоточенные в руках крупных операторов, сетевые эффекты и ряд других специфических атрибутов цифровизации обладают значительным потенциалом ограничения конкуренции, являются зачастую непреодолимым препятствием для новых фирм. Подобные обстоятельства должны находить логичное и своевременное отражение в адекватных изменениях антимонопольного законодательства. Вместе с тем практическое влияние этих обстоятельств на структуру современных рынков все еще требует длительных эмпирических наблюдений.

Список литературы

Месропян, В. (2018). *Цифровые платформы — новая рыночная власть*. Экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова: официальный сайт. Дата обращения 12.05.2020, <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=46781&p=attachment>

Соколовская, Е. (2019). Российский софт вне конкуренции? *Конкуренция и право*, 6. Дата обращения 08.05.2020, <https://cljournal.ru/glavnoe/263/>

Трансформация антимонопольного законодательства и правоприменительной практики в эпоху цифровой экономики. Круглый стол ассоциации антимонопольных экспертов (2018). *Российское конкурентное право и экономика*, 3 (15), 74–79.

Шаститко, А., & Маркова, О. (2020). Старый друг лучше новых двух? Подходы к исследованию рынков в условиях цифровой трансформации для применения антимонопольного законодательства. *Вопросы экономики*, 6, 37–55. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-6-37-55>

Шаститко, А., и др. (2019). *Конкуренция и конкурентная политика: на стыке будущего и прошлого*. Издательский дом Дело. РАНХиГС.

Цариковский, А. Ю. и др. (ред.). (2018). *Антимонопольное регулирование в цифровую эпоху. Как защищать конкуренцию в условиях глобализации и четвертой промышленной революции*. Изд. 2-е, дополненное и исправленное. Издательский дом Высшей школы экономики. doi: 10.17323/978-5-7598-1750-5

Цифровая Россия: новая реальность (2017). McKinsey Russia: официальный сайт. Дата обращения 12.05.2020, <https://www.mckinsey.com/ru/~ /media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx>

Юсупова, Г. (2016). ФАС против Google: экономический анализ для особых рынков. *Экономическая политика*, 6(11), 82–99.

Auer, D., Manne, G., Portuese, A., & Schrep, T. (2018). *Why sound law and economics should guide competition policy in the digital economy. Contribution of ICLE to the European Commission's inquiry on «shaping competition policy in the era of digitisation»*. International Center for Law & Economics. Дата обращения 29.04.2020, https://ec.europa.eu/competition/information/digitisation_2018/contributions/international_center_for_law_and_economics.pdf

Colin, N., Landier, A., Mohnen, P., & Perrot, A. (2015). The Digital Economy. *Notes du conseil d'analyse économique*, 7(26).

Currier, J. (2018). *The Network Effects Manual: 13 Different Network Effects (and counting)*. NFX Venture Firm. Дата обращения 10.05.2020, <https://www.nfx.com/post/network-effects-manual/>

COFECE (2018). *Rethinking Competition in the Digital Economy*. Mexico Federal Economic Competition Commission: official site. Дата обращения 03.05.2020, https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/03/EC-EconomiaDigital_web_ENG_letter.pdf

Dube, J. H., Hitsch, G. J., & Chintagunta, Pr. K. (2008). *Tipping and Concentration in Markets with Indirect Network Effects*. Chicago GSB Research Paper.(8). Дата обращения 07.05.2020, https://marketing.wharton.upenn.edu/wpcontent/uploads/2016/10/tipping_indirect_network_effects_09_97.pdf

Duch-Brown, N. (April 2017). *The Competitive Landscape of Online Platforms*. JRC Digital Economy Working Paper. Дата обращения 01.05.2020, <https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/jrc106299.pdf>

Evans, D., & Schmalensee, R. (2017, August). *Network Effects: March to the Evidence, Not to the Slogans*. Forthcoming, Antitrust Chronicle. Дата обращения 30.04.2020, <https://mitsloan.mit.edu/shared/ods/documents/?PublicationDocumentID=4243>

Evans, D., & Schmalensee, R. (2007). The Industrial Organization of Markets with Two-sided Platforms. *Competition Policy International*, 3 (1), 151–179.

Gold, A., & Hogendorn, C. (2016). Tipping in Two-Sided Markets with Asymmetric Platforms. *Economic Analysis and Policy*, vol. 50, 85–90.

Hagiu, A., & Rothman, S. (2016, April). Network Effects Aren't Enough. *Harvard business review*. Дата обращения 02.05.2020, <https://hbr.org/2016/04/network-effects-arent-enough>

Katz, M., & Shapiro, C. (1994). Systems Competition and Network Effects. *The Journal of Economic Perspectives*, 2 (8), 93–115.

Lerner, A. (2014, August 26). *The Role of 'Big Data' in Online Platform Competition*. Social Science Research Network. Дата обращения 17.05.2020, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2482780

MacCarthy, M. (2018, January). *Big data is not a barrier to entry*. Tech policy perspectives, СЮ. Дата обращения 05.05.2020, <https://www.cio.com/article/3252144/big-data-is-not-a-barrier-to-entry.html>

Mahnke, R. (2015). Big Data as a Barrier to Entry. *Antitrust Chronicle. Competition Policy International*, 12.

Newman, N. (2014). Search, Antitrust, and the Economics of the Control of User Data. *Yale Journal on Regulation*, 31, 401–454.

O'Connor, D. (2015, April). *Is Big Data an Entry Barrier? What Tinder Can Tell Us*. Disruptive Competition Project. Дата обращения 05.05.2020, <http://www.project-disco.org/competition/040215-big-data-entry-barrier-tinder-can-tell-us/>

OECD (2019). *Implications of E-commerce for Competition Policy. Background Note*. Directorate for financial and enterprise affairs. OECD official website. Дата обращения 05.05.2020, <https://www.oecd.org/daf/competition/e-commerce-implications-for-competition-policy.htm>

OECD (2018, а). *Rethinking Antitrust Tools for Multi-Sided Platforms*. OECD official website. Дата обращения 28.04.2020, <https://www.oecd.org/competition/rethinking-antitrust-tools-for-multi-sided-platforms.htm>

OECD (2018, в). *Maintaining competitive conditions in the era of digitalization. Report to G-20 Finance Ministers and Central Bank Governors*. OECD official website. Дата обращения 28.04.2020, <https://www.oecd.org/g20/Maintaining-competitive-conditions-in-era-of-digitalisation-OECD.pdf>

OECD (2016). *Big data: Bringing competition policy to the digital era*. OECD official site. Дата обращения 28.04.2020, <https://www.oecd.org/competition/big-data-bringing-competition-policy-to-the-digital-era.htm>

Radinsky, K. (2015, March). Data monopolists like google are threatening the economy. *Harvard business review*. Дата обращения 07.05.2020. <https://hbr.org/2015/03/data-monopolists-like-google-are-threatening-the-economy>

Report Committee for the Study of Digital Platforms Market Structure and Antitrust Subcommittee (2019). George J. Stigler Center for the Study of the Economy and the State. Дата обращения 05.05.2020. <https://www.judiciary.senate.gov/imo/media/doc/market-structure-report%20-15-may-2019.pdf>

Russia online? Catch up can not be left behind. Report. (2016). The Boston Consulting Group. Дата обращения 12.05.2020. https://image-src.bcg.com/Images/BCG-Russia-Online_tcm27-152058.pdf

Sanghi, A. (2016). *Competition in the digital economy: how to assess emerging tech markets?* Lexis Nexis. Дата обращения 14.05.2020, <https://competitionindia.files.wordpress.com/2016/02/competition-in-the-digital-economy-3thjan.pdf>

Suleymanova, I., & Wey, C. (2011). Bertrand Competition in Markets with Network Effects and Switching Costs. *The B. E. Journal of Economic Analysis & Policy*, 11, (1/56), 1–12.

Werden, G. J. (2001). Network effects and conditions of entry: lessons from the microsoft case. *Antitrust Law Journal*, 1(69), 87–111.

Wong-Ervin, K. W. (2020, January 26). *Assessing Monopoly Power or Dominance in Platform Markets*. Social Science Research Network. Дата обращения 10.05.2020, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3525727

References

Mesropyan, V. (2018). *Digital platforms — the new market power*. Faculty of Economics of Lomonosov Moscow State University. Official website. <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=46781&p=attachment> (accessed 12.05.2020)

Sokolovskaya, E. (2019). Is Russian software out of competition? *Competition and Law*, 6. <https://cljournal.ru/glavnoe/263/> (accessed 08.05.2020)

Transformation of antimonopoly legislation and law enforcement practice in the digital economy era. Round table of the Association of Antimonopoly Experts (2018). *Russian Journal of Competition Law and Economics*, 3 (15), 74–79.

Shastitko, A., & Markova, O. (2020). An old friend is better than two new ones? Approaches to market research in the context of digital transformation for the antitrust laws enforcement. *Voprosy Ekonomiki*, 6, 37–55. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-6-37-55>

Shastitko, A., et al. (2019). *Competition and competition policy: at the intersection of the future and the past*. Izdatel'skij Dom Delo, RANEPА.

Carikovskij, A. Yu. et al., (2018). *Antitrust regulation in the digital age. How to protect competition in the context of globalization and the Fourth Industrial Revolution*. HSE Publishing House — HSE University. doi: 10.17323/978-5-7598-1750-5

Digital Russia: a new reality (2017). Report of the Digital McKinsey expert group. <https://www.mckinsey.com/ru/~ /media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.pdf> (accessed 12.05.2020).

Yusupova, G. (2016). FAS vs Google: Economic Analysis. *Economic policy*. 11(6), 82–99.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

М. В. Луданик¹

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

Е. И. Решетова²

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

УДК: 339.13.012

УДАЛЕННАЯ РАБОТА КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ НЕРАВНОМЕРНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПЛОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

В данной статье поднимается вопрос феномена удаленной работы и ее возможности вовлечь большое количество людей в трудовые отношения и занятость. Авторами очерчивается проблемное поле формирования эффектов, оказываемых удаленной работой на социально-трудовые и демографические аспекты. С этой целью охарактеризованы основные показатели российского рынка труда и его неформального сектора, неравномерность плотности населения в регионах России, изменение которой может происходить в том числе под прямым воздействием дистанционной занятости лиц, не мигрирующих для поиска работы. Проводится анализ готовности субъектов рынка труда к данному виду занятости. И тем самым предлагаются методологические подходы к разработке политики занятости национального и регионального уровней, учитывающей экспансию и возможности дистанционной занятости.

Ключевые слова: плотность населения, трудовая миграция, удаленная работа, гибкая занятость.

Цитировать статью: Луданик, М. В., & Решетова, Е. И. (2021). Удаленная работа как возможность формирования занятости в условиях неравномерного распределения плотности населения. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 21(1), 148–167. <https://doi.org/10.38050/01300105202119>

¹ Луданик Марина Валерьевна — к.э.н., доцент экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: mv.ludanik@gmail.com, ORCID: 0000-0002-4735-2391.

² Решетова Елена Игоревна — аспирант, экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: elenresh@yandex.ru, ORCID: 0000-0003-2453-9871.

M. V. Ludanik

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

E. I. Reshetova

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

JEL: D42, K21, L12, L41

REMOTE WORK AS A POSSIBILITY OF EMPLOYMENT FORMATION IN CONDITIONS OF UNEQUAL DISTRIBUTION OF THE POPULATION DENSITY

In this article highlights the question of the phenomenon of remote work and its ability to involve a large number of people in labor relations and employment. The authors outline the problematic field of the formation of the effects of remote work on social, labor and demographic aspects. For this purpose, were characterized the main indicators of the Russian labor market and its informal sector, the unevenness of the population density in the regions of Russia, which can change, including under the direct influence of distance employment of people who do not migrate for job search. Analyzed the readiness of labor market subjects for this type of employment. And by this, are offered methodological approaches to the development of employment policy at the national and regional levels, taking into account the expansion and opportunities of remote employment.

Keywords: population density, labor migration, remote work, flexible employment.

To cite this document: Ludanik, M. V., & Reshetova, E. I. (2021). Remote work as a possibility of employment formation in conditions of unequal distribution of the population density. *Moscow University Economic Bulletin*, 21(1), 148–167. <https://doi.org/10.38050/01300105202119>

Введение

Удаленная работа заняла прочные позиции среди других видов занятости, став полноправным средством к существованию миллионов людей. В научной среде концепция удаленной работы начала обсуждаться с 1972 г. (родоначальник: Jack M. Nilles). Ее первоначальный смысл заключался в привлечении сельского населения на рынок труда и организации рабочих мест в отдаленных регионах с низкой плотностью населения, суровыми климатическими условиями и технологическими возможностями для реализации трудовой деятельности в условиях дистанционной занятости. К 2002 г. в ряде стран (таких как США, Финляндия, Швеция и др.) процент удаленных работников превысил 15% от общей рабочей силы страны, что указывало на то, что в мире уже тогда насчитывались миллионы дистанционно занятых людей (SIBIS, 2002). В 2003 г., по оценочным данным, в России дистанционно были заняты примерно 2,6 млн человек. Это составило 1,7% от всего населения страны (или 3,8% от численности рабочей силы) (Либо, Фей, 2001; Чернов, 2003).

В российском законодательстве и научных исследованиях термин «удаленная работа» тождествен понятию — «дистанционная занятость» и определяется как взаимодействие работника и работодателя на рынке труда в сфере киберпространства с использованием компьютеров и различных средств телекоммуникации вне связи с территориальным закреплением рабочих мест (Колосова, Василюк, Луданик, 2006). ИКТ и персональные компьютеры все больше используются как в домохозяйствах, так и на предприятиях, так же активно развиваются интернет и передача данных, что, безусловно, отражается на формате взаимодействия между производителями и потребителями товаров и услуг — мера их дистанционности возрастает (Колосова, Дегтярев, 2017).

Исследователи, характеризуя удаленную работу, выделяют взаимосвязанные проблемные и положительные ее стороны. Так, к примеру, большие затраты на оборудование, программное обеспечение, безопасность и обучение персонала, которые несут компании при переходе на дистанционную занятость, в долгосрочном периоде способствуют развитию этого типа занятости и выработке соответствующих знаний и навыков у удаленных работников (Колосова, Разумова, Луданик, 2008). Технологические особенности компаний предопределяют меру возможности перевода сотрудников на дистанционную занятость. Но в последний год стало очевидно, что они могут частично внедрить элементы данного вида работы, например, использовать видеоконференции вместо очных собраний, неполный рабочий день, определенное число дней работы вне офиса.

В современном мире результат выполненных заданий играет первостепенную роль для руководителей и их меньше беспокоят обстоятельства работы. Именно поэтому в науке, нормативах МОТ и практике сформировалась и активно реализуется концепция гибкости занятости, родоначальником которой признан Майкл Армстронг (Армстронг, 2002). Гибкая занятость подразумевает рабочий график, при котором сотрудник имеет возможность выбирать, когда начать и закончить работу, делить обязанности с другими сотрудниками или работать меньшее время. Таким образом, удаленная работа, по существу, — это форма проявления гибкости работы, но ее фундаментальная особенность в том, что она дает возможность определять работнику и работодателю географию рабочего места. Те компании, которые это признают и внедряют в своей практике гибкую дистанционную занятость, получают конкурентное преимущество в доступе к мировому фонду талантов (Future Workplace, 2017).

2020 г. стал переломным этапом в развитии дистанционной работы потому, что никогда прежде не происходило столь стремительного и масштабного перехода на этот вид занятости. Во время пандемии коронавируса многие сферы жизни перешли в дистанционный формат, теперь не только работа, но и обучение, и досуг стали удаленными, и уже никого не удивляет домашнее обучение ребенка или виртуальный поход в музей.

Широкое распространение удаленной работы в России усиливает возможность трудоустройства работников независимо от региона их проживания, что увеличивает положительные эффекты для субъектов трудовых отношений. Учитывая большую территорию Российской Федерации, транспортный вопрос всегда играл большую роль в экономическом развитии регионов и доступности рабочих мест для населения. В современных условиях удаленная работа позволяет решать эту проблему, открывая новые возможности развития занятости в труднодоступных населенных пунктах с низкой плотностью населения. С другой стороны, слишком большая плотность населения создает увеличенный спрос региона на ресурсы и ведет к росту стоимости недвижимости, формирует дискомфортные условия проживания. В таких условиях работнику будет выгодно выполнять трудовой процесс из региона с меньшей плотностью населения, что поможет ему снизить издержки, связанные с жизнью в большом городе. Этот аспект эффектов дистанционной занятости, как показал анализ научных работ, находится пока вне поля зрения исследователей.

В контексте поставленной цели важно отметить, что развернутая система представлений о проблеме взаимосвязи географии занятости и плотности населения была сформирована целой плеядой отечественных и зарубежных исследователей в рамках науки экономическая география. Вопросы развития регионов в этом контексте рассматриваются в работах: Ф. Шеффер (Schaefer), П. Кругмана (Krugman), Д. Берковиц (Berkowitz), Т. Херцфельда (Herzfeld), Ю. Г. Саушкина, М. М. Голубчик, Э. Л. Файбусовича, Н. Н. Логиновой, В. П. Ковшова, А. Ю. Скопина, В. Г. Глушковой, А. А. Винокурова, Б. Л. Лавровского, Е. А. Шильцина и др. Заметим, что пока без позиционирования проблематики дистанционной занятости. К факторам пространственной концентрации и межрегиональных различий в России относят плотность населения, размер и доступность рынков, степень диверсификации и отраслевую структуру экономики (Коломак, 2013). В свою очередь, плотность населения влияет на экономическую активность и связана с занятостью.

Из-за демографических провалов и нехватки трудоспособного населения в некоторых населенных пунктах регионов России не всегда существует возможность найти специалистов нужного уровня по месту нахождения работодателя. И в таком случае удаленная работа значительно расширяет горизонты выбора сотрудников для компании, и в то же время сотрудник может рассматривать большее количество вакансий и по мере своих возможностей работать у нескольких работодателей.

В целях разработки проблемы взаимосвязи плотности населения, ее основных факторов — миграции, заработной платы, и дистанционной занятости, по нашему мнению, необходимо рассмотреть:

- современные реалии рынка труда РФ с позиции факторов плотности населения как ориентиров для оценки параметров дистанционной занятости, которые могут изменить плотность населе-

ния в регионах за счет людей, не мигрирующих в крупные города для поиска работы, и за счет тех, кто вернулся в родной регион и работает на расстоянии;

- состояние готовности к удаленной работе работников и работодателей в России с целью выявления векторов возможного влияния дистанционной занятости на решение социально-трудовых проблем в целом и в контексте поставленной выше задачи, как прямого действия, к примеру, в связке дистанционной занятости с миграцией и плотностью населения, так и косвенного, а именно в связке с заработной платой дистанционных работников и плотностью населения.

Важно отметить здесь, что особую значимость имеет анализ заработных плат удаленных работников, но ее уровень статистикой пока не учитывается. Это предопределяет необходимость и направления дальнейшего исследования проблем использования и регулирования дистанционной занятости в сфере труда России, которые дают возможность сформировать методологические основы современной политики занятости с учетом экспансии удаленной работы.

Таким образом, взаимосвязь дистанционной занятости и плотности населения является новой темой для исследований. В то же время широкое распространение этого вида работы, на наш взгляд, может иметь благоприятный эффект в решении региональных социально-экономических проблем.

Возможности реализации удаленной работы с учетом региональных особенностей рынка труда России

Логика нашего анализа построена на изучении основных показателей рынка труда в динамике с выделением неформального сектора, в котором первоначально зародился такой вид занятости, как дистанционная работа, так как в большинстве случаев ее легитимность отсутствовала, поскольку не оформлялась трудовыми и/или другими договорами. В связи с тем, что лишь с 2013 г. в российском законодательстве были очерчены правовые рамки данного вида занятости, до этого она была не легализована и «принадлежала» неформальному сектору российского рынка труда. Ниже мы приводим статистические показатели современного состояния рынка труда и неформальной занятости.

Численность рабочей силы в возрасте 15 лет и старше за II квартал 2020 г. составила 74,6 млн человек, или 51,0% общей численности населения страны, в их числе 70,1 млн человек, или 94,0% общей численности рабочей силы, были заняты и 4,5 млн человек (6,0%) не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией МОТ они классифицируются как безработные) (Статистическое обозрение, 2020).

Данные о занятых и безработных в разрезе округов России на март-май 2020 г. свидетельствуют о том, что в Центральном федеральном округе наблюдается самый низкий уровень безработицы (3,5%), в то же время в Северо-Западном федеральном округе уровень безработицы составляет 4,3%, в Приволжском федеральном округе 5%, в Уральском федеральном округе 5,5%, в Южном федеральном округе 6,1%, в Дальневосточном федеральном округе 6,5%, в Сибирском федеральном округе 7,2%, самый высокий уровень безработицы в Российской Федерации зафиксирован в Северо-Кавказском федеральном округе (13,1%).

На российском рынке труда присутствует неформальная занятость, т.е. без официального оформления трудовых отношений, в следующих масштабах (см. рис. 1).

В 2001 г. доля неформального сектора в общей занятости составляла 14,1% (14,2% среди мужчин и 14,0% среди женщин), в 2018 г. этот показатель увеличился до 20,1% (21,7% среди мужчин и 18,4% среди женщин).

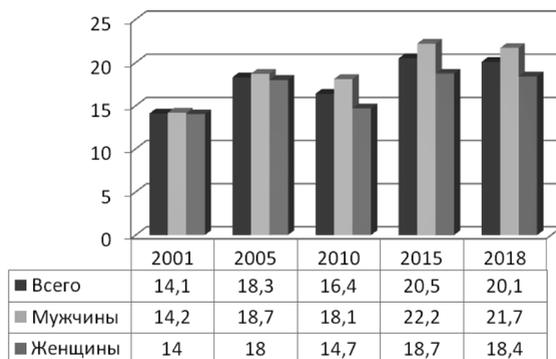


Рис. 1. Доля неформального сектора в общей занятости (в %)

Источник: (Росстат. Индикаторы..., 2019).

Рост неформальной занятости, очевидно, отражает и рост дистанционной занятости. Так, согласно данным Агентства стратегических инициатив, в России в 2011 г. число участников отношений в сфере дистанционной занятости составляло от 3 до 5 млн человек (Русинов, 2011). А по прогнозным данным исследования «Дистанционная занятость как способ повышения эффективности бизнеса и новый тренд на рынке труда. Перспективы распространения в России, 2014–2020» компании J'son & Partners Management Consultancy, «...уже к 2020 г. не менее 20% рабочих мест в стране будут полностью виртуализованы, а физической базой для них станут персональные мобильные устройства и подключенные по технологии «нулевой клиент» стационарные средства отображения (мониторы, телевизоры)...» (Перспективы, 2015).

В России в условиях соблюдения социальной дистанции в период пандемии, когда любые личные контакты могут быть опасны для здоровья, дистанционная занятость получила широкое распространение и поддержку властей. Так, к примеру, с 5 октября 2020 г. в Москве работодатели были обязаны перевести не менее 30% работников на дистанционную занятость, прежде всего это относилось к офисным работникам (Московская городская Дума, 2020). Таким образом, пространство дистанционной занятости в России существенно расширилось за последний период, но ее правовые рамки были скорректированы только к концу 2020 г. и вступили в силу с 01.01.2021 (ФЗ № 407 от 08.12.2020).

В контексте взаимосвязи дистанционной занятости и плотности населения важно отметить, что факторами изменения плотности в стране принято считать: размер территории, численность населения, миграцию, заработную плату и др. В связи с этим в данной части анализа рассматривается их возможная взаимосвязь по влиянию распространения удаленной работы (с учетом ее особенностей и по перемещению, и по условиям труда и т.д.).

Численность постоянного населения Российской Федерации на 1 июля 2020 г. составила 146,5 млн человек. За I полугодие 2020 г. число жителей России сократилось на 217,4 тыс. человек, или на 0,15% (в соответствующий период 2019 г. численность населения уменьшилась на 64,8 тыс. человек, или на 0,04%) (Статистическое обозрение, 2020).

Сравнение численности населения по округам России в 2019 и 2020 гг. представлено в табл. 1.

Таблица 1

**Сравнение численности населения по округам России
в 2019 и 2020 гг., человек**

Субъект России	на 1 января 2020	на 1 января 2019	Изменения
Российская Федерация	146 748 590	146 780 720	–32 130
Центральный федеральный округ	39 433 556	39 378 059	55 497
Приволжский федеральный округ	29 287 683	29 397 213	–109 530
Сибирский федеральный округ	17 118 387	17 173 335	–54 948
Южный федеральный округ	16 466 084	16 454 550	11 534
Северо-Западный федеральный округ	13 981 992	13 972 070	9 922
Уральский федеральный округ	12 360 752	12 350 122	10 630
Северо-Кавказский федеральный округ	9930933	9 866 748	64 185
Дальневосточный федеральный округ	8 169 203	8 188 623	–19 420

Источник: (Федеральная служба..., 2020).

Данные показывают, что существенный прирост населения в 2020 г. наблюдается в трех округах: Северо-Кавказском федеральном округе 64 185

человек, Центральном федеральном округе 55 497 человек, Южном федеральном округе 11 534 человека. Снижение численности населения в 2020 году, по сравнению с 2019 г., произошло в Приволжском федеральном округе (–109 530 человек), в Сибирском федеральном округе (–54 948 человек), в Дальневосточном федеральном округе (–19 420 человек), что не могло не сказаться на плотности населения.

Плотность населения территории выражается числом постоянных жителей, приходящихся на единицу площади (обычно на 1 км²) территории (Берлянт, 2002). Сравнительные данные по плотности населения по субъектам Российской Федерации (человек на 1 км²) отражены на рис. 2.

Как видно из диаграммы на рис. 2, в регионах, где высок прирост общей численности населения, соответственно и высокий показатель плотности населения. Это в федеральных округах: Центральном, Северо-Кавказском и Южном. Также необходимо отметить, что большинство регионов России показывают рост плотности населения и только Приволжский федеральный округ демонстрирует снижение этого показателя из-за снижения численности населения в этом регионе.



Рис. 2. Плотность населения по субъектам Российской Федерации

Источник: составлено авторами на основе (Социально-демографический портрет..., 2020; Федеральная служба..., 2020; Численность населения..., 2020).

Неравномерная плотность населения характеризует дифференциацию между регионами России. Данный показатель имеет важное значение для оценки рабочих мест и наличия трудовых ресурсов в регионах.

«Очное» перемещение рабочей силы по территории России, или внутренняя миграция населения, влияет на его плотность и тесно взаимо-

связана с региональной дифференциацией заработной платы. Виртуальное перемещение, или дистанционная миграция посредством удаленной работы, на наш взгляд, позволит сдерживать потоки «очной» внутренней миграции, тем самым сохраняя показатель плотности населения в регионах.

В современном контексте о миграции последнего периода можно сказать следующее. Тенденция сокращения показателей миграции в настоящий период объясняется эпидемиологической обстановкой как в мире, так и в России. За январь–октябрь 2020 г. число мигрантов, переселившихся в пределах России, сократилось на 504,7 тыс. человек, или на 14,8% по сравнению с предыдущим, 2019 г. Миграционный прирост населения России сократился на 136,6 тыс. человек, или на 61,3%, что произошло в результате уменьшения числа прибывших в Российскую Федерацию и увеличения числа выбывших за ее пределы (Федеральная служба государственной статистики, 2020). Поэтому в дальнейшем при стабилизации ситуации в анализе миграционных потоков последующих периодов важно и нужно будет учитывать возможность влияние создания дистанционных рабочих мест в качестве объясняющих факторов.

Как уже отмечалось ранее, важным фактором изменения плотности населения является дифференциация уровня заработной платы в регионах России. Данные по среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работников по полному кругу организаций по субъектам Российской Федерации в январе 2019 г. отражены на рис. 3.

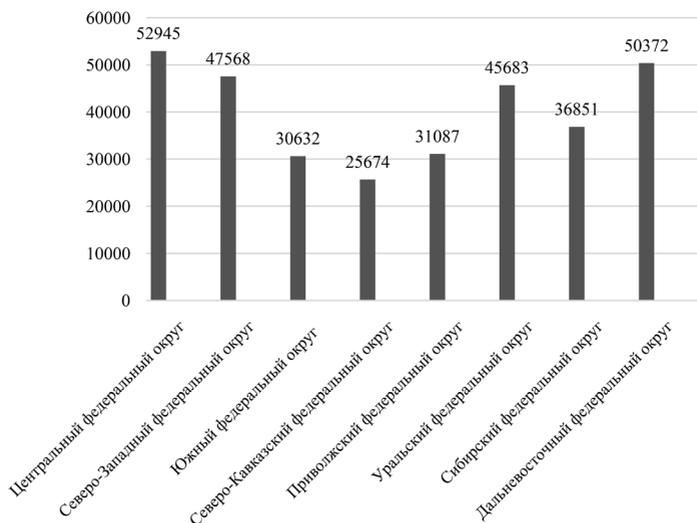


Рис. 3. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций по субъектам Российской Федерации в январе 2019 г., руб.

Источник: (Федеральная служба..., 2019).

Самый высокий показатель среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников по полному кругу организаций по субъектам Российской Федерации в январе 2019 г. зафиксирован в Центральном федеральном округе (52 945 руб.), в Москве данный показатель составляет 79 680 руб. С небольшой разницей, далее следует Дальневосточный федеральный округ (50 372 руб.), а самый низкий показатель отмечается в Северо-Кавказском федеральном округе, где составляет 25 674 руб.

Данные показывают следующие тенденции: самая высокая заработная плата там, где высокая плотность населения, как, к примеру, в ЦФО. Тогда как в ДВФО при высоких заработных платах наблюдается низкая плотность населения. При помощи высоких заработных плат, как давно известно, можно либо привлекать в регион большие потоки людей, либо, наоборот, удерживать, чтобы не уезжали и оставались в регионах с низкой плотностью населения.

Дистанционная занятость тоже может удерживать людей в регионах либо сглаживать противоречия между заработной платой и миграцией. Так, принимая во внимание существенную разницу в уровне заработной платы по субъектам Российской Федерации и дифференциацию уровня их экономического развития, использование организациями дистанционной занятости для найма сотрудников из отдаленных регионов способно снизить уровень внутренней миграции и повысить благосостояние населения в субъектах Российской Федерации с низким уровнем заработной платы.

Таким образом, развитие удаленной работы, на наш взгляд, может способствовать сохранению и/или увеличению плотности населения в регионах, снижению региональных и межрегиональных миграционных потоков при увеличении виртуальных. Углубленная оценка этих возможностей может быть получена в сочетании с исследованием готовности субъектов рынка труда к переходу на дистанционные социально-трудовые отношения.

Готовность к удаленной работе работников и работодателей в России

Удаленная работа позволяет работодателям находить лучших сотрудников, не ограничиваясь географическим фактором. Использование данного вида занятости помогает экономическому росту удаленных регионов, а предприятиям быть более гибкими в работе и повышать эффективность. Снижение транспортной загруженности и вредных выбросов благотворно отражается на экологии. Удаленная работа дает возможность трудоустройства для пожилых людей, инвалидов и родителей, которым нужно ухаживать за маленькими детьми. Преимущества удаленной работы отмечены на рис. 4.

Среди причин для использования удаленной работы могут быть как пожелания самого сотрудника иметь более гибкие условия работы, так и различные цели работодателей. Причины, по которым организации предлагают своим сотрудникам удаленную работу, были выявлены в ряде исследований, одно из них Workplace Flexibility in the 21 Century, в котором они были проранжированы как со стороны работника, так и со стороны работодателя (SHRM, 2009).

