

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 1 • 2022 • ЯНВАРЬ—ФЕВРАЛЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Отраслевая и региональная экономика

Шаститко А. Е., Мелешкина А. И., Маркова О. А.

Контрактные отношения на рынках каучука:

уроки для бизнеса и экономической политики 3

Файн Б. И. Либерализация отношений в сфере теплоснабжения

Российской Федерации:

предпосылки, первые результаты и тарифные последствия 27

Марковская Е. И., Глостанов Р. В. Особенности оценки

кредитоспособности российских производителей зерновых культур 52

Кондратьева С. В. Межрегиональная дифференциация

развития международного туризма в России 79

Акимова О. Е., Волков С. К., Симонов А. Б. Креативные индустрии

в России: тенденции развития и потенциал роста 96

Ниязова М. В. Сравнительный анализ интересов стейкхолдеров

свободных экономических зон 115

Экономическая теория

Кононкова Н. П., Михайленко Д. А. Экономика совместного потребления:

основы рыночных отношений в новой экономической реальности 133

Социальная политика

Шелунцова М. А. Детерминанты физической активности в России:

роль индивидуальных межвременных предпочтений 154

Междисциплинарные исследования

Корецкий А. С. Стратегические приоритеты развития системы

государственных закупок в условиях цифровизации экономики 172

Научная жизнь

Теняков И. М., Заздравных А. В. Тенденции публикационного процесса

в экономических журналах: зарубежный и российский опыт 193

CONTENTS

Branch and Regional Economy

<i>Shastitko A.E., Meleshkina A.I., Markova O.A.</i> Contractual relations on rubber markets: lessons for business and economic policy	3
<i>Fayn B.I.</i> Liberalization of relations in the Russian Federation heat supply field: background, first results and tariff consequences	27
<i>Markovskaya E.I., Tlostanov R.V.</i> Assessing the creditworthiness of Russia's grain producers	52
<i>Kondratyeva S.V.</i> Interregional differentiation in the development of international tourism in Russia	79
<i>Akimova O.E., Volkov S.K., Simonov A.B.</i> Creative industries in Russia: trends in development and growth potential	96
<i>Niyazova M.V.</i> Comparative analysis of stakeholders' interests of special economic zones	115

Economic Theory

<i>Kononkova N.P., Mikhailenko D.A.</i> Sharing economy: the basics of market relations in new economic reality	133
---	-----

Social Policy

<i>Sheluntcova M.A.</i> Determinants of physical activity in Russia: the role of individual time preferences	154
--	-----

Interdisciplinary Studies

<i>Koretskiy A.S.</i> Strategic priorities for developing the public procurement system in conditions of digital economy	172
--	-----

Academic Life

<i>Tenyakov I.M., Zazdravnykh A.V.</i> Trends in the publication process in economic journals: foreign and Russian experience	193
---	-----

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

А. Е. Шаститко¹

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

А. И. Мелешкина²

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

О. А. Маркова³

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

УДК: 339.137.2

КОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ НА РЫНКАХ КАУЧУКА: УРОКИ ДЛЯ БИЗНЕСА И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ⁴

Выбор формы организации производственного процесса и способа контрактации между производителями и потребителями на рынках промышленной продукции сопряжен с необходимостью анализа волатильности рыночных индикаторов, включая идентификацию рисков со стороны смежных рынков. Цель исследования — определить методы адаптации участников рынка синтетического каучука к дисбалансам спроса и предложения. На основе анализа потребительских свойств синтетического и натурального каучуков в контексте их промышленного потребления сделаны выводы об одновременном наличии их комплементарности и взаимозаменяемости, а также принадлежности натурального и синтетического каучуков к одному рынку в продуктовых границах (в терминах антимонопольного регулирования). На основе данных

¹ Шаститко Андрей Евгеньевич — д.э.н., профессор, зав. кафедрой конкурентной и промышленной политики, экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; e-mail: aes@ganepa.ru, ORCID: 0000-0002-6713-069X.

² Мелешкина Анна Игоревна — научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; ассистент кафедры конкурентной и промышленной политики, Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: meleshkina-ai@ganepa.ru, ORCID: 0000-0002-8451-7845.

³ Маркова Ольга Анатольевна — ассистент кафедры конкурентной и промышленной политики, Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; младший научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; e-mail: markova-oa@ganepa.ru, ORCID: 0000-0002-3512-6282.

⁴ Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС.

таможенной статистики и исторической хронологии производства и потребления каучука на территории РФ и в мировом масштабе были выявлены источники рыночных дисбалансов: расхождение между себестоимостью производства синтетического каучука и ценой натурального каучука; экономические пузыри, обусловленные колебаниями объемов предложения и цен натурального каучука; волатильность спроса на каучук со стороны его основных потребителей — шинных заводов. В результате проведенного анализа определены основные механизмы снижения экономических рисков в условиях рыночных дисбалансов: формульное ценообразование, вертикальная интеграция производства и горизонтальная дифференциация продукции. Реализация этих механизмов на практике проиллюстрирована на основе кейсов российских компаний: ПАО «Нижнекамскнефтехим», ПАО «Татнефть» и ПАО «Сибур Холдинг». В заключении представлены рекомендации для государственных органов, специализирующихся на отраслевой политике, а также представителей бизнеса относительно инструментов развития производства синтетического каучука.

Ключевые слова: синтетический каучук, натуральный каучук, конкуренция, границы рынка, рыночный дисбаланс, формульное ценообразование, вертикальная интеграция.

Цитировать статью: Шаститко, А. Е., Мелешкина, А. И., & Маркова, О. А. (2022). Контрактные отношения на рынках каучука: уроки для бизнеса и экономической политики. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика, (1)*, 3–26. <https://doi.org/10.38050/01300105202211>.

A. E. Shastitko

Lomonosov Moscow State University / RANEPА (Moscow, Russia)

A. I. Meleshkina

RANEPА / Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

O. A. Markova

Lomonosov Moscow State University / RANEPА (Moscow, Russia)

JEL: L11, L22, L40

CONTRACTUAL RELATIONS ON RUBBER MARKETS: LESSONS FOR BUSINESS AND ECONOMIC POLICY¹

The choice of manufacturing organization form and contracting method on the industrial markets requires evaluation of market volatility, including identification of the risks from the side of adjacent markets. The study aims at determining the ways synthetic rubber market participants adjust to imbalances in supply and demand. The analysis of consumer properties of synthetic and natural rubbers in the context of their industrial consumption allows us to argue that these types of rubber turn out to be both complements and substitutes at the same time.

¹ This research is supported by Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPА).

What is more, some of them may belong to the same market within the product boundaries (in terms of antitrust legislation). We use foreign trade customs statistics and historical production and consumption data to identify the sources of market imbalances such as: the gap between synthetic rubber production cost and the price of natural rubber; economic bubbles caused by the fluctuations in supply and the price of natural rubber; volatility in the demand for rubber from its main consumers — tire factories. We then turn to the possible risk mitigation mechanisms that may help market participants to cope with the imbalances: formula pricing, vertical integration and horizontal differentiation. The implementation of these mechanisms in practice is illustrated through cases of Russian companies: PJSC Nizhnekamskneftekhim, PJSC TATNEFT and SIBUR. We conclude with the recommendations on tools for synthetic rubber production development.

Keywords: synthetic rubber, natural rubber, competition, market boundaries, market distortion, formula pricing, vertical integration.

To cite this document: Shastitko, A. E., Meleshkina, A. I., & Markova, O. A. (2022). Contractual relations on rubber markets: lessons for business and economic policy. *Moscow University Economic Bulletin, (1)*, 3–26. <https://doi.org/10.38050/01300105202211>.

Введение

Рынки товаров характеризуются большим разнообразием как с точки зрения их структуры, так и возможностей исследования. Как известно, универсальных, на все случаи жизни, исследований рынков не бывает. Большое значение имеет цель исследования. Исследования товарных рынков в свете применения инструментов экономической политики часто связывают с решением вопросов, направленных на защиту и развитие конкуренции. Многие нормы законодательства, применение которых обусловлено необходимостью решения данных вопросов, относятся к так называемым оценочным, поскольку для принятия решений требуется установление фактов с использованием специальных знаний и инструментов, в первую очередь — из экономической науки, но также и из различных отраслей научного знания, в том числе естественно-научных. Иными словами, триада «право-экономика-технология» является неременным условием сбалансированного, результативного правоприменения.

В свою очередь, использование инструментария экономической науки для исследования рынков в целях применения антимонопольного законодательства подразумевает поиск компромисса между издержками получения необходимых для надежных выводов данных и полнотой информации, а также интерпретации изменения рыночных показателей в результате внешних шоков (Шаститко и др., 2019). Например, для оценки взаимозаменяемости товаров требуется проведение ряда тестов, среди которых — тест гипотетического монополиста, что предполагает доступ к информации как минимум о временных рядах цен и объемах товаров-субститутов.

Однако во многих случаях эта информация отсутствует не только в открытом доступе, но и в материалах специализированных агентств, так как сбор такого рода статистики затруднен в силу складывающейся коммерческой практики, когда цены устанавливаются в результате двусторонних переговоров и информация о них не подлежит распространению.

В целях объяснения значения триады «право-экономика-технология» в антитрасте и применения подходов к получению индикаторов функционирования рынков в условиях ограниченного доступа к данным предложены подходы к исследованию рынков каучука — синтетического каучука (далее — СК) общего и специального назначения и натурального каучука (далее — НК). СК характеризуется не только значительным разнообразием, но сосуществованием взаимозаменяемости и дополняемости в потреблении вдоль цепочки создания стоимости (а именно при производстве автомобильных шин). В начале данного исследования представлена общая характеристика рынков синтетического каучука с учетом их общих свойств и различий. Затем рассматривается классический для антимонопольного правоприменения вопрос о взаимозаменяемости различных видов синтетического каучука и натурального каучука. На основе выявленных свойств каучука объясняется организация взаимодействия между его производителями и потребителями. Далее обсуждается вопрос о барьерах входа, которые имеют прямое отношение как к защите, так и развитию конкуренции на релевантных рынках, что, в свою очередь, имеет большое значение для обсуждения вопроса о направлениях развития производства каучука. В заключении представлены выводы и направления дальнейших исследований.

Постановка проблемы

История развития промышленного производства синтетического каучука берет свое начало в сороковых годах XX в. — хронология развития данной отрасли в странах, лидирующих по объемам производства СК, свидетельствует о необходимости значительных инвестиций в производственные мощности, что объясняет нахождение заводов синтетического каучука США, Китая и СССР в государственной собственности в период становления отрасли. Исторические аспекты формирования рынков СК отражены в работах (Roberts, 1952; Phillips, 1961; Mitchell, 2008), где отмечается инновационная природа производства СК, требующая непрерывных вложений в НИОКР.

Вопросы конкуренции и структуры рынков синтетического каучука в большинстве случаев не рассматриваются самостоятельно, исключение — (Phillips, 1961). Phillips характеризует рынок СК США как высококонцентрированный, однако признает барьеры входа относительно низкими, так как эффект экономии на масштабах в сфере производства

синтетического каучука незначительный, а доступ к большинству технологических патентов открыт для новых участников рынка. Кроме того, отмечен важный эффект инновационных процессов в сфере производства синтетического каучука — расширение ассортимента СК ведет к конкуренции между различными видами синтетического каучука.

Поскольку основные потребители синтетического каучука — это производители шинной продукции, то вопрос взаимодействия смежных рынков является центральным для экономического анализа (Ita, Gross, 1995; Carree, Thurik, 2000; Viswanathan, 2008), в том числе с учетом взаимозаменяемости натурального и синтетического каучуков, а также соотношения таможенных пошлин на их ввоз. Для компаний — лидеров шинной промышленности наблюдается общая тенденция — интеграция с заводами СК позволяет снизить издержки производства и обеспечивает конкурентоспособность в условиях ценовых войн¹ на рынках шинной продукции.

В отечественной литературе исследования рынков СК фокусируются на проблеме развития российского производства синтетического каучука и его экспортного потенциала (Ляхно, 2013; Шугаева, 2014; Батталов, 2017; Смирнова, 2017). Основные рекомендуемые авторами инструменты стимулирования экспорта СК, производимого на территории России, включают модернизацию производственных мощностей, установление долгосрочных отношений с потребителями, использование кластерного подхода к организации взаимодействия между производителями и потребителями СК.