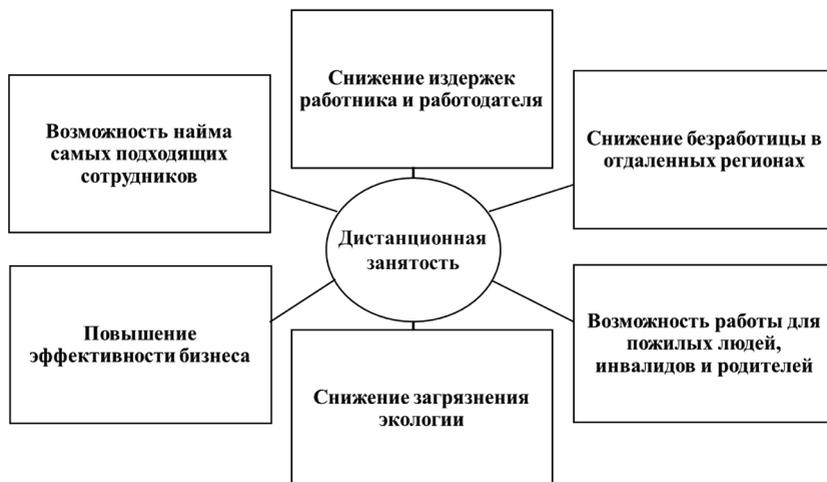


Рис. 4. Преимущества удаленной работы
Источник: разработано авторами.

Как отмечают авторы этого исследования, самой популярной причиной перехода организаций на удаленную работу является удовлетворение работодателем просьб сотрудников (68%), затем принятие во внимание трудностей сотрудника с совмещением работы и выполнения личных обязанностей (55%), а также желание самого работодателя быть привлекательным (50%). В настоящее время, как показано выше, переход на дистанционную работу спровоцирован эпидемиологической ситуацией, и работники, и работодатели вынуждены были прибегнуть к изменению существенных условий труда. Опросы, которые проводит Минтруд РФ с марта 2020 г., свидетельствуют о том, что работа в удаленном режиме для работников положительно сказывается на том, что ими не тратится время на дорогу (35,17%), можно выбирать, где и откуда работать (17,03%), легче спланировать рабочий день (14,96%), не надо участвовать в офисной жизни и сплетнях (8,29%) и пр. (Оперативный мониторинг занятости, 2020).

Отличительной чертой гибкой занятости является тот факт, что многие сотрудники организаций привлекают для выполнения работы не только

инструменты и технологии, которые предоставляет работодатель. Использование работниками личной техники помогает компаниям сокращать издержки на закупку оборудования. Современная глобальная тенденция BYOD Bring Your Own Device (англ. «принеси свое устройство») — это распространение личных мобильных устройств в бизнес-среде (tadviser.ru, 2015). Широкое распространение мобильных устройств способствует тому, что с работником можно «выйти на связь» в любое удобное время и в любом месте. Таким образом, работник становится более мобильным/доступным для получения/передачи информации при выполнении своих трудовых функций.

Для оценки готовности российских работников и работодателей к переходу на удаленную работу мы провели собственное исследование в июне 2019 г. По данным сервиса «подбор слов» от компании «Яндекс», нами было проанализированы поисковые запросы «удаленная работа» (со стороны предложения труда), которые на этот период составили 185 631 (или 0,364% от общего числа поисковых запросов — 50 962 847). И запросы в поисковой системе компании «Яндекс» «удаленная работа вакансии», т.е. со стороны спроса на труд, составили 49 182 (или 1,036% от общего числа поисковых запросов «работа», количество которых составило 4 749 069). Полученные данные свидетельствуют о том, что в целом по России на период июнь 2019 г. поисковых запросов, связанных с дистанционной занятостью, значительно меньше, чем поисковых запросов, связанных с обычным видом занятости.

Также нам удалось за этот период структурировать показатель количества поисковых запросов «удаленная работа» в разрезе городов. Города России с наибольшим количеством поисковых запросов «удаленная работа» представлены в табл. 2. Развитие регионов России неразрывно связано с использованием информационных технологий, с их помощью выполняются рабочие задачи, осуществляются коммуникации, реализуются государственные и прочие услуги. Число пользователей информационно-телекоммуникационных сетей и электронных сервисов в России увеличивается год от года, что создает благоприятные условия для развития удаленной работы (см. примечание в сноске к табл. 2).

Из табл. 2 следует, что среди 10 городов, вошедших в рейтинг, Москва и Санкт-Петербург занимают соответственно первую и вторую позиции, на третьем месте — Екатеринбург. Остальные города по количеству поисковых запросов «удаленная работа» существенно ниже, но их следует отнести к тем городам, где есть востребованность в удаленной работе.

Также следует отметить, что в российских городах, где высока потребность в удаленной работе со стороны предложения труда, наличествует очень высокий показатель доступа к сети Интернет в регионе, где расположен этот город. Что лишний раз доказывает более широкие возможности применения дистанционной занятости при наличии развернутых

ИКТ в соответствующих регионах России как первопричины ее формирования. Показатель плотности по регионам в настоящий момент самый высокий в Центральном федеральном округе (на 2020 г. составил 60,6 человека на 1 км²), и он имел тенденцию увеличения по сравнению с 2002 и 2010 гг. (см. рис. 2).

Таблица 2

Показатели доступа к сети Интернет в домашних хозяйствах в разрезе отдельных регионов России¹ и рейтинг городов России с наибольшим количеством поисковых запросов «удаленная работа»

Город	Количество поисковых запросов «удаленная работа» на период июнь 2019 г.*	Рейтинг по кол-ву поисковых запросов «удаленная работа» на период июнь 2019 г.
<i>Центральный федеральный округ</i> (78,7% — показатель доступа к сети Интернет (в процентах от общего числа домашних хозяйств), 2019 г.)**		
Москва (86,9%)**	30 806	1
Воронеж	2020	10
<i>Северо-Западный федеральный округ</i> (78,9% — показатель доступа к сети Интернет (в процентах от общего числа домашних хозяйств), 2019 г.)**		
Санкт-Петербург (85,3%)**	11 678	2
Нижний Новгород	3987	4
<i>Южный федеральный округ</i> (78,5 % — показатель доступа к сети Интернет (в процентах от общего числа домашних хозяйств), 2019 г.)**		
Краснодар	3751	6
Ростов-на-Дону	3145	7

¹ Примечание: по России в целом показатель доступа к сети Интернет в 2019 г. составил 76,9%, отмечается его рост на 5% по сравнению с 2015 г. Относительно стран — членов Европейского союза Россия занимает 2-е место в числе стран, у которых доступ к сети Интернет колеблется в диапазоне 75–77%, среди них Болгария (75%) и Греция (79%). На первом месте — Нидерланды (98%) среди стран — членов Европейского союза, где этот показатель колеблется в пределах 95–98% в 2019 г. (см. ниже расшифровку источников: ***).

Расшифровка источников:

* Яндекс подбор слов по «удаленной работе» на период — июнь 2019. <https://wordstat.yandex.ru>;

** табл. 1.1.10. Домашние хозяйства, имеющие доступ к сети Интернет, в субъектах Российской Федерации (в процентах от общего числа домашних хозяйств). 2015–2019 гг. (Информационное общество..., 2020);

*** табл. 1.1.13. Домашние хозяйства, имеющие доступ к сети Интернет, в России и странах — членах Европейского союза. 2015–2019 гг. (Информационное общество..., 2020).

Город	Количество поисковых запросов «удаленная работа» на период июнь 2019 г.*	Рейтинг по кол-ву поисковых запросов «удаленная работа» на период июнь 2019 г.
<i>Уральский федеральный округ</i> (76,6% — показатель доступа к сети Интернет (в процентах от общего числа домашних хозяйств), 2019 г.)**		
Екатеринбург	5038	3
<i>Приволжский федеральный округ</i> (74,5% — показатель доступа к сети Интернет (в процентах от общего числа домашних хозяйств), 2019 г.)**		
Самара	3038	8
Саратов	2094	9
<i>Сибирский федеральный округ</i> (74,3 % — показатель доступа к сети Интернет (в процентах от общего числа домашних хозяйств), 2019 г.)**		
Новосибирск	3777	5

Источник: составлено на основе (Яндекс подбор..., 2019; Информационное общество..., 2020).

Среди городов этого округа по рейтингу количество поисковых запросов от работников на «удаленную работу» Москва занимает первое место (на период июнь 2019 г.), а Воронеж — последнее. Разница в рейтинге этих городов может быть объяснена численностью постоянного населения в них, плотностью населения, внутренней миграцией, дифференциацией заработных плат, наличием и развитием ИКТ, наличием дистанционных рабочих мест и пр., которые влияют на решение их жителей о переходе на дистанционную занятость, оставаясь в своем регионе. Так, годовой миграционный прирост в 2019 г. в Москве (47 584 чел.) один из самых высоких как в стране, так и в округе; и он может быть сравним с аналогичным показателем по всему Северо-Западному федеральному округу (49 465 чел.) (Федеральная служба государственной статистики, 2020).

Кроме «Яндекса» нами были проанализированы другие компании, которые фиксируют предложения вакансий с возможностью удаленной работы. Следует отметить, что большинство сайтов по поиску работы предлагают выбор вакансий с возможностью удаленной работы (см. рис. 5).

Всего на сайтах поиска работы было найдено 6956 вакансий с возможностью удаленной работы в июне 2019 г., в то время как число поисковых запросов на данный тип работы составляет 185 631, что указывает на то, что количество имеющихся вакансий с дистанционной занятостью ниже более чем в 25 раз претендующих на данные вакансии.

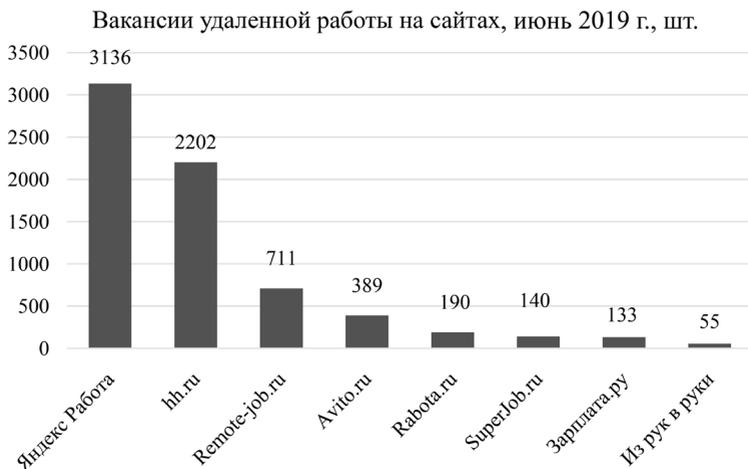


Рис. 5. Количество вакансий удаленной работы на сайтах поиска работы, июнь 2019 г.

Источник: результаты исследования авторов на основе данных (Яндекс работа; Hh.ru; Remote-job.ru; Avito.ru; Rabota.ru; SuperJob.ru; Зарплата.ру; Из рук в руки).

Как мы видим, в 2019 г. наблюдалось недостаточное количество рабочих мест с возможностью удаленной работы в России, которые могут предложить работодатели. Очевидно, что 2020 г. внес в это соотношение серьезные изменения. Это еще предстоит оценить и исследовать.

В России формируются альтернативные возможности по организации дистанционных рабочих мест потенциальными работниками. Так, к примеру, постепенно распространяется формат коворкинга (coworking), где люди разных профессий работают на одной территории, арендуя рабочий стол, переговорную комнату или офис. Данный формат создан для тех, кому не подходят шумные офисы и работа у себя дома, коворкинги позволяют знакомиться со специалистами из различных областей и взаимодействовать между собой, помимо этого происходит обмен опытом и новыми идеями, который положительно влияет на развитие творческого потенциала работника. Самое большое количество коворкингов наблюдается в Москве (274), Санкт-Петербурге (73), Краснодарском крае (30), Свердловской области (24), Самарской области (20), Новосибирской области (20), что отражает интерес к новым тенденциям в организации труда (Kovorkingi.ru, 2019). И если говорить о показателе плотности населения, то из перечисленных городов Москва принадлежит к округу, где этот показатель самый высокий. Центральный федеральный округ имеет плотность более чем в 7 раз выше аналогичного показателя по всей Российской Федерации. Заинтересованность в создании оборудованных

помещений для дистанционной работы растет там, где есть повышенный интерес со стороны как работников, так и работодателей в применении данного вида занятости, в их количественных и качественных составляющих, дающих возможность реализации гибкой удаленной работы.

Таким образом, для расширения удаленной работы в России необходимо объединение усилий основных субъектов рынка труда, как самого работника, так и работодателей, и государства. Инициатива со стороны предложения тесно связана с приобретением новых навыков и компетенций, присущих дистанционным работникам, поиском для себя наиболее комфортных рабочих мест, режимов работы и пр. Тогда как инициатива со стороны работодателя — быстрая подстройка производственных процессов под требования времени с использованием дистанционной занятости, особенно там, где она окажется наиболее эффективной при выполнении производственных задач; переналадка бизнес-процессов и управления как производственным циклом, так и трудовыми ресурсами.

За последний период большое количество российских компаний совершили полный или частичный переход на дистанционную занятость по всем регионам РФ, но важно отметить, что во многих случаях этот переход не был добровольным, а был связан с существующими вынужденными мерами и эпидемиологической обстановкой в стране. После снятия ограничительных мер по COVID-19 можно будет получить реальное представление о добровольном желании компаний и дальше использовать полностью или частично дистанционную занятость, о ее возможном закреплении и распространении в регионах с большей/меньшей плотностью населения.

Заключение

Удаленная работа имеет высокий потенциал для расширения возможностей в занятости и трудоустройстве населения нашей страны, сокращая при этом региональные разрывы в плане отсутствия рабочих мест и/или наличие высококвалифицированных кадров. И, принимая во внимание неравномерную плотность населения в стране, возможность найма сотрудников независимо от их географического расположения могла бы решить множество социально-экономических проблем и избежать мобильности населения в крупные города, а также сделать компании более привлекательными для соискателей рабочих мест.

Результаты проведенного нами исследования показывают заинтересованность жителей России в удаленной работе и недостаточное количество вакансий с возможностью данного вида занятости со стороны работодателей, что говорит о необходимости понимания природы и регулирования баланса между предложением и спросом на этот вид занятости при участии государства посредством создания правовых рамочных условий.

Для работников данный вид занятости дает возможность трудоустройства: родителям с маленькими детьми, требующими постоянного ухода, инвалидам и пожилым людям, группам лиц, которые не смогли бы выполнять трудовую деятельность в обычном режиме. Многие виды профессий постепенно переходят в цифровую форму. Так, к примеру, врачи, юристы консультируют через онлайн; преподаватели проводят обучение через интернет, не выходя из дома, и др. Многие университеты предлагают дистанционные программы обучения с получением диплома. Использование удаленной работы позволяет организациям снижать затраты на аренду помещений и коммунальные платежи. Большое количество повседневных рабочих встреч можно заменить видеоконференциями и другими способами связи, чтобы избежать затрат времени и средств на перемещения.

Тем не менее удаленная работа имеет ряд ограничений, при которых не все сотрудники компаний могут работать в удаленном режиме постоянное время, не все профессии/должности можно перевести в дистанционный формат, так как есть сферы деятельности с жесткими ограничениями и по применению ИКТ, и по изменению географии рабочего места.

Выявление проблем применения удаленной работы и разработка рекомендаций по управлению данным видом занятости позволят расширить возможности использования дистанционной занятости в условиях территориальных особенностей нашей огромной страны и регулировать миграционные потоки рабочей силы, другие экономические и демографические показатели, в том числе и плотность населения.

Список литературы

Армстронг, М. (2002). *Стратегическое управление человеческими ресурсами*. Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, VIII, 328 с.

Берлянт, А.М. (2005). *Картографический словарь*. М.: Научный мир, 424 с.

Беспризорники: зачем компании используют надомный труд. Klerk.ru. Дата обращения 08.01.2020, <https://www.klerk.ru/boss/articles/2742/>

Демографический ежегодник России 2019. Федеральная служба государственной статистики. Дата обращения 10.01.2020, <https://www.gks.ru/folder/210/document/13207>

Доля сотрудников, использующих удаленную работу. SIBIS, 2002. Дата обращения 20.12.2019, <http://www.sibis-eu.org/statistics/data/4-34.htm>

Индикаторы достойного труда 2019. Федеральная служба государственной статистики. Дата обращения 09.01.2020, https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries

Информационное общество в Российской Федерации 2020: статистический сборник. Федеральная служба государственной статистики; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». Электрон. текст дан. (33,6 Мб). М.: НИУ ВШЭ, 2020. Дата обращения 18.11.2020, <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/lqv3T0Rk/info-ob2020.pdf>

Коворкинги в России. Kovorkingi.ru, 2019. Дата обращения 15.12.2019, <https://www.kovorkingi.ru/kovorking>

Коломак, Е. А. (2013). Неравномерное пространственное развитие в России: объяснения новой экономической географии. *Вопросы экономики*, 2.

Колосова, Р. П., Василюк, Т. Н., & Луданик, М. В. (2006). *Дистанционная занятость в России*. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 13–111.

Колосова, Р. П., & Дегтярев, А. В. (2017). *Дистанционная занятость в сфере услуг. Сборник Социально-экономические проблемы развития отдельных отраслей сферы услуг под ред. д.э.н., проф. Н.А. Восколович, д.э.н., проф. И.Н. Молчанова*, Экономический факультет МГУ Москва, т. 1, 34–53.

Колосова, Р. П., Разумова, Т. В., & Луданик, М. В. (2008). *Формы занятости населения в инновационной экономике: учебное пособие*. М: МАКС Пресс. 256 с.

Корпоративная мобильность Bring Your Own Device – BYOD. Дата обращения 12.11.2019, [http://www.tadviser.ru/index.php/%20\(Bring_Your_Own_Device_-_BYOD](http://www.tadviser.ru/index.php/%20(Bring_Your_Own_Device_-_BYOD)

Либо, М. Г., & Карл, Ф. (2001). *Эффективное управление (HRM) виртуальными сотрудниками в России*. Стокгольмская школа экономики в России (SSE Russia) и Институт международного бизнеса Стокгольмской школы экономики.

Оперативный мониторинг занятости. Опросы через портал «Работа в России» на сайте Минтруда России. Опрос «Работа в удаленном режиме» 03.05–09.06.2020, 5354 участника. Дата обращения: 10.10.2020, <https://trudvsem.ru/information/questionnaire/list>

Перспективы распространения дистанционной занятости в России, 2014–2020 гг. Комментарии к результатам исследования J'son & Partners Management Consultancy. Аналитический отчет. Октябрь 2015. Дата обращения 30.12.2020, https://json.tv/ict_telecom_analytics_view/perspektivy-rasprostraneniya-distantsionnoy-zanyatosti-v-rossii-20142020-gg-20151027112309

Русинов, А. Создание новых рабочих мест и легализация рынка труда в сфере дистанционной занятости. Дата обращения: 19.06.2020, www.asi.ru

С 5 октября перевод на удаленную работу не менее 30% сотрудников станет обязательным. Московская городская Дума. Дата обращения: 10.10.2020, <https://duma.mos.ru/ru/2519/news/novosti/s-5-oktyabrya-perevod-na-udalennuyu-rabotu-ne-menee-30-sotrudnikov-stanet-obyazatelnyim>

Социально-демографический портрет России: По итогам Всероссийской переписи населения 2010 года. (2012) Федер. служба гос. статистики. М.: ИИЦ «Статистика России», 183 с.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций по субъектам Российской Федерации в январе 2019 года, рублей. Федеральная служба государственной статистики. Рынок труда, занятость и заработная плата. Дата обращения 10.10.2020, https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries?print=1

Удаленная работа. Avito.ru. Дата обращения 27.06.2019, <https://www.avito.ru>

Удаленная работа. Hh.ru. Дата обращения 27.06.2019, <https://hh.ru>

Удаленная работа. Rabota.ru. Дата обращения 27.06.2019, <https://www.rabota.ru>

Удаленная работа. Remote-job.ru. Дата обращения 27.06.2019, <https://remote-job.ru>

Удаленная работа. SuperJob.ru. Дата обращения 27.06.2019, <https://www.superjob.ru>

Удаленная работа. Зарплата.ру. Дата обращения 27.06.2019, <https://www.zarplata.ru>

Удаленная работа. Из рук в руки. Дата обращения 27.06.2019, <https://irr.ru/jobs-education/>

Удаленная работа. Яндекс работа. Дата обращения 27.06.2019, <https://rabota.yandex.ru>

Федеральная служба государственной статистики. Табл. 2.2. Общие итоги миграции населения по субъектам Российской Федерации за 2019 год. Росстат. Дата обращения 09.01.2021, https://gks.ru/bgd/regl/b20_107/Main.htm

Федеральный закон от 08.12.2020 № 407-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части регулирования дистанционной (удаленной) работы и временного перевода работника на дистанционную (удаленную) работу по инициативе работодателя в исключительных случаях».

Яндекс. Подбор слов. Дата обращения: 27.06.2019, <https://wordstat.yandex.ru/>

Remote Work: Navigating the Flexible Workplace. (2017). Future Workplace.

Workplace Flexibility in the 21 Century (2009). SHRM.

References

Armstrong, M. (2002). *Strategic human Resource Management*. INFRA-M, VIII, 328 p. (In Russian).

Berlyant, A. M. (2005). *Map Dictionary*. Nauchnyj mir, 424 p. (In Russian).

Street children: why companies use home work. Klerk.ru. Retrieved 08.01.20, <https://www.klerk.ru/boss/articles/2742/> (In Russian).

Demographic Yearbook of Russia 2019. *Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki*. Retrieved 10.01.2020, <https://www.gks.ru/folder/210/document/13207> (In Russian).

Percentage of employees using remote work. SIBIS, 2002. Retrieved 20.12.2019, <http://www.sibis-eu.org/statistics/data/4-34.htm> (In Russian).

Индикаторы достойного труда 2019. *Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki*. Retrieved 09.01.2020, https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries (In Russian).

Information Society in the Russian Federation. 2020: statistical compendium. *Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki*; NIU «Vysshaja shkola jekonomiki». Retrieved 18.11.2020, <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/lqv3T0Rk/info-ob2020.pdf> (In Russian).

Coworking in Russia (2019). Kovorkingi.ru. Retrieved 15.12.2019, <https://www.kovorkingi.ru/kovorking> (In Russian).

Kolomak E. A. (2013). Uneven Spatial Development in Russia: Explanations of New Economic Geography. *Voprosy ekonomiki*, 2. (In Russian).

Kolosova, R. P., & Degtyarev, A. V. (2017). Remote employment in the service sector. *Socio-Economic Problems of Certain Service Industries* Edited by Prof. Voskolovitch N. A., Prof. Molchanov I. N., Lomonosov Moscow State University, Faculty of Economics, 1, pp. 34–53. (In Russian).

Kolosova, R. P., Razumova, T. V., & Ludanik, M. V. (2008). *Forms of employment in the innovative economy: a textbook*. MAKS Press. 256 p. (In Russian).

Corporate mobility Bring Your Own Device – BYOD. Retrieved 12.11.2019, http://www.tadviser.ru/index.php/%Bring_Your_Own_Device_-_BYOD (In Russian).

Libo, M. G., & Fey, C. (2001). *Effective management (HRM) of virtual employees in Russia*. Stokgol'mskaja shkola jekonomiki v Rossii (SSE Russia) i Institut mezhdunarodnogo biznesa Stokgol'mskoj shkoly jekonomiki. (In Russian).

Operational monitoring of employment. Surveys via the portal «Work in Russia» on the website of the Ministry of Labour of Russia. *Opros «Rabota v udalennom rezhime» 03.05 – 09.06.2020, 5354 uchastnika*. Retrieved 10.10.2020, <https://trudvsem.ru/information/questionnaire/list> (In Russian).

Prospects for the spread of distance employment in Russia, 2014-2020 Comments on the results of the study J'son & Partners Management Consultancy. *Analiticheskij otchet. Oktjabr'*

2015. Retrieved 30.12.2020, https://json.tv/ict_telecom_analytics_view/perspektivy-rasprostraneniya-distantsionnoj-zanyatosti-v-rossii-20142020-gg-20151027112309 (In Russian).

Rusinov, A. Creating new jobs and legalizing the labor market in the field of remote employment. Retrieved 19.06.2020, www.asi.ru (In Russian).

From October 5, the transfer of at least 30% of employees to remote work will become mandatory. *Moskovskaja gorodskaja Duma*. Retrieved 10.10.2020, <https://duma.mos.ru/ru/2519/news/novosti/s-5-oktyabrya-perevod-na-udalennuyu-rabotu-ne-menee-30-sotrudnikov-stanet-obyazatelnyim> (In Russian).

Socio-demographic portrait of Russia: according to the results of the All-Russian population census of 2010. (2012). Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki. IIC «Statistika Rossii», 183 p. (In Russian).

Average monthly nominal accrued wages of employees for the full range of organizations in the subjects of the Russian Federation in January 2019. *Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki. Rynok truda, zanjatost' i zarabotnaja plata*. Retrieved 10.10.2020, https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries?print=1 (In Russian).

Remote work. *Avito.ru*. Retrieved 27.06.2019, <https://www.avito.ru>

Remote work. *Hh.ru*. Retrieved 27.06.2019, <https://hh.ru>

Remote work. *Rabota.ru*. Retrieved 27.06.2019, <https://www.rabota.ru>

Remote work. *Remote-job.ru*. Retrieved 27.06.2019, <https://remote-job.ru>

Remote work. *SuperJob.ru*. Retrieved 27.06.2019, <https://www.superjob.ru>

Remote work. *Zarplata.py*. Retrieved 27.06.2019, <https://www.zarplata.ru>

Remote work. *Iz ruk v ruki*. Retrieved 27.06.2019, <https://irr.ru/jobs-education/>

Remote work. *Yandex rabota*. Retrieved 27.06.2019, <https://rabota.yandex.ru>

Federal State Statistics Service. Table 2.2. General results of population migration by the subjects of the Russian Federation for 2019. *Rosstat*. Retrieved 09.01.2021, https://gks.ru/bgd/regl/b20_107/Main.htm (In Russian).

Federal Law from 08.12.2020 № 407-FL «About modification of the Labor Code of the Russian Federation regarding regulation of remote (remote) work and temporary transfer of the employee to remote (remote) work at the initiative of the employer in exceptional cases». (In Russian).

Yandex. Word Selection. Retrieved 27.06.2019, <https://wordstat.yandex.ru/>

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

Ю. С. Эзрох¹

Новосибирский государственный университет экономики и управления (Новосибирск, Россия)

УДК: 336.71

ВНЕДРЕНИЕ РОЗНИЧНЫХ РАСЧЕТОВ ПО QR-КОДУ В РОССИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ)

Постановка проблемы. На основе макроэкономического анализа (2011–2019 гг.) сформулирован ряд ключевых проблем функционирования розничного сегмента национальной платежной системы России: дифференциация регионов по степени развитости платежной инфраструктуры; диспропорция доступности микроэлементов платежной инфраструктуры; высокая стоимость эквайринговых услуг. Научная гипотеза исследования — возможность преодоления выявленных проблем путем внедрения розничных расчетов с использованием QR-кодов. Предмет исследования — экономические отношения, возникающие при осуществлении расчетов с использованием QR-кодов в рамках розничной платежной системы России. Методологическая база исследования включает в себя теоретические положения банковского менеджмента, а также проблемно ориентированный подход. Результаты исследования — определен круг экономических проблем внедрения QR-расчетов в России (необходимость доработки мобильного банкинга; незаинтересованность банков в продвижении расчетов по QR-коду из-за опасений снижения транзакционных доходов; снижение интереса граждан к безналичным расчетам из-за сокращения программ банковской лояльности; инерционность предпринимателей, не желающих изменять налично-денежный порядок взаимодействия с клиентами; инерционность части плательщиков и их недостаточная финансовая грамотность; киберугрозы; риски недобросовестного поведения покупателей), а также обоснованы пути их преодоления. Область применения результатов — совершенствование госрегулирования финансово-банковской сферы России на современном этапе.

Ключевые слова: безналичные расчеты, розничные расчеты, POS-терминал, расчеты со смартфона, расчеты по QR-коду в Китае, С2В расчеты.

Цитировать статью: Эзрох, Ю. С. (2021). Внедрение розничных расчетов по QR-коду в России как фактор развития национальной платежной системы (экономические аспекты). *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 21(1), 168–188. <https://doi.org/10.38050/01300105202118>

¹ Эзрох Юрий Семенович — д.э.н., доцент, профессор кафедры финансового рынка и финансовых институтов Новосибирского государственного университета экономики и управления; e-mail: ezroh@rambler.ru, ORCID: 0000-0002-8367-1840.

Yu. S. Ezrokh

Novosibirsk State University of Economics and Management
(Novosibirsk, Russia)

JEL: G21, E42

IMPLEMENTATION OF RETAIL PAYMENTS BY QR-CODE IN RUSSIA AS A DRIVER FOR THE DEVELOPMENT OF NATIONAL PAYMENT SYSTEM (ECONOMIC ASPECTS)

Problem statement. Drawing on macroeconomic analysis (2011-2019), the author formulates the key problems in the functioning of retail segment of the national payment system: a) differentiation of regions according to the degree of payment infrastructure development; b) disproportion in the availability of trace elements of the payment infrastructure; c) high cost of acquiring services. The underlying scientific hypothesis is the possibility to overcome the above-mentioned problems by introducing retail payments using QR codes. The study examines economic relations arising in calculations using QR codes in Russia's retail payment system. The methodological base of the study includes theoretical assumptions of banking management, as well as a problem-oriented approach. The study identifies a range of economic problems in the implementation of QR settlements in Russia which include: the need to upgrade mobile banking; banks' lack of interest in promoting QR code settlements due to fears of lower transaction returns; a decrease in citizens' interest in cashless payments caused by a contraction in bank loyalty programs; the inertia of entrepreneurs unwilling to switch from cash-based interaction with customers; the inertia of some customers and their lack of financial literacy; cyber threats; risks of unfair behavior of buyers. The author offers and justifies the ways to overcome them. The findings may help improve state regulation in Russia's financial and banking sector.

Keywords: cashless payments, retail payments, POS-terminal, calculations from a smartphone, calculations using a QR code in China, C2B calculations.

To cite this document: Ezrokh, Yu.S. (2021). Implementation of retail payments by QR-code in Russia as a driver for the development of national payment system (economic aspects). *Moscow University Economic Bulletin*, 21(1), 168–188. <https://doi.org/10.38050/01300105202118>

Введение

В настоящее время розничные безналичные расчеты непрерывно вытесняют наличное денежное обращение во всех развитых и в подавляющем большинстве развивающихся стран мира. Это обусловлено: удобством и материальными предпочтениями для держателей платежных карт; маркетинговым продвижением платежных карт банками-эмитентами и платежными системами; законодательными ограничениями в некоторых государ-

ствах. Так, с 2014 г. в Бельгии были запрещены наличные расчеты на сумму более 3000 евро, а во Франции «ослабление» сделано лишь для покупателей-нерезидентов — им можно расплатиться наличным в сумме до 15 000 евро (Швандар, 2015).

Замещение наличного денежного обращения безналичным оказывает положительное социально-экономическое воздействие — происходит повышение прозрачности кругооборота денег (рост фискальных поступлений, борьба с преступностью), увеличение клиентской базы торгующих предприятий, повышение удобства для потребителей и т.д. Указанное приобретает особую важность на фоне начавшейся в 2020 г. пандемии COVID-19, которая усилила санитарно-эпидемиологическую целесообразность ускоренного внедрения бесконтактных розничных платежей. Так, в настоящее время опубликовано значительное число работ, убедительно доказывающих, что наличные деньги могут быть переносчиками паразитарных патогенов, бактерий, вирусов и т.д. (Kuria et al., 2009; Angelakis et al., 2014; Maritz et al., 2017; Najipour et al., 2020). Это находит отражение и в позиции государств — так, в 2020 г. «власти Китая направили инструкции всем финансовым институтам дезинфицировать все поступающие купюры, а затем хранить их в сухом месте в течение недели»¹, а Роспотребнадзор России рекомендовал «проводить расчеты при покупках и оплатах услуг в безналичной форме»².

В этой связи поиск способов и возможностей для расширения розничного безналичного денежного обращения — важная современная научно-практическая задача. Ее разрешение возможно путем повышения эффективности существующих платежных инструментов (банковских карт и «традиционных» приложений для смартфонов), а также при внедрении инновационных. В последнем случае речь идет об имеющим слабое распространение в России осуществлении розничных расчетов с использованием QR-кодов.

Научная гипотеза настоящего исследования — внедрение розничных безналичных расчетов с использованием QR-кодов в России, действующих на основе Системы быстрых платежей Центрального банка РФ (с учетом соответствующего опыта, накопленного в Китае), может стать заметным фактором развития национальной платежной системы России в настоящее время, так как будет способствовать преодолению или минимизации существующих проблем ее развития. Для ее обоснования определена целесообразность³, раскрыты особенности и потенциальные проблемы внедрения розничных расчетов с использованием QR-кодов в России на со-

¹ Материалы BBC. <https://www.bbc.com/russian/news-51854552>

² Материалы РБК. <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5f877eed9a79475e52eda5a8>

³ Целесообразность определяется возможностью с помощью нового инструмента (расчетов с использованием QR-кодов) решить ряд накопленных проблем, препятствующих ускоренному развитию розничной платежной системы. Соответственно, на первом этапе

временном этапе, а также сформулированы дискуссионные пути (способы) их преодоления.

Обзор литературы

В отечественной экономической литературе исследованию развития национальной платежной системы уделено значительное внимание. Функционирующая в настоящее время национальная платежная система — результат длительной эволюции финансово-банковских отношений в России. Л. В. Попова выделяет пять этапов соответствующего развития, последний из которых (с 2014 г. по настоящее время) характеризуется высоким уровнем «инноватизируемости» (Попова, 2017). Это определяет необходимость соответствия «платежных инструментов нового образца» критериям «мобильности, автоматизированности, интеллектуальности и обучаемости» (Исаева, 2016). Указанное обуславливает высокий интерес к появляющимся новым финансовым технологиям в сфере розничных платежей (Горелова, 2016). Вместе с тем многие эксперты отмечают «низкую¹ активность использования полученных карт их держателями», определяющую важность «стимулирования повышения интенсивности использования карт их держателями и активное развитие платежной инфраструктуры» (Камбердиева, 2019).

На развитие розничной платежной системы существенное положительное влияние оказывает непрерывный рост рынка электронной коммерции, который, как показывает практика, слабо реагирует на возникновение в экономике кризисных явлений — скорее имеет место обратная связь: в «трудное» время клиенты более скрупулезно ищут возможность приобретения аналогичных товаров в интернете по более низким ценам, чем в обычных магазинах (Трофимов, 2018). Кроме того, значительная часть научных исследований связана с различными аспектами противодействия мошенническим схемам (Гришина, 2018) и методикам построения систем риск-менеджмента в соответствующей сфере (Масино, 2017; Ларионов, 2018).

Важно подчеркнуть, что технология организации розничного безналичного обращения с использованием QR-кодов российскими экономистами практически не исследуется — отдельные аспекты нашли фрагментарное отражение в единственной работе (Кочергин, 2018)². В российской экономической литературе раскрываются особенности использования QR-кодов преимущественно в нефинансовой области — в рекламном бизнесе

исследования необходимо оценить текущее состояние и сформировать ряд ключевых проблем, которые могут быть решены при внедрении QR-расчетов.

¹ Корректнее, по мнению автора, все же говорить о «недостаточной активности».

² Кроме того, в открытом доступе есть два коротких доклада в области зарубежного опыта применения QR-кодов в платежной сфере (Неверова, 2018; Перевозчиков, 2018).

(Остапчук, 2017), ресторанной (Бацына, 2019) и туристической деятельности (Вдовиченко, 2018; Латкин, 2017; Прокофьева, 2016), а также в области образования (Герасимова, 2015). В то же время большая часть научных трудов связана не с экономическими, а с технологическими аспектами применения QR-кодов.

Зарубежные публикации по теме исследования также можно структурировать на три неравные по объему группы: большая объединяет научные исследования в области компьютерных технологий и криптографии (Anbalagan et al., 2015; Roy et al., 2014; Zhu et al., 2016), а меньшие — описывают экономический опыт, накопленный в отдельных зарубежных странах, преимущественно в Китае (Eyuboglu et al., 2016; Wang et al., 2018) и структурируют экономические достоинства внедрения QR-расчетов для клиентов — плательщиков и получателей денежных средств (Ertekin et al., 2014; Li, Messer, 2019).

Анализ современной научной литературы позволяет сделать четыре ключевых вывода. Во-первых, розничная платежная система является одним из наиболее инновационно ориентированных сегментов банковской деятельности. Во-вторых, розничная платежная система России является развивающейся, что определяет необходимость содействия ее ускоренному формированию. В-третьих, за рубежом накоплен богатый опыт интегрирования QR-кодов в розничную платежную систему, что определяет целесообразность исследования возможностей его применения в России. В-четвертых, проблемы внедрения и адаптации розничных расчетов по QR-коду практически не нашли отражения в отечественной экономической литературе.

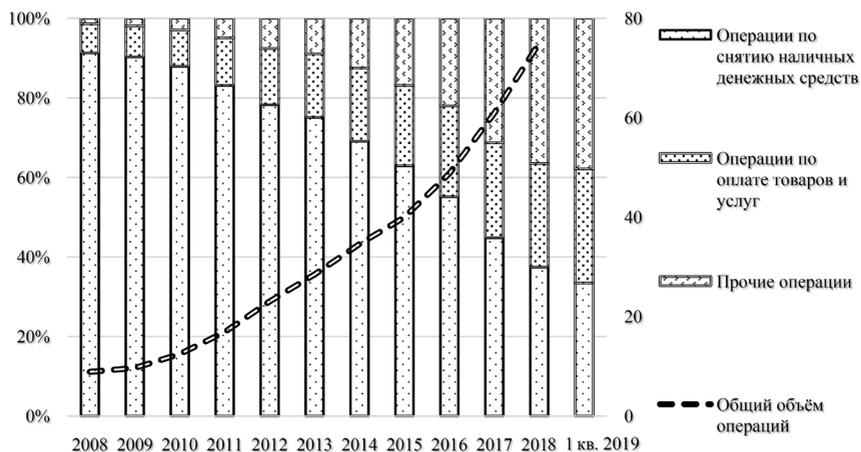
О текущем развитии розничного сегмента отечественной национальной платежной системы

Минфин России многократно предлагал ограничить наличные расчеты в стране (в 2012 г. — на сумму до 600 тыс. руб., в 2013 г. — до 300 тыс. руб.)¹. Несмотря на то что его целью являлось в первую очередь повышение собираемости налогов, такие новации были способны оказать серьезное положительное влияние на развитие национальной платежной системы. Однако Правительство России не поддержало подобные инициативы — в настоящее время, согласно ст. 861 ГК РФ, «расчеты с участием граждан, не связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, могут производиться наличными деньгами *без* ограничения суммы»². Та-

¹ Материалы РБК. <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/58834ff09a7947c6b9bba872>

² При этом наличные расчеты между предприятиями и/или предпринимателями в рамках одного договора ограничены суммой 100 тыс. руб. (Указание Банка России № 3073-У от 07.10.2013).

ким образом, в России наличное и безналичное обращение находятся де-факто в условиях совершенной конкуренции — при этом нематериальные деньги получают все большее распространение, постепенно вытесняя из розничного оборота бумажные (рис. 1).



Примечания. К числу прочих операций относятся «не связанные с оплатой товаров, работ и услуг (например, переводы «с карту на карту», на благотворительные цели и т.п.)»¹. Объем прочих операций указан с учетом осуществленных за рубежом (из-за особенностей статистического учета Банка России; при этом их полное исключение в еще большей степени исказит общую картину).

Рис. 1. Структура (диаграмма, левая шкала, в %) и общий объем (график, правая шкала, в трлн руб.) операций, совершенных на территории России с использованием платежных карт в 2008–2019 гг.

Источник: расчеты автора по материалам Центрального банка РФ².

Фактически объем денежных средств, которыми люди распоряжаются с использованием банковских карт, в России за 11 лет (за период с 2008 по 2018 г.) увеличился более чем в 8 раз — с 8,9 до 75 трлн руб.; при этом объем безналичных розничных расчетов вырос гораздо сильнее, в 30 (!) раз — с 0,65 до 19,5 трлн руб. В то же время величина средств, которые держатели карт обналичивают в банкоматах, увеличилась лишь в 3,5 раза, что в большей степени обусловлено общим ростом объема наличной денежной массы в стране³. Это привело к: а) снижению доли обналичиваемых средств (с 91 до 37%); б) росту доверия и привлекательности рас-

¹ Материалы Центрального банка РФ. http://www.cbr.ru/statistics/psrf/sheet014_1/

² Материалы Центрального банка РФ. <http://www.cbr.ru/statistics/psrf/>

³ В 2,5 раза за рассматриваемый период. Так, объем наличных денежных средства (денежный агрегат M0) на 01.01.2019 составлял 9,3 трлн руб., а на 01.01.2008 — 3,7 трлн руб. (Материалы Центрального банка РФ. http://www.cbr.ru/vfs/statistics/ms/ms_m21.xlsx).

четов с использованием банковских карт в обычных и онлайн-магазинах (их доля увеличилась с 7 до 26%); в) взрывному росту интереса физических лиц к безналичным переводам — с 1,4 до 36% от всего объема платежей, осуществляемых с использованием банковских карт.

О проблемах, сдерживающих развитие розничного сегмента отечественной национальной платежной системы

Рассчитанные выше макроэкономические показатели формально свидетельствуют об активном развитии системы розничных безналичных расчетов в России. Однако они являются несколько «лукавыми», т.е. в формально достоверными, но не в полной мере характеризующими действительность.

Проблема 1. Неравная доступность и, как следствие, распространенность карточных безналичных расчетов в различных регионах России. Это видно, исходя из расчета показателей удельного количества функционирующих POS-терминалов, которые являются ключевыми микроэлементами современной инфраструктуры розничной платежной системы страны (табл. 1).

Таблица 1

Сведения о группировке субъектов РФ по числу POS-терминалов на 1 тыс. жителей на 01.01.2018

Группа	Кол-во POS-терминалов на 1 тыс. жителей	Количество регионов в группе	Примеры субъектов РФ, входящих в соответствующую группу
I	0–5,0	7	Дагестан, Ингушетия, Крым, Чечня
II	5,1–10,0	6	Адыгея, Калмыкия, г. Севастополь, Ставропольский край, Тамбовская область
III	10,1–15,0	41	Алтайский край, Мордовия, Брянская, Ивановская, Пензенская области
IV	15,1–20,0	21	Чукотский автономный округ, Краснодарский край, Новгородская, Новосибирская области
V	20,1–25,0	6	Москва, Санкт-Петербург, Коми, Удмуртия, Магаданская область

Источник (здесь и далее в параграфе): расчеты автора по материалам Центрального банка РФ и Росстата.

В 13 из 85 субъектов РФ удельное число POS-терминалов существенно меньше, чем в большинстве иных регионов. Иными словами, в каждом седьмом регионе страны уровень проникновения розничной платежной инфраструктуры *критически низкий!* Так, например, в Чеченской Республике на 1 тыс. жителей приходится всего 0,58 POS-терминала, в Севастополе — 7,98, в Тамбовской области — 8,7. В то же время в Новосибирской

области их существенно больше — 15,8, в Хабаровском крае — 16,6, в Московском регионе (Москва и Московская область) — 20,8, а в Санкт-Петербурге — 23,1.

Проблема 2. Низкая доступность платежной инфраструктуры для сельских жителей (в России их 37,3 млн человек, что составляет 25% населения страны). Центральный банк РФ не публикует сведения о количестве функционирующих терминалов и банкоматов в разрезе места их установки. Поэтому для подтверждения достоверности указанной гипотезы были рассчитаны значения коэффициентов парной корреляции между долями сельского населения региона и двумя группами данных — удельным количеством POS-терминалов, установленных в организациях торговли (услуг), а также удельным числом банкоматов (всех типов), приходящихся на 1 тыс. жителей в соответствующих регионах (рис. 2).

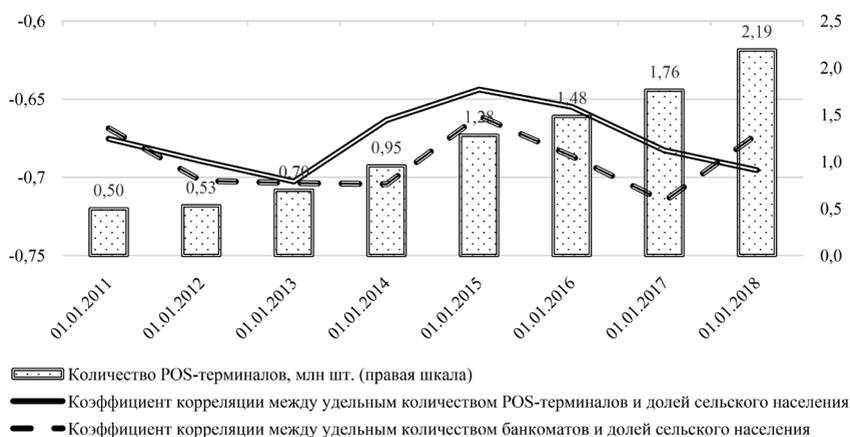


Рис. 2. Сведения о величинах коэффициентов парной корреляции между удельным количеством POS-терминалов/банкоматов и долей сельского населения в регионах (левая шкала) и совокупном количестве POS-терминалов в России в 2011–2018 гг. (правая шкала, млн ед.)

Как видно на рис. 2, в течение всего периода анализа (с 2011 по 2018 г.) имеет место сильная отрицательная корреляция (ее коэффициент составляет $\approx -0,7$) между удельным числом POS-терминалов, приходящихся на жителей региона и долей сельского населения. Иными словами, чем выше доля сельских жителей в регионе, тем меньшее количество терминалов приходится на одного его жителя. За семь лет количество POS-терминалов увеличилось более чем в 4,5 раза (с 0,5 до 2,2 млн ед.), однако общая тенденция при этом осталась неизменной — в сельской местности инфраструктура розничной платежной системы развивается гораздо медленнее, чем в городах. Стоит отметить, что практически аналогичный уровень корреляции наблюдается и с количеством банкоматов в сельских

регионах. В целом указанное свидетельствует о низкой доступности современных платежных услуг для сельских жителей.

Проблема 3. Высокая стоимость эквайринговых услуг для торговых точек (особенно для небольших магазинов и компаний, реализующих дорогостоящие товары). В настоящее время способы соответствующего тарифообразования в разных банках несколько отличаются друг от друга, что в определенной степени затрудняет их прямое сопоставление (табл. 2).

Таблица 2

**Сведения о размере эквайринговой торговой уступки
(в % от суммы платежа), устанавливаемой российскими банками —
«лидерами» розничного сегмента платежного рынка**

Банк / Размер комиссии, в %	Величина торгового оборота на 1 POS-терминале, в тыс. руб. в мес.						
	< 100*	100*–150	150–200	200–250	250–300	300–500	>500
Сбербанк	2,5	2,3	2,2	2,1	2,0	1,9	
ВТБ	2,7	2,2	1,6				
Русский стандарт	2,2	2,0				1,8	
Тинькофф	2,69		2,29		1,79		
Альфа-банк	2,1						1,9

Источник: официальные сайты указанных банков.

Комиссионное вознаграждение в существенной степени зависит от величины ежемесячного торгового оборота, причем наименее выгодные условия предлагаются небольшим магазинам. Кроме того, некоторые банки вводят дополнительные комиссии для таких клиентов, объясняя это нерентабельностью предоставления им POS-терминалов. Так, Сбербанк выставляет торгующей компании дополнительный счет на 1 тыс. р. в случае, если объем месячной безналичной оплаты окажется меньше 40 тыс. руб., а Уральский банк реконструкции и развития взимает с клиентов по 1–1,5 тыс. руб. при величине торгового оборота, не превышающем 50 тыс. руб. Кроме того, некоторые банки предоставляют POS-терминалы в аренду за отдельную плату (1,5–2 тыс. руб. в месяц) либо предлагают приобрести их (в зависимости от модели и функционала их цена варьируется от 8 до 100 и более тыс. руб.).

Большинство банков из экономически развитых зарубежных стран не размещают аналогичные сведения в открытом доступе. Однако имеющиеся данные позволяют сделать вывод о не менее высоком, чем в России, уровне эквайрингового вознаграждения. Так, Bank of America устанавливает единые тарифы для малых предприятий: 2,7% при использовании платежных карт и 3,5% + 15 центов за транзакцию с использованием смартфонов. Комиссия для клиентов английского банка Lloyds составляет от 1,5–3,5%, а платформы MerchantScout — от 0,95 до 5,5% в зависимости от размера бизнеса и объема транзакций торгующей организации.

Существенные издержки при карточных расчетах несут продавцы дорогостоящих товаров. Так, при приобретении покупателем квартиры стоимостью 5 млн руб. с использованием банковской карты продавец должен уплатить нереально высокое комиссионное вознаграждение банку-эквайеру в размере $\approx 0,02 \times 5$ млн руб. = 100 тыс. руб.! Такое положение дел зачастую вынуждает такие компании требовать оплату наличными или через традиционные сервисы перевода денежных средств, что неудобно для клиентов и не способствует расширению границ безналичного денежного обращения.

Перечень сформулированных макроэкономических проблем, сдерживающих развитие розничного сегмента отечественной национальной платежной системы, не является исчерпывающим. *Однако их частичное решение может быть осуществлено в случае широкого использования розничных расчетов с использованием QR-кодов.*

Сущность и особенности организации розничных платежей с использованием QR-кодов¹

QR-код представляет собой монохромный квадрат, внутри которого в специальном порядке расположены черные и белые квадраты. При сканировании QR-кода происходит практически мгновенная расшифровка информации (необходимые программы распространяются *бесплатно*). Применительно к финансовой сфере в QR-коды могут быть зашифрованы банковские реквизиты продавца или покупателя, а также сумма и назначение платежа. Это позволяет автоматизировать процесс составления платежных документов и исключить ошибки, обусловленные «человеческим фактором» (Бухтурина, 2015).

Расчеты с помощью QR-кодов осуществляются двумя способами — *в режимах продавца или покупателя* (в зависимости от того, чье устройство считывает QR-код). В первом случае клиент заходит в мобильное приложение обслуживающего банка в *своем* смартфоне и выбирает вариант оплаты по QR-коду; далее на экране гаджета появляется его уникальный QR-код. Продавец с использованием QR-сканера (наподобие сканера штрих-кодов) сканирует QR-код клиента. Далее эквайер (банк продавца) отправляет запрос в платежную систему, которая перенаправляет его в обслуживающий покупателя банк. Если баланс счета достаточный, то транзакция одобряется. По сути, данная схема практически не отличается от традиционных расчетов с использованием POS-терминалов и платежных карт или смартфонов с NFC — изменяется лишь форма электронного средства платежа, которое является «ключом» к банковскому счету.

Расчеты в режиме покупателя осуществляются по-иному. Продавец генерирует QR-код, который может быть двух видов — статический, в ко-

¹ QR-code, Quick response code, в пер. с англ. — код быстрого ответа.

тором зашифрованы исключительно платежные реквизиты, или динамический, куда дополнительно добавляется сумма платежа (для разных клиентов она неодинакова, поэтому изображение QR-кода будет меняться). В обоих случаях для осуществления платежа покупатель должен войти в приложение своего мобильного банка и сфотографировать предлагаемый продавцом QR-код. В случае если он статичен, клиент дополнительно вводит сумму платежа, после чего подтверждает операцию на своем смартфоне (кодом, отпечатком пальца или селфи-фотографией).

Об опыте Китая по внедрению и использованию QR-расчетов (на примере WeChat Pay)

В Китае розничные расчеты с использованием QR-кодов получили широкое распространение. Основными поставщиками соответствующих услуг являются системы Alipay, WeChat Pay (их совокупная доля в 2017 г. составляла 93,08%¹). Так, на базе мессенджера WeChat функционирует платежная платформа WeChat Wallet². В ее рамках клиенты, имеющие банковские карты, могут открыть учетную запись и затем осуществлять платежи. При этом комиссия за личные переводы другим людям или компаниям на их кошельки WeChat Wallet не взимается, а за вывод суммы, превышающей 1000 юаней в месяц (≈ 10 тыс. руб.) устанавливается небольшая комиссия в размере 0,1% (минимум 0,1 юаня).

Компании, желающие получать QR-платежи от клиентов через WeChat Wallet, должны заключить соответствующий договор с WeChat Pay. При этом за зачисление денежных средств платежная система взимает с торгующих компаний («мерчантов»³) комиссию в размере 0,55%⁴. Стоит подчеркнуть, что ее величина меньше той, которую вынуждены платить мерчанты при приеме карт транснациональных платежных систем (Visa и Mastercard, см. табл. 2 и 4), а также национальной китайской платежной системы China Union Pay (не менее 0,8%)⁵. Такая «демпинговая» тарифная

¹ Обзор платежной системы Китая (отчет Finland Finance). <http://www.finanssiala.fi/en/material/Payment%20Overview%20China.pdf>

² Отчет Банка России, в целом верно описывая особенности мессенджера WeChat, ошибочно утверждает, что «идентичный функционал имеют и другие платежные системы в Китае, такие как WeChat Wallet от Tencent и Alipay от Alibaba» (Обзор международного опыта использования QR-кодов в финансовом секторе: материалы Центрального банка РФ. https://www.cbr.ru/Content/Document/File/36011/rev_qr.pdf). На самом деле WeChat Wallet — не другая платежная система, а лишь «кошелек», существующий в экосистеме WeChat (wallet, в пер. с англ. — бумажник).

³ Merchant, в пер. с англ. — продавец, торговец.

⁴ Материалы портала FinanceFeed. <https://financefeeds.com/alipay-vs-wechat-pay-vs-unionpay-important-research/>

⁵ Она состоит из комиссии банку-эквайеру в размере 0,7% и платежной системе — 0,1% (там же).

политика стимулирует и крупные, и совсем мелкие торгующие компании внедрять и продвигать розничные QR-расчеты.

Торговое возмещение приходит на расчетный счет мерчантов на следующий рабочий день (T+1), однако не ранее того, как сумма перевода составит 800 долл.¹ Такое ограничение обусловлено двумя причинами: а) необходимостью снижения нагрузки на серверы WeChat Pay (для того чтобы не проводить большое число маленьких по объему операций); б) возможностью бесплатного использования ресурсов небольших компаний (до момента накопления ими торговой выручки в указанном размере).

О преодолении отдельных проблем и диспропорций развития розничной платежной системы России с использованием розничных расчетов по QR-коду

Наибольшее положительное влияние, по мнению автора, может оказать массовое внедрение самой простой технологии осуществления расчетов — в режиме покупателя с использованием статических QR-кодов. Для того чтобы магазины или предприниматели (вплоть до уличных торговцев) смогли принимать безналичные платежи по такой схеме, им достаточно лишь сгенерировать в бесплатной программе, а затем распечатать свой QR-код на листе бумаги!

В таком случае продавцы получают ряд экономических преимуществ: а) отсутствие необходимости приобретать или брать в аренду недешевые POS-терминалы; б) отсутствие риска кражи или порчи POS-терминалов; в) предоставление покупателям возможности осуществления безналичного расчета в любом месте, где есть доступ в интернет; г) обеспечение неограниченного числа торговых отделов предприятия возможностью приема безналичных денежных средств без затрат на установку в каждом из них POS-терминала; д) отсутствие необходимости платить комиссию за «нерентабельность» POS-терминалов (в случае небольшого торгового оборота за месяц); е) быстрое зачисление денежных средств. *Указанные преимущества, а также простота подключения и осуществления расчетов с использованием статических QR-кодов могут способствовать развитию национальной платежной системы в отстающих в данной области регионах (проблема 1), а также в сельской местности (проблема 2).*

Успешность QR-расчетов будет находиться в тесной зависимости от тарифной политики платежной системы (как это наблюдается в Китае). С 2020 г. Центральный банк РФ как оператор созданной им Системы быстрых переводов (СБП) установил для банков дифференцированные тарифы за осуществление «обычных» мгновенных переводов (табл. 3); вполне возможно, что стоимость QR-расчетов окажется идентичной, учитывая единую технологическую платформу.

¹ Материалы WeChat Pay. https://pay.weixin.qq.com/wechatpay_guide/quick_pay.shtml

Таблица 3

**Сведения о величине комиссии за перевод в Системе быстрых платежей
платежной системы Банка России с 1 января 2020 г. (в руб.)**

Сервис / Размер платежа, тыс. руб.	< 1	1–3	3–6	6–600
Система быстрых платежей, руб.	1,0	2,0	4,0	6,0
<i>Расчетно:</i>				
Комиссия, в %	0,1–100	0,07–0,20	0,07–0,13	0,001–0,1
<i>Справочно — сведения о стоимости услуг по «обычным» денежным переводам</i>				
Сервис срочного перевода, руб.	20,0			
Сервис несрочного перевода, руб.	8,0			

Примечание: комиссия в СБП уплачивается в равных долях банками плательщика и получателя. Диапазон комиссии (в %) определяется путем деления величины комиссии в рублях на сумму денежного перевода.

Источник: Центральный банк РФ¹.

Действительно, стоимость осуществления переводов в СБП сравнительно невелика в абсолютных значениях, при этом она существенно ниже, чем при проведении Центральным банком РФ «обычных» платежей (которые тоже осуществляются на валовой основе, т.е. каждый платеж проводится без осуществления клиринга). Однако возникает вопрос, являются ли такие тарифы привлекательными для потребителей? Для этого необходимо сопоставить финансовые условия СБП с тарифами традиционных розничных платежных систем (табл. 4).

Таблица 4

**Сведения о совокупной величине комиссии за обработку операций
отдельными платежными системами (в руб.)**

Платежная система, вид карты		Величина платежа и размер комиссии, руб.		
МИР	XXXXXXXXXX	< 250	250–5000	> 5000
	Дебетовые карты	0,3	1,2	1,8
	Кредитные карты	0,6	1,5	2,25
Mastercard	XXXXXXXXXX	< 200	200–4000	> 4000
	Дебетовые карты	0,84	1,89	3,15
	Кредитные карты	0,84	1,89	3,15

Примечания. Обработка платежных операций включает в себя все переменные операционные, авторизационные и клиринговые услуги, оплачиваемые эмитентом и эквайером. Платежная система VISA аналогичные сведения не публикует.

Источник: материалы платежных систем Mastercard и МИР².

¹ Материалы Центрального банка РФ. https://www.cbr.ru/PSystem/system_p/

² Материалы Mastercard. <https://www.mastercard.ru/ru-ru/about-mastercard/what-we-do/rules-fees.html>; Материалы МИР. <https://www.nspk.ru/cards-mir/terms-and-tariffs/>

Как видно, стоимость услуг систем МИР и Mastercard существенно ниже, чем Системы быстрых платежей в случае перевода денежных средств в размере до 250 руб. и более 1 тыс. руб. Так, при переводе 100 руб. комиссия СБП составит 1 р., а в других платежных системах — от 0,3 до 0,84 руб. Еще бóльшая разница наблюдается при переводе крупных сумм (более 6 тыс. руб.): 6 р. против 1,8–3,15 руб.

Вместе с тем основным видом издержек при организации розничных безналичных расчетов являются все же не комиссии платежных систем, а межбанковские вознаграждения («интерчейндж»¹) — плата эквайера банку, который эмитировал использованную для расчета платежную карту (табл. 5).

Таблица 5

Сведения о величине интерчейнджа (в %) платежных систем МИР и Visa по отдельным группам торгово-сервисных предприятий (ТСП) в разрезе типа их деятельности

Вид торгово-сервисного предприятия	МСС код	МИР	Visa
Налоговые платежи	9311	0,0	0,0
Оптово-розничные гипермаркеты с членской системой	5300	0,5	0,5
Рестораны быстрого питания	5814	0,5	0,95
Услуги связи	4814	0,8–1,0	0,8–1,0
Продажа топлива на АЗС	5541	1,0	1,3
Супермаркеты	5411	1,2	1,0
<i>Справочно:</i>			
Величина максимального вознаграждения по отдельным операциям		2,0	2,1

Примечание: Merchant Category Code (МСС код), в пер. с англ. — код категории продавца.
Источник: материалы платежных систем Visa и МИР².

Таким образом, совокупная эквайринговая комиссия в размере $\approx 2\%$ ³ (табл. 2) распределяется между эквайером и банком-эмитентом примерно в равных долях — по 1% (величина комиссии платежных систем весьма невелика; их доход формируется за счет значительного совокупного денежного оборота). При этом существующая тарифная политика СБП в отличие от тарифной политики всех карточных платежных систем не предусматривает обязательность интерчейнджа⁴. В связи с этим итоговая сто-

¹ Interchange Reimbursement Fees, в пер. с англ. — возмещение обменных комиссий.

² Материалы Visa. <https://www.visa.com.ru/visa-everywhere/about-visa/legislation.html>; Материалы МИР — там же.

³ Она существенно меньше только для крупнейших ретейлеров.

⁴ Отмечается лишь то, что «комиссию за переводы в рамках СБП каждый банк-участник устанавливает самостоятельно» (Материалы Национальной системы платежных карт. <https://sbp.nspk.ru/>).

имость QR-расчетов, которую в настоящее время оплачивают продавцы, может оказаться *существенно ниже*, чем при расчетах традиционными банковскими картами.

Потенциальные проблемы использования QR-кодов в розничной платежной системе России и пути их преодоления

Несмотря на значительный потенциал внедрения QR-кодов в финансово-банковскую сферу, существует ряд проблем, требующих оперативного решения.

Проблема I. Необходимость доработки приложений мобильного банкинга кредитными организациями для предоставления возможности своим клиентам осуществлять платежи по QR-коду.

Решение. Необходимо принятие закона об обязательном участии банков в Системе быстрых платежей (по аналогии с обязательным для банков открытием корреспондентского счета в Центральном банке РФ). В его рамках должна быть установлена обязанность банков, занимающихся эмиссией платежных карт, предоставлять своим клиентам возможность по осуществлению расчетов с использованием QR-кодов.

Проблема II. Незаинтересованность банков в продвижении расчетов по QR-коду из-за опасений по поводу потери большей части эквайринговых доходов.

Решение. Действительно, рискованно «ломать» сложившиеся отношения в системе отношений, сложившихся между банками и платежными системами. Однако при установлении аналогичных двухпроцентных комиссий (что вполне устроит банки) вероятность успешного внедрения QR-расчетов невелика. Необходимо использовать опыт Китая и взимать комиссию в размере не более 0,5–1% в пользу банка, клиент которого осуществил QR-платеж. При этом банк, обслуживающий продавца, не должен получать вознаграждение, так как его роль в проведении платежа минимальна (деньги переводятся со счета другого банка, а сами действия по переводу осуществляются СБП). Предлагаемое соответствует сложившейся практике — так, например, при переводе денежных средств с использованием платежных поручений плательщик вносит комиссию своему обслуживаемому банку (ее часть передается Банку России, см. раздел справочно табл. 3). При этом банк, обслуживающий получателя средств, никакого вознаграждения за зачисление денежных средств не получает.

Проблема III. Возможность отмены или существенного сокращения программ лояльности со стороны обслуживающих банков, что, в свою очередь, может снизить интерес граждан к безналичному денежному обращению — на банковском рынке есть мнение, которое обобщил председатель правления банка «Тинькофф» О. Хьюз: «Клиент ничего от этого [массового внедрения QR-расчетов. — *Прим. автора*] не получит, банки

пострадают, и соответственно будут отменяться кешбэки и программы лояльности»¹.

Решение. Действительно, держатели платежных карт привыкли к программам лояльности, спектр которых очень широк (кешбэк осуществляется бонусными баллами, милями авиакомпаний, реже — деньгами). Источниками выплаты кешбека являются: а) интерчейндж; б) доходы банка от использования временно свободных денежных средств клиентов, которые хранятся на карточных счетах². В случае если размер интерчейнджа при QR-расчетах уменьшится на 20—30%, это может привести к аналогичному снижению размера кешбэка³, однако не к его полной отмене.

В то же время нельзя не принимать во внимание и предпочтения самих потребителей. Если при прочих равных кешбэк за расчет по обычной карте окажется выше, чем за QR-платеж, то решение о выборе покупателем платежного средства предугадать нетрудно. Вероятно, это подтолкнет крупные магазины к введению собственных программы лояльности для того, чтобы склонить «безналичных» покупателей к осуществлению QR-расчетов. В любом случае речь идет о возникновении исключительно рыночной конкурентной борьбы, которая является основополагающим фактором развития при капитализме.

Проблема IV. Инерционность ряда предпринимателей, не желающих изменять сложившийся у них налично-денежный порядок взаимодействия с клиентами.