Вместе с тем открытым остается вопрос о путях обеспечения сопряженности трех ключевых элементов функционирования рынков:

- (1) технологии — специфики продукции, характеризующейся высокой степенью дифференциации с множеством значимых для потребителя свойств, наличием наряду с заменяемостью также и элемента дополняемости,
- (2) экономики — выбора производителями формы экономической организации,
- (3) права — регуляторного режима, например, в форме применения инструментов антимонопольной политики.

Реализация принципов антимонопольной политики в данном случае представляет особый интерес, так как правоприменение основывается на определении рынков в продуктовых границах, тогда как традиционные источники информации для такого рода оценок недоступны. Более

¹ Precedence Research. Automotive Tire Market Size to Surpass Around US\$ 157.43 Bn by 2027. (Электронный ресурс). <https://www.globenewswire.com/news-release/2020/12/08/2140982/0/en/Automotive-Tire-Market-Size-to-Surpass-Around-US-157-43-Bn-by-2027.html> (дата обращения: 05.03.2021).

того, рынки СК характеризуются высокой волатильностью, которая сопряжена с повышенными антимонопольными рисками — попытками решения хозяйственных споров в условиях непредвиденных изменений методами антимонопольного регулирования.

Общие свойства синтетического каучука. Синтетический каучук является аналогом натурального каучука и предназначен для использования в шинной, резинотехнической и других отраслях промышленности для изготовления изделий промышленно-технического назначения. Синтетический каучук можно классифицировать по двум основным группам: каучук общего назначения и каучук специального назначения. К каучукам общего назначения относят каучуки с комплексом высоких технических свойств (прочность, эластичность), пригодных для массового изготовления широкого круга изделий. К каучукам специального назначения относят каучуки с одним или несколькими свойствами, обеспечивающими выполнение специальных требований к изделию и его работоспособности, в том числе в экстремальных условиях эксплуатации. К каучукам общего назначения относятся изопреновые, бутадиеновые, бутадиен-стирольные; к каучукам специального назначения — бутилкаучук, этиленпропиленовые, хлоропреновые, фторкаучуки.

Синтетический и натуральный каучуки имеют схожую химическую формулу и используются в одних и тех же отраслях промышленности. Основной объем потребления синтетического каучука сосредоточен в секторе производства шин¹. Синтетический каучук определенного вида может применяться в смеси с натуральным каучуком или другими видами синтетического каучука, что позволяет рассматривать НК и СК как группы товаров, обладающих одновременно свойствами взаимозаменяемости и взаимодополняемости.

Особенности производства и потребления каучука в границах РФ. В сегменте каучука по большинству позиций Россия, в силу исторического развития (опыта технологических разработок и промышленного производства в СССР) (Гармонов, 1963), является нетто-экспортером. Зависимость от импорта наблюдается в основном по каучукам специального назначения, которые в Российской Федерации не производятся или производятся в ограниченных объемах (рис. 1).

В экспортной структуре каучука российского производства преобладает изопреновый каучук. Изопреновые каучуки (СКИ) относятся к группе каучуков общего назначения и по своим свойствам являются наиболее близкими к натуральному каучуку. Самой распространенной торговой маркой изопреновых каучуков является СКИ-3 (в России производится на пред-

¹ Transparency Market Research. Industrial Rubber Products Market, 2019–2027. (Электронный ресурс). <https://www.transparencymarketresearch.com/industrial-rubber-products.html> (дата обращения: 05.03.2021).

приятях ПАО «Нижекамскнефтехим», ООО «СИБУР Тольятти», ОАО «Синтез-Каучук»).

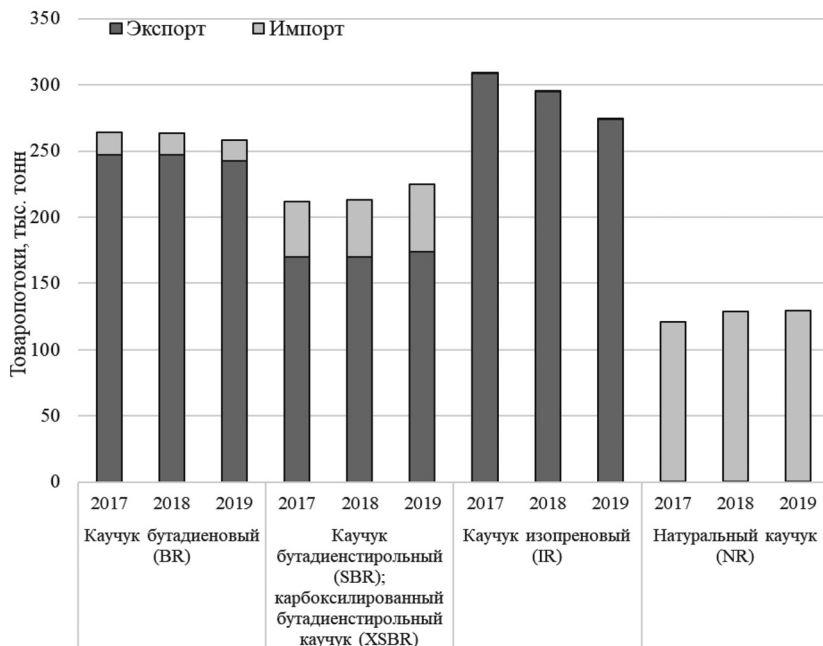


Рис. 1. Объемы внешней торговли РФ по видам каучука общего назначения, включая импорт натурального каучука

Источник: составлено авторами на основе данных United Nations Trade statistics¹.

Рынки синтетического каучука в значительной степени зависят от:

- (1) урожая натурального каучука (с выраженной сезонностью сбора на плантациях),
- (2) рынка углеводов, являющихся основным сырьем для производства синтетического каучука,
- (3) рынка шинной продукции (основной рынок сбыта, также подверженный сезонным колебаниям).

Наличие одновременно двух продуктов с фактором сезонности (НК и шинной резины), оказывающих влияние на объемы производства и цену синтетического каучука, усложняет процесс адаптации предложения синтетического каучука к изменениям спроса на каучук как российского, так и зарубежного происхождения со стороны шинных заводов. Причиной этого являются ограниченные прогностические возможности

¹ United Nations Trade statistics. (Электронный ресурс). <https://comtrade.un.org/data/> (дата обращения: 05.03.2021).

относительно объемов поставок натурального каучука на мировом рынке (цена которого задает цену синтетического каучука общего назначения), а также волатильность цен на нефть и продукты нефтепереработки (основное сырье для производства синтетического каучука).

Спрос на синтетический каучук со стороны российских производителей шинной продукции подвержен значительным колебаниям: в период с 2017 по 2020 г. произошло несколько спадов в продажах: в марте-августе 2017 г. потребление СК в России падало, достигнув 103,5 тыс. тонн в августе, что сопоставимо с падением потребления СК в 2020 г., связанным с пандемией (100,7 тыс. тонн). Также 2019 г. ознаменовался снижением потребления как СК, так и шинной продукции по сравнению с 2018 г. (рис. 2). В условиях падающего спроса на внутреннем рынке выживаемость компаний — поставщиков синтетического каучука в существенной степени зависит от их конкурентоспособности на внешних рынках. Принимая во внимание фактор избыточных производственных мощностей компаний — поставщиков СК в России¹ и значительные колебания цен на сырье (нефтепродукты) для производства СК, вопрос конкуренции на мировых рынках для российских производителей стоит особенно остро.



Рис. 2. Соотношение объемов производства шин и синтетического каучука на территории РФ, январь 2017 г. — декабрь 2020 г.

Источник: составлено авторами на основе данных Федеральной службы государственной статистики².

¹ ПАО «Нижекамскнефтехим». Годовой отчет ПАО «Нижекамскнефтехим». 2019. (Электронный ресурс). https://www.nknh.ru/upload/iblock/774/03Godovoy_otchet2019.pdf (дата обращения: 05.03.2021).

² Федеральная служба государственной статистики. Производство продукции в натуральном выражении. (Электронный ресурс). <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 05.03.2021).

Снижение экономической активности, в том числе вызванное пандемией COVID-19, находит отражение и в производственных показателях на рынках шин и синтетического каучука в России — пик снижения потребления шин, покрышек, резиновых камер и каучуков пришелся на май 2020 г. — на 40% уменьшилось изготовление шин, покрышек и резиновых камер, на 21% — синтетических каучуков (май 2020 к маю 2019 года). Избыточное предложение на рынке синтетических каучуков (особенно общего назначения) создает риск еще большего снижения цены и повышает вероятность дополнительных убытков производителей, не обладающих гибкостью в загрузке производственных мощностей и являющихся участниками долгосрочных контрактов с фиксированной ценой на продукты нефтепереработки.

В условиях неопределенности со стороны спроса и на рынках сырья (углеводородов) компании — производители СК используют разнообразные механизмы адаптации. При этом одновременная взаимодополняемость и взаимозаменяемость между видами каучука могут повлиять на выбор механизмов приспособления, в связи с чем необходимым представляется проведение анализа взаимозаменяемости СК и НК.

Взаимозаменяемость и взаимодополняемость синтетического и натурального каучуков на стороне потребления

Рынок шинной продукции, который находится ниже рынка каучуков в цепочке создания стоимости, может оказывать влияние на условия конкуренции между производителями и продавцами каучуков.

Существующие в шинной отрасли технологии производства предполагают использование как синтетического, так натурального каучука¹. От этого факта напрямую зависит ответ на вопрос, являются ли синтетические и натуральные каучуки заменителями с точки зрения потребителей и если да, то насколько близкими. Соответственно, применяемые технологии, особенно в производстве автомобильных покрышек, являются основанием для постановки вопроса о границах релевантных рынков. Однако, учитывая высокую степень дифференциации автопокрышек как основного продукта, при производстве которого используется несколько видов каучука, одновременно с вопросом о продуктовых границах рынках необходимо поставить и другой — могут ли синтетический и натуральный каучук дополнять друг друга. Рассмотрим особенности отдельных видов

¹ Wainwright-Deri E. Rubber – does ‘natural’ mean sustainable? // SPOTT. 2018. (Электронный ресурс). <https://www.spott.org/news/rubber-does-natural-mean-sustainable/> (дата обращения: 05.03.2021).

синтетических каучуков на предмет выявления возможности заменить ими натуральный каучук.

Потребительские свойства каучука. Исследование спроса (которое включает также анализ взаимозаменяемости) традиционно проводится по одной из двух групп теоретических моделей — модели репрезентативного потребителя (the representative consumer) (Spence, 1976; Dixit, Stiglitz, 1977) и модели на основе набора характеристик (product as a bundle of characteristics) (Lancaster, 1966; Lancaster, 1979). Модели репрезентативного потребителя отталкиваются от агрегированного спроса на рассматриваемый продукт. Келвин Ланкастер, напротив, утверждал, что потребитель выбирает не продукт, а набор характеристик, а агрегированный спрос складывается из решений отдельных потребителей. Этот подход можно использовать для первичного анализа степени взаимозаменяемости продуктов как в целях стратегического планирования, так и для определения продуктовых границ рынка (п. 3.6 Приказа № 220¹).

Поскольку основным потребителем каучука является шинная промышленность², то анализ взаимозаменяемости разных видов СК проводится на основе сопоставления свойств протекторной резины, применяемой в конструкции автомобильных шин. Требования производителей шинной продукции к ее свойствам зависят от сезона, погодных и иных условий эксплуатации автомобиля. При этом для изготовления резин разного применения и свойств используются различные составы резиновой смеси на основе разных видов каучука.

Синтетический каучук специального назначения обладает одним или несколькими свойствами, обеспечивающими выполнение специальных требований к резине (стойкость к различным средам, газонепроницаемость, морозостойкость и пр.). В силу чего СК специального назначения не обладают взаимозаменяемостью, однако используются в качестве добавок к каучукам общего назначения³.

Анализ взаимозаменяемости изопренового и натурального каучуков. Наиболее близкими по физико-химическим свойствам являются изопреновый и натуральный каучуки. Степень близости свойств изопренового и натурального каучуков можно наглядно продемонстрировать с помощью розы ветров по показателям, которые влияют на свойства типовых протекторных резин (рис. 3).

¹ Приказ ФАС России от 28.04.2010 № 220 (ред. от 12.03.2020) «Об утверждении Порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке».

² Danigelis A. Global Tire Industry Pushes For Sustainable Rubber Supply. 2018. (Электронный ресурс). <https://www.environmentalleader.com/2018/12/tire-industry-sustainable-rubber/> (дата обращения: 05.03.2021).

³ U.S. Tire Manufacturers Association. What's in a Tire. (Электронный ресурс). <https://www.ustires.org/whats-tire-0> (дата обращения: 05.03.2021).

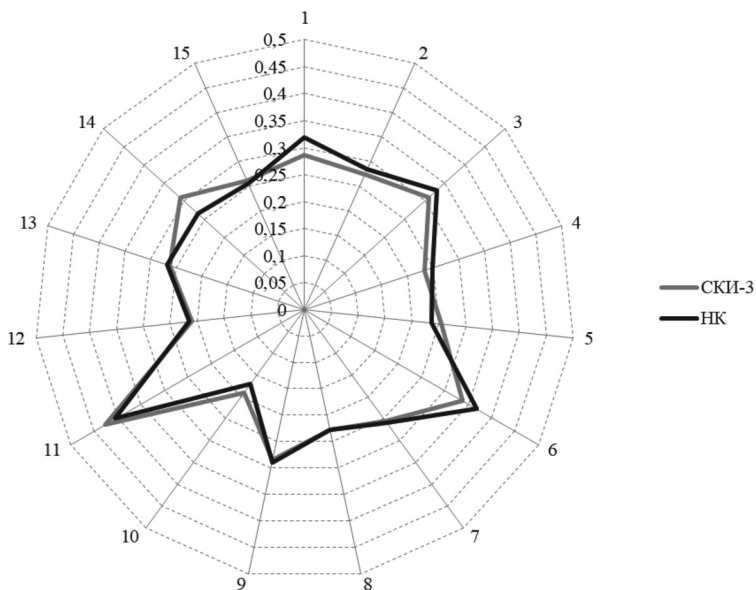


Рис. 3. Соотношение свойств типовых протекторных резин, произведенных на основе каучука SKI-3 и натурального каучука¹
 Источник: составлено авторами на основе (Пичугин, 2017, с. 276).

Особенности динамики рынков каучуков

Разбалансировка спроса и предложения на рынках каучуков подтверждается значительной волатильностью рыночных показателей — ценовых индикаторов, объемов спроса и предложения. На основе сбора и корреляционного анализа данных таможенной статистики, ретроспективного анализа экономических шоков на рынках каучуков выявлены источники рыночных дисбалансов, учет которых необходим для выбора стратегии развития производства синтетического каучука, в том числе российскими производителями.

¹ *Примечание:* оси, пронумерованные от 1 до 15, соответствуют наименованиям следующих показателей: 1 — условное напряжение при удлинении 300%, МПа; 2 — условная прочность при растяжении, МПа при 23 °С; 3 — условная прочность при растяжении, МПа при 100 °С; 4 — условная прочность при растяжении, МПа после старения при 100 °С, 72 часа; 5 — относительное удлинение, %; 6 — сопротивление раздиру, кН/м; 7 — твердость по Шору А, усл. ед.; 8 — эластичность при 23 °С, %; 9 — эластичность при 100 °С, %; 10 — интенсивность скальвания, см³/мин; 11 — сопротивление разрастанию трещин, т.п.; 12 — коэффициент динамической выносливости по ГОСТ 10952; 13 — коэффициент трения на мокром бетоне; 14 — истираемость на приборе МИР-1, м³/ТДж; 15 — температура хрупкости, °С.

Ценовые индикаторы. Один из подходов к оценке взаимозаменяемости между продуктами — анализ динамики цен. В основе анализа взаимозаменяемости через оценку корреляций между ценами лежит предположение о том, что для товаров, обращающихся на одном рынке, конкурентное давление схоже, поэтому и цены на них будут подвержены схожим изменениям. Эта связь находит отражение в так называемом законе одной цены (the law of single price) (Cournot, 1927; Marshall, 1961; McChesney et al., 2004) — предположении, что цены на одни и те же активы в рамках одного рынка должны сходиться при контроле на транспортные расходы и курс обмена валют. Таким образом, параллельные изменения цен могут свидетельствовать о том, что продукты обращаются на одном рынке (Stigler, Sherwin, 1985).

Ретроспективный анализ цен синтетического каучука (агрегирование по всем видам) и натурального каучука и объемов потребления последнего свидетельствуют о наличии следующего тренда на временном интервале с 1995 по 2013 г.: чем больше цена НК превышает цену СК, тем больше объем потребления СК (рис. 4). Однако с 2014 по 2019 г. наблюдается увеличение потребления СК, несмотря на снижение цены НК, что объясняется практикой заключения долгосрочных контрактов на поставку СК с привязкой условий контракта к цене натурального каучука.

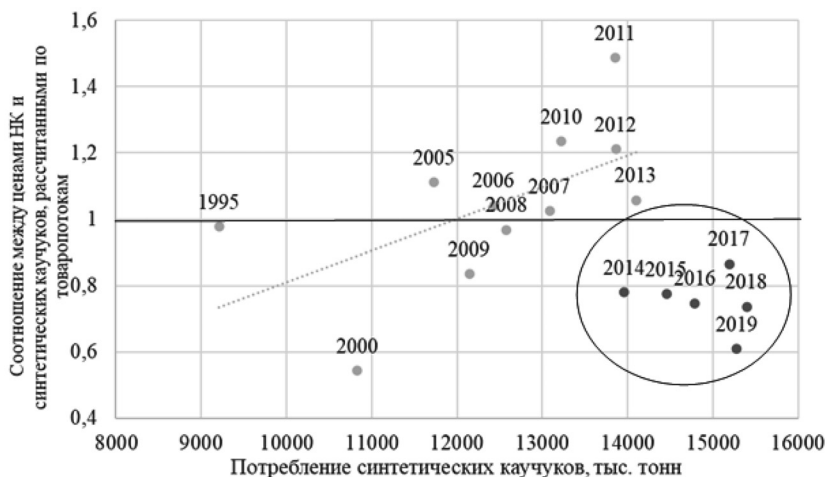


Рис. 4. Соотношение между ценами НК и СК, объемами мирового потребления СК
 Источник: составлено авторами на основе данных Statista¹ и United Nations Trade statistics².

¹ Statista. Consumption of natural and synthetic rubber worldwide from 1990 to 2019 (in 1,000 metric tons). (Электронный ресурс). <https://www.statista.com/statistics/275399/world-consumption-of-natural-and-synthetic-caoutchouc/> (дата обращения: 05.03.2021).

² United Nations Trade statistics. (Электронный ресурс). <https://comtrade.un.org/data/> (дата обращения: 05.03.2021).

Кроме того, опыт корреляционного анализа цен натурального и синтетического каучуков подтверждает тезис о взаимозаменяемости натурального и синтетического каучуков, которые выступают субститутами: снижение цен на натуральный каучук происходит вследствие снижения цены синтетического каучука, вызванного падением цены на нефть (Arunwarakorn et al., 2019; Romprasert, 2011; Khin et al., 2008; Fong et al., 2018). Такая же связь просматривается для соотношения цен и объемов потребления СКИ и НК¹, что позволяет отнести СКИ и НК к одному товарному рынку.

Волатильность спроса. Общим риском для рынков каучуков (СКИ+НК, СКД, БК) является волатильность спроса (рис. 5), что создает риск неполной загрузки мощностей в периоды спада спроса и колебаний выручки.

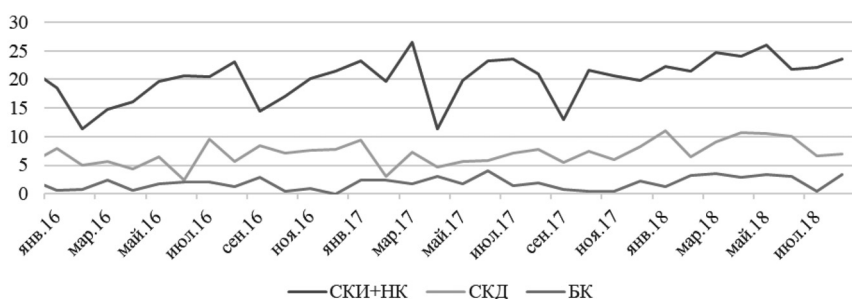


Рис. 5. Потребление каучука в РФ, тыс. т

Источник: составлено авторами

на основе данных информационно-аналитического агентства «Хим-Курьер».

Поскольку основным потребителем каучука является шинная промышленность, то спрос на каучук в значительной степени определяется динамикой рынка шин, на котором наблюдается эффект сезонности, а также чувствительность к общему экономическому климату, определяющему спрос на автомобили и шины определенного сегмента и качества (рис. 6).

Экономические пузыри. В мировой практике ценообразование на синтетический каучук СКИ формируется на основе цен на натуральный каучук², которые подвержены значительным колебаниям под воздействием разнообразных шоков, среди которых выделяют:

- изменения погодных условий (которые приводят к неурожаю латекса),
- колебания курса валют и цены нефти,

¹ LMC International. Outlook for Natural & Synthetic Rubbers. 2016. (Электронный ресурс). <https://www.lmc-tyre.com/data-reports/rubbers/outlook-for-natural-synthetic-rubbers/> (дата обращения: 05.03.2021).

² Там же.

- меры промышленной политики в странах — экспортерах натурального каучука,
- спекуляции игроками на рынке (Njavallil et al., 2016).

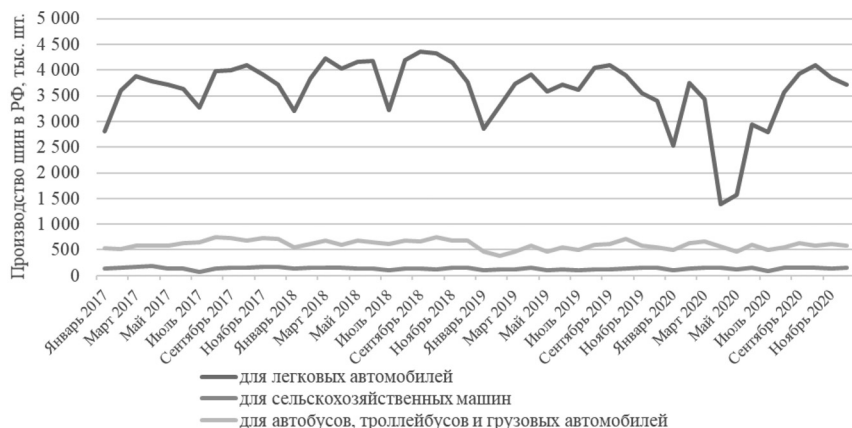


Рис. 6. Производство шин в РФ, тыс. шт.

Источник: составлено авторами

на основе данных Федеральной службы государственной статистики¹.

Помимо этого источником финансового риска выступает деятельность Ассоциации стран, производящих натуральный каучук (The Association of Natural Rubber Producing Countries, ANRPC), которая осуществляет государственную поддержку цен на натуральный каучук. Это связано с высокой волатильностью цены натурального каучука. Выделяют пять пузырей на рынках каучука, связанных с изменениями цен НК. Первый случился в 1988 г. и был связан с особенностями производства НК в Таиланде, где производителями были преимущественно мелкие фермеры с плантациями гевеи до 3 га. Появление пузыря связывают с низкой переговорной силой фермеров. Действия Фонда помощи по пересадке каучука (The Office of Rubber Replanting Aid Fund) в конце 1988 г. привели к тому, что пузырь лопнул (Su, 2019).

Второй пузырь датируют 1994 г., когда реализовался валютный риск, что было связано с изменением ФРС США базовой процентной ставки. В результате цены на НК выросли, и в 1995 г. было заключено Международное соглашение по контролю торговли натуральным каучуком (International Natural Rubber Agreement), которое привело к стабилизации цен (Romprasert, 2011).

¹ Федеральная служба государственной статистики. Производство продукции в натуральном выражении. (Электронный ресурс). <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 05.03.2021).