Решение. В настоящее время согласно ст. 16.1 закона «О защите прав потребителей» предприятие с годовым оборотом более 40 млн руб. обязано «обеспечить возможность оплаты товаров (работ, услуг) путем использования национальных платежных инструментов, а также наличных расчетов по выбору потребителя», т.е. де-факто установить POS-терминал. Устанавливая в 2014 г. такое требование, государство не хотело допустить увеличения экономического давления на небольшие предприятия. Вместе с тем введение обязанности для всех торгующих организаций по осуществлению расчетов с использованием QR-кодов никаким образом не ухудшит их финансовое положение, так как: а) отсутствует плата за получение QR-кода, комиссия за малый объем безналичных платежей и т.д.; б) стоимость безналичных расчетов не должна превышать 1% выручки, что примерно соответствует расходам на осуществление налично-денежных операций.

¹ Материалы портала Банка.ру. <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10897872>

² Для того чтобы осуществлять платежи по картам, клиент должен хранить определенную сумму на своем счете. При этом банки обычно не начисляют проценты на соответствующий остаток денежных средств.

³ В реальности уменьшение, по оценке автора, составит не более 15—20%, так как банки в основном ориентируются на бонусные виды кешбэка, где часть возврата субсидируется мерчантами.

Проблема V. Инерционность существенной части людей, особенно старшего возраста, и недостаточная финансовая грамотность.

Решение. Действительно, статистика мессенджера WeChat¹ свидетельствует о том, что в 2017 г. доля его пользователей (а соответственно и платформы WeChat Pay) возрастной группы от 50 до 60 составляла всего 7–8%, а группы старше 60 лет — и вовсе около 2%. Однако постепенно (из года в год) ситуация в этой области улучшается! В этой связи создание в России понятных для неискушенных клиентов технологических решений (в рамках мобильных приложений банков) вкупе с комплексной маркетинговой кампанией Центрального банка РФ способно постепенно преодолеть данную проблему.

Проблема VI. Риски, связанные с киберугрозами. Фактически покупатели, находясь в приложении своего мобильного банка, сканируют QR-код, который может содержать вредоносную информацию (например, ссылку), заражающую смартфон каким-либо вирусом.

Решение. 1. Стандартизация типовой формы платежных QR-кодов на государственном уровне, что позволит отключить возможность распознавания и, главное, исполнения вредоносного кода.

Решение. 2. Усиление профилактики и уголовного преследования лиц, занимающихся кражами или мошенничеством в платежной сфере с использованием QR-кодов.

Проблема VII. Риски недобросовестного поведения со стороны покупателей при инициации расчетов с их стороны. Так, в Китае уличные торговцы «контролируют» факт осуществления перевода денежных средств на слух — при отправке платежа смартфон издает характерный звук. Очевидно, что в России такая бесконтрольность открывает возможности для разного рода злоупотреблений. Например, мошенники могут создать приложения, имитирующие внешний вид банковских приложений и «платежные звуки». В случае массового обмана продавцов QR-технологии получат имидж ненадежных, и их начнут избегать.

Решение. Необходимо создать технологию мгновенного подтверждения осуществления платежа для продавцов. Так, в QR-код должен быть зашифрован телефон продавца, на который будет направлена соответствующая SMS, или идентификатор для настройки Push-уведомлений. При этом мобильный банк продавца должен обладать способностью проверять подлинность таких сообщений или уведомлений (в том числе уметь удостовериваться в том, что подтверждающая информация направлена реальными банками).

Перечень вышеуказанных проблем не является исчерпывающим, особенно в свете начинающегося практического тестирования системы QR-

¹ Обзор WeChat Revenue and Usage Statistics (2019). <http://www.businessofapps.com/data/wechat-statistics/>

расчетов в России, а затем и ее масштабирования по всей стране. Однако *каждая* из них является *фундаментальной* — ее игнорирование способно оказать крайне негативное воздействие и затруднить внедрение инновационного и экономически полезного платежного инструмента.

Заключение

Национальная платежная система в России — одно из ключевых звеньев всей финансово-банковской системы страны. При этом ее розничный сегмент является одним из наиболее инновационных — банки и небанковские кредитные организации активно продвигают бесконтактные банковские карты, быстрые переводы, при которых вместо длинного списка реквизитов указывается только номер телефона получателя средств, разнообразные платежные приложения и т.д.

Следствием вышеуказанного является быстрый рост ключевых показателей деятельности розничного сегмента национальной платежной системы. Однако при этом обостряются диспропорции ее развития — в стране остаются субъекты Федерации, где уровень проникновения розничного безналичного обращения остается крайне низким; в сельской местности ситуация не лучше. Кроме того, высокая концентрация рынка среди малого количества платежных систем приводит к достаточно высоким комиссионным сборам, которые вынуждены платить торговые организации. Это, в свою очередь, приводит к инфляционному росту стоимости товаров.

Частичное решение всех обозначенных проблем возможно осуществить путем внедрения в России розничных расчетов с использованием QR-кодов, особенно статических. Это обусловлено простотой и вместе с тем технологичностью платежного процесса. В то же время практическое применение нового платежного решения связано с возникновением ряда проблем, игнорирование которых способно свести к минимуму весь его положительный потенциал. Однако их комплексное преодоление способно сделать внедрение розничных расчетов по QR-коду в России действительно значимым фактором развития национальной платежной системы. Указанное приобретает особое значение в условиях пандемии COVID-19, определяющей необходимость минимизировать источники потенциального заражения населения, к числу которых относятся наличные деньги.

Список литературы

Бацына, Я. В. (2019). Использование и перспективы цифровых технологий в ресторанном бизнесе. *Вестник Алтайской академии экономики и права*, 4, 10–18.

Бухтурина, С. О. (2015). К вопросу об истории развития, видах и принципах работы QR-кодов. *Современная техника и технологии*, 10 (50), 59–62.

Вдовиченко, В. Р., & Шарапова, Е. А. (2018). Необходимость использования современных информационных технологий как фактора повышения конкурентоспособности туристских предприятий. *Курорты. Сервис. Туризм*, 1 (38), 33–36.

Герасимова, И. В., & Горенко, Т. В. (2015). Использование QR-кодов в образовании. *Научные исследования: от теории к практике*, 4 (5), 140–143.

Горелова, Ю. А. (2016). Будущее цифровых платежей и вызовы платежному рынку. *Банковское дело*, 4, 42–46.

Гришина, Е. А. (2018). Риски в платежных системах: мошеннические схемы в мире банковских карт. *Финансы и кредит*, 6 (774), 1280–1291.

Исаева, А. В. (2016). Перспективы роста рынка электронной коммерции. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*, 4 (286), 16–23.

Камбердиева, С. С., & Хетагуров, Г. В. (2019). Тенденции развития российского рынка платежных карт на современном этапе. *Финансы и кредит*, 25(1), 86–100.

Кочергин, С. В. (2018). Мобильная инфраструктура как фактор ускоренного роста платежного рынка. *Банковское дело*, 7, 76–79.

Ларионов, А. В. (2018). Страхование как инструмент снижения рисков деятельности платежных систем. *Финансы и кредит*, 24(7), 1621–1634.

Латкин, А. Н., & Милорадов, К. А. (2017). Формирование комфортной городской среды для гостиничного и туристического бизнеса в Москве. *Плехановский научный бюллетень*, 1 (11), 97–102.

Масино, М. Н., & Ларионов, А. В. (2017). Методика построения архитектуры риск-менеджмента в платежных системах. *Финансы и кредит*, 31, 1832–1849.

Неверова, Е. В. (2018). QR-код в КНР — революция в системе электронных платежей. *Основные тенденции и перспективы развития экономики в координатах цифровой эры. ХГУЭП*, 157–159.

Остапчук, А. В., & Дроздова, Е. С. (2017). Практические рекомендации по использованию контекстной рекламы, имейл-рассылок, мобильных приложений и QR-кодов в маркетинговых коммуникациях. *Научный вестник: финансы, банки, инвестиции*, 4 (41), 92–97.

Перевозчиков, А. Н. (2018). Международная практика использования QR-code в качестве платежного инструмента. *Экономика и маркетинг в XXI веке: проблемы, опыт, перспективы*, 304–310.

Попова, Л. В., & Коробейникова, О. М. (2017). Эволюция платежных систем в России. *Финансы и кредит*. 23, 1396–1409.

Прокофьева, М. А. (2016). Использование QR-кода в туристской маркировке. *Актуальные проблемы экономики, социологии и права*, 2, 53–55.

Трофимов, Д. В. (2018). Финансовые технологии в сфере розничных платежей: тенденции развития и перспективы в ЕС и России. *Вопросы экономики*, 3, 48–63.

Швандар, К. В., & Анисимова, А. А. (2015). Зарубежный опыт развития системы безналичных платежей: практика и результаты. *Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал*, 1, 91–98.

Эзрох, Ю. С., & Каранова, С. О. (2015). Банковские кредитные штрафы: мифы и реальность. *ЭКО*, 5, 128–140.

Anbalagan, S., Anand P. M., & Indu, I. (2015). E-Payment Transactions Using Encrypted QR Codes. *International Journal of Applied Engineering Research*, 10, 460–463.

Angelakis, E., Azhar, E. I., Bibi, F., Yasir, M., Al-Ghamdi, A. K., Ashshi, A. M., Elshemi, A. G., & Raouf, D. (2014). Paper money and coins as potential vectors of transmissible disease. *Future Microbiology*, 9(2), 249–261. <https://doi.org/10.2217/fmb.13.161>

Ertekin, S., & Pelton, L. (2014). An Empirical Study of Consumer Motivations to Use QR Codes on Magazine Ads. *American International Journal of Contemporary Research*, 4(5), 47–55.

Eyuboglu, K., & Sevim, U. (2016). Determinants of consumer's adoption to shopping with QR code in Turkey. *Journal of International Social Research*, 9 (43), 1830–1830. <https://doi.org/10.17719/jisr.20164317752>

Hajipour, N., Moosavy, M.H., Rostamzadeh, B., & Hajibemani, A. (2020). Contamination of coins and banknotes as sources of transmission of parasitic pathogens: a pilot study from Iran. *Public Health*, 186, 116–118. <https://doi.org/10.1016/j.puhe.2020.07.009>.

Kuria, J. K., Wahome, R. G., Jobalamin, M., & Kariuki, S. M. (2009). Profile of bacteria and fungi on money coins. *East Africa Medical Journal*, 86(4), 151–155. <https://doi.org/10.4314/eamj.v86i4.46943>.

Li, T., & Messer, K. D. To Scan or Not to Scan: The Question of Consumer Behavior and QR Codes on Food Packages. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 44(2), 311–327.

Maritz, J. M., Sullivan, S. A., Prill, R. J., Aksoy, E., Scheid, P., & Carlton, J. M. (2017). Filthy lucre: A metagenomic pilot study of microbes found on circulating currency in New York City. *PLoS One*, 12(4). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0175527>.

Roy, S., & Venkateswaran, P. (2014). Online payment system using steganography and visual cryptography. *Conference on Electrical, Electronics and Computer Science*. Bhopal, India, 3(4), 157–161.

Wang, Sh-L., & Kankham, S. (2018). Study of Marketing Communications and Attitude toward QR Code Payment. *A Comparison between Thailand and Taiwan*.

Zhu, X., Hou, Z., Hu, D., & Zhang, J. (2016). Secure and Efficient Mobile Payment Using QR Code in an Environment with Dishonest Authority. *Communication, and Storage*, 10066, 452–465. https://doi.org/10.1007/978-3-319-49148-6_37

References

Bacyna, Y. V. (2019). Use and prospects of digital technologies in the restaurant business]. *Vestnik Altajskoj akademii ekonomiki i prava [Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law]*, 4, 10–18. (In Russian).

Buhturina, S. O. (2015). On the issue of the history of development, types and principles of operation of QR codes. *Sovremennaya tekhnika i tekhnologii [Modern technology and technology]*, 10, 59–62. (In Russian).

Ezrokh, Yu. S., & Karanova, S. O. (2015). Bank credit penalties: myths and reality. *EKO [ECO]*, 5, 128–140. (In Russian).

Gerasimova, I. V., & Gorenko, T. V. (2015). The use of QR codes in education. *Nauchnye issledovaniya: ot teorii k praktike [Research: from theory to practice]*, 4, 140–143. (In Russian)

Gorelova, Yu.A. (2016). The future of digital payments and challenges to the payment market. *Bankovskoe delo [Banking]*, 4, 42–46. (In Russian).

Grishina, E. A. (2018). Risks in payment systems: fraudulent schemes in the world of bank cards. *Finansy i kredit [Finance and Credit]*, 6, 1280–1291. (In Russian).

Isaeva, A. V. (2016). Prospects for the growth of the e-commerce market. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya [Financial analytics: problems and solutions]*, 4, 16–23. (In Russian).

Kamberdieva, S. S., & Hetagurov, G. V. (2019). Trends in the development of the Russian market of payment cards at the present stage. *Finansy i kredit [Finance and Credit]*, 1, 86–100. (In Russian).

Kochergin, S. V. (2018). Mobile infrastructure as a factor in the accelerated growth of the payment market. *Bankovskoe delo [Banking]*, 7, 76–79. (In Russian).

Larionov, A. V. (2018). Insurance as a tool to reduce the risk of payment systems activity. *Finansy i kredit [Finance and Credit]*, 7, 1621–1634. (In Russian).

Latkin, A. N., & Miloradov, K. A. (2017). Formation of a comfortable urban environment for the hotel and tourist business in Moscow. *Plekhanovskij nauchnyj byulleten [Plekhanovsky Scientific Bulletin]*, 1, 97–102. (In Russian).

Masino, M. N., & Larionov, A. V. (2017). Risk Management Architecture Methodology in Payment Systems. *Finansy i kredit [Finance and Credit]*, 31, 1832–1849. (In Russian).

Neverova, E. V. (2018). QR code in China — a revolution in the system of electronic payments. *Osnovnye tendencii i perspektivy razvitiya ekonomiki v koordinatah cifrovoy ery [Main trends and prospects for the development of the economy in the coordinates of the digital era]*, 157–159. (In Russian).

Ostapchuk, A. V. Practical recommendations on the use of contextual advertising, email distribution, mobile applications and QR codes in marketing communications. *Nauchnyj vestnik: finansy, banki, investicii [Scientific Herald: finance, banks, investments]*, 4, 92–97. (In Russian).

Perevozchikov, A. N. (2018). International practice of using QR-code as a payment instrument. *Ekonomika i marketing v XXI veke: problemy, opyt, perspektivy [Economics and marketing in the XXI century: problems, experience, prospects]*, 304–310. (In Russian).

Popova, L. V., & Korobejnikova, O. M. (2017). *Evolution of Payment Systems in Russia. Finansy i kredit [Finance and Credit]*, 24, 1396–1409. (In Russian).

Prokof'eva, M. A. (2016). The use of a QR code in tourist marking. *Aktual'nye problemy ekonomiki, sociologii i prava [Actual problems of economics, sociology and law]*, 2, 53–55. (In Russian).

Shvandar, K. V., & Anisimova, A. A. (2015). Foreign experience in developing a cashless payment system: practice and results. *Nauchno-issledovatel'skij finansovyy institut. Finansovyy zhurnal [Research Financial Institute. Financial Journal]*, 1, 91–98. (In Russian).

Trofimov, D. V. (2018). Financial technologies in the field of retail payments: development trends and prospects in the EU and Russia. *Voprosy ekonomiki [Economic Issues]*, 3, 48–63. (In Russian)

Vdovichenko, V. R., & Sharapova, E. A. (2018). The need to use modern information technologies as a factor in improving the competitiveness of tourism enterprises. *Kurorty. Servis. Turizm [Resorts. Service. Tourism]*, 1, 33–36. (In Russian).

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

Г. Г. Господарчук¹

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского (Нижний Новгород, Россия)

Е. О. Сучкова²

НИУ Высшая школа экономики (Нижний Новгород, Россия)

УДК: 336.77

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ЧРЕЗМЕРНОЙ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ РОССИЙСКОГО СЕКТОРА ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ³

Современные тенденции, характеризующиеся увеличением долговой нагрузки российского сектора домашних хозяйств на фоне стагнации реальных доходов населения, свидетельствуют о важности наличия в арсенале регулятора аналитических инструментов, позволяющих идентифицировать уровень чрезмерной долговой нагрузки этого сектора. В связи с этим цель настоящего исследования состоит в разработке аналитического инструментария, позволяющего выявлять чрезмерную долговую нагрузку в секторе домашних хозяйств. В исследовании использовались методы статистического и графического анализа, а также методы сравнительного и ГЭП-анализа. Эмпирический анализ был выполнен с применением данных Росстата и Банка России за период с 01.01.2007 по 01.01.2019. В результате исследования была разработана методология формирования индикатора, позволяющего выявлять чрезмерную долговую нагрузку сектора домашних хозяйств как на макро-, так и на микроуровне экономики. На основе данной методологии разработан новый индекс финансовой стабильности домашних хозяйств и алгоритм его расчета. Предложен метод оценки порогового значения данного индекса, и определено его количественное значение. Результаты эмпирического анализа уровня долговой нагрузки российского сектора домашних хозяйств на основе предложенного индикатора подтвердили целесообразность его использования как дополнительного инструмента диагностики финансовой стабильности российской экономики.

Ключевые слова: финансовая стабильность, диагностика финансовой стабильности, долговая нагрузка сектора домашних хозяйств.

¹ Господарчук Галина Геннадьевна — д.э.н., профессор кафедры финансов и кредита, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского; e-mail: gosgg@yandex.ru, ORCID: 0000-0003-3660-6779.

² Сучкова Екатерина Олеговна — ст. преподаватель кафедры банковского дела, НИУ ВШЭ; e-mail: esychkova@hse.ru, ORCID: 0000-0001-5943-4645.

³ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №18-010-00232 А «Методология многоуровневой системы диагностики и регулирования финансовой стабильности» 2018–2020 гг.

Цитировать статью: Господарчук, Г. Г., & Сучкова, Е. О. (2021). Идентификация чрезмерной долговой нагрузки российского сектора домашних хозяйств. *Вестник Московского университета. Серия б. Экономика*, 21(1), 189–207. <https://doi.org/10.38050/01300105202119>

G. G. Gospodarchuk

Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod
(Nizhnij Novgorod, Russia)

E. O. Suchkova

NRU Higher School of Economics (Nizhnij Novgorod, Russia)

JEL: D14, E51, G21, H31

IDENTIFICATION OF EXCESSIVE RUSSIA'S HOUSEHOLD DEBT BURDEN¹

Modern trends characterized by increasing Russian household debt against the stagnation of real income of the population demonstrate the importance of analytical tools within the regulator. It helps identify the level of debt burden in household sector and to develop an analytical toolkit that makes it possible to reveal debt burden. The paper uses the methods of statistic and graphical analysis as well as comparative and GAP-analysis. The empirical analysis is based on data of the Federal State Statics Service and Bank of Russia over a period of 1.01.2007–1.01.2019. The study develops the methodology to create an indicator for household sector debt burden both on macro- and micro-level. Based on the methodology, we develop a new financial stability index of household sector and its calculation algorithm. We offer the evaluation method of threshold value of this index and determine its quantitative value. The findings concerning debt burden level in Russia's household sector drawn on the basis of this indicator confirm its suitability for using as an additional diagnostic tool of Russia's financial stability.

Keywords: financial stability, diagnostics of financial stability, debt burden, household sector.

To cite this document: Gospodarchuk, G. G., & Suchkova, E. O. (2021). Identification of excessive Russia's household debt burden. *Moscow University Economic Bulletin*, 21(1), 189–207. <https://doi.org/10.38050/01300105202119>

Введение

Современная российская экономика характеризуется высокими темпами роста кредитов сектору домашних хозяйств, а также увеличением его долговой нагрузки.

Согласно оценке Банка России на 1 апреля 2019 г., совокупный долг нефинансового сектора в России достиг 79% ВВП (Доклад Банка России

¹ The study was funded by RFBR according to the research project No 18 010 00232 A “Methodology of multilevel system of diagnostics and regulation of financial stability” year 2018-2020.”

«Ускоренный рост потребительских кредитов в структуре банковского кредитования: причины, риски и меры Банка России», 2019). Годовой темп роста в необеспеченном потребительском кредитовании составил 24,3%, а в ипотеке – 24,7%. Доля домохозяйств, в которых есть непогашенные кредиты, в мае 2019 г. достигла 44% (против 38% в мае 2018 и 34% в мае 2017 г.). Коэффициент обслуживания долга (отношение платежей по кредитам к совокупной величине располагаемых доходов всех домохозяйств) по необеспеченным кредитам в 2019 г. приблизился к пиковому уровню 2014 г. (9,0%). Быстрый рост долговой нагрузки населения на фоне стагнации реальных доходов может привести к дальнейшему росту неплатежей по потребительским кредитам и создать угрозу для финансовой стабильности российской экономики.

Сложившиеся тенденции свидетельствуют о важности наличия в арсенале регулятора аналитических инструментов, позволяющих идентифицировать уровень чрезмерной долговой нагрузки сектора домашних хозяйств и нивелировать накопленные в нем системные риски.

В настоящее время основными инструментами, используемыми Банком России в целях контрциклического регулирования, являются: антициклическая надбавка к капиталу банков, ограничивающая общую кредитную активность в экономике, и надбавки к коэффициентам риска, которые имеют секторальную направленность.

Увеличение коэффициентов рисков для стабилизации рынка потребительского и ипотечного кредитования уже доказало свою эффективность. В то же самое время, как отмечает Банк России, если рентабельность продуктов, к которым применяются надбавки, выше, чем других видов кредитования, то банки, обладающие большим запасом капитала, могут наращивать объемы кредитования, невзирая на применяемые надбавки к коэффициентам риска. Тем самым данный инструмент не позволяет одновременно решать задачу по ограничению кредитной активности и росту долговой нагрузки в отдельных секторах экономики. Это делает актуальной разработку новых аналитических инструментов для идентификации и регулирования стабильности домашних хозяйств, обеспечивающих, с одной стороны, регулирование кредитной активности, а с другой стороны, защиту интересов заемщиков и предотвращение роста сегмента заемщиков с избыточной долговой нагрузкой. Желание решить эту задачу выступило мотивацией данного исследования.

Цель нашего исследования — разработка аналитического инструментария, позволяющего выявлять чрезмерную долговую нагрузку в секторе домашних хозяйств.

Оно включает несколько разделов. Первый представляет собой обзор текущих исследований, касающихся диагностики цикличности экономики и финансовой устойчивости ее секторов. Второй раздел обеспечивает концептуальную основу для разработки аналитического инструмен-

тария, позволяющего осуществлять как оценку цикличности развития, так и оценку финансовой устойчивости сектора домашних хозяйств. Третий раздел сконцентрирован на разработке нового индикатора финансовой стабильности сектора домашних хозяйств и определении порогового значения этого индикатора в целях регулирования чрезмерной долговой нагрузки. В заключительной части содержится обсуждение результатов исследования и основные выводы.

Обзор литературы

Как показывает анализ научных публикаций, индикаторы финансовой стабильности формируются на основе двух методологических подходов. Первый подход — рыночно ориентированный — предполагает анализ волатильности финансовых рынков. В рамках этого подхода можно выделить две основные концепции: «финансовых пузырей» и финансовых циклов. В рамках концепции «финансовых пузырей», как правило, анализируются показатели роста цен на активы и доходности долговых финансовых инструментов (Sornette, 2017; Gospodarchuk, 2017). Концепции финансовых циклов предполагают разработку одного или нескольких индексов раннего оповещения о кризисах. Среди этих концепций наибольшее распространение получили сигнальные концепции, авторы которых считают, что для мониторинга финансовой стабильности вполне достаточно применять традиционные макроэкономические показатели. Их отклонение от пороговых значений уже сигнализирует о зарождении предпосылок кризиса (Kaminsky, 1999). В соответствии с рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору (Basel Committee on Banking Supervision «Countercyclical capital buffer proposal», 2010) данный вид концепций используется центральными банками для планирования контрициклического буфера капитала на основе индикаторов кредитного ГЭПа, индикаторов долговой нагрузки в экономике и индикаторов кредитных циклов.

Еще одной распространенной группой концепций из этого же ряда являются концепции, которые включают расчеты агрегированного индекса финансового стресса на основе экономико-математических методов, в том числе путем построения бинарных деревьев (Bouhen, Hasnaoui, 2017; Illing, Ying, 2006; Duca, Peltonen, 2013). К этой же группе концепций относятся модели банковских кризисов, опирающиеся на оценку банковских рисков (Tsonas, 2014; Voudebbous, Jamel, 2013).

На базе институционально ориентированного методологического подхода сформировались две группы концепций: комплексные и риск-ориентированные. В том и другом случае объектом изучения и оценки выступает финансовое состояние институциональных единиц. При этом оценка финансового состояния секторов экономики осуществляется агрегированием данных, полученных на микроуровне.

В рамках комплексного подхода, как правило, исследуются: чувствительность к внешним шокам (Frait, Komarkova, 2011) и эффекты «заражения» (Allen, Gale, 2004). Для их анализа применяются в основном такие частные показатели, как достаточность капитала, качество активов, состояние ликвидности, уровень доходности, полнота и качество осуществления управленческих функций. Вывод о финансовой устойчивости субъектов экономики делается на основании соответствия достигнутых значений финансовых показателей требованиям к качеству их деятельности и качеству управления этой деятельностью. Для расчета сводных индикаторов используются балльно-весовые методы и эконометрические модели (например, Bhattacharya et al., 2015).

Как отмечают F. Allen и D. Gale (Allen, Gale, 2004), в последнее время в научных исследованиях наблюдается тенденция перехода от комплексного методологического подхода к риск-ориентированному, в основе которого лежит идея оценки качества управления рисками в секторах экономики. На данный момент времени получили известность следующие риск-ориентированные концепции диагностики финансовой устойчивости: концепция структурных изменений, оценивающая финансовую стабильность на основе изменений объема заимствований и рисков активов (Bhattacharya et al., 2015); концепция дефолта, оценивающая финансовую стабильность на основе сочетания прибыльности и вероятности дефолта (Aspachs et al., 2007); концепция регулятивного и экономического капитала, оценивающая финансовую стабильность на основе соотношения регулятивного (экономического) капитала и величины рисков (Basel Committee on Banking Supervision «Basel II International convergence of capital measurement and capital standards: a revised framework», 2004); концепция леввериджа (кредитного плеча), оценивающая финансовую стабильность на основе соотношения привлеченных и собственных средств (King, 2010); концепция лимитирования задолженности, оценивающая финансовую стабильность на основе отношения задолженности к доходу (Trichet et al., 2011).

Все рассмотренные концепции имеют как положительные, так и отрицательные стороны. В связи с этим большое количество научных работ посвящено анализу качества индикаторов финансовой стабильности. Обращая внимание на несовершенство разработанных и используемых на практике индикаторов, Н. А. Екимова (Екимова, 2017) приходит к выводу, что деятельность центральных банков моделируется фактически в полном отрыве от имеющейся институциональной теории. Тем самым макроэкономические построения почти никак не согласуются с институциональными принципами, что превращает все индикаторы и модели в подобие эвристических конструкций. При этом автор подчеркивает необходимость использования унифицированного метода предсказания неблагоприятных ситуаций с применением интегрального показателя.

По мнению этого автора, интегральный индикатор целесообразно строить в соответствии с требованиями современной институциональной теории, т.е. он должен отражать как стабилизирующие, так и стимулирующие функции центральных банков. Это позволит не только своевременно диагностировать надвигающиеся проблемы, но и разрабатывать меры по их недопущению. В рамках исследования этой проблемы М. Juselius и М. Kim (Juselius, Kim, 2017) пришли к выводу, что способность различать устойчивое и чрезмерное развитие долга имеет решающее значение для обеспечения экономической стабильности, а в диагностировании финансовой стабильности важно правильно определить пороговое значение того или иного индикатора.

Развивая данную тему, D. Visser и G Van Vuuren в своем исследовании (Visser, Van Vuuren, 2016) акцентировали внимание на методах определения пороговых значений, дающих сигналы для введения антициклических буферов. Авторы данной работы указывают, что величина пороговых значений зависит от фильтра, используемого для обнаружения процикличности. Авторы рекомендуют пересмотреть вопрос об использовании фильтра Ходрика—Прескотта и рассмотреть возможность использования фильтра Калмана. Наряду с этим исследователи A. Geršl и M. Jašová (Geršl, Jašová, 2018) подчеркивают важность осторожного использования в развивающихся странах статистических методов, откалиброванных для стран с развитой экономикой.

В силу наличия множества индикаторов финансовой стабильности, рассчитываемых на различной методологической основе, научные исследования, направленные на выявление финансовых дисбалансов и источников системных рисков внутри отдельных секторов экономики и отдельных сегментов финансового рынка, могут привести к разным выводам. Это затрудняет использование результатов научных исследований в практике финансового регулирования. В то же самое время не согласованные по вертикали и горизонтали индикаторы финансовой стабильности могут привести к созданию таких регулятивных инструментов, которые сами становятся источниками системных рисков, например, в виде регулятивного арбитража.

В настоящее время разработан и применяется широкий спектр инструментов монетарного и пруденциального регулирования финансовой стабильности (Ferguson, 2010). Выбор тех или иных инструментов ведется на основе мониторинга и анализа изменений в различных индикаторах риска. При этом довольно часто для снижения финансовой нестабильности используются одновременно несколько инструментов, что способствует достижению различных промежуточных целей. В то же самое время, как отмечает ряд авторов (Maes, 2010; Crockett, 2000; Jenkins, Longworth, 2015), портфельный подход к применению регулятивных инструментов требует учитывать взаимовлияние мер монетарной и пруденциальной

политики, а также согласования регулятивных инструментов, используемых на разных уровнях экономики. Между тем наука и практика пока не создали аналитическую основу, которая позволила бы согласовывать эти инструменты не только между отдельными видами политики центральных банков, но и между уровнями и секторами экономики.

Все это предопределяет необходимость исследования потенциальных возможностей уже существующих индикаторов оценки финансовой стабильности домашних хозяйств на предмет их использования одновременно в оценке кредитных циклов и устойчивости домашних хозяйств. Кроме этого, важно рассмотреть возможность их модификации с учетом достижения поставленных целей.

Методология исследования

Методология нашего исследования строится на консолидации рыночно ориентированного и институционально ориентированного подходов к диагностике финансовой стабильности сектора домашних хозяйств на основе объединения сигнальных и риск-ориентированных концепций. Данная консолидация предполагает применение одного и того же индикатора финансовой стабильности как к диагностике кризисных явлений в данном секторе экономики, так и к выявлению угроз его финансовой устойчивости и позволяет согласовывать монетарные и пруденциальные инструменты его регулирования. В качестве данного индикатора используется модифицированный показатель леввериджа.

Применяемая нами методология опирается на методы статистического и графического анализа, а также на методы сравнительного и ГЭП-анализа, в связи с чем ее реализация требует решения следующих задач:

1. Разработка индикатора диагностики финансовой стабильности сектора домашних хозяйств, пригодного для диагностики как цикличности, так и устойчивости сектора домашних хозяйств;
2. Определение метода расчета порогового уровня этого индикатора;
3. Определение количественного значения порогового уровня индикатора, позволяющего выявлять чрезмерную долговую активность и чрезмерную долговую нагрузку домашних хозяйств в российской экономике.

Исследование

Разработка индикатора диагностики финансовой стабильности сектора домашних хозяйств. В настоящее время диагностика финансовой стабильности сектора домашних хозяйств опирается на широкий спектр индикаторов, перечень которых приводится в работе коллектива авторов (Betti

et al., 2007): общий объем долга или долга на душу населения; отношение долга к ВВП; доля домохозяйств с чистыми обязательствами; отношение потребления к доходу; отношение долга к доходам; отношение долга к активам; количество банкротств/задолженностей; уровень просроченной задолженности; количество домохозяйств, которые самостоятельно сообщают о чрезмерной задолженности. Следует отметить, что использование показателей общего объема долга, долга на душу населения и «Отношение долга к ВВП» игнорирует способность должника обслуживать и погашать долг. Поэтому алгоритм расчета большинства показателей основывается на сравнении объема задолженности и платежеспособности домашних хозяйств. При этом под платежеспособностью домашних хозяйств понимается объем их активов или объем их текущего дохода. Данные показатели соответствуют моделям измерения чрезмерной задолженности потребителей (Ferreira, 2000):

1. Объективная, количественная модель, которая определяет чрезмерную задолженность как неустойчивый уровень долга с точки зрения неспособности обслуживать или погашать долг со ссылкой на определенный критический уровень;
2. Субъективная модель, в основе которой лежит субъективная оценка самими заемщиками из сектора домашних хозяйств величины задолженности, которую они не в состоянии погасить, не ставя под угрозу свой уровень жизни;
3. Административная модель, которая фиксирует чрезмерную задолженность на основе официальной регистрации неплатежеспособности заемщиков.