Третий пузырь появился в 2006 г. и был связан с ростом цен на нефть в 2005 г.: в условиях высоких цен на углеводороды производители шин переклонулись на натуральный каучук (Khin et al., 2011). Мировой финансовый кризис 2008 г. также повлиял на цену на каучуки: в результате оттока капитала из США цены на товарных рынках — в частности, цены НК и нефти, а также синтетических каучуков — выросли. При этом снижение экономической активности в Китае, связанное с кризисом, снизило спрос на каучук и способствовало устранению дисбаланса на рынке (Romprasert, 2011).

Причиной четвертого пузыря стал дисбаланс на рынках в конце 2010 — начале 2011 г.: в то время как спрос на каучук значительно вырос (в частности, со стороны Китая) (Su, 2019), 2010 г. оказался неудачным для производителей НК, что было связано с болезнями гевей, затоплением и тайфунами в некоторых районах Юго-Восточной Азии, а также засухой в других регионах (Xin, 2009; Clermont-Dauphin et al., 2013). При этом в меньшей степени пострадали производители НК в Индонезии и Малайзии, они покрывали дефицит, что привело к снижению цен.

В результате рыночных дисбалансов в период с 1985 по 2017 г. цена НК достигала несколько раз исторического максимума, в частности, в 2006, 2008 и 2011 гг. (Su, 2019). В 2017 г. появились признаки роста цен на натуральный каучук, что было связано в том числе с тем, что крупнейшие производители ограничили свой экспорт. В результате 29 ноября 2017 г. Таиланд, Малайзия и Индонезия договорились о снижении экспорта на 350 тыс. тонн в период с 22 декабря 2017 по 31 марта 2018 г. До этого власти страны также субсидировали фермеров, поставляющих каучук, и принимали меры для повышения продуктивности производства¹.

Наличие дисбалансов на рынках каучуков ставит вопрос о возможных механизмах подстройки, которые производители СК могут использовать для минимизации экономических рисков.

Механизмы снижения экономических рисков в условиях рыночных дисбалансов

Дисбалансы на рынках каучуков могут быть преодолены путем создания запасов продукта как на стороне предложения (производства), так и на стороне спроса (потребления). Свойства каучука позволяют хранить данный вид сырья при соблюдении следующих условий²: в помещениях при температуре не выше 30 °С, защищенность от загрязнения, воздействия прямых

¹ Мировое производство натурального каучука выросло на 7 процентов // Colesa.ru. 2018. (Электронный ресурс). <http://colesa.ru/news/56476> (дата обращения: 05.03.2021).

² ПАО «Сибур Холдинг». Изопреновый каучук СКИ-3С/IR SKI-3 NST. (Электронный ресурс). https://b2b.sibur.ru/pages_new_ru/catalog/catalog_product.jsp?prod=1220&level=102&portal=SYNRUB (дата обращения: 05.03.2021).

солнечных лучей и атмосферных осадков, срок хранения — 1 год с даты производства, транспортировка любым видом транспорта. Тем не менее формирование запасов связано с удорожанием продукции, поэтому игроки на рынках каучуков используют альтернативные механизмы снижения трансакционных издержек, связанных с неопределенностью в периоды дисбалансов.

Производители и продавцы каучуков могут снизить трансакционные издержки, связанные с неопределенностью, через:

- (1) создание функциональной полноты контракта через формульное ценообразование, что позволяет снизить издержки повторных переговоров и/или разрыва контрактов;
- (2) стратегию дифференциации, что ведет к снижению альтернативной стоимости активов;
- (3) вертикальную интеграцию, т.е. использование иерархии в качестве механизма управления транзакциями.

Адаптация условий контрактов под рыночные дисбалансы: формульное ценообразование. Одновременная дополняемость и взаимозаменяемость СК и НК определяют специфику ценообразования: использование синтетического изопренового каучука для потребителей целесообразно при условии, что он обходится им не дороже натурального каучука. Однако динамика котировок НК, являющегося аграрным продуктом, далеко не всегда коррелирует с котировками сырой нефти или нефтехимического сырья для получения каучука СКИ (рис. 7). Вот почему в определенные моменты времени цена продажи СКИ, сформированная в привязке к цене НК, может оказываться ниже себестоимости.

Динамика цен на нефть и натуральный каучук в период с 2017 по 2020 г. существенно различается в годовом исчислении, что свидетельствует о волатильности рынков и высокой степени неопределенности в прогнозных оценках как для производителей синтетического каучука, так и для его потребителей:

- в 2017 и 2018 гг. цена натурального каучука демонстрирует устойчивое снижение, тогда как цена нефти имеет тренд к повышению;
- колебания цены НК в 2019 г. (обвал цен на НК во второй половине года) при относительной стабильности цен на нефтепродукты снизили возможности российских производителей по поддержанию цены СК на прежнем уровне;
- начало 2020 г. характеризуется одновременным снижением цен НК и нефти, но и резким падением спроса на СК, что стало основной причиной для снижения загрузки мощностей российских производителей¹.

¹ Ширшова, В. (2020). *Отрасль будет восстанавливаться долго» — производители каучуков снижают загрузку* (Электронный ресурс). <https://realnoevremya.ru/articles/180191-proizvoditeli-kauchukov-v-rossii-snizhayut-zagruzku> (дата обращения: 05.03.2021).

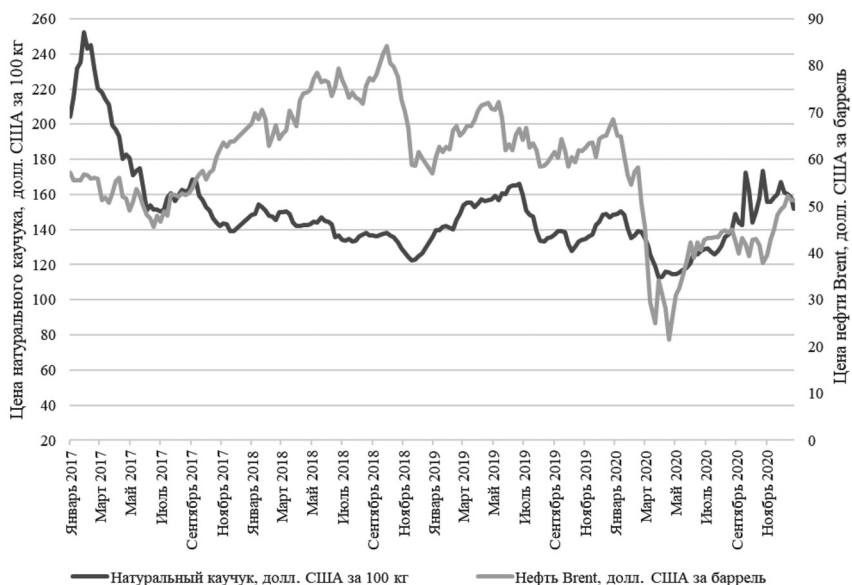


Рис. 7. Динамика биржевой цены натурального каучука (Bangkok STR20) и курса нефти Brent, январь 2017 г. — декабрь 2020 г.

Источник: составлено авторами

на основе данных Association of Natural Rubber Producing Countries¹ и Investfunds².

В условиях колебаний цен и нестабильного спроса на синтетические каучуки выбор механизма адаптации к такого рода рыночным дисбалансам имеет определяющее значение для сохранения эффективности производства и устойчивости производственных цепочек. Проблемы существенных расхождений в динамике цен нефти (как исходного сырья для производства СК) и натурального каучука сглаживаются через налаживание гибкой системы подстройки цен в отдельных контрактах.

До 2019 г. группа компаний «Татнефть» закупала синтетический каучук у ПАО «Нижнекамскнефтехим» (компания специализируется на нефтехимии и является основным российским экспортером СК)³. В силу территориальной близости (Республика Татарстан) и долгосрочных контрактных отношений между ПАО «Нижнекамскнефтехим» и группой ком-

¹ Association of Natural Rubber Producing Countries. Weekly prices. (Электронный ресурс). <http://www.anrpc.org/html/weekly-prices.aspx?ID1=26&ID=27&PID=36> (дата обращения: 05.03.2021).

² Investfunds. Нефть Brent (Электронный ресурс). <https://investfunds.ru/indexes/624/> (дата обращения: 05.03.2021).

³ Мордюшенко, О. (2019). «Татнефть» втянулась в каучуковый бизнес. (Электронный ресурс). <https://www.kommersant.ru/doc/4080434> (дата обращения: 05.03.2021).

паний «Татнефть» наблюдается взаимозависимость на технологическом и экономическом уровнях. В рамках производственной цепочки (рис. 8) этапы (1) и (3) находятся под контролем «Татнефти», тогда производитель каучука в сложившейся организационной структуре взаимоотношений, когда поставщик сырья и покупатель каучука относятся к одной группе компаний, фактически может использовать единственный механизм подстройки к экзогенным изменениям рынка — формульное ценообразование с привязкой цены СК одновременно к цене нефти и цене НК, что и было предложено ПАО «Нижнекамскнефтехим» в рамках пересмотра условий дальнейшей контрактации. Данное предложение привело к антимонопольному разбирательству, инициатором которого стал потребитель синтетических каучуков, производимых «Нижнекамскнефтехим»¹.

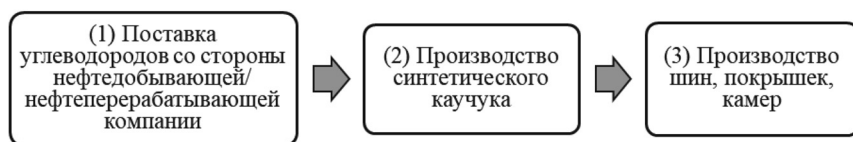


Рис. 8. Этапы производственной цепочки с участием производителей синтетического каучука

Источник: составлено авторами.

Предложение ПАО «Нижнекамскнефтехим» о переходе к формульному ценообразованию можно рассматривать как попытку перехода к контрактам с двусторонним управлением — разновидности договорных отношений («отношенческих контрактов») (Williamson, 1985), при которых стороны формально остаются независимыми, а в качестве инструмента адаптации к изменяющимся условиям используются не только цены (Шаститко, 2010), но и корректировка количества, графиков поставок и основ формульного ценообразования. Формульное ценообразование в данном случае способствует повышению прозрачности формирования цен и достижению баланса переговорной силы производителя и потребителя. Кроме того, привязка цены одновременно к двум параметрам (цене заменителя и цене сырья) — это способ перераспределения рисков, связанных с изменениями рыночной конъюнктуры. Имея формулу ценообразования, потребитель самостоятельно наравне с производителем оценивает достоверность контрактной цены и осуществляет мониторинг ее обоснованности.

Кроме того, для корректировки условий контракта в ответ на возникающие на рынке дисбалансы необходимо выполнение двух условий: с од-

¹ Соколова, К., Иванова, Е. *В споре гигантов победил бюджет: «каучуковые войны» аукнулись ТАИФу штрафом на 1,5 миллиарда.* (Электронный ресурс). <https://www.business-gazeta.ru/article/489058> (дата обращения: 05.03.2021).

ной стороны, предложение о корректировке должно быть связано с появлением некоторого внешнего шока, который влияет на условия сделки (т.е. инициатива о корректировке обусловлена экзогенными факторами), а с другой стороны, корректировка цен должна быть прямо связана с такими событиями, а появление подобного шока должно легко проверяться сторонами (Williamson, 1985). Тем не менее для построения отношенческого контракта важно желание обеих сторон договориться об условиях контракта (Macaulay, 1963) — что не было достигнуто в рассматриваемой отрасли.

Переход к вертикально интегрированной компании. Если построение отношенческого контракта с двусторонней структурой управления не представляется возможным, то компании могут перейти к одностороннему (объединенному) управлению или вертикальной интеграции, при которой корректировка цен будет более полноценной по сравнению с межфирменными торговыми сделками (Williamson, 1985). Этот переход может быть обусловлен изменением специфичности актива.

Специфичность актива связана с издержками альтернативного использования ресурса в другой транзакции: если альтернативная стоимость рассматриваемого актива близка к нулю, то такой ресурс можно определить как идеосинкратический (обладающий высокой степенью специфичности) (Шаститко, 2010). При этом в тот момент, когда цена натурального каучука начинает падать, также падает альтернативная стоимость синтетических каучуков общего назначения. И наоборот: при росте цены натурального каучука альтернативная стоимость синтетических каучуков растет. Кроме того, появление дисбалансов на рынке связано с ростом неопределенности для компаний — в результате растут транзакционные издержки сторон. Если на рынке регулярно случаются периоды дисбаланса спроса и предложения, то у компаний появляются стимулы переходить к одностороннему управлению транзакциями (вертикальной интеграции).

В зарубежной и российской практике все большее распространение получает вертикальная интеграция компаний в сфере нефтепереработки, компаний нефтехимической промышленности (в том числе производителей синтетического каучука) и шинных заводов. Так, в состав группы «Татнефть» входят подразделения и компании, специализирующиеся на нефтедобыче и нефтепереработке («Татнефтегазпереработка», АО «ТАНЕКО») и на производстве шин (ООО «Торговый дом «Кама»)¹. В октябре 2019 г. ФАС России одобрила сделку по приобретению ПАО «Татнефть» активов компании «СИБУР-Тольятти», специализирующихся на производстве ка-

¹ ПАО «Татнефть». Предприятия группы Татнефть. (Электронный ресурс). <https://www.tatneft.ru/o-kompanii/predpriyatiya-gruppi-tatneft?lang=ru> (дата обращения: 05.03.2021).

учука СКИ-3¹. В результате данной сделки на рынке синтетических каучуков изменилась конфигурация производителей и покупателей: раньше на рынке существовал крупный продавец — «Нижекамскнефтехим» и крупный покупатель — Торговый дом «Кама». Сделка привела к тому, что покупатель получил возможность приобретать СКИ-3 внутри группы «Татнефть», таким образом реализовав полную вертикальную интеграцию процесса производства шин — от нефтепереработки до готовой шинной продукции.

Вертикальная интеграция в рассматриваемой отрасли позволяет снизить транзакционные издержки, которые связаны с шоками предложения (изменения цен на натуральный каучук, нефтепродукты), тем не менее также на рынках, как было показано выше, дисбалансы могут быть связаны с изменением спроса. Для снижения неопределенности, связанной с шоками спроса, компании могут использовать стратегию горизонтальной дифференциации.

Стратегия горизонтальной дифференциации. В январе 2017 г. Reliance Sibur Elastomers Private Limited (RSEPL) — совместное предприятие СИБУРа и Reliance Industries Limited (RIL) — объявил о планах строительства на базе интегрированного нефтехимического комплекса Reliance Industries Limited в г. Джамнагаре (Индия) первого в Южной Азии производства галогенированного бутилкаучука. В настоящее время проект находится на стадии запуска. На данной промышленной площадке возводится принадлежащий совместному предприятию комплекс по производству бутилкаучука мощностью 120 тыс. тонн в год. В зависимости от конъюнктуры рынка и спроса на продукцию до 60 тыс. тонн в год из этого объема может быть направлено в качестве сырья на выпуск галогенированного бутилкаучука на новом производстве. Данный проект является свидетельством возможностей переключения между марками каучука на стороне производства в зависимости от конъюнктуры рынка.

Стратегия горизонтальной дифференциации производства синтетического каучука специального назначения эффективна при соблюдении следующих условий:

- производственные процессы для каждого вида СК могут быть легко отрегулированы в соответствии с динамикой спроса;
- производители обладают свободными мощностями либо имеют технологическую возможность переключения производства на товар с растущей ценой (при сохранении экономической эффективности);

¹ ПАО «Сибур Холдинг». СИБУР закрыл сделку с компанией «Татнефть» по продаже нефтехимических производств в Тольятти. 2019. (Электронный ресурс). <https://www.sibur.ru/press-center/news/SIBUR-zakryl-sdelku-s-kompaniey-Tatneft-po-prodazhe-neftekhimicheskikh-proizvodstv-v-Tolyatti/> (дата обращения: 05.03.2021).

- производители имеют (или потенциально могут иметь) сопоставимые объемы производства разных видов СК специального назначения.

Заключение: направления и инструменты развития производства синтетического каучука в условиях рыночных дисбалансов

Особенности функционирования рынков каучука определяют возможности и ограничения использования разных механизмов организации производственных процессов и контрактных отношений в данной отрасли. Волатильность рыночных цен СК и НК, а также рост себестоимости производства могут стать причиной потери конкурентоспособности отечественных производителей в отсутствие сбалансированного подхода к регулированию рынков.

Стимулирование устойчивых долгосрочных отношений вдоль цепочки создания стоимости. Одна из основных задач промышленной политики в части развития российского производства синтетического каучука — это стимулирование участников рынков СК и смежных рынков (нефтеперерабатывающие компании и производители шинной продукции) к разработке механизма сбалансированного распределения рисков. Рынки синтетического каучука характеризуются наличием цикличности и могут быть дестабилизированы как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Тогда долгосрочные контрактные отношения между участниками производственной цепочки на основе многокомпонентных формульных цен являются основным инструментом, который позволяет снизить уровень неопределенности и «страхует» стороны договора от запретительно высоких издержек повторных переговоров и разрешения распределительных конфликтов в ситуации перекосов рынка в сторону перепроизводства или дефицита.

В условиях, когда стороны контрактных отношений не смогли найти способ управления транзакциями при условии сохранения конечных прав и прав контроля, переход к организации производственного процесса в форме вертикальной интеграции является предпочтительной стратегией.

Совместное производство. Производство синтетического каучука в РФ имеет ориентированность на экспорт, что обуславливает участие российских компаний в совместном производстве СК, позволяя осуществлять стратегическое планирование и продвижение продукции на мировом рынке. Наиболее перспективным для реализации совместных проектов является сотрудничество с производителями Индии и Китая в силу растущего спроса на каучук специального назначения в данных регионах. Механизм развития производства СК на базе совместных проектов активно используется компанией СИБУР: совместное производство бута-

диен-нитрильных каучуков при сотрудничестве с китайской компанией Sinopac и производство бутилкаучука совместно с индийским производителем Reliance.

Модернизация производственных мощностей. Модернизация производства синтетического каучука с целью повышения эффективности производственных процессов и снижения себестоимости продукции — необходимый компонент балансировки спроса и предложения на волатильном рынке. Чем более эффективны управление загрузкой производственных мощностей и адаптация свойств синтетического каучука к потребностям производителей шинной продукции, тем более конкурентоспособна компания-производитель. Однако при планировании модернизации российских заводов по производству СК необходима предварительная оценка запросов рынка, так как избыточные мощности могут стать причиной низкой рентабельности производства.

Создание промышленных кластеров. Производство синтетических каучуков относится к наукоемким отраслям промышленности и требует значительных инвестиций в НИОКР. Результативность и быстрая коммерциализация разработок в промышленном секторе экономики достигаются через кооперацию научно-исследовательских центров и субъектов деятельности в сфере промышленности. Такого рода кооперация реализуется на базе промышленных кластеров — в частности, производители СК являются участниками Нефтехимического промышленного кластера Омской области.

Поддержание конкурентных начал в сфере производства синтетического каучука. Один из важнейших принципов новой промышленной политики, направленной на развитие отдельных секторов экономики, — ее проконкурентность. Это означает, что регулятору известно состояние конкуренции на соответствующих товарных рынках. Соответственно, и границы рынков также должны определяться регулятором корректно — с учетом потребительских свойств продукта, издержек переключения на стороне спроса и предложения, внешних шоков и рыночных дисбалансов. В противном случае возникают негативные эффекты: снижение стимулов производителей к контрактации с потребителями на внутреннем рынке, а также наделение переговорной силой потребителя, избегающего издержек модернизации и разделения предпринимательских рисков с поставщиком.

Список литературы

Батталов, Р. М. (2017). Формульное ценообразование как определяющий элемент кластерной инициативы на рынке синтетического каучука. *Инновации и инвестиции*, 10, 153–155.

Гармонов, И. В. (1976). *Синтетический каучук*. Л.: Химия.

Лахно, Ю. В. (2013). К вопросу о развитии российского рынка синтетических каучуков. *Проблемы прогнозирования*, 5, 50–61.

Пичугин, А. М. (2008). *Материаловедческие аспекты создания шинных резин*. М.: Машиностроение.

Смирнова, С. М. (2017). Возможности повышения конкурентоспособности российских предприятий на рынках синтетического каучука ЕС. *Инновации и инвестиции*, 7, 131–133.

Шаститко, А. Е. (2010). *Новая институциональная экономическая теория*. М.: ТЕИС.

Шаститко, А. Е., Мелешкина, А. И., & Дозмаров, К. В. (2019). Риски ошибок в применении антимонопольного законодательства: эффекты шоков спроса и предельности. *Управленец*, 10, 3, 2–13. <http://dx.doi.org/10.29141/2218-5003-2019-10-3-1>.

Шугаева, А. А. (2014). Моделирование международных товарных потоков на примере рынка синтетического каучука. *Региональная экономика: теория и практика*, 29, 56–64.

Agunwarakorn, S., Suthiwartnarueput, K., Pornchaiwiseskul, P. (2019). Forecasting equilibrium quantity and price on the world natural rubber market. *Kasetsart Journal of Social Sciences*, 40, 8–16. <https://doi.org/10.1016/j.kjss.2017.07.013>.

Carree, M., Thurik, A. (2000). The life cycle of the US tire industry. *Southern Economic Journal*, 2, 254–278. <http://dx.doi.org/10.2307/1061470>.

Clermont-Dauphin, C., Suvannang, N., Hammecker, C., Cheylan, V., Pongwichian, P., & Do, F. (2013). Unexpected absence of control of rubber tree growth by soil water shortage in dry subhumid climate. *Agronomy for Sustainable Development*, 3, 531–538. <http://dx.doi.org/10.1007/s13593-012-0129-2>.

Cournot, A. (1927). *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*. New York: Macmillan.

Dixit, A., & Stiglitz, J. (1977). Monopolistic competition and optimum product diversity. *The American Economic Review*, 3, 297–308.

Fong, Y., Khin, A., & Lim, C. (2018). Conceptual Review and the Production, Consumption and Price Models of the Natural Rubber Industry in Selected ASEAN Countries and World Market. *Asian Journal of Economic Modelling*, 4, 403–418.

Ita, P., & Gross, A. (1995). Industry corner: World rubber and tire. *Business Economics*, 1, 58–63.

Khin, A., Chong, E., Mohamed, Z., & Shamsudin, M. (2008). Price forecasting of natural rubber in the world market. *International Joint Conference on e-Commerce, e-Administration, e-Society, and e-Education*, 1–16.

Khin, A., Shamsudin, M., Abidin, Z., Chiew, E., Arshad, F., & Mohamed, Z. (2011). Estimation methodology of short-term natural rubber price forecasting models. *Journal of Environmental Science and Engineering*, 4, 460–474.

Lancaster, K. (1966). A new approach to consumer theory. *Journal of Political Economy*, 2, 132–157. <http://dx.doi.org/10.1086/259131>.

Lancaster, K. (1979). *Variety, equity, and efficiency: product variety in an industrial society*. New York: Columbia University Press. <http://dx.doi.org/10.7312/lanc94538>.

Macaulay, S. (1963). Non-contractual relations in business: A preliminary study. *American Sociological Review*, 1, 55–67.

Marshall, A. (1961). *Principles of economics: An introductory volume*. London: Macmillan.

McChesney, F., Shughart, W., Haddock, D. (2004). On the internal contradictions of the law of one price. *Economic Inquiry*, 4, 706–716.

- Mitchell, A. (2008). Ireland, South America and the Forgotten History of Rubber. *History Ireland*, 4, 41–45.
- Njavallil, C., Thoomkuzhy, J., & John, M. (2016). An empirical study on the relationship between crude oil price and natural rubber price. *Splint International Journal Of Professionals*, 3, 112–115.
- Phillips, C. (1961). Market Performance in the Synthetic Rubber Industry. *The Journal of Industrial Economics*, 2, 132–150. <http://dx.doi.org/10.2307/2097544>.
- Roberts, E. (1952). The Rubber Industry. *The Analysts Journal*, 2, 77–81.
- Romprasert, S. (2011). Market efficiency and forecasting of rubber futures. *Journal of Research in International Business Management*, 7, 215–224.
- Spence, M. (1976). Product selection, fixed costs, and monopolistic competition. *The Review of Economic Studies*, 2, 217–235. <http://dx.doi.org/10.2307/2297319>.
- Stigler, G., & Sherwin, R. (1985). The extent of the market. *The Journal of Law & Economics*, 3, 555–585.
- Su, C.-W., Liu, L., Tao, R., & Lobont O. R. (2019). Do natural rubber price bubbles occur? *Agricultural Economics*, 2, 67–73.
- Viswanathan, P. (2008). Global market integration and China's rubber industry: challenges and the way Forward. *Asian Journal of Social Science*, 5, 792–826. <http://dx.doi.org/10.1163/156853108X364235>.
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.
- Xin, F. (2009). The influence of international finance crisis on the natural rubber market. *International Economics and Trade Research*, 4, 59–64.