Среди перечисленных моделей с точки зрения объективности получаемых результатов наиболее предпочтительной является количественная модель. А наиболее информативным показателем платежеспособности домашних хозяйств — показатель их активов, поскольку он содержит информацию об общем объеме доходов домашних хозяйств, накопленных в течение их жизненного цикла. Однако применение данного индикатора не практикуется ввиду отсутствия соответствующих статистических данных.

Принимая во внимание целесообразность учета в оценке платежеспособности домашних хозяйств общего объема их доходов, накопленных в течение жизненного цикла, а также особенностей потребительского поведения населения (склонность к сбережениям), считаем необходимым при определении платежеспособности сектора домашних хозяйств использовать показатель «Объем денежных накоплений населения» (N). Согласно методологии Росстата, показатель «Объем и состав денежных накоплений населения» включает остатки вкладов населения в учреждениях Сбербанка Российской Федерации и коммерческих банках, остатки

наличных денег и приобретение ценных бумаг¹. В качестве показателя, характеризующего объем долговой нагрузки сектора домашних хозяйств, будем использовать данные об объеме кредитов, предоставленных кредитными организациями физическим лицам (D)².

Исходя из вышеизложенного, индикатор финансовой стабильности сектора домашних хозяйств (FS) должен представлять собой отношение долга к объему денежных накоплений сектора домашних хозяйств и рассчитываться по формуле:

$$FS = D/N, \quad (1)$$

где D — объем кредитов, предоставленных кредитными организациями физическим лицам; N — объем денежных накоплений населения.

По сравнению с показателями, уже используемыми в практике анализа чрезмерной задолженности домашних хозяйств, индикатор FS имеет следующие преимущества:

- более полно отражает уровень благосостояния населения, а следовательно, и его платежеспособность;
- имеет меньшую волатильность по сравнению с показателем текущих доходов или сбережений;
- по нему имеются официальные статистические данные, которые обновляются на регулярной основе.

По своей сути, данный индикатор является модификацией показателя леввереджа, который широко используется в диагностике финансовой устойчивости других секторов экономики (финансовых и нефинансовых корпораций), но в чистом виде не может быть применен к сектору домашних хозяйств по причине отсутствия статистики по собственному капиталу этого сектора. Кроме того, как следует из научных публикаций (Jarmuzek, Rozenov, 2019; Schoenmaker, Wierds, 2016), левверидж может быть использован и как индикатор цикличности экономики. При этом, как указывают М. Jarmuzek и R. Rozenov (Jarmuzek, Rozenov, 2019), предсказательная сила леввереджа примерно сопоставима с предсказательной силой макро- и финансовых предикторов, обычно используемых для целей прогнозирования. Все это свидетельствует об универсальном характере показателя «Отношение долга к объему денежных накоплений» и определяет его применимость к анализу кредитной активности и финансовой устойчивости сектора домашних хозяйств одновременно.

Определение метода расчета порогового уровня индикатора. Анализ научной и специальной литературы (Betti et al., 2007) показывает, что на данный момент времени не разработаны критерии, позволяющие провести черту

¹ Данные с официального сайта Федеральной службы государственной статистики <https://www.gks.ru>

² Данные с официального сайта Банка России <https://cbr.ru/>

между нормальной и чрезмерной задолженностью сектора домашних хозяйств. Эта ситуация частично объясняется разнородностью концепций, используемых для диагностики их кредитной активности и финансовой устойчивости, а также ограниченностью статистических данных о состоянии и тенденциях долговой нагрузки.

В то же самое время разработаны и применяются на практике некоторые критерии оценки чрезмерной общей кредитной активности в экономике. В частности, согласно рекомендациям Базельского комитета по банковскому надзору (Basel Committee on Banking Supervision «Guidance for national authorities operating the countercyclical capital buffer», 2010), для оценки фазы кредитного цикла в рамках контрциклического макропруденциального регулирования применяется показатель кредитного ГЭПа. Он рассчитывается как отклонение фактического значения коэффициента «Кредиты к ВВП» от своего долгосрочного тренда. Нижняя граница кредитного ГЭПа, при достижении которой предполагается установление величины национальной антициклической надбавки больше нуля, соответствует значению 2 процентных пункта. Это значение, по существу, является пороговым, преодоление которого будет свидетельствовать о существенном накоплении системных рисков и появлении угроз финансовой стабильности. Для оценки фазы кредитного цикла в рамках контрциклического макропруденциального регулирования Банк России наряду с показателем кредитного ГЭПа использует альтернативный показатель кредитного цикла. Этот показатель рассчитывается путем построения логистической регрессии, откалиброванной на основе данных 25 стран с развивающимися рынками, и представляет собой композитный индекс, принимающий значения от 0 до 1. Сигнал о необходимости установления значения национальной антициклической надбавки на ненулевом уровне подается в случае превышения индикатором порогового значения 12% (Доклад Банка России «О национальной антициклической надбавке», 2016).

В ряде эмпирических исследований, например (Arcand et al., 2015; Cecchetti, Kharroubi, 2012), в качестве порогового значения показателя «Кредиты к ВВП», характеризующего уровень долговой нагрузки в экономике, предлагается использовать пороговое значение 90–100% ВВП. Считается, что превышение отношением кредита к ВВП этого порогового значения оказывает негативное влияние на экономический рост и может служить сигналом к нарушению финансовой стабильности. Еще одним сигнальным значением показателя «Кредиты к ВВП» является превышение им медианного значения соответствующего показателя в выборке стран с сопоставимым уровнем экономического и финансового развития или превышение равновесного уровня этого показателя, рассчитанного на основе фундаментальных факторов (Донец, Пономаренко, 2017).

Для идентификации чрезмерной долговой нагрузки в экономике используются и другие сигнальные точки. Так, проведенный в работе

(Drehmann, Juselius, 2012) анализ возможностей использования коэффициента обслуживания долга (КОД) в качестве индикатора раннего предупреждения финансовых кризисов показал, что хорошей сигнальной функцией обладает показатель прироста КОД относительно долгосрочной скользящей средней. В частности, превышение коэффициентом обслуживания долга порогового значения 4–6 п.п. в 2/3 случаев предшествует наступлению финансового кризиса в последующие 1–2 года. Согласно межстрановым исследованиям, значение долговой нагрузки, при котором в экономике могут возникать риски финансовой стабильности, составляет 20–25% (Drehmann, Juselius, 2012).

Таким образом, в основе определения пороговых значений индикаторов лежат модели, позволяющие оценить отклонение текущего состояния показателей от их равновесного уровня. При этом сами модели отличаются методами расчета этого равновесного уровня.

При разработке алгоритма определения сигнальных точек на основе показателя «Отношение долга к объему денежных накоплений» сектора домашних хозяйств мы применили положительно зарекомендовавшие себя методы ГЭП-анализа. При этом в выборе метода расчета равновесного уровня показателя ФС мы руководствовались тем, что данный метод должен наиболее адекватно отражать кризисные явления в экономике.

Эмпирический анализ равновесного уровня индикатора «Отношение долга к объему денежных накоплений» мы провели с использованием следующих методов:

- отклонение текущих значений индикатора от долгосрочного тренда,
- отклонение объема долговой нагрузки от величины накоплений в секторе домашних хозяйств.

Определение количественного значения порогового уровня индикатора.

В табл. 1 представлены данные, характеризующие величину долга, накоплений и их соотношения в секторе домашних хозяйств за период с 01.01.2007 по 01.01.2019. Выбор периода анализа был обусловлен наличием официальных статистических данных, используемых в расчетах.

Таблица 1

Величина долга и накоплений в секторе домашних хозяйств за период с 01.01.2007 по 01.01.2019

	Всего накоплений населения, млрд руб.	Кредиты физическим лицам, млрд руб.	Отношение кредитов физическим лицам к накоплениям населения, %
01.01.2007	5464,90	1548,71	0,28
01.01.2008	7684,40	2818,56	0,37

	Всего накоплений населения, млрд руб.	Кредиты физическим лицам, млрд руб.	Отношение кредитов физическим лицам к накоплениям населения, %
01.01.2009	7773,00	3824,78	0,49
01.01.2010	9141,10	3388,07	0,37
01.01.2011	12 344,90	3914,26	0,32
01.01.2012	14 796,60	5159,73	0,35
01.01.2013	17 266,80	7278,28	0,42
01.01.2014	20 406,50	9267,94	0,45
01.01.2015	20 886,00	10 358,90	0,50
01.01.2016	24 130,80	9540,32	0,40
01.01.2017	27 442,40	9627,04	0,35
01.01.2018	30 788,50	11 116,71	0,36
01.01.2019	33 683,10	13 867,22	0,41

Источник: (Росстат, 2019; Банк России, 2019).

На основе данных табл. 1 были построены графики, характеризующие динамику долга и накоплений сектора домашних хозяйств (рис. 1). При этом пунктирной линией были обозначены периоды, характеризующие кризисы 2008–2009 гг. и 2014–2015 гг.

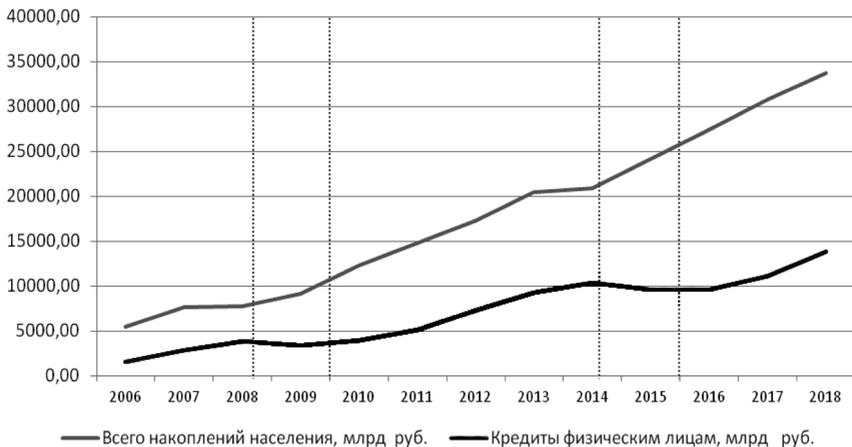


Рис. 1. Динамика долга и накоплений сектора домашних хозяйств с 01.01.2007 по 01.01.2019
Источник: (Росстат, 2019; Банк России, 2019).

Из рис. 1 видно, что оба показателя в рассматриваемый период имели тенденцию к росту, при этом указанный рост осуществлялся с разной ско-

ростью. Кроме того, анализируемые показатели в разные кризисные периоды имели разнонаправленную динамику. Таким образом, результаты анализа графиков не позволяют сделать однозначные выводы о влиянии кризиса на анализируемые показатели и выявить чрезмерную задолженность домашних хозяйств.

В табл. 2 представлены данные, характеризующие прирост показателей величины долга и накоплений в секторе домашних хозяйств по годам за период с 2007 по 2018 г. Темпы прироста рассчитаны нарастающим итогом. В таблице использованы два тона: светлый для предкризисного периода, темный — для кризиса.

Как следует из данных табл. 2, за весь наблюдаемый период долг населения увеличился почти в 8 раз, а накопления — более чем в 5 раз, что может свидетельствовать как об абсолютном, так и об относительном увеличении долговой нагрузки на сектор домашних хозяйств. Кроме того, во время кризисов (2009 г. и 2015 г.) индикатор, характеризующий долг сектора домашних хозяйств, показал отрицательный прирост. А в предкризисный период темпы прироста показателя долга кратно превысили темпы прироста накоплений населения.

Таблица 2

Прирост показателей величины долга и накоплений в секторе домашних хозяйств по годам за период 2007–2018 гг.

Годы	Темп прироста накоплений физлиц, %	Темп прироста кредитов физлиц, %
2007 г.	40,61%	81,99%
2008 г.	1,15%	35,70%
2009 г.	17,60%	–11,42%
2010 г.	35,05%	15,53%
2011 г.	19,86%	31,82%
2012 г.	16,69%	41,06%
2013 г.	18,18%	27,34%
2014 г.	2,35%	11,77%
2015 г.	15,54%	–7,90%
2016 г.	13,72%	0,91%
2017 г.	12,19%	15,47%
2018 г.	9,40%	24,74%
2007–2018 гг.	516,35%	795,40%

Источник: (Росстат, 2019; Банк России, 2019).

Это отчетливо видно на графиках, представленных на рис. 2. Исходя из вышеизложенного, можно констатировать, что динамика долговой активности населения является хорошим показателем цикличности экономики, а показатель превышения динамики долга над динамикой накоплений — индикатором чрезмерной нагрузки сектора домашних хозяйств.



Рис. 2. Прирост показателей величины долга и накоплений в секторе домашних хозяйств по годам за период с 2007 по 2018 г.
 Источник: (Росстат, 2019; Банк России, 2019).

Используя данные по соотношению величины долга и накоплений в секторе домашних хозяйств (табл. 1), мы представили их графическую интерпретацию в сравнении с трендом, характеризующим равновесный уровень этого индикатора (рис. 3).

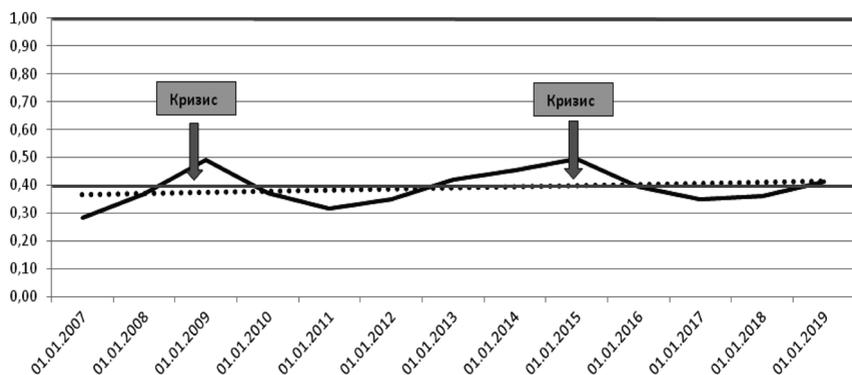


Рис. 3. Динамика индикатора «Отношение долга к объему денежных накоплений» и его долгосрочный тренд
 Источник: (Росстат, 2019; Банк России, 2019).

Как можно видеть на рис. 3, максимальное превышение показателем «Отношение долга к объему денежных накоплений» значений его долгосрочного тренда фиксируется во время кризисов 2008–2009 и 2014–2015 гг. Кроме того, ускорение темпов прироста показателя наблюдается за некоторое время до начала кризиса. Следовательно, превышение показателем «Отношение долга к объему денежных накоплений» его равновесного уровня может быть интерпретировано, с одной стороны, как предиктор кризиса, а с другой стороны, как его катализатор.

Графический анализ (рис.3) позволяет также определить порог, сигнализирующий о чрезмерно высокой долговой нагрузке физических лиц, предшествующий наступлению кризиса. Учитывая тот факт, что с течением времени по мере поступления новых статистических данных тренд может измениться, мы предлагаем зафиксировать пороговое значение индикатора на ближайший среднесрочный период на уровне $\text{const} = 40\%$ (0,4 — на графике). Достижение индикатором «Отношение долга к объему денежных накоплений» данного уровня будет сигнализировать о критическом значении долговой нагрузки физических лиц. А превышение данного значения может означать накопление системных рисков в экономике.

Следует заметить, что регулятор, ответственный за макроэкономическую стабильность, может корректировать пороговое значение индикатора финансовой стабильности сектора домашних хозяйств, исходя из изменения его долгосрочного тренда.

Необходимо отметить, что Банк России неоднократно акцентировал внимание на проблеме увеличения долговой нагрузки на сектор домашних хозяйств и предпринимал ряд шагов, направленных на ограничение долговой нагрузки, в том числе путем внесения изменений в нормативную базу, ограничивающую выдачу кредитов населению кредитными организациями, а именно: начиная с 2017 г. были введены надбавки к коэффициентам риска в зависимости от полной стоимости потребительского кредита, с 1 октября 2019 г. — в зависимости от уровня долговой нагрузки, а также отношения стоимости залога к объему ипотечного кредита (Банк России «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2020 год и на период 2021 и 2022 годов», 2019).

Однако результаты проведенного нами исследования показывают, что, несмотря на предпринятые усилия Банка России, мы не можем говорить об успехах в решении проблемы с увеличением долговой нагрузки в секторе домашних хозяйств. Так, на 01.01.2019 индикатор «Отношение долга к объему денежных накоплений» превысил пороговый уровень, составив 41,2% (табл. 1). Это свидетельствует о необходимости введения новых дополнительных регулятивных мер для сдерживания кредитной активности населения.

Выводы

Идея данной работы состояла в разработке аналитического инструментария, позволяющего выявлять чрезмерную долговую нагрузку в секторе домашних хозяйств.

Для достижения этой цели нами была разработана методология формирования аналитического инструментария, основанная на консолидации рыночно ориентированного и институционально ориентированного подходов к диагностике финансовой стабильности путем объединения сигнальных и риск-ориентированных концепций. Данная методология обладает рядом преимуществ, среди которых можно отметить прозрачность и простоту интерпретации. Кроме того, она в некоторой мере решает задачу согласования деятельности центральных монетарных институтов с институциональной теорией, сформулированную в работе Н. А. Екимова (Екимов, 2017) и позволяет координировать инструменты монетарной и пруденциальной политики центральных банков.

На основе предложенной методологии мы разработали новый индикатор финансовой стабильности сектора домашних хозяйств и алгоритм его расчета. Мы предложили определять величину индекса на основе соотношения долга домашних хозяйств и величины накоплений в этом секторе экономики. По своей сути, разработанный индекс финансовой стабильности является модификацией показателя леввериджа, который широко используется в диагностике финансовой устойчивости других секторов экономики (финансовых и нефинансовых корпораций), а также в диагностике цикличности экономики.

В отличие от существующих аналогичных индикаторов предложенный нами индикатор более полно отражает уровень благосостояния населения, а следовательно, и его платежеспособность; а также имеет меньшую волатильность по сравнению с показателем текущих доходов или сбережений. Кроме того, он носит объективный характер, так как по данному показателю имеются официальные статистические данные, которые обновляются на регулярной основе. В то же самое время данный индикатор может быть усовершенствован путем включения в его расчет данных о неденежных активах домашних хозяйств.

Предложенный в работе индикатор финансовой стабильности имеет универсальный характер, поскольку может применяться как для целей оценки кредитной активности, так и для целей определения уровня финансовой устойчивости сектора домашних хозяйств. Рассмотренный нами аналитический инструментарий может выступить предметом дальнейших исследований в части его адаптации к экономике разных стран. Обобщение результатов этих исследований позволит сформировать общие стандарты и требования к регулированию финансовой стабильности домашних хозяйств на уровне национальных юрисдикций и тем са-

мым содействовать дальнейшему совершенствованию стандартов Базель III.

Список литературы

Банк России. (2019). *Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2020 год и на период 2021 и 2022 годов*. https://cbr.ru/publ/ondkp/op_2020_2022/

Банк России. (2019). *Ускоренный рост потребительских кредитов в структуре банковского кредитования: причины, риски и меры Банка России*. http://cbr.ru/Content/Document/File/72621/20190628_dfs.pdf

Банк России. (2016). *Доклад о национальной антициклической надбавке*. http://www.cbr.ru/Content/Document/File/50246%20/Report_1612.pdf

Донец, С. А., & Пономаренко, А. А. (2017). Индикаторы долговой нагрузки. *Деньги и кредит*, (4), 5–13.

Екимова, Н. А. (2017). Индикаторы раннего предупреждения кризисов: в поисках новых подходов. *Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление*, 6(16), 985–1002. <http://dx.doi.org/10.15826/vestnik.2017.16.6.047>.

Allen, F., & Gale, D. (2004). Competition and financial stability. *Journal of money, credit and banking*, 453–480.

Arcand, J. L., Berkes, E., & Panizza, U. (2015). Too much finance? *Journal of Economic Growth*, 20(2), 105–148. <https://doi.org/10.1007/s10887-015-9115-2>

Aspachs, O., Goodhart, C. A., Tsomocos, D. P., & Zicchino, L. (2007). Towards a measure of financial fragility. *Annals of finance*, 3(1), 37–74. <https://doi.org/10.1007/s10436-006-0061-z>

Basel Committee on Banking Supervision. (2004). *Basel II International convergence of capital measurement and capital standards: a revised framework*. <https://www.bis.org/publ/bcbs107.pdf>

Basel Committee on Banking Supervision. (2010). *Countercyclical capital buffer proposal*. <https://www.bis.org/publ/bcbs172.pdf>

Basel Committee on Banking Supervision. (2010). *Guidance for national authorities operating the countercyclical capital buffer*. <https://www.bis.org/publ/bcbs187.pdf>

Betti, G., Dourmashkin, N., Rossi, M., & Yin, Y. P. (2007). Consumer over-indebtedness in the EU: measurement and characteristics. *Journal of Economic Studies*, 34(2), 136–156. <https://doi.org/10.1108/01443580710745371>

Bhattacharya, S., Goodhart, C. A., Tsomocos, D. P., & Vardoulakis, A. P. (2015). A reconsideration of Minsky's financial instability hypothesis. *Journal of Money, Credit and Banking*, 47(5), 931–973. <https://doi.org/10.1111/jmcb.12229>

Boudebous, T., & Chichti, J. E. (2013). Determinants of systemic banking crises in the countries of Central and Eastern Europe. *Journal of Business Studies Quarterly*, 5(1), 103.

Bouheni, F. B., & Hasnaoui, A. (2017). Cyclical behavior of the financial stability of eurozone commercial banks. *Economic Modelling*, 67, 392–408. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2017.02.018>

Cecchetti, S. G., & Kharroubi, E. (2012). Reassessing the impact of finance on growth.

Crockett, A. (2000). Marrying the micro-and macro-prudential dimensions of financial stability. *BIS speeches*, 21.

Drehmann, M., & Juselius, M. (2012). Do debt service costs affect macroeconomic and financial stability? *BIS Quarterly Review*, September.

Duca, M. L., & Peltonen, T. A. (2013). Assessing systemic risks and predicting systemic events. *Journal of Banking & Finance*, 37(7), 2183–2195. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.06.010>

Ferguson, R. W., & Group of Thirty (Washington DC). Working Group on Macroprudential Policy. (2010). *Enhancing financial stability and resilience: macroprudential policy, tools, and systems for the future*. Group of Thirty.

Ferreira, A. (2000). Household over-indebtedness: Report to the economic and social committee. *Brussels: European Communities*.

Frait, J., & Komárková, Z. (2010). Financial stability, systemic risk and macroprudential policy. *Financial Stability Report*, 96–111.

Geršl, A., & Jašová, M. (2018). Credit-based early warning indicators of banking crises in emerging markets. *Economic Systems*, 42(1), 18–31. <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2017.05.004>

Gospodarchuk, G. & Gospodarchuk, S. (2017). Economic Growth, Financial Stability and Monetary Policy. *Open Review of Management, Banking and Finance*, 3(1), 6–20.

Illing, M., & Liu, Y. (2006). Measuring financial stress in a developed country: An application to Canada. *Journal of Financial Stability*, 2(3), 243–265. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2006.06.002>

International Monetary Fund. (2013). *The interaction of monetary and macroprudential policies*. <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/012913.pdf>

Jarmuzek, M., & Rozenov, R. (2019). Excessive private sector leverage and its drivers: evidence from advanced economies. *Applied Economics*, 51(34), 3787–3803. <https://doi.org/10.1080/00036846.2019.1584383>

Jenkins, P., & Longworth, D. (2015). Securing monetary and financial stability: why Canada needs a macroprudential policy framework. *CD Howe Institute Commentary*, (429). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2623648>

Juselius, M., & Kim, M. (2017). Sustainable financial obligations and crisis cycles. *Econometrics*, 5(2), 27. <https://doi.org/10.3390/econometrics5020027>

Kaminsky, G. (1999). Currency and banking crises: the early warnings of distress.

King, M. (2010). Banking: from Bagehot to Basel, and back again. *The Second Bagehot Lecture*, 25.

Maes, I. (2010). Alexandre Lamfalussy and the origins of the BIS macro-prudential approach to financial stability. *PSL Quarterly Review*, 63(254), 263–290.

Schoenmaker, D., & Wierst, P. (2016). Macroprudential supervision: From theory to policy. *National Institute Economic Review*, 235(1), R50–R62. <https://doi.org/10.1177/002795011623500115>

Sornette, D. (2017). *Why stock markets crash: critical events in complex financial systems* (Vol. 49). Princeton University Press.

Trichet, J. C. (2011). Intellectual challenges to financial stability analysis in the era of macroprudential oversight. *Banque de France Financial Stability Review*, 15, 139–149.

Tsionas, E. G. (2014). On modeling banking risk. *Bank of Greece*.

Visser, D., & Van Vuuren, G. (2016). Trading book risk metrics: A South African perspective. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 19(1), 118–138. <http://dx.doi.org/10.17159/2222-3436/2016/V19N1A8>

Translation of references in Russian into English

Bank of Russia. (2019). *Monetary Policy Guidelines for 2020–2022*. https://cbr.ru/publ/ondkp/on_2020_2022/

Bank of Russia. (2019). *Accelerated growth of consumer loans in the structure of bank lending: reasons, risks and measures of the Bank of Russia*. http://cbr.ru/Content/Document/File/72621/20190628_dfs.pdf

Bank of Russia. (2019). *National countercyclical capital buffer*. http://www.cbr.ru/Content/Document/File/50246%20/Report_1612.pdf

Donets S. A., & Ponomarenko A. A. (2017). Debt load indicators. *Money and credit*, (4), 5–13.

Ekimova, N. A. (2017). Indicators of Early Crisis: in Search of New Approaches. *Bulletin of Ural Federal University Series Economics and Management*, 6(16), 985-1002. <http://dx.doi.org/10.15826/vestnik.2017.16.6.047>

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Л. Г. Белова¹

МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

УДК: 339.185

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗРАБОТИЦА И БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ШЕРИНГОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В статье сделана попытка проследить влияние инноваций на занятость и доходы работников в ходе промышленных революций. Цель исследования заключалась в идентификации бизнес-модели, способствующей повышению благосостояния и сокращению негативных последствий инновационных преобразований для работников. Во исполнение поставленной цели были проанализированы: концепции промышленных революций; «пауза Энгельса», возникшая в период первой промышленной революции как «всплеск» неравенства вследствие противоречия между ростом производительности и прибыли, с одной стороны, и стагнацией реальных доходов работников — с другой; проблемы замещения ручного труда машинно-автоматическим и технологической безработицы; цифровая бизнес-модель шеринговой экономики. По итогам исследования сформулированы выводы об изменении парадигмы экономического развития в результате замещения классических моделей потребления бизнес-моделью шеринговой экономики, перспективности бизнес-модели шеринговой экономики в контексте ее возможностей по решению проблем занятости, преодоления технологической безработицы и повышения доходов работников. Полученные результаты и выводы могут быть полезны государственным ведомствам и корпоративным структурам, разрабатывающим стратегии инновационного развития.

Ключевые слова: цифровизация экономики, промышленные революции, технологическая безработица, бизнес-модель, инновации.

Цитировать статью: Белова, Л. Г. (2021). Технологическая безработица и бизнес-модель шеринговой экономики в условиях цифровизации экономики. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 21(1), 208–225. <https://doi.org/10.38050/013001052021110>

¹ Белова Людмила Георгиевна — д.э.н., доцент кафедры мировой экономики экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: lgbelova@bk.ru, ORCID: 0000-0001-8028-0230.

L. G. Belova

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

JEL: D12 L14 M21

TECHNOLOGICAL UNEMPLOYMENT AND THE BUSINESS MODEL OF SHARING ECONOMY IN CONDITIONS OF DIGITALIZED ECONOMY

The article traces the impact of innovation on employment and workers income during industrial revolutions. The aim of the study is to identify the business model that contributes to improving the well-being and reducing negative impact of innovative transformations on employees. To achieve this goal, we analyze: the conceptions of industrial revolutions; the “Engels pause”, which arose during the First Industrial Revolution as a “surge” in inequality due to the contradiction between productivity growth and profit, on the one hand, and the stagnation of workers’ real incomes, on the other; the effect of replacing manual labor with automated one; the problems of technological unemployment; the digital business model of sharing economy. The findings report conclusions concerning the change in economic development paradigm as a result of the replacement of classical consumption models by sharing economy business model, on the prospects of the sharing economy business model in the context of its ability to solve employment problems, overcome technological unemployment and increase employees’ income. The achieved results can be useful for policymakers and corporate structures that design innovative development strategies.

Keywords: digitalization of economy, industrial revolutions, technological unemployment, business model, innovation.

To cite this document: Belova, L. G. (2021). Technological unemployment and the business model of sharing economy in conditions of digitalized economy. *Moscow University Economic Bulletin*, 21(1), 208–225. <https://doi.org/10.38050/013001052021110>

Введение

В статье представлены результаты исследования влияния инновационных преобразований в экономике на положение работников, которое было проведено с целью выявления реального вектора воздействия инноваций на занятость и доходы работников, а также идентификации бизнес-модели, способной нивелировать негативные для работников последствия инновационных преобразований. Во исполнение поставленных задач были проанализированы концепции промышленных революций, тенденции изменения взаимоотношений труда и капитала в ходе внедрения инноваций, проблемы неравенства, породившее так называемую «паузу Энгельса», а также пути восстановления справедливого распределения доходов, включая компенсационные механизмы самих инноваций и новой цифровой бизнес-модели шеринговой экономики.

Проведенный анализ историографии промышленных революций и так называемой «паузы Энгельса» позволил построить жизненный цикл «волн» внедрения технологических новшеств и сформулировать выводы относительно наличия временного лага для накопления «критической массы» технологий, прежде чем они начнут воздействовать на экономику, занятость и доходы работников.

В конце XIX в. — первой четверти XXI в. жизненно важными вопросами для цивилизации становятся коэволюция машин и людей и проблема технологической безработицы, т.е. потери рабочего места из-за внедрения трудосберегающих машин. Это потребовало изучения сути проблем замещения живого труда и технологической безработицы, выявления возможности преодоления негативных для занятости социально-экономических последствий четвертой промышленной революции. По итогам исследования сформулированы выводы о перспективности бизнес-модели шеринговой экономики в контексте ее возможностей по преодолению технологической безработицы и повышению доходов работников. Это достигается благодаря формированию в этой бизнес-модели компенсационных механизмов, включая механизмы шеринговой работы, обмена человеческими ресурсами, монетизации вещей, не считавшихся ранее монетизируемыми активами, решения проблем эйджизма и вытеснения живого труда. Результаты и выводы статьи могут быть использованы в качестве рекомендаций государственным ведомствам и корпоративным структурам, разрабатывающим стратегии инновационного развития.

Концепции промышленных революций

Все разнообразие существующих в мировой экономической мысли точек зрения относительно стадии социально-экономического развития, в которой пребывает человечество в первой четверти XXI в., можно условно свести в три наиболее распространенные типологии (см. табл. 1).

Сторонники концепции Третьей промышленной революции (Third Industrial Revolution, TIR, 3IR), автором которой является Джереми Рифкин (Jeremy Rifkin), полагают, что в настоящее время продолжается третья промышленная революция, начавшаяся после Второй мировой войны, и суть этой революции составляют автоматизация и роботизация промышленности, проникновение вычислительной техники в производство, сферу услуг и особенно в сферу управления, а также постепенное внедрение комплекса новых ранее невозможных технологических решений, опирающихся на использование и дальнейшее совершенствование цифровых/информационных технологий (Рифкин, 2014, с. 1–3, 10–14; Цифровая экономика..., 2017, с. 10–14).