References

- Battalov, R. M. (2017). Formula price setting as an identifying element of a cluster initiative at the synthetic rubber market. *Innovacii i investicii*, 10, 153–155.
- Garmonov, I. V. (1976). *Synthetic rubber*. L.: Himija.
- Lakhno, Y. V. (2013). Development of the russian market of synthetic rubber. *Problemy prognozirovaniya*, 5, 50–61.
- Pichugin, A. M. (2008). *Material science aspects of creating tire rubbers*. M.: Mashinostroenie.
- Smirnova, S. M. (2017). Possibilities of increasing the competitiveness of Russian enterprises in the markets of EU synthetic rubber. *Innovacii i investicii*, 7, 131–133.
- Shastitko, A. E. (2010). *New institutional economics*. M.: TEIS.
- Shastitko, A. E., Meleshkina, A. I., & Dozmarov, K. V. (2019). Error risks under antitrust law enforcement: Effects of demand and supply shocks. *Upravlenets — The Manager*, 10, 3, 2–13. <http://dx.doi.org/10.29141/2218-5003-2019-10-3-1>.
- Shugaepova, A. A. (2014). Modelling of international trade flows on the example of the synthetic rubber market. *Regional economics: theory and practice*, 29, 56–64.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Б. И. Файн¹

РАНХиГС (Москва, Россия)

УДК: 332.146.2, 338.465

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРЕДПОСЫЛКИ, ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ТАРИФНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ²

Статья посвящена анализу предпосылок и последствий происходящего в Российской Федерации процесса либерализации отношений в сфере теплоснабжения. Проанализированы теоретические и практические предпосылки либерализации, определяющие целесообразность кардинального изменения системы взаимоотношений между участниками рынков тепловой энергии. Автором рассмотрены формы использования механизмов конкуренции на рынках тепловой энергии: конкуренция между централизованным и децентрализованным теплоснабжением, конкуренция между производителями тепла, конкуренция за право входа на рынок, квазиконкуренция на основе стимулирующего регулирования. В статье исследованы российские инструменты либерализации рынков тепловой энергии. Автором выявлены особенности формирования новой (целевой) модели рынка тепловой энергии и изменения сфер ответственности его отдельных субъектов, в том числе усиление института единых теплоснабжающих организаций. Отдельно дана оценка ценовых (тарифных) последствий перехода к ценообразованию на тепловую энергию с использованием метода «альтернативной котельной». Этот метод предусматривает установление договорной цены на тепловую энергию не выше предельного уровня, который регулирующий орган утверждает на основе стоимости теплоснабжения от «альтернативного» источника тепла (котельной). Автором исследованы изменения цен (тарифов) на тепловую энергию для потребителей в муниципальных образованиях, территории которых в числе первых отнесены к ценовым зонам теплоснабжения. В статье выявлено, что установление цены по методу «альтернативной котельной» не привело к резкому росту цен (тарифов) для потребителей. В основе этого лежит применение предусмотренных законодательством мер. В заключении автором даны рекомендации о дальнейшем расширении состава ценовых зон теплоснабжения.

¹ Файн Борис Ильич — директор Центра экономических исследований инфраструктурных отраслей Института экономики естественных монополий, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; e-mail: fayn-bi@ranepa.ru, ORCID: 0000-0002-0891-4849.

² Статья подготовлена по результатам исследования, выполненного в рамках государственного задания РАНХиГС.

Ключевые слова: альтернативная котельная, единые теплоснабжающие организации, котельные, либерализация, рынок тепловой энергии, тарифы, теплоснабжение, ценовые зоны, ценообразование.

Цитировать статью: Файн, Б. И. (2022). Либерализация отношений в сфере теплоснабжения Российской Федерации: предпосылки, первые результаты и тарифные последствия. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика, (1)*, 27–51. <https://doi.org/10.38050/01300105202212>.

B. I. Fayn

RANEPA (Moscow, Russia)

JEL: G31, G38, L52, L97

LIBERALIZATION OF RELATIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION HEAT SUPPLY FIELD: BACKGROUND, FIRST RESULTS AND TARIFF CONSEQUENCES¹

The paper considers prerequisites and consequences analysis of the relations in the heat supply field liberalization process of taking place in the Russian Federation. The article is dedicated to theoretical and practical background for liberalization, which determine the possibility and feasibility of a radical change in the system of relations between participants in the heat energy markets. The author considered the forms of using competition mechanisms in heat markets: competition between centralized and decentralized heat supply, competition between heat producers, competition for admission to market entry, quasi-competition based on incentive regulation. The article examines Russian instruments for liberalizing heat energy markets. The author identified the features of the new (target) model of the heat energy market formation and changes in the spheres of responsibility of its individual subjects, including the strengthening of the institution of unified heat supply organizations. Separately, the author assessed the price (tariff) consequences of the transition to pricing for thermal energy using the “no more expensive than alternative sources of heat” method. This method provides for setting a contractual price for heat energy not higher than a ceiling level that the regulator approves based on the cost of heat supply from an “alternative” heat source (boiler house). The author investigated changes in prices (tariffs) for heat energy for consumers in municipalities pioneering the transition to price zones of heat supply. The article reveals that the establishment of a tariff by the “alternative boiler house” method did not effect to a sharp rise in prices (tariffs) for consumers. This is based on the application of measures provided for by legislation. In conclusion, the author made recommendations on further expanding the composition of price zones for heat supply.

Keywords: «no more expensive than alternative sources of heat» method, united heating supplier, boiler station, liberalization, heating energy market, tariff, heat supply, pricing zone, rate-making.

¹ The article was written on the basis of the RANEPA state assignment research program.

Введение

Централизованное теплоснабжение является важнейшей инфраструктурной отраслью российской экономики, играя ключевую роль в обеспечении населения и предприятий тепловой энергией на цели отопления и горячего водоснабжения. С учетом длительной продолжительности отопительного периода (обусловленной климатическими особенностями большинства регионов страны) от эффективного и бесперебойного функционирования рынков тепловой энергии напрямую зависит комфорт и благополучие жизни граждан, а также конкурентоспособность отечественных предприятий.

В отличие от смежных отраслей, в частности электроэнергетики, теплоснабжающая отрасль до недавнего времени практически не была затронута процессами реформирования. Деятельность по производству, передаче и сбыту тепловой энергии оставалась полностью регулируемой, интерес частного бизнеса к отрасли был невысок, и значительную долю в общем количестве предприятий, осуществляющих деятельность в сфере теплоснабжения, занимали государственные и муниципальные предприятия. В последние годы централизованное теплоснабжение в нашей стране столкнулось с рядом серьезных вызовов, делающих невозможным продолжение функционирования отрасли в прежней парадигме жесткого государственного регулирования, к числу которых относятся:

- необходимость привлечения масштабных частных инвестиций для развития и модернизации инфраструктуры систем централизованного теплоснабжения (СЦТ) (Пимениди, 2014; Бухаров, 2019) ввиду нарастающей технологической неэффективности отрасли и устаревания основных производственных фондов (с превышением нормативного срока службы функционирует более 60% тепловых сетей¹, при этом в наибольшей степени изношены распределительные тепловые сети по сравнению с магистральными²);
- появление у значительной части потребителей реальной альтернативы централизованному теплоснабжению в виде систем децентрализованного теплоснабжения (автономных котельных), в результате

¹ Проект «Стратегии развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации до 2030 года с прогнозом на период до 2035 года».

² Рекомендации «круглого стола» комитета Государственной Думы по энергетике на тему «Развитие когенерации и модернизации систем теплоснабжения России: текущее состояние, проблемы и пути их преодоления», состоявшегося 06.04.2021, утвержденные решением комитета Государственной Думы по энергетике № 3.25-5/177 от 12.05.2021.

чего возникла тенденция ухода части потребителей из централизованной системы теплоснабжения, роста количества котельных малой мощности при одновременном снижении доли наиболее экономичного комбинированного производства электрической и тепловой энергии (в 1,5 раза по сравнению с началом 1990-х гг.) (Матияшук, 2010; Гашо и др., 2015; Лисин, 2018). Следствием этого стало возрастание тарифной нагрузки на потребителей, остающихся абонентами централизованных систем теплоснабжения, снижение энергоэффективности отрасли, а также дополнительное негативное воздействие на окружающую среду.

Преодоление указанных вызовов невозможно без устранения таких недостатков действующей модели функционирования отрасли, как:

- размытость системы ответственности между органами местного самоуправления, региональными органами государственности власти, многочисленными владельцами тепловых сетей и источниками тепла, управляющими компаниями, отсутствие единого хозяйствующего субъекта, на которого была бы возложена вся полнота ответственности за состояние и развитие технологической инфраструктуры, качество и надежность теплоснабжения потребителей вне зависимости от формы собственности отдельных имущественных объектов в соответствующей системе теплоснабжения;
- неэффективность действующей системы тарифного регулирования в сфере теплоснабжения, основанной на затратных принципах ценообразования, при которой: во-первых, субъекты регулирования не имеют достаточных стимулов для повышения эффективности своей деятельности, во-вторых, отсутствует как долгосрочная стабильность регулирования, так и возможность построения гибких взаимовыгодных взаимоотношений между поставщиками тепла и потребителями, в-третьих, происходит непрерывный рост тарифов на тепловую энергию, не приводящий, однако, к позитивным изменениям в отношении качества и бесперебойности поставок тепла.

Совокупность указанных недостатков привела к необходимости кардинальных изменений в организации рынков тепловой энергии в Российской Федерации, учитывающих передовой мировой опыт и особенности российской теплоснабжающей отрасли. Практика тех зарубежных стран, где, как и в Российской Федерации, велика роль централизованного теплоснабжения, свидетельствует о том, что решение указанных проблем лежит в плоскости либерализации рынков, предполагающей расширение сферы ответственности частного бизнеса, снижение административного давления на участников рынка, отказ от жесткого тарифного регулирования, задействование механизмов конкуренции, обеспечение возможно-

сти построения гибких взаимовыгодных отношений между поставщиками и потребителями тепловой энергии.

После длительных обсуждений в 2017 г. в России была принята необходимая законодательная база, обеспечивающая возможность перехода к новой (целевой) модели рынка тепловой энергии (Маневич, 2020). Процесс перехода предусматривает ряд серьезных мер по либерализации отрасли, включая, с одной стороны, усиление института единых теплоснабжающих организаций (ЕТО), становящихся основным центром ответственности за надежное теплоснабжение потребителей, реализацию инвестиционных программ в централизованных системах теплоснабжения и располагающих необходимыми для этого полномочиями и ресурсами, а с другой — отказ от жесткого тарифного регулирования отрасли с переходом к установлению предельного уровня цены на тепловую энергию для конечных потребителей по методу «альтернативной котельной», в рамках которого цены формируются на договорном уровне.

До настоящего времени авторы публикаций по проблематике либерализации российского рынка тепловой энергии, в том числе внедрения метода «альтернативной котельной» (Стенников, Гимади, Демина и др.), исходили из прогнозных оценок влияния либерализации на взаимоотношения между участниками рынков и ее тарифных последствий (Стенников, Пеньковский, 2019; Гимади, 2014; Демина, 2017; Пимениди, 2014; Бухаров, 2019). Однако в период с 2018 по 2021 г. в ряде муниципальных образований рынок тепловой энергии уже начал функционирование в условиях новой модели, что дает возможность оценить первые практические результаты либерализации, в том числе с точки зрения их фактического влияния на цены (тарифы) для потребителей тепловой энергии.

Целью данной статьи является анализ первых результатов либерализации отношений в сфере теплоснабжения в России. В статье последовательно рассмотрены теоретические аспекты либерализации, инструменты ее проведения и тарифные последствия внедрения метода «альтернативной котельной» при ценообразовании на тепловую энергию.

Теоретические аспекты либерализации отношений в сфере теплоснабжения

Рынки тепловой энергии представляют собой сферу обращения тепловой энергии и теплоносителя (либо, в зависимости от особенностей правового регулирования в конкретной юрисдикции, соответствующих видов услуг — услуг по передаче тепловой энергии, услуг отопления и горячего водоснабжения).

Следует выделить следующие отличительные особенности рынков тепловой энергии:

- локальный характер рынка, географические границы которого определяются пределами соответствующей централизованной системы теплоснабжения, поскольку передача тепловой энергии на большие расстояния является экономически нецелесообразной (радиус эффективного теплоснабжения не превышает нескольких десятков километров) ввиду увеличивающихся потерь тепловой энергии (Coming in from the Cold..., 2006) и отсутствия возможности перемещения товара (тепловой энергии) между отдельными локальными рынками, что обуславливает множественность и неоднородность рынков тепловой энергии в границах национальной экономики (Демина, 2016);
- единство и непрерывность технологического процесса производства, передачи и потребления тепловой энергии в централизованной системе теплоснабжения (вне зависимости от распределения прав собственности на отдельные объекты технологической инфраструктуры), совмещение по времени производства, передачи и потребления тепловой энергии;
- сезонный характер спроса на тепловую энергию и зависимость продолжительности отопительного периода от климатических условий конкретной местности;
- низкая краткосрочная эластичность спроса на тепловую энергию по цене (потребитель в краткосрочной перспективе вынужден пользоваться услугами того поставщика тепловой энергии, к тепловым сетям которого он присоединен, вне зависимости от изменения цены) при более высоких значениях долгосрочной эластичности спроса по цене (при наличии альтернативных вариантов обеспечения теплоснабжения конкретного потребителя) (Li и др., 2015);
- высокие издержки входа на рынок для новых игроков, связанные с необходимостью осуществления достаточно крупных капитальных вложений в источники тепловой энергии и теплосетевую инфраструктуру;
- социальная значимость теплоснабжения, обусловленная выполнением отраслью базовой жизнеобеспечивающей функции, влиянием на территориальное развитие и благополучие жизни граждан в силу преобладающей доли населения в структуре теплопотребления (отопление жилых помещений, горячее водоснабжение) (Некрасов и др., 2011; Зябкин, 2011);
- тесная связь рынков тепловой энергии со смежными рынками — электрической энергии (с учетом возможности комбинированного производства электрической и тепловой энергии, а также использования электроотопления как альтернативной формы теплоснабжения), природного газа и других видов топлива.

Традиционно в экономической науке рынки тепловой энергии рассматривались как естественно-монопольные, подлежащие обязательному ценовому (тарифному) регулированию ввиду того, что для обеспечения централизованного теплоснабжения необходима соответствующая протяженная инфраструктура, дублирование которой нецелесообразно, а возможности для прямой конкуренции между поставщиками тепловой энергии в большинстве случаев отсутствуют. В отличие от рынков электрической энергии, где научным сообществом признавалась целесообразность внедрения конкуренции путем выделения потенциально конкурентных и естественно-монопольных сегментов рынка, вопросу исследования целесообразности внедрения элементов конкуренции на рынках тепловой энергии не уделялось должного внимания. Предполагалось, что внедрение конкуренции на рынке тепловой энергии приводит к потере эффективности по сравнению с ситуацией естественной монополии (Демина, 2018). Однако начиная с 90-х гг. XX в. разрабатываются и реализуются новые подходы к организации и регулированию рынков тепловой энергии, предполагающие их частичную либерализацию, под которой в рамках данной статьи понимается:

- усиление роли и ответственности частного сектора в деятельности по обеспечению теплоснабжения потребителей при одновременном снижении присутствия государства на рассматриваемых рынках,
- ослабление жесткости тарифного регулирования за счет перехода к новым моделям ценообразования, предусматривающим возможность установления договорных цен в рамках определенного регулятором предельного уровня, либо полностью свободного ценообразования,
- формирование новых организационных моделей рынков тепловой энергии с задействованием механизмов конкуренции и предусматривающих предоставление доступа на рынок независимым производителям.

Концепция либерализации в инфраструктурных отраслях исходит из того, что конкуренция является наиболее эффективным инструментом регулирования взаимоотношений между хозяйствующими субъектами (Репетюк и др., 2016), а стимулы к повышению эффективности деятельности в результате действия механизмов конкуренции выше, чем при наличии прямого государственного регулирования. В том же случае, если прямая конкуренция в силу особенностей конкретных рынков невозможна, может быть использована система регулирования, имитирующая эффект конкурентного рынка путем создания эффективных стимулов снижения затрат (квазиконкуренция) (Lukosevicius, Werring, 2011). Указанные механизмы применительно к сфере теплоснабжения потенциально могут быть реализованы в следующих формах:

1) Конкуренция между централизованным и децентрализованным теплоснабжением. В долгосрочной перспективе потребители (или представляющие их интересы рыночные агенты) могут осуществить выбор между альтернативными способами обеспечения тепловой энергией, в том числе между централизованным и децентрализованным (автономным, локальным) теплоснабжением. Из этого следует, что в централизованной системе теплоснабжения (во избежание перехода потребителей к использованию собственных источников тепла) должны обеспечиваться такие условия поставки тепловой энергии, при которых потребителям будет экономически целесообразно получать тепловую энергию от централизованной системы теплоснабжения. На этом базируется применение при ценообразовании в сфере теплоснабжения метода регулирования предельной цены, определяемой исходя из стоимости теплоснабжения от альтернативного централизованному теплоснабжению источника тепла с наиболее эффективной технологией производства тепловой энергии (электроотопление, автономная котельная), предполагающего поставку тепловой энергии по свободным (договорным) ценам, не превышающим установленное предельное уровня. Подобный метод ценообразования должен быть реализован при соблюдении двух условий: альтернативные варианты теплоснабжения должны быть физически доступны, и стоимость перехода к альтернативной системе теплоснабжения должна быть достаточно низкой (Söderholm, Warell, 2011).

2) Конкуренция между производителями тепловой энергии. Деятельность по производству тепла на локальных рынках тепловой энергии, образуемых в рамках централизованных систем теплоснабжения, может быть как монопольной (осуществляться одним производителем), так и конкурентной (осуществляться двумя и более производителями тепловой энергии). Возможности конкуренции между производителями тепловой энергии появляются в случае организационного/юридического разделения вертикально интегрированных поставщиков тепловой энергии с выделением естественно-монопольного сегмента системы централизованного теплоснабжения (магистральные и разводящие тепловые сети) и потенциально-конкурентного сегмента (производство тепловой энергии) либо предоставления доступа к сети независимым производителям тепла без вертикального разделения теплоснабжающей организации. Конкуренция между производителями тепловой энергии в той или иной форме может осуществляться в крупных системах централизованного теплоснабжения при наличии нескольких (включая независимых) производителей тепла.

3) Конкуренция за право входа на рынок (конкуренция по Демсетцу) (Demsetz, 1968), которая применительно к теплоснабжению может быть реализована в форме торгов за право концессии. В этом случае принадлежащий муниципалитету имущественный комплекс системы централизованного теплоснабжения передается отобранной на конкурсной основе

коммерческой организации, предложившей наилучшие условия организации теплоснабжения, которая в течение определенного долгосрочного периода концессии обеспечивает его эксплуатацию, модернизацию и развитие, осуществляя теплоснабжение потребителей в условиях естественной монополии и реализуя принятые на себя обязательства.

4) Квазиконкуренция на основе стимулирующего регулирования с использованием механизмов бенчмаркинга, предполагающая установление тарифов на тепловую энергию (либо тарифов на услуги по передаче тепловой энергии) на основе системы эталонов, соответствующих уровню затрат наиболее эффективных аналогичных предприятий отрасли (ярдстик-конкуренция) (Богачкова, 2007).

В целом современные теоретические концепции и подходы к организации и регулированию рынков тепловой энергии сводятся к следующему:

- необходимость функционирования теплоснабжающих организаций исключительно в качестве естественной монополии и в условиях жесткого государственного регулирования более не рассматривается в качестве аксиомы;
- в крупных системах теплоснабжения городских агломераций признается целесообразность разделения вертикально интегрированных теплоснабжающих компаний по видам деятельности (с обособлением деятельности по передаче и распределению тепловой энергии как естественно-монопольного компонента) и допуском на рынок (в той или иной форме) независимых производителей тепловой энергии (третьих сторон);
- потенциальная возможность конкуренции между централизованным теплоснабжением и альтернативными источниками тепла является дополнительным аргументом в пользу либерализации отношений на рынках тепловой энергии;
- признается необходимость совершенствования методов и инструментов регулирования теплоснабжающих организаций, в том числе введения стимулирующего регулирования, установления предельного уровня цены (исходя из стоимости теплоснабжения от наиболее эффективных альтернативных источников тепла), а также отказа от ценового регулирования с сохранением антимонопольного контроля и установлением обязательных требований к теплоснабжающим организациям в части качества обслуживания и надежности поставок, энергосбережения и экологичности;
- оптимальная структура рынка и механизмы регулирования взаимоотношений между его участниками определяются особенностями структуры рынка на конкретной территории с учетом того, что в значительной части сегментов рынка возможно внедрение элементов конкуренции (конкуренция с альтернативными источниками теплоснабжения, прямая конкуренция между производи-

телями, конкуренция за право входа на рынок, квазиконкуренция в рамках регулирования на основе эталонов);

- признается важность усиления роли частного капитала в сфере теплоснабжения, приватизации государственных/муниципальных теплоэнергетических активов либо их передачи частным операторам на условиях аренды (концессии), совершенствования регулирования в целях привлечения частных инвестиций;
- система взаимоотношений между участниками рынка не должна использоваться в качестве инструмента социальной поддержки отдельных категорий потребителей, в том числе за счет перекрестного субсидирования и дотаций поставщикам, указанная поддержка должна предоставляться на адресной основе исключительно нуждающимся в ней потребителям за счет бюджетного финансирования.

Таким образом, современные тенденции развития отношений в сфере теплоснабжения как в Российской Федерации, так и в зарубежных странах базируются на положениях теоретических исследований, обосновывающих необходимость дерегулирования и трансформации моделей рынков тепловой энергии от естественно-монопольных к рыночным.

Методы и данные

Исследование первых результатов и тарифных последствий либерализации отношений в сфере теплоснабжения в Российской Федерации включало следующие аналитические и расчетные процедуры:

- выявление особенностей либерализации отношений в сфере теплоснабжения, предусмотренных нормативно-правовой базой;
- оценка предварительных результатов реализованных мер по либерализации отношений в сфере теплоснабжения, в том числе тарифных последствий перехода к ценообразованию по методу «альтернативной котельной» в тех муниципальных образованиях Российской Федерации, которые в числе первых были отнесены к ценовым зонам теплоснабжения;
- формирование предложений и рекомендаций, направленных на совершенствование практического применения метода «альтернативной котельной».

При оценке тарифных последствий перехода к ценообразованию на основе «альтернативной котельной» проверялась гипотеза о том, что внедрение данного метода ценообразования потенциально влечет за собой существенное увеличение цены (тарифа) на тепловую энергию для потребителей, однако указанный рост может быть сглажен за счет применения предусмотренных законодательством графиков поэтапного равномерного доведения предельного уровня цены до уровня «альтернативной

котельной» и добровольно принятых едиными теплоснабжающими организациями обязательств по ограничению роста цен на тепловую энергию для потребителей.