Питер Марш (Peter Marsh), основатель концепции пятой промышленной революции (Fifth Industrial Revolution, 5IR), различает пять про-

мышленных революций, каждая из которых имеет название и уникальное наполнение (табл. 1). Самой важной из всех пяти революций признается первая, но наибольший эффект возымеет последняя — разворачивающаяся в настоящее время пятая революция, которая окажет воздействие не только на развитые, но и на развивающиеся страны (Marsh, 2012).

Наибольшее распространение в мировой экономической мысли получила концепция четвертой промышленной революции (Fourth Industrial Revolution, 4IR), теоретическим обоснованием которой послужила концепция «Индустрии 4.0», разработанная Клаусом Мартином Швабом (Klaus Martin Schwab).

Согласно точке зрения сторонников 4IR, третья (или *цифровая*) промышленная революция продолжалась с 1960-х гг. до конца 1990-х гг., в настоящее время разворачивается четвертая промышленная революция, начавшаяся на рубеже XXI в., которая опирается на цифровую революцию и означает *цифровую трансформацию всех сторон жизнедеятельности человека* (Шваб, 2016).

«Пауза Энгельса» и ее преодоление

Промышленные революции ведут к ускоренному экономическому росту, но по-разному отражаются на реальных доходах рабочих и капиталистов. Это расхождение нашло выражение в феномене, получившем в мировой экономической литературе наименование «*пауза Энгельса*».

Таблица 1

Три подхода к типологии промышленных революций

Название концепции, главные представители		
Третья промышленная революция (Third Industrial Revolution, TIR, 3IR), Джереми Рифкин (Jeremy Rifkin)	Четвертая промышленная революция (Fourth Industrial Revolution, 4IR), Клаус Шваб (Klaus Schwab)	Пятая промышленная революция (Fifth Industrial Revolution, 5IR), Питер Марш (Peter Marsh)
Периодизация промышленных революций, характеристики, основание и триггер		
Первая промышленная революция		
началась в XIX в., завершилась овладением энергией пара, имела в своей основе использование угля	1760–1840-е гг., механический ткацкий станок, паровой двигатель, использование кокса каменного угля в выплавке стали, пудлингование железа, строительство железных дорог; триггер — <i>паровой двигатель</i> ► механизация текстильной промышленности	<i>промышленная революция</i> (Industrial Revolution) началась с 1780-гг. в основном в развитых странах с организации фабричных производств с использованием стандартизированных конструкций

Вторая промышленная революция		
с 1860-х гг., электроэнергия, механизация производства, распространение двигателей внутреннего сгорания, в основе — углеводородные ресурсы	конец XIX — начало XX в., начало — <i>бессемеровский способ выплавки стали</i> в 1860-х гг., триггер — <i>электричество и конвейер</i> ► кульминация — <i>поточное производство</i> , новшества в с/х, усовершенств. механический ткацкий станок, паровые двигатели; массовое производство	<i>транспортная революция</i> (transport revolution), революция транспорта и коммуникаций, началась с середины 1800-х гг. с построением железных дорог, каналов и стальных судов, привела к расширению производства, горнодобывающей промышленности, услуг и сельского хозяйства
Третья промышленная революция		
после II мировой войны; автоматизация и роботизация промышленности, вычислительная техника в производстве, сферах услуг и управления; «зеленая энергия», интернет; комплекс новых технологических решений	с 1960-х гг., катализатор: развитие <i>полупроводников</i> + в 1960-х гг. больших ЭВМ, в 1970–1980-х гг. <i>персональных компьютеров</i> , в 1990-х гг. интернет ► распространение интернета + ИКТ	<i>научная революция</i> (scientific revolution), с 1869 г., с появления электричества; триггер: переворот в научном мышлении; запуск первых электростанций ► новая форма энергии ► ряд невозможных ранее производственных процессов ► изменились технологии; технологические достижения для производства алюминия, снижение цен на сталь, разработки ряда химических процессов
	Четвертая промышленная революция	
	на рубеже XXI в.; опирается на цифровую революцию; основные черты: «вездесущий» и мобильный интернет, миниатюрные производственные устройства, искусственный интеллект и обучающиеся машины	<i>компьютерная революция</i> (computer revolution), с 1950 г., персональный компьютер ► электронная техника, высокоскоростные маршрутизаторы, интернет
	Пятая промышленная революция	
	<i>новая промышленная революция</i> (new industrial revolution) развивается с 1990 г., результат <i>взаимодействия</i> между изменениями в технологии, появлением новых производственных наций, функционированием промышленных кластеров; искусственный интеллект (ИИ); квантовые вычисления; независимые производители с неординарными идеями	

Источник: составлено автором по: (Рифкин, 2014, с. 1, 2, 3, 10, 11, 14; Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса, 2017, с. 10–17; Шваб, 2016; Marsh, 2012).

Суть «паузы Энгельса» состоит в необъяснимой почти полувековой задержке роста реальной заработной платы рабочих в первой половине XIX в. при росте производительности и доли прибыли и необъяснимом изменении ситуации в середине XIX в., когда реальная заработная плата рабочих начала расти с той же скоростью, что и производительность, а доля прибыли стабилизировалась (Engels, 1845). 164 года (с 1845 г.) исследователи не могли объяснить парадокс «паузы Энгельса». Только в 2009 г. Роберт Аллен (Robert C. Allen) разработал макроэкономическую интегрированную модель роста и распределения (Integrated Model of Growth and Distribution), которая математическим языком объяснила «паузу» и смену полувековой стагнации на рост реальных зарплат рабочих, сопоставимый с ростом производительности и доходов капиталистов (Аллен, 2009; Allen, 2009, p. 418–435).

Воспользовавшись результатами модели Р. Аллена и приняв историографию концепции 4IR (табл. 1), мы построили жизненный цикл «волны» внедрения технологических новшеств в первые промышленные революции:

- *зарождение* «волны» инноваций первой промышленной революции — изобретений XVIII в. (табл. 1) в 1760-е гг.: первое появление в производстве, прибыль минимальна, или ее вообще нет; постепенное внедрение инновационных технологий ускорило экономический рост; для внедрения технологий потребовались значительные вложения капитала, «заставившие» капиталистов увеличивать норму прибыли; но в силу немногочисленности технологий совокупная факторная производительность (Total Factor Productivity, TFP) росла очень медленно, а реальные зарплаты рабочих стагнировали; ускоренный экономический рост вызвал «взлет» *неравенства* и возникновение «паузы Энгельса»;
- *рост* «волны» инноваций первой промышленной революции в 1760–1800 гг.: повышение капиталовооруженности труда обусловило рост TFP, но пока не достигнута «критическая масса» технологий, они не оказывали значительного влияния на по-прежнему неизменные реальные доходы рабочих, этот период характеризуется *стагнацией неравенства* и закреплением «паузы Энгельса»;
- *зрелость* «волны» инноваций первой промышленной революции в 1800–1830 гг.: достигнута «критическая масса» технологий первой промышленной революции, значительный рост капиталовооруженности и TFP вызвал рост зарплат рабочих; удалось «запустить» «справедливый» экономический рост, с середины XIX в. позиции труда улучшились, и был создан так называемый *паттерн модернизации (pattern)*, т.е. образец экономического роста, позволившего преодолеть «паузу Энгельса»;

- *упадок* «волны» инноваций первой промышленной революции в 1830—1860 гг.: накопленного капитала оказалось достаточно для финансирования новых технологий второй промышленной революции, поэтому упадок «волны» инноваций первой промышленной революции ознаменовал зарождение «волны» инноваций второй промышленной революции, которые в этот период пока не начали оказывать влияние на рост доходов трудящихся, повторяя все тот же сценарий *лага времени* и «*критической массы*», однако продолжали действовать инновации первой промышленной революции.

Термин «*критическая масса*» пришел из ядерной физики, где этот термин означает минимальное количество делящегося вещества, необходимое для начала самоподдерживающейся цепной реакции деления. В бизнесе это означает достижение уровня внедрения технологий момента, когда растущая компания становится самодостаточной и больше не нуждается в дополнительных внешних инвестициях в деньгах, ресурсах или человеческом капитале, чтобы оставаться экономически жизнеспособной и продолжать расти на своих условиях. Например, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) начинают обеспечивать рост ВВП на душу населения только после достижения *критической массы*, т.е. *порога*, обозначенного пятью баллами по Индексу развития ИКТ (ICT Development Index) (Reaping the benefits of ICT Europe's productivity challenge, 2004, p. 4, 9). По аналогии мы пришли к выводу о необходимости достижения критической массы и всеми прочими технологическими инновациями для оказания воздействия на экономику, занятость и доходы.

Разработка проблем замещения ручного труда машинно-автоматическим и технологической безработицы

Влияние инновационных преобразований на *доходы* трудящихся выражается не только в непосредственном воздействии на реальную зарплату, но и опосредованно через влияние на *занятость*. Проблема замещения ручного труда машинно-автоматическим занимает умы ученых с начала XX в., начиная с публикаций о разработке в СССР впервые в мировой теории и практики микроэлементного нормирования (МЭН) ручного времени в 20-е гг. — начале 30-х гг. прошлого столетия. В настоящее время эта проблема связана с автоматизацией на основе гибкой техники, которую называют технологией XXI в., и с созданием *роботов* — от *антропоморфных роботов* до *промышленных роботов* (к которым относятся манипуляционные, получившие наибольшее распространение, мобильные, или локомotionные, информационные, информационно-управляющие, комплексные и другие виды промышленных роботов), способные

к *глубинному обучению* и позволяющие многократно увеличить производительность труда.

В сентябре 2020 г. Международная федерация робототехники (International Federation of Robotics, IFR) опубликовала отчет «World Robotics 2020», в котором представлены данные о двух видах роботов — промышленных и сервисных. К 2019 г. число промышленных роботов, работающих на заводах по всему миру, достигло высочайшего уровня за всю историю: общий объем используемых на заводах манипуляторов достиг нового рекорда — 2,7 млн ед. (World Robotics Report 2020, p. 8). Самая высокая плотность промышленных роботов на 10 тыс. занятых — в промышленности передовых восточноазиатских странах — в Сингапуре, Южной Корее и Японии. Из европейских стран выделяется Германия. США занимают средние позиции (World Robotics Report 2020, p. 17).

К классу сервисных роботов относятся профессиональные сервисные роботы и сервисные роботы для выполнения личных/бытовых услуг. Первое место в производстве сервисных роботов удерживают США — 223 компании-производителя. На втором месте — Россия: производством сервисных роботов занимаются 73 российские компании. За Россией следует Германия (69 компаний), затем Китай (64 компании), Франция (52 компании) и Япония (50 компаний). Большим прорывом для России можно признать второе место нашей страны в мировом рейтинге производителей *сервисных роботов*, более того, в 2019 г. сервисные роботы были признаны главным экспортным ИТ-продуктом России (World Robotics Report 2020, p. 21, 24).

В результате роботизации повышается производительность, и за счет снижения затрат предприятия на оплату рабочей силы значительно снижается себестоимость конечного изделия. Согласно данным Бостонской консалтинговой группы (Boston Consulting Group, BCG), к 2025 г. использование промышленных роботов увеличит производительность в среднем на 30% и снизит затраты на труд на 18% в таких странах, как Южная Корея, Китай, США, Япония и Германия. Производители начинают рассматривать возможность перехода на автоматику в тот момент, когда разница между стоимостью труда и стоимостью закупки и обслуживания роботов составляет не менее 15% в пользу роботов. Это уже происходит в промышленности США: в автоиндустрии США робот обходится предприятиям в среднем в 8 долл. в час, в то время как работнику приходится платить 25 долл.; в области производства электроники робот UR5 обходится производителю в 4 долл. в час, в то время как наемный рабочий будет стоить минимум 24 долл. (Takeoff in Robotics..., February 10, 2015).

Ряд исследователей подчеркивают большие риски роботизации, связанные с сокращением рабочих мест. Так, по мнению Мартина Форда (Martin Ford), симбиотическая связь между ростом производительности и ростом заработной платы начала исчезать в 1970-х гг.; по состоянию

на 2013 г. типичный производственный или неконтролируемый работник зарабатывал примерно на 13% меньше, чем в 1973 г. (с поправкой на инфляцию), хотя производительность труда выросла на 107%. 2010-е гг. автор называет потерянным десятилетием, потому что экономике США необходимо было создавать примерно миллион рабочих мест в год (около 10 млн рабочих мест за десятилетие), чтобы не отставать от роста численности рабочей силы, но вместо этого машины превращаются в рабочих, и грань между возможностями труда и капитала размывается как никогда (Ford M., 2015, p. x, xi, xii, xvi, xviii).

Возникающую в связи с роботизацией проблему на рынке труда отмечают и другие исследователи. Ожидается, что процессы роботизации в ближайшие 15 лет приведут к росту численности безработных: в США рабочих мест могут лишиться 39% сотрудников, в Великобритании 30%, в Японии 35%, в Германии 21%. В перспективе процессы роботизации могут затронуть интересы 1,2 млрд человек. Большинство тех, кто может лишиться рабочих мест из-за роботизации, являются жителями четырех стран: Китая, Индии, США, Японии. В Европе робототехника может заменить 62,6 млн рабочих мест в таких наиболее развитых странах, как Германия, Великобритания, Италия, Франция и Испания (Акьюлов, Сковпень, 2019, с. 33) (см. табл. 2).

Таблица 2

**Численность занятого населения,
высвобождающегося в результате процессов роботизации**

Страна	Количество работников, млн чел.
КНР	395,3
Индия	235,1
США	60,6
Япония	35,6
Российская Федерация	35,4
Германия	20,5
Великобритания	11,9
Италия	11,8
Франция	9,7
Испания	8,7

Источник: (Акьюлов, Сковпень, 2019, с. 32).

Мнения ученых о влиянии новых технологий на занятость разнятся. Наряду с исследователями, подчеркивающими риски технологической безработицы, другие исследователи придерживаются противоположной точки зрения. Например, российский экономист Р. И. Капелюшников

отмечает, что вполне представима ситуация, когда внедрение новых технологий будет не *уменьшать*, а *увеличивать* число рабочих мест в экономике. Всплеск технологической безработицы даже в краткосрочной перспективе представляется маловероятным, а в долгосрочной перспективе — не более чем теоретической возможностью (Капелюшников, 2017).

Подобные теоретические положения поддерживаются исследованиями, показавшими, что в странах — лидерах роботизации не только отсутствуют угроза для занятости, но наблюдается даже дефицит кадров. Мировыми лидерами в области роботизации экономики являются Республика Корея, Сингапур, Германия и Япония. Данные об уровне безработицы в этих странах, проанализированные с целью подтвердить или опровергнуть гипотезу о негативном влиянии роботизации на уровень занятости, представлены на рис. 1. Как свидетельствуют данные рисунка, в 2009–2017 гг. показатель безработицы в Южной Корее колебался вокруг уровня 3,7% (3,45% в среднем за период), тенденций к его росту не наблюдалось, более того, страна столкнулась с проблемой нехватки кадров. В Сингапуре уровень безработицы колебался около отметки 2% (2,2% в среднем за период 2006–2017 гг.), наблюдается устойчивое снижение безработицы с 2003 г., и страна также испытывает дефицит кадров, особенно рабочих. В Японии, выпускающей половину (52%) всех промышленных роботов в мире, в настоящее время уровень безработицы самый низкий с 1994 г. — 2,9% от общей численности рабочей силы, при этом экономика страны страдает от дефицита рабочей силы.

В Германии уровень безработицы устойчиво снижается с 2005 г., в 2017 г. был равен 3,8% и даже в условиях пандемии, обусловившей беспрецедентный мировой кризис, составил, по данным Евростата, в 2019 г. 3,1% (Total unemployment rate, Eurostat), минимальный уровень за всю историю воссоединенной Германии, при этом в настоящее время в стране наблюдается рекордная нехватка кадров. По мнению В. В. Еремина, автора этого исследования, в настоящее время угрозы роботизации преувеличены в текущем и среднесрочном периодах; в долгосрочном периоде роботизация станет реальной угрозой, но возможны и оптимистичные варианты; правительствам следует анализировать возможные угрозы процесса роботизации экономики и совместно разрабатывать и внедрять методы снижения этих угроз (Еремин, 2019, с. 33). Приведут ли новые технологии к безработице и росту неравенства в долгосрочной перспективе, зависит не только от самих технологий, но и от существующих институтов власти и роли государственной политики в этой сфере (Петровская, с. 88).

Очевидно, что вопрос о влиянии технологического прогресса на занятость, обсуждаемый в мировой экономической литературе со времен Д. Рикардо, до сих пор остается дискуссионным.

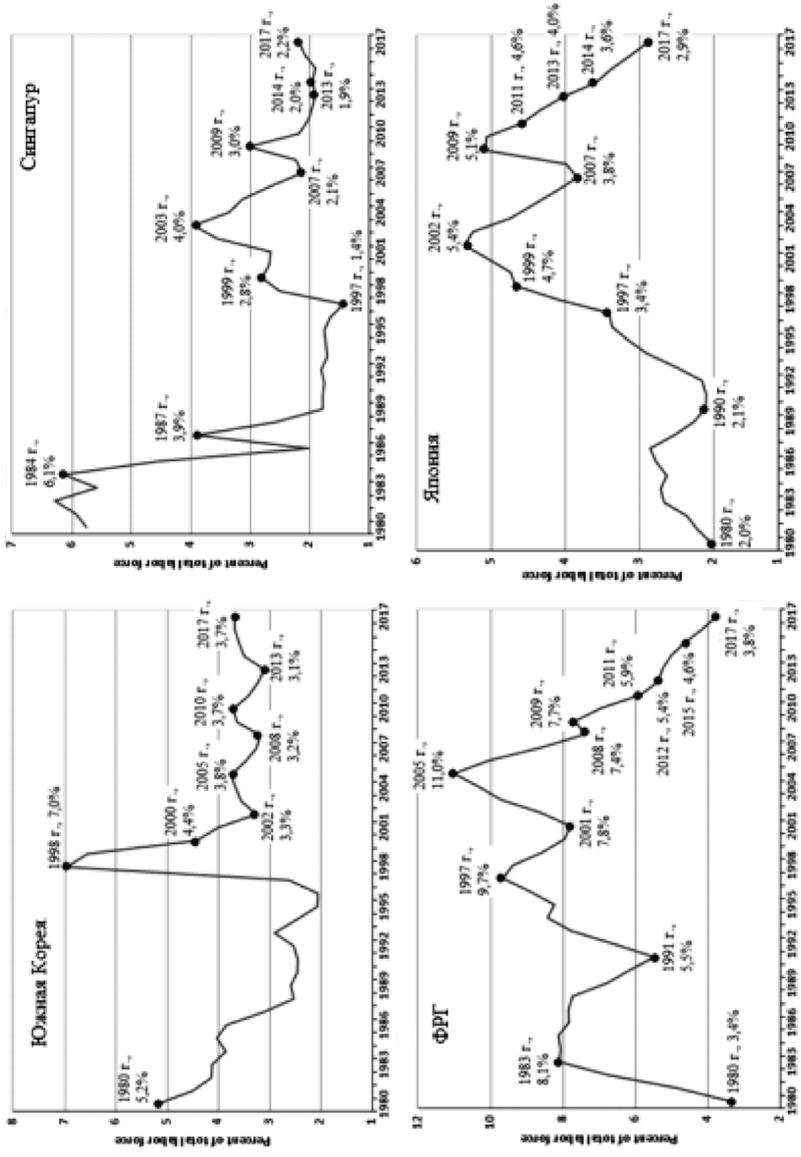


Рис. 1. Уровень безработицы в странах — лидерах роботизации, 2017 г.
 Источник: (Еремин, 2019, с. 28).

Шеринговая экономика как цифровая бизнес-модель, способствующая решению проблем занятости и доходов работников

Изучение разных аспектов воздействия новых технологий на доходы и занятость работников привело к необходимости выявления *компенсирующих механизмов*, способных нейтрализовать негативный эффект новых технологий. В условиях цифровой трансформации начала XXI в. такие компенсирующие механизмы создаются, на наш взгляд, новыми цифровыми бизнес-моделями. Среди множества новых цифровых бизнес-моделей наибольшими компенсирующими возможностями обладает шеринговая экономика (ШЭ), или экономика совместного потребления.

В ШЭ временно простаивающие мощности и неиспользуемые ресурсы представляются по требованию (on-demand basis) на основе доверия (on the basis of trust) через ИТ-платформу. ШЭ имеет и «плюсы», и великие риски, отмечаемые многими специалистами и практиками (Трансформация бизнес-моделей..., 2018; Риски цифровой экономики, 2018). Многие недостатки были преодолены в результате внедрения в 2017–2018 гг. в бизнес-модель ШЭ блокчейн-технологий, обусловивших переход от первоначальной концепции ШЭ 1.0 к концепции ШЭ 2.0. В ШЭ 1.0 платформы-посредники присваивали самый большой «кусочек пирога». ШЭ 2.0 — это основанная на токенах экономика без посредников, в которой интеллектуальные (смарт) контракты устраняют посредников путем включения прямых отношений «один-на-один» (peer-to-peer, P2P) между сторонами транзакции, создавая при этом *новый поток доходов*. В условиях роботизации в ШЭ все большую популярность набирает бизнес-модель «Робототехника-как-услуга» (Robotics-as-a-Service, RaaS), формирующая у акторов преимущество в том, что не вкладываются средства в оборудование, у компаний нет основного капитала, постоянных затрат и нет необходимости в операторах роботов.

Компенсационные механизмы бизнес-модели ШЭ 2.0 создаются на базе отличительных особенностей этой модели:

- (1) максимально эффективного использования ресурсов, ведущего к созданию экономического эффекта масштаба, создающего значительное преимущество в издержках;
- (2) перехода к *экономике замкнутого цикла*, ведущей к защите биосферы от истощения и загрязнения и внесению в модель экономического развития элемента *устойчивости*, позволяющей *повышать ежегодный доход государства, решать проблему безработицы*;
- (3) превращения компаний, объединяющих сети поставщиков и клиентов, в *многогранные платформы*, обслуживающие *«двусторонние рынки»*, на которых две категории пользователей могут быть одновременно и пользователями, и поставщиками услуг.

Особо следует выделить возможности ШЭ 2.0 по решению таких острых социально-экономических проблем, как *вытеснение живого труда* из производства и *эйджизм*, отраженные в исследованиях экспертов международной сети консалтинговых компаний «Прайсуотерхаускоперс» (PricewaterhouseCoopers, PwC). Согласно результатам исследований PwC, «цифровые аборигены» (digital natives), ранее игравшие главную роль в ШЭ 1.0, уступают место «серебряным серферам» (silver surfers, возрастная группа лиц старше 50 лет), и конкурентное преимущество получают платформы, привлекающие людей именно этой возрастной категории (PwC's 2017 Sharing Economy Predictions...; The Sharing Economy. Consumer Intelligence Series...; The Sharing Economy..., 2017; Будущее рынка труда..., 2018, с. 14).

Самые значительные компенсационные механизмы ШЭ в контексте заданной проблематики мы связываем с такими направлениями, как *шеринговая работа*, *обмен человеческими ресурсами* и *аренда персонала, микро-предприятия*. Очень важным «строительным блоком» модели является создание сообщества, в котором люди доверяют друг другу без личного знакомства, так как без доверия обмен ресурсами между незнакомыми людьми был бы невозможен.

Шеринговая работа считается одним из наиболее перспективных сегментов национальной ШЭ. По данным одного из наиболее авторитетных печатных изданий — американского финансово-экономического журнала «Форбс» (Forbes), объем российских онлайн-бирж по поиску фрилансеров приближается к 98 млрд руб.; свыше 2,5 млн россиян оценили возможности шеринга и регулярно подрабатывают, «шеря» заказы через онлайн-платформы. Основные мотивы для россиян — приверженцев ШЭ — стремление больше зарабатывать и меньше тратить, а также сохранять мобильность. По оценкам экспертов, объемы российского рынка ШЭ будут прирастать на 10–30% в год. Это меняет классическую модель потребления: покупатель — посредник — поставщик — производитель. Крупные классические компании будут вынуждены пересматривать бизнес-модели, снижать цены или развивать собственные платформы. Это в целом позитивно повлияет на рынок, нивелируя тотальный диктат монополий и крупных игроков, сделав его более доступным и ориентированным на потребителя (Федоринов, 25.06.2019).

Шеринговая работа развивается по пути аренды персонала и обмена человеческими ресурсами. В производственных отраслях сохраняется ряд операций, справиться с которыми может только человек, и крупные шеринговые операторы могут предоставлять в совместное пользование квалифицированный персонал. Такой шеринг особенно актуален в b2c-сегменте, и эта практика постепенно приживается не только на Западе, но и в России. Обмен человеческими ресурсами позволяет отдельным лицам использовать свои специальные знания и опыт для предоставле-

ния услуг. Шеринговая работа становится все более важным сектором ШЭ и оказывает глубокое влияние на профессиональную *мобильность человеческих ресурсов*, поскольку, с одной стороны, удаляет с рынка труда многочисленных потенциальных работников, а с другой — обеспечивает часть населения планируемым источником *дополнительного дохода*.

В дополнение к этому ШЭ побуждает все больше людей начинать свои собственные *микрпредприятия*, что, в свою очередь, оказывает эффект стимулирования потребления и экономики. Ярким примером является «ТаскРэббит» (TaskRabbit), платформа, на которой люди, нуждающиеся в различных услугах (например, хозяйственные домашние задачи, дистанционная работа), могут выбирать на заранее согласованных условиях из числа поставщиков услуг, заранее проверенных сайтом на качество. Предлагается множество новых эффективных онлайн-решений не только для работы, но и для *обучения*, что позволяет «трудоустроиться» учителям и преподавателям вузов (Sharing or paring..., p. 12, 13, 23).

Следует также иметь в виду, что шеринговые компании *выводят на рынок новых потребителей*, тем самым увеличивая размер рынка и придавая импульс экономике.

Тем не менее в ШЭ остается много нерешенных вопросов. Так, важный вопрос, на который пока не получен четкий ответ: является ли ШЭ просто новой возможностью заработать деньги на обмене активами или заменяет собой традиционные модели предложения вакансий с более высоким заработком, неполным рабочим днем и более не определенными параметрами задания?

Заключение

Технологические нововведения оказывают неоднозначное влияние на доходы и занятость работников. В ходе исследования механизмов преодоления «паузы Энгельса» мы пришли к выводу о необходимости накопления *«критической массы»* технологий, что выражается в наличии *лага времени* для их вступления в действие.

С каждой новой «волной» инновационных технологий скорость проникновения и уровень совершенства новых технологий возрастают. Если первые «волны» технологий «вымывали» преимущественно низкоквалифицированных работников, осуществлявших рутинную работу, то «умные» роботы, способные на глубокое обучение, начинают вытеснять уже высококвалифицированных работников. Мы видим выход в создании компенсационных механизмов, при этом если ранее такие компенсационные механизмы создавали сами инновации по достижении критической массы, то в настоящее время эту функцию выполняют новые цифровые бизнес-модели. Наибольшими компенсирующими эффектами обладает шеринговая экономика (ШЭ), которая обеспечивает вовлечение в ряды самосто-

ятельных экономических агентов массы людей, чье участие в экономике прежде сводилось к пассивному исполнению не ими принятых решений и потреблению не ими производимых товаров, не ими предоставляемых услуг, во-первых; во-вторых, вносит вклад в сохранение природной среды (в частности, как показывает опыт некоторых крупных городов, каршеринг способствует сокращению выбросов в атмосферу диоксида углерода более чем на четверть от их обычного объема); в-третьих, превращает в источник доходов вещи, прежде не считавшиеся монетизируемыми активами; в-четвертых, способствует решению/смягчению таких острых социальных проблем, как вытеснение живого труда из производства и эйджизм (дискриминация человека на рынке труда по возрасту), поскольку участие в ШЭ не зависит ни от возраста, ни от пола, ни от наличия опыта работы, ни от работодателей, которые могли бы ограничить доступ на этот рынок; в-пятых, служит средством для сбора ресурсов наиболее дешевым, эффективным, масштабируемым и устойчивым образом. Суть ШЭ — в преобладании принципа получения полезности от товара над принципом владения им, что приводит к максимально эффективному использованию ресурсов.

В потенциале ШЭ может в корне изменить господствующую экономическую парадигму, покончив как с перепроизводством, так и со сверхпотреблением. Отказываясь от имущества в собственности, акторы не отказываются от капитала в форме инвестиций и от финансовой подушки безопасности. Роль катализатора, обеспечивающего жизнеспособность модели ШЭ, играет свободная конкуренция.

Мировой опыт показывает эффективность партнерства цифровых платформ с государственными структурами и традиционными компаниями. На базе государственно-частного партнерства (ГЧП) организуются проекты по нивелированию самых значительных недостатков шеринга, в частности, затруднительности государственного регулирования и налогового контроля, риска хакерских атак на онлайн-платформы, содержащие персональные данные пользователей. Госструктурам целесообразно не противостоять, но возглавить феномен ШЭ 2.0., оценив положительные стороны и потенциальные риски во всей их сложности в силу стремительного распространения этой цифровой бизнес-модели по всему миру, включая Россию.

Список литературы

Акьюлов, Р. И., & Сковпень, А. А. (2019). Роль искусственного интеллекта в трансформации современного рынка труда. *Экономика труда и демографическая экономика*, 3 (94) June, 30–40. DOI 10.24411/2077-7639-2019-10029.

Аллен, Р. (2009). *Пауза Энгельса. Технические инновации, накопление капитала и неравенство в годы британской промышленной революции*. Дата обращения 14.10.2019, <http://www.rssp.ru/simplepage/157>

Будущее рынка труда. Противоборство тенденций, которые будут формировать рабочую среду в 2030 году. (2018). PWC. Дата обращения 01.06.2017, <https://www.pwc.ru/publications/workforce-of-the-future-rus.pdf>

Еремин, В. В. (2019). Роботизация и занятость: отложенная угроза. *Мир новой экономики, 1*, 25–35.

Ивашенко, Н. П. (ред.). (2018). *Трансформация бизнес-моделей в условиях цифровой экономики: сборник материалов научно-практической конференции.* Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова. Дата обращения: 14.10.2019, <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=49404&p=attachment>

Капелюшников, Р. И. (2017). Технологический прогресс — пожиратель рабочих мест? *Вопросы экономики, 11*, 111–140.

Киняев, Ф. (24 июня 2012). *Технологическая безработица, или Наперегонки с машиной: вызовы и перспективы экономики будущего.* Дата обращения 26.06.2019, <https://smart-lab.ru/blog/62019.php>

Марш, П. (2015). *Новая промышленная революция: потребители, глобализация и конец массового производства.* Изд-во Ин-та Гайдара.

Перспективы экономики совместного потребления (2016). Дата обращения 14.07.2018, <https://habrahabr.ru/company/kabanchik/blog/301206/>

Петровская, Н. Е. (2020). Влияние новых технологий и роботизации на занятость в США. *Управление, 8*, 81–90. DOI: 10.26425/2309-3633-2020-8-3-81-90.

Риски цифровой экономики (2018). Дата обращения 04.10.2019, <https://porecon.ru/678-riski-cifrovoi-ekonomiki.html>

Рифкин, Дж. (2014). *Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом.* Альпина нон-фикшн. litres.ru/dzheremi-rifkin/tretya-promyshlennaya-revoluciya-kak-gorizontalnye-vzaimodeystviya-menyaut-energetiku-ekonomiku-i-mir-v-celom/chitat-onlayn/

Федоринов, С. (25.06.2019). *Коммунизм, который никто не строил: куда нас заведет шеринговая экономика.* Дата обращения: 30.12.2020, <https://www.forbes.ru/biznes/378581-kommunizm-kotoryu-nikto-ne-stroil-kuda-nas-zavedet-sheringovaya-ekonomika>

Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса. (2017). Дата обращения: 14.07.2019, <https://imi.hse.ru/data/2017/10/06/1159517769/....pdf>

Шваб К. (2016). *Четвертая промышленная революция.* Издательство «Э». <https://www.litres.ru/klaus-hvab/chetvertaya-promyshlennaya-revoluciya-21240265/chitat-onlayn/>

Allen, R. C. (2007). *Engels' Pause: A Pessimist's Guide to the British Industrial Revolution.* <https://pdfs.semanticscholar.org/c80a/602f74e462822503c5c2982cafe3de243dd9.pdf>

Allen, R. C. (2009). Engels' pause: Technical change, capital accumulation, and inequality in the British industrial revolution. *Exploration in Economic History, 46*, 418–435.

BCG (2015, February 10). *Takeoff in Robotics Will Power the Next Productivity Surge in Manufacturing.* Retrieved December 30, 2020, from <https://www.bcg.com/press/10feb2015-robotics-power-productivity-surge-manufacturing>

4 big trends for the sharing economy in 2019. (27.01.2019). Retrieved January 27, 2019, from <https://www.weforum.org/agenda/2019/01/sharing-economy>

Brynjolofsson, E., & McAfee, A. (2011). *Race against the machine: How the digital revolution is accelerating innovation, driving productivity, and irreversibly transforming employment and the economy.* Retrieved January 14, 2017, from https://www.academia.edu/2662722/Race_against_the_machine_How_the_digital_revolution_is_accelerating_innovation_driving_productivity_and_irreversibly_transforming_employment_and_the_economy

Economist Intelligence Unit (2004). *Reaping the benefits of ICT Europe's productivity challenge*. A report from the Economist Intelligence Unit sponsored by Microsoft. Retrieved August 7, 2018, from http://graphics.eiu.com/files/ad_pdfs/microsoft_final.pdf

Engels, F. (1845). *The Condition of the Working Class in England*. Retrieved January 24, 2019, from <https://www.marxists.org/archive/marx/works/download/pdf/condition-working-class-england.pdf>

Eurostat (2020). *Total unemployment rate* (online data code: TPS00203). Retrieved January 5, 2021, from <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00203/default/table?lang=en>

Ford, M. (2015). *Rise of the Robots: Technology and the Threat of a Jobless Future*. Basic Books.

The Global Sharing Capital (2016, April 28). Retrieved August 8, 2018, from <https://www.yourparkingspace.co.uk/insights/seoul-the-global-sharing-capital>

IFR (2020, September 24). *World Robotics Report 2020*. Retrieved December 30, 2020, from <https://ifr.org/news/summary-outlook-on-world-robotics-report-2019-by-ifr/1st-quarterly-newsletter-2015>

Kurzweil, R. *The Age of Spiritual Machines: When Computers Exceed Human Intelligence*. <https://www.twirpx.com/file/1344275>

Marsh, P. (2012). *The New Industrial Revolution*. Yale University Press, Summary. <https://www.getabstract.com/en/summary/the-new-industrial-revolution/18763>

PwC (2015). *The Sharing Economy. Consumer Intelligence Series*. Retrieved August 5, 2018, from https://www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2015/05/pwc_etude_sharing_economy.pdf

PwC (2015). *Sharing or paring? Growth of the sharing economy*. Retrieved August 5, 2018, from <https://www.pwc.com/hu/en/kiadvanyok/assets/pdf/sharing-economy-en.pdf>

PWC (2017). *PWC's 2017 Sharing Economy Predictions*. Retrieved August 7, 2018, from <http://www.smallbizlabs.com/2017/02/pwcs-2017-sharing-economy-predictions.html>

PwC (2017, Mar 16). *The Sharing Economy — Sizing the Revenue Opportunity*. Retrieved August 4, 2018, from <http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economy-sizing-the-revenue-opportunity.html>

Rifkin, J. (1995). *The End of Work: The Decline of the Global Work-force and the Dawn of the Post-market Era*. Retrieved June 5, 2019, from [www.thinkfn.com forumbolsaforex](http://www.thinkfn.com/forumbolsaforex)

Rifkin, J. (2011). *The Third Industrial Revolution: How Lateral Power Is Transforming Energy, the Economy, and the World*. St. Martin's Press.

References

Ak'ulov, R. I., & Skovpen', A. A. (2019). The role of Artificial Intelligence in Transforming Today's Labor Market. *Labor and Demographic Economics*, 3 (94) June, 30–40. DOI 10.24411/2077-7639-2019-10029.

Allen, R. (2009). *Engel's Pause: Technical Change, Capital Accumulation, and Inequality in the British Industrial Revolution*. Retrieved October 14, 2019, from <http://www.rspp.ru/simplepage/157>

PWC (2018). *Workforce of the Future. The Competing Forces Shaping 2030*. Retrieved June 1, 2017, from <https://www.pwc.ru/ru/publications/workforce-of-the-future-rus.pdf>

Eremin, V. V. (2019). Robotization and Employment: The Deferred Threat. *The World of New Economy*, 1, 25–35. DOI: 10.26794/2220-6469-2019-13-1-25-35.

Ivashchenko, N. P. (ed.). (2018). *Transformation of Business Models in the Digital Economy: a Collection of Papers of the Scientific Conference*. Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University.

Kapelyushnikov, R. I. (2017). Is technological change a devourer of jobs? *Voprosy Ekonomiki*, 11, 111–140. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2017-11-111-140>

Kinyaev, F. (June 24, 2012). *Technological Unemployment or Race against the Machine: Challenges and Prospects of the Future Economy*. Retrieved June 26, 2019, from <https://smart-lab.ru/blog/62019.php>

Marsh, P. (2015). *The New Industrial Revolution: Consumers, Globalization, and the End of Mass Production*. Publishing House of the Gaidar Institute.

Prospects for the Economy of Shared Consumption (2016). Retrieved July 14, 2018, from <https://habrahabr.ru/company/kabanchik/blog/301206/>

Petrovskaya, N. E. (2020). The Impact of New Technologies and Robotics on Employment in the United States. *Upravlenie*, 8, 81–90. <https://doi.org/10.26425/2309-3633-2020-8-3-81-90>

Risks of the Digital Economy (2018). Retrieved October 4, 2019, from <https://popecon.ru/678-riski-cifrovoi-ekonomiki.html>

Rifkin, J. (2014). *The Third Industrial Revolution; How Lateral Power is Transforming Energy, the Economy, and the World*. Alpina non-fiction. litres.ru/dzheremi-rifkin/tretya-promyshlennaya-revoluciya-kak-gorizontalnye-vzaimodeystviya-menyaut-energetiku-ekonomiku-i-mir-v-celom/chitat-onlayn/

Fedorinov, S. (25.06.2019). *Communism That No One Built: Where the Sharing Economy will Lead Us*. Retrieved December 30, 2020, from <https://www.forbes.ru/biznes/378581-kommunizm-kotoryy-nikto-ne-stroil-kuda-nas-zavedet-sheringovaya-ekonomika>

HSE (2017). *Digital economy: Global trends and Practice of Russian business*. Retrieved July 14, 2019, from <https://imi.hse.ru/data/2017/10/06/1159517769/....pdf>

Schwab, K. (2016). *The Fourth Industrial Revolution*. Publishing house «Э». <https://www.litres.ru/klaus-hvab/chetvertaya-promyshlennaya-revoluciya-21240265/chitat-onlayn/>

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Я. Д. Советкин¹

НИУ «Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

Н. И. Гусева²

НИУ «Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

УДК: 005.5; 005.7

СОБСТВЕННЫЕ НОУ-ХАУ, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ДРУГИМИ КОМПАНИЯМИ КАК ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ ДЛЯ КОМПАНИЙ, ДЕЙСТВУЮЩИХ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Управленческие инновации являются одной из наиболее актуальных тем исследования в рамках мирового научного сообщества, а также одной из ведущих тем развития мультинациональных компаний. Целью настоящей статьи является исследование основных источников управленческих инноваций в российских и мультинациональных компаниях, действующих на российском рынке. Проведенное эмпирическое исследование представлено участием 1025 сотрудников из 791 компании, действующих на территории г. Москвы и Московской области. Полученные результаты показали, что в компаниях, действующих на российском рынке, руководство и сотрудники больше полагаются на «собственные ноу-хау» и «использование консультационных услуг». «Взаимодействия с другими компаниями» ограничивается в основном российскими компаниями. Среди российских компаний нет практики использования «взаимодействия с мультинациональными компаниями» как источника управленческих инноваций, что замедляет развитие российских управленческих практик. Анализ значимости каждого из источников возникновения управленческих инноваций в зависимости от видов экономической деятельности, размера бизнеса, а также степени интернационализации бизнеса для компаний, действующих на российском рынке, выявил ряд особенностей, дополнивших общие выводы по источникам возникновения управленческих инноваций.

Ключевые слова: управленческие инновации, процесс управленческих инноваций, формирование управленческих инноваций, источники управленческих инноваций, мультинациональные компании, Россия.

¹ Советкин Ярослав Дмитриевич — аспирант, НИУ «Высшая школа экономики»; e-mail: yaroslav89@yandex.ru, ORCID: 0000-0001-6870-3392.

² Гусева Наталья Игоревна — д.соц.н., профессор, PhD in Management Sciences, НИУ «Высшая школа экономики»; e-mail: profgousseva@gmail.com, ORCID: 0000-0002-2907-0737.

Цитировать статью: Советкин, Я. Д., & Гусева, Н. И. (2021). Собственные ноу-хау, использование консультационных услуг и взаимодействие с другими компаниями как основные источники управленческих инноваций для компаний, действующих на российском рынке. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 21(1), 226–247. <https://doi.org/10.38050/013001052021111>

Ya. D. Sovetkin

NRU Higher School of Economics (Moscow, Russia)

N. I. Guseva

NRU Higher School of Economics (Moscow, Russia)

JEL: M10; M19

INTERNAL KNOW-HOW, CONSULTING SERVICES AND COLLABORATION WITH OTHER PLAYERS AS KEY MANAGERIAL INNOVATIONS DRIVERS FOR COMPANIES ON RUSSIA'S MARKET

Innovations in management is one of the most relevant research topics within the global academic community, and the one that encourages the development of multinational companies. The purpose of this article is to examine the key sources of managerial innovations within Russian and multinational companies operating on the Russian market. The empirical study is based on a sample of over 1,000 employees from nearly 800 companies operating in Moscow and the Moscow Region. The findings show the importance of “internal know-how” and “access to consulting services” as the key drivers of managerial innovations for companies operating on the Russian market. “Collaboration with other Russian players” is limited mainly to Russian companies. The “collaboration with multinational players” is an underdeveloped source of managerial innovations among Russian companies, resulting in the slowdown of Russian managerial practices’ development. The analysis traces the correlation between managerial innovations’ drivers and the type of economic activity, size of business and the degree of internationalization. The study reveals specific features that contribute to overall understanding of the research topic and its implications.

Keywords: managerial innovations, managerial innovations process, drivers of managerial innovations, multinational companies, Russia.

To cite this document: Sovetkin, Ya. D., & Guseva, N. I. (2021). Internal know-how, consulting services and collaboration with other players as key managerial innovations drivers for companies on Russia's market. *Moscow University Economic Bulletin*, 21(1), 226–247. <https://doi.org/10.38050/013001052021111>

Введение

Управленческие инновации (УИ) являются одной из наиболее актуальных тем современных исследований, а также одной из ведущих тем развития мультинациональных компаний и формирования их устойчивых

конкурентных преимуществ. Во многих научных источниках отмечается важность данного вопроса и необходимость его пристального изучения (Khosravi et al., 2019; Zhang, Khan, 2019; Guzman, Espejo, 2019, и др.). Хейдж и Волберда делают вывод о том, что управленческие инновации могут являться более важными для создания конкурентного преимущества, чем результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (Heij, Volberda, 2019).

Однако в практике менеджмента российских компаний управленческие инновации не имеют достаточного фокуса и внимания со стороны руководства, несмотря на значимость данного вопроса. Можно «...лишь с оговорками говорить о российских компаниях как об активных пользователях управленческих инноваций ... На качестве и результативности российской практики использования инноваций в управлении сказывается нехватка знаний и опыта в данной сфере, а также ориентация руководителей на краткосрочные результаты и отсутствие долгосрочных вложений в изучение и адаптацию управленческих инноваций» (Ассоциация менеджеров России, 2008).

В связи с этим расширение современной базы знаний в области управленческих инноваций с учетом специфики компаний, действующих на российском рынке, является актуальной задачей как для научного, так и для бизнес-сообщества (Филин, Якушев, 2018; Мельникова, 2019; Maslennikov et al., 2017; Yashin et al., 2018).

Целью настоящей статьи является попытка дать новое представление об источниках возникновения управленческих инноваций в компаниях, действующих на российском рынке, на основании результатов проведенного научно-исследовательского проекта *«Исследование менеджериальных практик и инноваций российских и глобальных компаний, осуществляющих свою деятельность в России»*, реализованного НИУ ВШЭ в 2019–2020 гг.

В рамках проведенного эмпирического исследования были рассмотрены важнейшие вопросы, связанные с процессом формирования и внедрением управленческих инноваций в российских и мультинациональных компаниях, действующих на российском рынке. В данной статье представлены результаты исследований основных источников возникновения управленческих инноваций, их особенности с точки зрения вида экономической деятельности, размера бизнеса и степени интернационализации компаний, действующих на российском рынке, а также определены направления для дальнейших исследований.

Понятие и процесс управленческих инноваций

В наиболее ранних источниках управленческие инновации определяются как программы и техники, относящиеся к стратегии, структуре, процессам, представляющие собой первый, ранее не осуществляемый,

переход от текущего состояния управления, влияющий на суть, качество и количество информации, доступной в процессе принятия решений (Kimberly, 1981). Аналогичный подход находит отражение во многих других более поздних работах (Damanpour, Evan, 1984; Abrahamson, 1996; McCabe, 2002; Damanpour, Schneider, 2006; Hamel, 2006 и др.). Руководство Осло, являющееся основным методологическим документом Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в области инноваций, определяет управленческие инновации как инновации, затрагивающие в первую очередь персонал и организацию работ (Руководство Осло, 2010).

Биркиншоу, Хамел и Мол определяют управленческие инновации как изобретение и внедрение управленческих практик, процессов, структур или техник, которые являются новыми по отношению к текущему положению дел в компании и способствуют достижению ее целей (Birkinshaw, Hamel, Mol, 2008).

В работах отечественных исследователей одним из первых определение управленческим инновациям дал Гребнев (Гребнев, 1985). Он определяет управленческие инновации как любое целенаправленное изменение технологии управления, ориентированное на замену существующего механизма управления или его элементов с целью ускорения, облегчения или улучшения выполнения поставленных задач. Гребнев отмечает, что речь идет о расширительной трактовке термина «технология управления», включающей не только процедурные, но и информационно-технические, научно-познавательные и психологические стороны управления (Гребнев, 1985). Макулов обращает внимание на то, что при практической необходимости понимания нового экономического явления выяснилась неопределенность самого базового понятия — «управленческая инновация», неразработанного в традиционной концепции инновационного менеджмента (Макулов, 2008). А. Г. Латкин определяет управленческие инновации как любое организованное решение, систему, процедуру или метод управления, существенно отличающиеся от сложившейся практики и впервые используемые в данной организации (Латкин, 2008). Омельченко рассматривает управленческую инновацию как особую форму изменений существующих принципов, структур, процедур, методов, техник и/или любых элементов системы управления организацией на кардинально новые, являющиеся результатом творческой деятельности (Омельченко, 2017).

Исследование ключевых элементов определений понятия «управленческая инновация» за период с 1975 по 2020 г. с использованием декомпозиции определений на составные части, ключевые элементы и их сравнения с целью выявления общего смысла позволило нам выделить два основных элемента, которые составляют определение понятия «управленческие инновации»:

1. «*Новые управленческие практики, процессы, структуры или техники для организации*» (Гребнев, 1985; Титов, 1998; Kimberly, 1981; Damanpour, Evan, 1984; Abrahamson, 1996; McCabe, 2002; Birkinshaw, Mol, 2006; Hamel, 2006; Hamel, Breen, 2007; Birkinshaw et al., 2008; Damanpour, Aravind, 2011; Walker et al., 2011; Evans, 2013; Volberda et al., 2013; Zhang, Khan, 2019; Ceptureanu 2019; Khosravi et al., 2019; Wang, Zatzick, 2019; Janka et al., 2019);
2. «*Ориентация на достижение целей организации*» (Чечурина, 2010; Сафиуллин, Маратканова 2011; Hamel, Breen, 2007; Birkinshaw et al., 2008; Damanpour, Aravind, 2011; Vaccaro et al., 2012; Volberda et al., 2013; Evans, 2013; Fartash et al., 2018; Zhang, Khan, 2019; Cho et al., 2019).

Таким образом, под управленческой инновацией мы будем понимать процесс формирования и имплементации новой управленческой практики, процесса, структуры или техники, которые являются новыми для субъекта внедрения и направленными на способствование достижению целей организации.

Рассматривая управленческие инновации как процесс, следует деконструировать его на два основных подпроцесса управленческих инноваций:

1. Процесс **формирования инновации** (Омельченко, 2017; Batkovskiy et al., 2016; Burns, Stalker, 1961; Duncan, 1976; Van de Ven, 1986; Roberts, 1988; Miron et al., 2004; Damanpour, Schneider, 2006; Damanpour, Aravind 2011; Khosravi et al., 2019),
2. Процесс **имплементации (внедрения) инновации** (Омельченко, 2017; Batkovskiy et al., 2016; Van de Ven, 1986; Roberts, 1988; Damanpour, 1991; Miron et al., 2004; Damanpour, Aravind, 2011; Khosravi et al., 2019).

Биркиншоу, Хамел и Мол характеризуют процесс формирования инновации как формирование новой управленческой практики, т.е. подчеркивают новизну формируемой идеи (Birkinshaw et al., 2008). Аналогичное представление данного этапа процесса управленческих инноваций можно встретить в работах многих авторов за разные периоды времени (Daft, 1978; Angle, Van de Ven, 2000; Frynas et al., 2018).

Однако Даманпур и Аравайнд указывают на то, что компании не всегда внедряют новые практики, и речь может идти об адаптации уже существующего метода, процесса, идеи, продукта (Damanpour, Aravind, 2011). Таким образом, Даманпур и Аравайнд предлагают использовать процесс «*инициации внедрения инновации*», который заменяет процесс формирования новой управленческой практики для тех случаев, когда речь идет об адаптации уже существующих инноваций.

Таким образом, мы предлагаем разделить процесс управленческих инноваций для новых управленческих практик и уже существующих управленческих практик (рис. 1).



Рис. 1. Процесс формирования управленческой инновации
 Источник: составлено авторами.

Предлагаемая декомпозиция и рассмотрение каждого из двух под-процессов позволяют обозначить основные характеристики процесса формирования управленческих инноваций. Он включает в себя предпосылку **о создании новой управленческой практики**, которая ранее не использовалась в компании. Однако применимость данного подхода к процессу управленческих инноваций в компаниях, действующих на российском рынке, может быть неоднозначной, поскольку нет понимания источников возникновения управленческих инноваций. Таким образом, **одним из ключевых вопросов в области изучения процесса формирования управленческих инноваций в компаниях, действующих на российском рынке, является анализ источников возникновения управленческих инноваций.**

Методология и эмпирическая база исследования

Для исследования источников возникновения управленческих инноваций в российских и мультинациональных компаниях, действующих на российском рынке, был сформулирован основной исследовательский вопрос (RQ): *Каковы источники возникновения управленческих инноваций для компаний, действующих на российском рынке?* Он, в свою очередь, был декомпозирован на три дополнительных исследовательских вопроса:

RQ 1: *Каковы особенности источников возникновения управленческих инноваций в зависимости от видов экономической деятельности?*

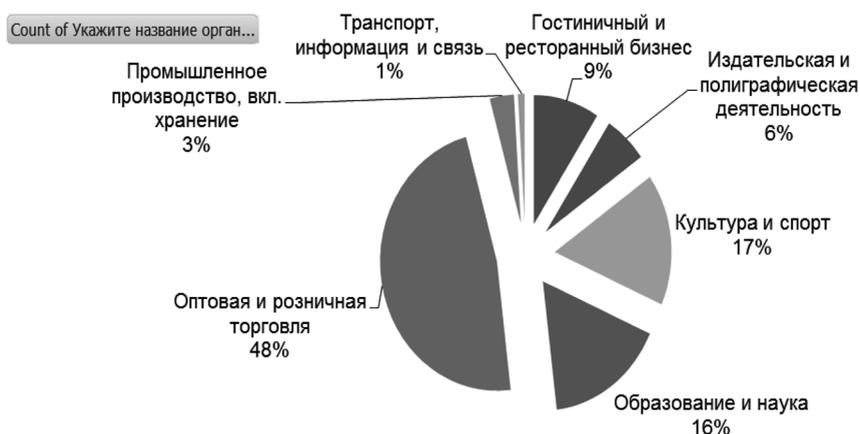
RQ 2: *Каковы особенности источников возникновения управленческих инноваций в зависимости от размера бизнеса?*

RQ 3: *Каковы особенности источников возникновения управленческих инноваций в зависимости от степени интернационализации бизнеса?*

Для ответа на поставленные исследовательские вопросы был сформирован закрытый список возможных источников возникновения управленческих инноваций, в котором были выделены: собственные ноу-хау, использование консультационных услуг, взаимодействие с другими российскими компаниями, взаимодействие с другими мультинациональными

компаниями, открытые информационные источники бизнес-прессы, а также использование знаний и опыта новых сотрудников.

Сбор данных с использованием количественных методов осуществлялся в рамках научно-исследовательского проекта НИУ ВШЭ «Исследование менеджериальных практик и инноваций российских и глобальных компаний, осуществляющих свою деятельность в России» в период 2019–2020 гг. Опрос проводился среди сотрудников российских и мультинациональных компаний в г. Москве и Московской области. В исследовании приняло участие 1025 сотрудников из 791 компании. Компании, участвующие в исследовании, отличаются по видам экономической деятельности, размеру и степени интернационализации (рис. 2–3).



* Отражает структуру компаний в г. Москва по разделам ОКВЭД, 2016 г.¹

Рис. 2. Структура компаний по видам экономической деятельности
Источник: составлено авторами.

Структура компаний по размеру бизнеса и степени интернационализации представлена на рис. 3. В выборке наибольший удельный вес представляют компании мелкого бизнеса (67%), что обуславливается большим количеством малых предприятий Москвы и МО; доля крупного бизнеса составляет 23%, среднего — 10%. В выборке наряду с российскими компаниями (78%) были представлены мультинациональные компании (19%) и российские компании — экспортеры (3%), что позволило

¹ «Доклад о разработке прогноза потребности экономики города Москвы в кадрах с учетом опроса работодателей и крупных инвестиционных проектов в срок до 2025 года». Правительство Москвы. Департамент труда и социальной защиты населения города Москвы. 2017 г.

выявить отличия в процессе управленческих инноваций, обусловленные спецификой внешней среды деятельности компаний.

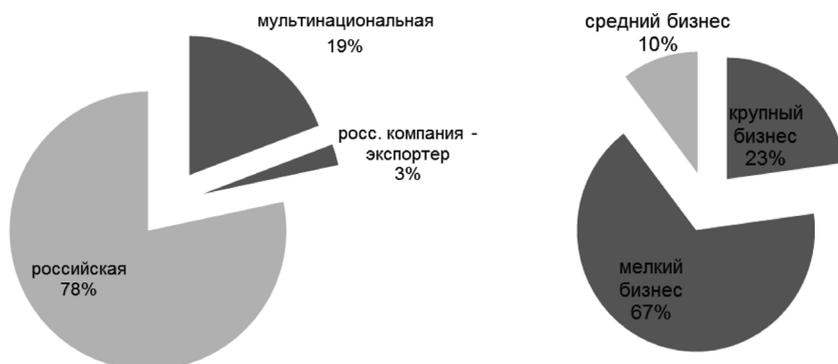
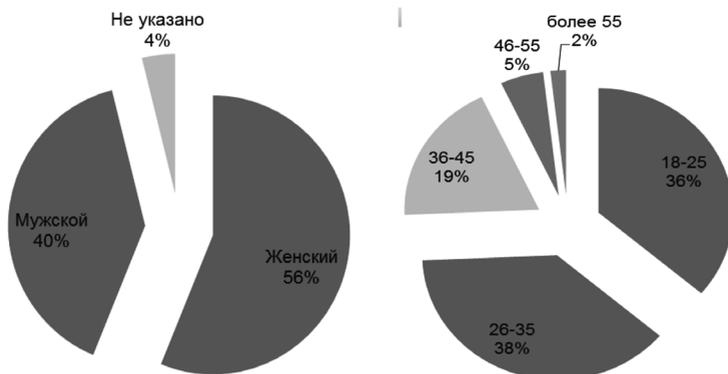


Рис. 3. Структура компаний по размеру бизнеса и степени интернационализации
Источник: составлено автором.

Респондентами в рамках данного исследования выступили сотрудники, имеющие разную половозрастную структуру, а также отличающиеся по уровню занимаемой должности и стажу работы в компании. При отборе респондентов использовался метод случайной бесповторной выборки, при этом во внимание принимались следующие факторы:

- сбалансированность/репрезентативность респондентов по видам экономической деятельности,
- наличие в выборке компаний-представителей малого, среднего и крупного бизнеса, поскольку процесс формирования управленческих инноваций может иметь различные характеристики для компаний разного размера бизнеса,
- присутствие в выборке компаний с иностранным капиталом, а также российских компаний — экспортеров. Такой подход обусловлен мнением авторов данной статьи о том, что российские компании и компании-экспортеры будут иметь отличия в процессе управленческих инноваций по причине разной внешней среды их операционной деятельности. Компании с иностранным капиталом должны иметь ряд отличий в процессе управленческих инноваций от российских компаний по причине имеющихся международных управленческих практик, сформированных вне российского рынка,
- включение в выборку респондентов участников, отражающих половозрастную характеристику занятого населения г. Москвы.

Структура выборки респондентов с учетом половозрастной структуры представлена на рис. 4.



* Репрезентативность выборки респондентов обуславливается схожестью ее половозрастной структуры со структурой занятого населения г. Москвы¹

Рис. 4. Половозрастная структура выборки

Источник: составлено авторами.

Данная структура является близкой к половозрастной структуре занятого населения г. Москвы, что позволяет сделать вывод о достаточной степени репрезентативности выборки респондентов, принявших участие в исследовании. В выборке также присутствуют сотрудники, занимающие разные должностные позиции и имеющие различный стаж работы, разный опыт процесса формирования управленческих инноваций на уровне компаний.

Наличие разных категорий сотрудников, принявших участие в исследовании, свидетельствуют о высокой репрезентативности выборки, позволившей авторам данного исследования сделать выводы об основных характеристиках процесса формирования управленческих инноваций на уровне компаний.

Результаты исследования

Общие тренды возникновения управленческих инноваций в российских и мультинациональных компаниях. Результаты, полученные в ходе исследования, показывают, что наиболее характерным источником возникновения управленческих инноваций для сотрудников компаний, действующих на российском рынке, являются **собственные ноу-хау** (рис. 5). Затем следует сразу несколько источников, имеющих незначительные отличия по частоте упоминания среди респондентов, — это «использование кон-

¹ Статистический сборник «Труд и занятость населения Москвы 2015». Департамент труда и социальной защиты населения города Москвы. 2015 г.

сультационных услуг», «новые сотрудники», «взаимодействие с другими российскими компаниями» (рис. 5).

Структура ответов показывает, что в компаниях, действующих на российском рынке, руководство и сотрудники **больше полагаются на собственные знания и знания консультантов**. Что касается **взаимодействия с другими компаниями**, то оно **ограничивается** в основном **российскими компаниями**. Таким образом, среди российских компаний нет распространенной практики использования взаимодействия с мультинациональными компаниями как источника управленческих инноваций, что **замедляет развитие российских управленческих практик, поскольку слабо используется мировой опыт в данной области**.

- Руководство и сотрудники больше полагаются на собственные знания и знания консультантов.
- Развитие российских управленческих практик замедляется слабым использованием мирового опыта в данной области.



Рис. 5. Источники возникновения управленческих инноваций
Источник: составлено авторами.

Для понимания особенностей источников возникновения управленческих инноваций в компаниях, действующих на российском рынке, был проведен анализ данных источников в зависимости от специфики экономической деятельности, размера бизнеса и степени интернационализации компаний. Данный анализ показал **существенные отличия** в источниках возникновения управленческих инноваций.

Источники возникновения управленческих инноваций в зависимости от видов экономической деятельности. Исследование источников возникновения управленческих инноваций показывает заметные отличия при анализе

каждого конкретного источника возникновения управленческих инноваций в зависимости от вида экономической деятельности компаний (рис. 6).

«Собственные ноу-хау» являются основным источником управленческих инноваций для большинства компаний. То есть в большинстве случаев компании проходят процесс формирования новых управленческих практик, а не процесс инициации внедрения управленческой инновации (рис. 6). Наибольшую значимость данный источник имеет для компаний, представляющих «образование и науку». Такие результаты обуславливаются тем, что компании данного вида экономической деятельности не склонны к обмену своими практиками с другими игроками данной отрасли, поскольку эти практики напрямую влияют на результат деятельности и не поддаются патентной защите.

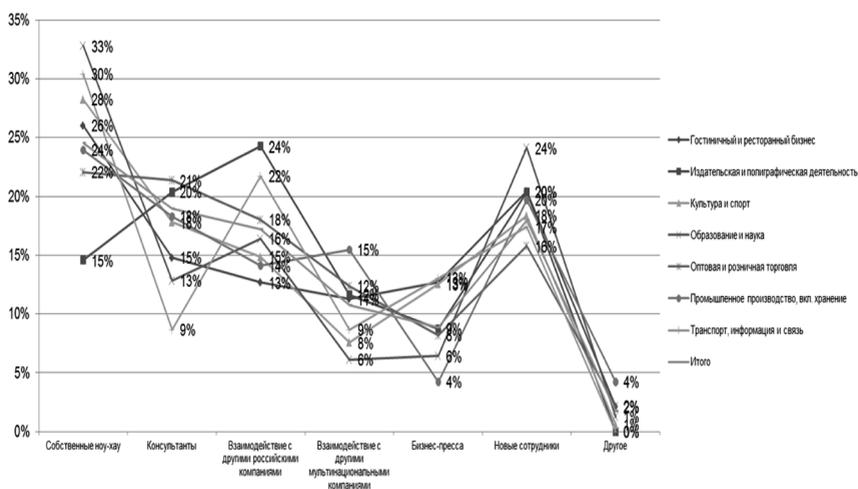


Рис. 6. Источники возникновения управленческих инноваций в разрезе видов экономической деятельности компаний
Источник: составлено авторами.

Данный вывод подтверждается сравнительно низким уровнем значимости остальных источников управленческих инноваций для компаний данного типа, за исключением источника — «новые сотрудники», которые, так же как и «собственные ноу-хау», имеют наибольшую значимость для компаний, представляющих «образование и науку», по сравнению с компаниями других видов экономической деятельности. Наименьшую значимость данный источник имеет для компаний, занимающихся «издательской и полиграфической деятельностью». Такой уровень значимости объясняется открытостью игроков данной отрасли к взаимодействию с другими компаниями и готовностью обмениваться друг с другом сформированным опытом. Данный вывод подтверждается наибольшей

степенью значимости «взаимодействия с другими российскими компаниями» как источника управленческих инноваций для компаний данного типа по сравнению с компаниями других видов экономической деятельности.

«**Использование консультационных услуг**» находится на втором месте по степени значимости в качестве источника управленческих инноваций для компаний большинства видов экономической деятельности, что подтверждает общую тенденцию (рис. 5). Компании, представляющие виды экономической деятельности «оптовая и розничная торговля», «издательская и полиграфическая деятельность», «промышленное производство», «культура и спорт», имеют примерно одинаково высокий уровень значимости «использования консультационных услуг» в качестве источников управленческих инноваций. Наименьшее значение имеют компании с видом экономической деятельности «транспорт, информация и связь». Доля респондентов — представителей компаний данного типа слишком мала (рис. 2), чтобы можно было делать вывод об определенных закономерностях, поэтому по данному виду экономической деятельности отдельный анализ в рамках данного исследования проводиться не будет.

«**Новые сотрудники**» одинаково значимы, как и «**использование консультационных услуг**», для большинства видов экономической деятельности, что подтверждают данные по общей выборке (рис. 5). Однако для компаний из группы «образование и наука» характерна наибольшая значимость «новых сотрудников» как источника управленческих инноваций при достаточной низкой значимости «консультационных услуг». Также «новые сотрудники» находятся на втором месте по степени значимости после «собственных ноу-хау» для компаний данного типа. Такие результаты обусловлены ограниченностью источников управленческих инноваций для компаний с данным видом экономической деятельности, поэтому они больше полагаются на предложения своих сотрудников как текущих, так и вновь пришедших.

«**Взаимодействие с другими компаниями**» ограничивается российскими компаниями, а «**взаимодействие с мультинациональными компаниями**» является менее значимым источником управленческих инноваций для компаний большинства видов экономической деятельности. Отличительный от общей тенденции уровень значимости источников данного типа имеют компании из группы «промышленное производство, включая хранение» (рис. 6). Для таких компаний характерно примерно одинаковое взаимодействие как с российскими, так и с мультинациональными компаниями.

«**Взаимодействие с другими российскими компаниями**» примерно одинаково важно как источник управленческих инноваций для компаний большинства видов экономической деятельности (рис. 6). Однако заметно большую значимость данный источник имеет для компаний, осуществля-

ющих «издательскую и полиграфическую деятельность». Данное отличие объясняется открытостью игроков этой отрасли к взаимодействию с другими компаниями и готовностью обмениваться друг с другом сформированным опытом.

«**Бизнес-пресса**» для компаний большинства видов экономической деятельности имеет наименьшую степень значимости как источник управленческих инноваций, что является сопоставимым с «взаимодействием с мультинациональными компаниями». Исключение составляет группа компаний из сектора «гостиничный и ресторанный бизнес», «культура и спорт», «транспорт, информация и связь», где рассматриваемый источник имеет заметно большую значимость, что объясняется развитостью и значимостью отраслевой прессы.

Источники возникновения управленческих инноваций в зависимости от размера бизнеса. Анализ полученных результатов исследования в зависимости от размера бизнеса компаний подтвердил основные выводы, сформированные на основании анализа общей динамики значимости источников управленческих инноваций (рис. 5), однако выявил наличие некоторых отличительных элементов (рис. 7), которые позволяют сделать вывод о специфике источников возникновения управленческих инноваций от размера бизнеса компаний.

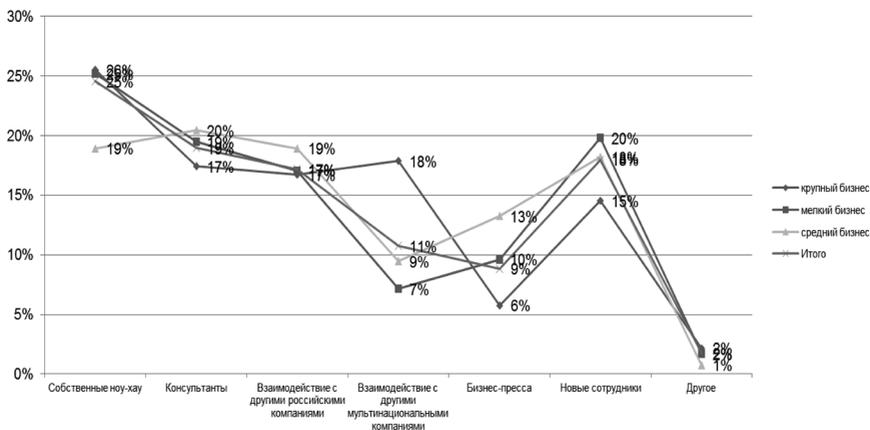


Рис. 7. Источники возникновения управленческих инноваций в разрезе размера бизнеса компаний
Источник: составлено авторами.

«**Собственные ноу-хау**». Степень значимости данного источника управленческих инноваций для компаний крупного и мелкого бизнеса полностью совпадает с общей тенденцией (рис. 5). С нашей точки зрения, это объясняется тем, что в крупных компаниях достаточно большой и высококвалифицированный кадровый состав, способный генериро-

вать и предлагать новые идеи, тогда как у представителей малого бизнеса — недостаточное количество свободных денежных средств для привлечения сторонних консультантов, поэтому они также больше полагаются на собственные силы.

Для компаний — представителей среднего бизнеса наиболее частым источником возникновения управленческих инноваций является «использование консультационных услуг» (20%). Компании среднего бизнеса имеют менее дифференцированный кадровый состав, чем компании крупного бизнеса, поэтому таким компаниям не хватает собственной экспертизы. В то же время компании среднего бизнеса обладают большим объемом свободных денежных средств для привлечения сторонних консультантов по сравнению с компаниями малого бизнеса.

Компании — представители крупного бизнеса заметно больше взаимодействуют с другими мультинациональными компаниями, нежели средний и мелкий бизнес (рис. 7). Такое отличие объясняется желанием крупного бизнеса перенимать лучшие мировые практики, поэтому компании данного сегмента больше других взаимодействуют с мультинациональными компаниями, которые могут быть источниками таких управленческих практик. Таким образом, компании среднего и малого бизнеса больше взаимодействуют с другими российскими компаниями, но имеют ограниченное взаимодействие и испытывают сложности с доступом к представителям мультинациональных компаний.

«**Бизнес-пресса**» является более значимым источником возникновения управленческих инноваций для компаний **среднего бизнеса**, чем для крупного и мелкого бизнеса. Такое отличие обусловлено тем, что источником публикуемых материалов в бизнес-прессе является в основном опыт крупных компаний и инновационные бизнес-кейсы компаний малого бизнеса, тогда как средний бизнес является больше потребителем данной информации (рис. 7).

Источники возникновения управленческих инноваций в зависимости от степени интернационализации бизнеса. Степень интернационализации компаний оказала наиболее сильное влияние на источники возникновения управленческих инноваций, что наиболее сильно дифференцирует полученные результаты от общей динамики (рис. 8).

«**Собственные ноу-хау**» являются менее значимыми для **российских компаний-экспортеров** по сравнению с российскими и мультинациональными компаниями (рис. 8). Это во многом объясняется сложностью внешней среды при выходе российских компаний — экспортеров на зарубежные рынки, где требуется экспертиза, которой российские компании могут часто не обладать, поэтому для компаний данного типа характерна более высокая значимость «**использования консультационных услуг**» и «**взаимодействия с другими компаниями**» как источников управленческих инноваций.

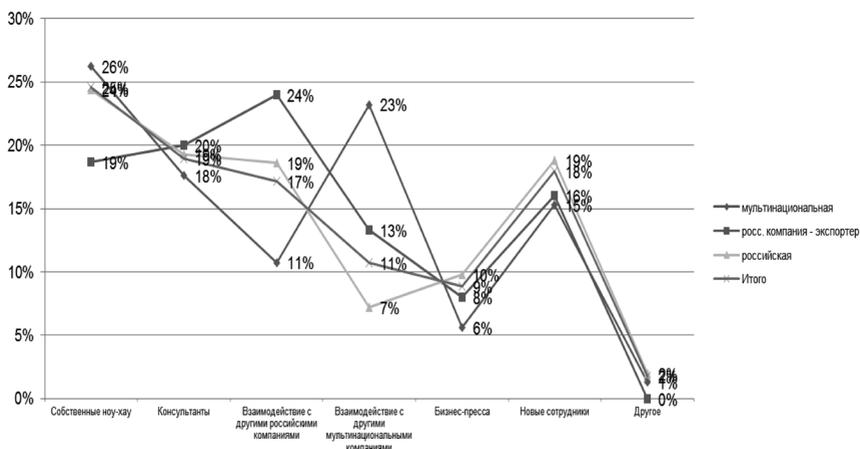


Рис. 8. Источники возникновения управленческих инноваций в зависимости от степени интернационализации компаний
 Источник: составлено авторами.

Для **мультинациональных компаний** более характерно «**взаимодействие с другими мультинациональными компаниями**», чем для российских компаний — экспортеров (рис. 8). При этом российские компании и российские компании — экспортеры больше взаимодействуют с российскими компаниями, что свидетельствует о недостаточном взаимодействии российских компаний с мультинациональными компаниями, которые потенциально могут являться источником общепринятых мировых управленческих практик. Инициация внедрения таких управленческих инноваций позволит российским компаниям ускорить свое развитие и сократить разрыв в управленческих подходах и практиках с мировым бизнес-сообществом.

«**Новые сотрудники**» и «**бизнес-пресса**» как источники управленческих инноваций имеют примерно одинаковую степень значимости для всех компаний вне зависимости от степени интернационализации (рис. 8) и не демонстрируют каких-либо существенных отличий от общей тенденции (рис. 5).

Основные выводы и области для дальнейших исследований

Проведенное эмпирическое исследование было основано на базе данных, сформированной в ходе опроса 1025 сотрудников из 791 российской и мультинациональной компании, действующей на российском рынке. Полученные результаты позволили сформировать ответы на поставленные в данной статье исследовательские вопросы об источниках возникновения управленческих инноваций.

Первый исследовательский вопрос в рамках исследования заключался в изучении источников возникновения управленческих инноваций для компаний, действующих на российском рынке. Результаты исследования показали, что наиболее значимым источником возникновения управленческих инноваций для сотрудников компаний, действующих на российском рынке, являются **«собственные ноу-хау»**. Затем можно указать сразу несколько источников, поскольку они имеют незначительные отличия по уровню значимости для респондентов, это **«использование консультационных услуг»**, **«новые сотрудники»**, **«взаимодействие с другими российскими компаниями»**.

Итак, в компаниях, действующих на российском рынке, руководство и сотрудники **больше полагаются на собственные знания и знания консультантов**. Что касается **взаимодействия с другими компаниями**, то оно ограничивается в основном **российскими компаниями**. Таким образом, среди российских компаний нет распространенной практики использования взаимодействия с мультинациональными компаниями как источника управленческих инноваций, что **замедляет развитие российских управленческих практик, поскольку слабо используется мировой опыт в данной области**.

Исследовательские вопросы второго уровня в рамках исследования заключались в определении особенностей источников возникновения управленческих инноваций в зависимости от видов экономической деятельности, размера бизнеса, а также степени интернационализации бизнеса для компаний, действующих на российском рынке.

Анализ значимости каждого из источников возникновения управленческих инноваций в зависимости от вида экономической деятельности компаний подтвердил общую тенденцию значимости источников управленческих инноваций. Однако был выявлен ряд особенностей, которые показали различия использования источников возникновения управленческих инноваций компаниями в зависимости от вида их экономической деятельности. **«Собственные ноу-хау»** и **«новые сотрудники»** являются более значимыми источниками для компаний из группы «образование и наука» (рис. 6). **«Взаимодействие с другими российскими компаниями»** и **«взаимодействие с другими мультинациональными компаниями»** имеют одинаковую значимость как источники управленческих инноваций для компаний из группы «промышленное производство».

Размер бизнеса компаний влияет на степень значимости всех источников управленческих инноваций (рис. 7), создавая противоречия с общей тенденцией (рис. 5). Среди самых заметных особенностей, выявленных в ходе исследования, можно выделить существенные отличия, которые демонстрируют компании среднего бизнеса (рис. 7). Они имеют менее дифференцированный персонал, чем компании крупного бизнеса, но в то же время такие компании обладают большим объемом свободных денежных средств по сравнению с компаниями малого бизнеса. Таким об-

разом, компаниям среднего бизнеса не хватает собственной экспертизы, но имеются достаточные финансовые ресурсы, поэтому они чаще других типов компаний обращаются к «**использованию консультационных услуг**». «**Бизнес-пресса**» является также более значимым источником для компаний среднего бизнеса, чем для других типов компаний. Такое отличие обусловлено тем, что источником открытых материалов в бизнес-прессе является в основном опыт крупных компаний и инновационные бизнес-кейсы компаний малого бизнеса, тогда как средний бизнес является больше потребителем данной информации.

Компании крупного бизнеса имеют значительно меньшую значимость «**новых сотрудников**» как источника управленческих инноваций (рис. 7). Ранее уже упоминалось, что крупные компании характеризуются достаточно большим и дифференцированным кадровым составом, который может предлагать новые идеи. Однако если рассматривать долгосрочную перспективу, то степень значимости данного источника инноваций может быть заметно выше и для крупного бизнеса. Компании — представители крупного бизнеса заметно больше взаимодействуют с другими мультинациональными компаниями, чем средний и мелкий бизнес (рис. 7). Такое отличие объясняется желанием крупного бизнеса перенимать лучшие мировые практики, поэтому компании данного сегмента больше других взаимодействуют с мультинациональными компаниями, которые могут быть источниками таких управленческих практик.

Степень интернационализации компаний влияет на степень значимости источников управленческих инноваций. На основании полученных в ходе исследования данных был сделан вывод о том, что при рассмотрении значимости таких источников управленческих инноваций, как «**собственные ноу-хау**» и «**взаимодействие с другими компаниями**», необходимо учитывать степень интернационализации компаний, являющихся объектом исследования.

«**Собственные ноу-хау**» являются менее значимым источником управленческих инноваций для российских компаний — экспортеров по сравнению с другими типами компаний (рис. 8). Такое отличие объясняется сложностью внешней среды (экспортные рынки) для российских компаний — экспортеров, для взаимодействия с которой требуется экспертиза, которой российские компании могут не обладать, поэтому для компаний данного типа характерна более высокая значимость таких источников управленческих инноваций, как «**использование консультационных услуг**» и «**взаимодействие с другими компаниями**».

Для мультинациональных компаний более характерно взаимодействие с другими мультинациональными компаниями (рис. 8). При этом российские компании — экспортеры и российские компании больше взаимодействуют с российскими компаниями, что говорит о недостаточном взаимо-

действии российских компаний с мультинациональными компаниями, которые могут являться источником мировых управленческих практик. Инициация внедрения таких управленческих инноваций позволит российским компаниям ускорить развитие и сократить разрыв в управленческих подходах и практиках с мировым бизнес-сообществом.

Представленное в настоящей статье исследование имеет ряд ограничений, которые могут являться направлением для дальнейших исследований.

В проведенном опросе приняли участие сотрудники компаний, действующих на российском рынке, расположенных на территории Москвы и Московской области. Проведение анкетирования на других территориях Российской Федерации может выявить ряд региональных отличий в ответах респондентов в отношении областей внедрения и источников возникновения управленческих инноваций.

В представленной выборке данных отсутствуют компании из блока «финансовая деятельность и операции с недвижимым имуществом». По мнению авторов данной статьи, компании данного вида экономической деятельности обладают отличительной спецификой в области управленческих инноваций и должны рассматриваться отдельно от других видов экономической деятельности, что представляет собой направление самостоятельных исследований.

В представленной выборке существует незначительная доля представителей компаний с видом экономической деятельности «транспорт, информация и связь» (1%). Дальнейшие исследования могут выявить специфические характеристики областей внедрения и источников возникновения управленческих инноваций для компаний данного вида экономической деятельности.

Проведенный анализ источников возникновения управленческих инноваций в рамках исследования опирался на модель закрытых инноваций. Расширение исследования источников возникновения управленческих инноваций, характерных для модели открытых инноваций (Chesbrough, 2003), позволит выявить отличительные характеристики и преимущества таких источников для дальнейшего развития процесса управленческих инноваций.

Изучение отдельных практических примеров по формированию и инициации управленческих инноваций (case study) позволит выявить отличительные элементы процесса управленческих инноваций для отдельных типов управленческих практик и оценить особенности процесса формирования управленческих инноваций в отдельных компаниях-лидерах.

В заключение следует отметить, что результаты, представленные в данной статье, могут быть использованы как в теоретическом плане — для дальнейших исследований в области формирования управленческих инноваций, так и в практическом — компаниями для повышения своего уровня конкурентоспособности.

Список литературы

- Ассоциация менеджеров России. (2008). Организационно-управленческие инновации: Экономика, основанная на знаниях. АМР.
- Гребнев, Е. Т. (1985). Управленческое нововведение. Экономика.
- Департамент труда и социальной защиты населения города Москвы. (2015). Статистический сборник: Труд и занятость населения Москвы 2015.
- Латкин, А. Г. (2008). *Управленческие нововведения*. МАКС Пресс.
- Макулов, В. Ю. (2008). Методология анализа управленческих инноваций в условиях современной российской экономики. *Инновации*, 1, 118–120.
- Мельникова, Е. В. (2019). Управленческие инновации и процессы диджитализации: Логика взаимосвязи. *Экономика и управление: Современные вызовы, тенденции и перспективы развития*, 246–251. Материалы XXIII Международной научно-практической конференции.
- Омельченко, М. А. (2017). Управленческие инновации: сущность, виды, особенности внедрения. *Вестник Университета*, 3, 154–157.
- ОЭСР, Евростат. (2010). Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям (3-е изд.). Центр исследования и статистики науки.
- Правительство Москвы. Департамент труда и социальной защиты населения города Москвы. (2017). Доклад о разработке прогноза потребности экономики города Москвы в кадрах с учетом опроса работодателей и крупных инвестиционных проектов в срок до 2025 года.
- Сафиуллин, Л. Н. & Маратканова, Э. М. (2011). Управленческие инновации — гарант успешной деятельности организации. *Актуальные проблемы экономики и права*, 4, 213–217.
- Титов, А. Б. (1998). *Характеристика и принципы классификации инноваций*. СПбФИНЭК.
- Филин, С. А. & Якушев, А. Ж. (2018). Организационно-управленческие инновации как основа цифровой экономики. *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, 14(7), 1319–1332.
- Чечурина, М. Н. (2010). Управленческие инновации XXI века. *Менеджмент в России и за рубежом*, 5, 3–10.
- Abrahamson, E. (1996). Management fashion. *Academy of Management Review*, 21(1), 254–285. <https://doi.org/10.2307/258636>
- Angle, H. L. & Van de Ven, A. H. (2000). Suggestions for managing the innovation journey. In A. H. Van de Ven, H. L. Angle & M. S. Poole (Eds.), *Research on the Management of Innovation: The Minnesota Studies*, 663–697. Oxford University Press.
- Beyer, I. M. & Trice, H. M. (1978). *Implementing change: alcoholism policies in work organizations*. Free Press.
- Birkinshaw, J. & Mol, M. (2006). How management innovation happens. *Sloan Management Review*, 47(4), 81–88.
- Birkinshaw, J., Hamel, G. & Mol, M. (2008). Management innovation. *Academy of Management Review*, 33(4), 825–845. <https://doi.org/10.2307/20159448>
- Burns, T. E. & Stalker, G. M. (1961). *The management of innovation*. Tavistock Publications.
- Ceptureanu, E. G. & Ceptureanu, S. I. (2019). The impact of adoptive management innovations on medium-sized enterprises from a dynamic capability perspective. *Technology Analysis & Strategic Management*, 31(10), 1137–1151. <https://doi.org/10.1080/09537325.2019.1587160>

- Chesbrough, H. (2003). *Open Innovation*. Harvard University Press.
- Cho, H., Lee, P. & Shin, C. H. (2019). Becoming a sustainable organization: Focusing on process, administrative innovation and human resource practices. *Sustainability*, *11*(13), 3554. <https://doi.org/10.3390/su11133554>
- Daft, R. L. (1978). A dual-core model of organizational innovation. *Academy of Management Journal*, *21*(2), 193–210. <https://doi.org/10.5465/255754>
- Damanpour, F. & Aravind, D. (2011). Managerial innovation: Conceptions, processes, and antecedents. *Management and Organization Review*, *8*(2), 423–454. <https://doi.org/10.1111/j.1740-8784.2011.00233.x>
- Damanpour, F. (1991). Organizational innovation: a meta-analysis of the effects of determinant and moderators. *Academy of Management Journal*, *34*, 555–590. <https://doi.org/10.5465/256406>
- Damanpour, F. & Evan, W. M. (1984). Organizational innovation and performance: The Problem of “organizational lag”. *Administrative Science Quarterly*, *29*(3), 392–409. <https://doi.org/10.2307/2393031>
- Damanpour, F. & Schneider, M. (2006). Phases of the adoption of innovation in organizations: Effects of environment, organization, and top managers. *British Journal of Management*, *17*(3), 215–236. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8551.2006.00498.x>
- Damanpour, F. & Wischnevsky, J. D. (2006). Research on innovation in organizations: Distinguishing innovation-generating from innovation-adopting organizations. *Journal of Engineering and Technology Management*, *23*(4), 269–291. <https://doi.org/10.1016/j.jengtecman.2006.08.002>
- Duncan, R. B. (1976). The ambidextrous organization: Designing dual structures for innovation. In R. H. Kilmann, L. R. Pondy & D. Slevin (Eds.) *The management of organizational design: Strategy implementation*, 167–188. North-Holland.
- Evan, W. M. & Black, G. Innovation in business organizations: Some factors associated with success or failure of staff proposals. *Journal of Business*, *40*(4), 519–530. <https://www.jstor.org/stable/2351633>
- Evans, R. (2013, January 31). What is organizational innovation? *ArtsFwd*. <https://www.artsfwd.org/what-is-organizational-innovation/>
- Fartash, K., Davoudi, S. M. M., Baklashova, T., Svechnikova, N., Nikolaeva, Y., Grimalskaya, S. & Beloborodova, A. (2018). The Impact of technology acquisition & exploitation on organizational innovation and organizational performance in knowledge-intensive organizations. *Eurasia Journal of Mathematics, Science and Technology Education*, *14*(4), 1497–1507. <https://doi.org/10.29333/ejmste/84835>
- Frynas, J. G., Moi, M. J. & Mellahi, K. (2018). Management innovation made in China: Haier’s Rendanheyi. *California Management Review*, *61*(1), 71–93. <https://doi.org/10.1177/0008125618790244>
- Guzman, F. A. & Espejo, A. (2019). Introducing changes at work: How voice behavior relates to management innovation. *Journal of Organizational Behavior*, *40*(1), 73–90. <https://doi.org/10.1002/job.2319>
- Hamel, G. (2006). The why, what and how of management innovation. *Harvard Business Review*, *84*(2), 72–84.
- Hamel, G. & Breen, B. (2007). *The Future of Management*. Harvard Business School Press.
- Hamidi, S. & Benabdeljilil, N. (2015). Managerial and technological innovations: Any relationship? In C. Zehir & E. E. Özdemir (Eds.), *Procedia. Social and Behavioral Sciences*, *181*, 286–292. Proceedings of the 3rd International Conference on Leadership, Technology and Innovation Management. May 11, 2015. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.04.890>

Heij, C. V., Volberda, H., Van den Bosch, F. A. J. & Hollen, R. M. A. (2019). How to leverage the impact of R&D on product innovation? The moderating effect of management innovation. *R and D Management*, 50(2), 277–294. <https://doi.org/10.1111/radm.12396>

Janka, M., Heinicke, X. & Guenther, T. W. (2019). Beyond the “good” and “evil” of stability values in organizational culture for managerial innovation: The crucial role of management controls. *Review of Managerial Science*, 14, 1363–1404. <https://doi.org/10.1007/s11846-019-00338-3>

Khosravi, P., Newton, C. & Rezvani, A. (2019). Management innovation: A systematic review and meta-analysis of past decades of research. *European Management Journal*, 37(6), 694–707. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2019.03.003>

Kimberly, J. R. (1981). Managerial innovation. In P. C. Nystrom & W. H. Starbuck (Eds.), *Handbook of organizational design*, 1, 84–104. Oxford University Press.

Klein, K. J. & Sorra, J. S. (1996). The challenge of innovation implementation. *Academy of Management Journal*, 21(1), 1055–1080. <https://doi.org/10.5465/amr.1996.9704071863>

Maslennikov, V., Popova, E., Bezrukova, T., Kalinina, I. & Bezrukov, B. (2017). Application of organizational and managerial innovations in activities of Russian companies. In E. Popkova (Ed.). *Russia and the European Union. Contributions to Economics*, 415–423. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-55257-6_54

McCabe, D. (2002). Waiting for dead men’s shoes: Towards a cultural understanding of management innovation. *Human Relations*, 55, 505–536.

Miron, E., Erez, M. & Naveh, E. (2004). Do personal characteristics and cultural values that promote innovation, quality, and efficiency complete or complement each other? *Journal of Organizational Behavior*, 25, 179–199. <https://doi.org/10.1002/job.237>

Nord, W. R. & Tucker, S. (1987). *Implementing routine and radical innovations*. Lexington Books.

Roberts, E. B. (1988). Managing invention and innovation. *Research Management*, 31(3), 11–29.

Teece, D. J. (1980). The diffusion of an administrative innovation. *Management Science*, 26, 464–470. <https://doi.org/10.1287/mnsc.26.5.464>

Vaccaro, I. G., Jansen, J. P. & Van Den Bosch, F. A. J. (2012). Management innovation and leadership: The moderating role of organizational size. *Journal of Management Studies*, 49(1), 28–51. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2010.00976.x>

Van de Ven, A. H. (1986). Central problems in the management of innovation. *Management Science*, 32, 590–607. <https://doi.org/10.1287/mnsc.32.5.590>

Volberda, H. W., Van den Bosch, F. A. J. & Heij, C. V. (2013). Management innovation: Management as fertile ground for innovation. *European Management Review*, 10(1), 1–15. <https://doi.org/10.1111/emre.12007>

Walker, R. M., Damanpour, F. & Devece, C. A. (2011). Management innovation and organizational performance: The mediating effect of performance management. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 21(2), 367–386. <https://doi.org/10.1093/jopart/muq043>

Wang, T. & Zatzick, C. D. (2019). Human capital acquisition and organizational innovation: A temporal perspective. *Academy of Management Journal*, 62(1), 99–116. <https://doi.org/10.5465/amj.2017.0114>

Yashin, S., Trifonov, Y., Koshelev, E., Garina, E. & Kuznetsov, V. (2018). Evaluation of the effect from organizational innovations of a company with the use of differential cash flow. In E. Popkova (Ed.) *The Impact of Information on Modern Humans. HOSMC 2017. Advances in Intelligent Systems and Computing*, 622, 208–216. https://doi.org/10.1007/978-3-319-75383-6_27

Zaltman, G., Duncan, R. & Holbek, J. (1973). *Innovations and organizations*. Wiley.

Zhang, Y., Khan, U., Lee, S. & Salik, M. (2019). The influence of management innovation and technological innovation on organization performance. A mediating role of sustainability. *Sustainability*, 11(2), 495. <https://doi.org/10.3390/su11020495>

References

Russian Managers Association. (2008). Organizational and management innovation: The knowledge economy. (in Russ.).

Grebnev, E. (1985). *Managerial innovations*. Ekonomika. (in Russ.).

Department of Labour and Social Protection of Population of Moscow. (2015). Statistical handbook: Labour and employment of population of Moscow in 2015. (in Russ.).

Latkin, A. (2008). *Managerial innovations*. MAKS Press. (in Russ.).

Makulov, V. (2008). Methodology of the analysis of managerial innovations in modern Russia's economy. *Innovations*, 1, 118–120. (in Russ.).

Melnikova, E. (2019). Management innovation and the process of digitalization: The logic of relationship. *Economics and Management: Modern Challenges, Trends and Development Prospects*, 246–251. Proceedings of the 23rd International Scientific and Practical Conference. (in Russ.).

Omelchenko, M. (2017). Innovation management: essence, types, the particular implementation. *Vestnik Universiteta*, 3, 154–157. (in Russ.).

OECD, Eurostat. (2010). Oslo Manual. Guidelines for collecting and interpreting innovation data (3rd ed.). Centre of research and statistics of science. (in Russ.).

The Government of Moscow. Department of Labour and Social Protection of Population of Moscow. (2017). Report on forecasting of Moscow's economy needs in personnel, taking into account a survey of employers and major investment projects until 2025. (in Russ.).

Safiullin, L. & Maratkanova, E. (2011). Management innovations: The guarantee of successful activity of the organization. *Actual Problems of Economics and Law*, 4, 213–217. (in Russ.).

Titov, A. (1998). *Specifications and principles of classification of innovations*. SPbSUEF Press. (in Russ.).

Filin, S. & Yakushev, A. (2018). Organizational and management innovations as the cornerstone of the digital economy. *National Interests: Priorities and Security*, 14(7), 1319–1332. (in Russ.).

Chechurina, M. (2010). Management innovations in XXI century. *Management in Russia and Abroad*, 5, 3–10. (in Russ.).

Требования к статьям, принимаемым к публикации в журнале «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика»

Материал, предлагаемый для публикации, должен являться оригинальным, не публиковавшимся ранее в других научных изданиях, соответствовать профилю и научному уровню журнала. Решение о тематическом несоответствии может быть принято редколлегией без специального рецензирования и обоснования причин.

Подача статьи осуществляется в электронном виде на адрес электронной почты редакции: econeditor@econ.msu.ru.

Оформление статьи

Статья должна быть представлена на русском языке в виде файла в формате MS Word (.doc или .docx) стандартным шрифтом Times New Roman (12 пт.) с полуторным межстрочным интервалом.

Файл с текстом статьи *не должен* содержать сведений об авторе или элементов текста, позволяющих идентифицировать авторство. Сведения об авторах отправляются отдельным файлом (см. ниже).

Объем статьи

Рекомендуемый объем статьи — от 30 тыс. до 45 тыс. знаков (с пробелами).

Структура статьи

Статья должна начинаться с названия (не более 10 слов), аннотации (100–150 слов) и ключевых слов (не более 8) на русском и английском языках. В аннотации должны быть указаны предмет и цель работы, методология, основные результаты исследования, область их применения, выводы. Несоответствие между русскоязычной и англоязычной аннотациями не допускается.

Структура основной части статьи должна строиться по принятым в международном сообществе стандартам: введение (постановка проблемы по актуальной теме, цели и задачи, четкое описание структуры статьи), основная часть (обзор релевантных научных источников, описание методологии, результаты исследования и их анализ), заключение (выводы, направления дальнейших исследований), список литературы.

Сведения об авторах

К статье необходимо *отдельным файлом* приложить сведения об авторе (авторах):

- полные фамилия, имя и отчество, основное место работы (учебы), занимаемая должность;
- полный почтовый адрес основного места работы (учебы);
- ученая степень, звание;
- контактный телефон и адрес электронной почты.

Все указанные сведения об авторе (авторах) должны быть представлены на русском и английском языках.

Список литературы

Список литературы должен содержать библиографические сведения обо всех публикациях, упоминаемых в статье, и не содержать указаний на работы, на которые в тексте нет ссылок. В списке литературы помещаются сначала публикации на русском языке (в алфавитном порядке), затем публикации на языках, основанных на латинском алфавите (также в алфавитном порядке). Дополнительно должен прилагаться список русскоязычных источников в романском алфавите (транслитерация). Программой транслитерации русского текста в латиницу можно воспользоваться на сайте <http://www.translit.ru>

Оформление ссылок

Ссылки на список литературы даются в тексте в следующем виде: (Oliver, 1980), (Porter, 1994, p. 45), (Иванов, 2001, с. 20), (Porter, 1994; Иванов, 2001), (Porter, Yansen, 1991b; Иванов, 1991). Ссылки на работы трех и более авторов даются в сокращенном виде: (Гуриев и др., 2002) или (Bevan et al., 2001). Ссылки на статистические сборники, отчеты, сборники сведений и т.п. даются в виде: (Статистика акционерного дела..., 1898, с. 20), (Статистические сведения..., 1963), (Устав..., 1992, с. 30).

Все данные должны иметь сноски на источник их получения, таблицы должны быть озаглавлены. Ответственность за использование данных, не предназначенных для открытых публикаций, несут в соответствии с законодательством РФ авторы статей.

Статьи, соответствующие указанным требованиям, регистрируются, им присваивается регистрационный номер (сообщается по электронной почте). Все статьи проходят процедуру двойного «слепого» рецензирования.

Отклоненные статьи не возвращаются авторам. В случае отказа в публикации автору статьи направляется мотивированный отказ, основанный на результатах рецензирования. По запросам авторов рукописей и экспертных советов ВАК редакция предоставляет соответствующие рецензии на статью без указания имен рецензентов. Автор дает согласие на воспроизведение статьи на безвозмездной основе в Интернете.

Журнал является открытым — любой автор, независимо от гражданства, места работы и наличия ученой степени, имеет возможность опубликовать статью при соблюдении требований редакции.

Выплата гонорара за публикации не предусматривается. Плата за публикацию рукописей не взимается.

Адрес редколлегии: Москва, Ленинские горы, МГУ, 3-й учебный корпус, экономический факультет, ком.

326. **Электронная почта:** econeditor@econ.msu.ru