Эмпирическая база исследования включала сведения о ценах (тарифах) на тепловую энергию на второе полугодие 2021 г. единых теплоснабжающих организаций (по наиболее крупным СЦТ), осуществляющих деятельность в муниципальных образованиях, отнесенных Правительством РФ к ценовым зонам теплоснабжения, в которых на момент проведения исследования завершился переходный период (период со дня вступления в силу решения об отнесении к ценовой зоне теплоснабжения до дня вступления в силу решения об утверждении предельного уровня цены на тепловую энергию), включая:

- утвержденные органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов цены (тарифы) на тепловую энергию (мощность), установленные до окончания переходного периода в ценовых зонах теплоснабжения (с применением одного из методов тарифного регулирования: метода долгосрочной индексации либо метода доходности инвестированного капитала);
- утвержденные органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов индикативные предельные уровни цены на тепловую энергию (мощность);
- утвержденные органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов предельные уровни цены на тепловую энергию (мощность);
- цены на тепловую энергию (мощность), применяемые ЕТО в рамках утвержденных предельных уровней;
- ограничения в отношении изменения цен, предусмотренные графиками поэтапного равномерного доведения предельного уровня цены на тепловую энергию (мощность) до уровня «альтернативной котельной», утвержденными высшими должностными лицами субъектов Российской Федерации, а также определенные соглашениями об исполнении схем теплоснабжения, заключенными между органами местного самоуправления и ЕТО.

Для количественной оценки изменения цен (тарифов) вследствие перехода к ценообразованию с применением метода «альтернативной котельной» по наиболее крупным СЦТ в муниципальных образованиях, отнесенных к ценовым зонам теплоснабжения с завершившимся переходным периодом, автором на основе вышеперечисленных эмпирических данных определены следующие показатели:

- фактический прирост цены (тарифа) вследствие перехода к регулированию с использованием метода «альтернативной котельной»

(отношение фактически применяемой договорной цены на тепловую энергию во втором полугодии 2021 г. к регулируемому тарифу на тепловую энергию, который имел бы место в тот же период при продолжении регулирования на основе прежней методологии), отражающий фактический прирост цены на тепловую энергию для потребителей в результате перехода к ценообразованию по методу «альтернативной котельной»;

- потенциальный прирост цены (тарифа) вследствие перехода к регулированию с использованием метода «альтернативной котельной» (отношение индикативного предельного уровня цены, утвержденного регулирующим органом, к регулируемому тарифу на тепловую энергию, который имел бы место в тот же период при продолжении регулирования на основе прежней методологии), отражающий потенциально возможный рост цены на тепловую энергию в долгосрочной перспективе.

Совершенствование системы отношений в сфере теплоснабжения в Российской Федерации

В настоящее время государственная политика в сфере теплоснабжения в Российской Федерации направлена на отказ от прямого участия государства и муниципальных образований в текущей деятельности в сфере теплоснабжения с передачей соответствующих функций частному бизнесу при сохранении за органами местного самоуправления функций долгосрочного планирования и контроля за достижением хозяйствующими субъектами целевых показателей и реализацией инвестиционных программ. Указом Президента РФ от 21.12.2017 № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» в качестве одного из основополагающих принципов государственной политики по развитию конкуренции определено сокращение доли хозяйствующих субъектов, учреждаемых или контролируемых государством или муниципальными образованиями, в общем количестве хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на товарных рынках. Данным указом утвержден Национальный план развития конкуренции в Российской Федерации на 2018–2020 гг., согласно которому в качестве ожидаемых результатов развития конкуренции в сферах жилищно-коммунального хозяйства, в том числе в сфере теплоснабжения, определено сокращение в субъекте Российской Федерации доли полезного отпуска ресурсов, реализуемых государственными и муниципальными унитарными предприятиями, в общем объеме таких ресурсов, реализуемых в субъекте Российской Федерации, в сфере теплоснабжения — до 20% в 2019 г. и до 10% в 2020 г.

Определенный Национальным планом развития конкуренции в Российской Федерации на 2018–2020 гг. целевой показатель указанной доли (менее 10%) достигнут, по данным ФАС России, в 43 субъектах Российской Федерации (ФАС России..., 2021), что составляет 50,6% от общего количества субъектов. При этом в целом за период с 2016 по 2021 г. сокращение доли отпуска ГУП/МУП в общем объеме полезного отпуска имело место в 42 субъектах Российской Федерации (49,4% от общего количества субъектов). Доля государственных и муниципальных предприятий в общем объеме полезного отпуска тепловой энергии и теплоносителя в наибольшей степени была снижена в г. Москва, Липецкой области, Новгородской области, Республике Татарстан, Республике Калмыкия, Ямало-Ненецком автономном округе и составляет в указанных субъектах Российской Федерации менее 1%. Таким образом, наблюдается тенденция увеличения доли услуг отопления и горячего водоснабжения, оказываемых частными компаниями.

Также следует отметить активную реализацию проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере теплоснабжения (преимущественно на основе концессионных соглашений, обеспечивающих привлечение частных инвестиций в сферу теплоснабжения (по состоянию на конец 2019 г. в сфере теплоснабжения было реализовано 1476 проектов (включая 8 комплексных проектов в сфере водо- и теплоснабжения) с общим объемом финансирования 193,3 млрд. руб. (ГЧП..., 2019).

Основными предусмотренными законодательством инструментами реализации государственной политики, направленной на либерализацию отношений в сфере теплоснабжения в Российской Федерации, до недавнего времени являлись:

- прекращение тарифного регулирования в отношении отдельных видов товаров (услуг) в сфере теплоснабжения (поставка тепловой энергии с использованием теплоносителя в виде пара, поставка теплоносителя в виде пара, поставка тепловой энергии на коллекторах при отсутствии субабонентов), а также введение возможности заключения долгосрочных соглашений о поставках тепловой энергии по свободным ценам в отношении объектов потребления, введенных после 01.01.2010, и при реализации проектов увеличения мощности источника тепловой энергии или тепловой сети за счет нетарифных и внебюджетных источников;
- введение условий отмены регулирования тарифов в сфере теплоснабжения (не применяется в отношении территорий, отнесенных к ценовым зонам теплоснабжения), осуществляемой при возможности осуществления в пределах отдельной системы теплоснабжения экономически оправданного перехода из состояния рынка. Однако на практике предусмотренная законодательством возможность отмены регулирования не получила широкого рас-

пространения и (согласно базе региональных нормативных актов, представленных в базе регионального законодательства справочно-правовой системы «Консультант») применялась лишь дважды (Постановление региональной тарифной комиссии Ставропольского края от 10.07.2014 № 36/3, Распоряжение комитета по тарифам и ценовой политике Ленинградской области от 18.06.2013 № 108-р).

Новый импульс процесс либерализации отношений в теплоснабжении получил с принятием нормативной базы, определяющей конфигурацию новой (целевой) модели рынка тепловой энергии¹, ключевыми составляющими которой являются:

- введение понятия «ценовые зоны теплоснабжения», на территории которых цены на тепловую энергию не регулируются и устанавливаются на договорной основе на уровне, не превышающем утвержденный предельный уровень цены, определяемый на основе метода «альтернативной котельной» (исходя из расчетной стоимости теплоснабжения от наиболее эффективного альтернативного источника тепловой энергии);
- расширение функционала и сферы ответственности ЕТО, которые становятся субъектом, несущим всю полноту ответственности за качество и надежность теплоснабжения потребителей и развитие централизованных систем теплоснабжения в рамках утвержденной схемы, имея для этого необходимые ресурсы, в том числе выполняют функцию единого закупщика тепловой энергии и услуг по ее передаче.

Переход к новой модели рынка тепловой энергии в Российской Федерации соответствует основным мировым тенденциям развития рынков тепловой энергии, заключающимся в частичной либерализации отрасли, отказе от жесткого регулирования цен (тарифов) на тепловую энергию и реконфигурации структуры рынков тепловой энергии с внедрением элементов конкуренции и усилением роли частного капитала.

Сферы ответственности отдельных субъектов в рамках новой (целевой) модели рынка тепловой энергии показаны в табл. 1.

¹ Федеральный закон от 29.07.2017 № 279-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О теплоснабжении» и отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам совершенствования системы отношений в сфере теплоснабжения», Распоряжение Правительства РФ от 29.11.2017 № 2655-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по внедрению целевой модели рынка тепловой энергии».

**Сферы ответственности субъектов в целевой модели
рынка тепловой энергии**

№ п/п	Субъект	Сферы ответственности
1	ЕТО	<p>Заключение договора теплоснабжения с любым обратившимся потребителем (потребители приобретают тепловую энергию только у ЕТО, в зоне ответственности которой они находятся)</p> <p>Реализация тепловой энергии потребителям по договорным ценам, не превышающим утвержденный предельный уровень</p> <p>Обеспечение надежности и качества теплоснабжения</p> <p>Техническая и коммерческая диспетчеризация (загрузка наиболее эффективных мощностей, согласование вывода из эксплуатации)</p> <p>Ответственность за разработку схемы теплоснабжения муниципального образования в своей зоне деятельности</p> <p>Исполнение инвестиционных обязательств в рамках соглашения о реализации схемы теплоснабжения (строительство, реконструкция, модернизация объектов теплоснабжения)</p> <p>Подключение к системе теплоснабжения новых потребителей (схема «одного окна»)</p>
2	Владельцы источников тепла / тепловых сетей, не относящихся к ЕТО	<p>Реализация тепловой энергии / услуг по передаче тепловой энергии ЕТО как единому закупщику по договорным ценам</p>
3	Органы местного самоуправления	<p>Утверждение схемы теплоснабжения муниципального образования</p> <p>Заключение соглашения с ЕТО об исполнении схемы теплоснабжения муниципального образования</p> <p>Контроль за реализацией мероприятий, включенных в схему теплоснабжения муниципального образования, в том числе за исполнением инвестиционных программ, а также за соблюдением показателей качества и надежности теплоснабжения</p>
4	Потребители тепловой энергии	<p>Обеспечение договорного режима потребления тепловой энергии</p> <p>Приобретение и своевременная оплата тепловой энергии по ценам, применяемым ЕТО в рамках предельного уровня</p>

№ п/п	Субъект	Сферы ответственности
5	Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования цен (тарифов)	Установление индикативного предельного уровня цен и предельного уровня цен на тепловую энергию, поставляемую потребителям Установление цен (тарифов) на отдельные виды товаров (услуг), подлежащих регулированию в сфере теплоснабжения

Источник: составлено автором на основе положений действующей нормативно-правовой базы (Федеральный закон от 27.07.2010 № 190-ФЗ «О теплоснабжении» (ред. от 02.07.2021), Постановление Правительства РФ от 08.08.2012 № 808 «Об организации теплоснабжения в Российской Федерации и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» (ред. от 25.11.2021).

В качестве ключевых преимуществ реализации новой модели взаимоотношений между участниками рынка следует отметить:

- появление единого центра ответственности за функционирование и развитие систем централизованного теплоснабжения в лице ЕТО;
- принятие ЕТО юридически обязывающих обязательств по реализации инвестиционных программ, обеспеченных при этом наличием гарантированного денежного потока на долгосрочный период, что даст возможность удешевления привлекаемого заемного финансирования;
- предотвращение ухода потребителей из централизованной системы теплоснабжения ввиду того, что уровень цены на тепловую энергию не может превышать стоимость теплоснабжения от альтернативного источника;
- снижение уровня дифференциации цен между потребителями тепловой энергии, объективно находящимися в сходных социально-экономических, географических и климатических условиях (в том числе территориально расположенных в пределах одних и тех же либо соседних муниципальных образований / субъектов Российской Федерации), подключенных при этом к системам централизованного теплоснабжения с различной эффективностью.

В то же время избыточная рыночная власть ЕТО, полномочия которых в новой модели рынка существенно возрастают, может привести к перекосу решений, принимаемых в рамках предоставленных организации полномочий, в пользу ЕТО в ущерб остальным участникам рынка. Существуют риски использования ЕТО своего положения на рынке для недобросовестной конкуренции с другими участниками рынка, в частности, при планировании текущей и перспективной загрузки источников тепла, принадлежащих сторонним производителям, графиков вывода оборудования в ремонт, инвестиционном планировании, определении

уровня договорных цен для расчета с прочими поставщиками тепловой энергии и теплосетевыми организациями в пределах ЕТО. Для снижения указанных рисков в Федеральный закон «О теплоснабжении» были внесены необходимые дополнения (ст. 4.2. «Антимонопольное регулирование и контроль в сфере теплоснабжения» введена Федеральным законом от 29.07.2017 № 279-ФЗ).

По состоянию на 01.09.2021 Правительством Российской Федерации приняты распоряжения об отнесении к ценовым зонам теплоснабжения 29 муниципальных образований, находящихся на территории 16 субъектов Российской Федерации. При этом, согласно целевым показателям, определенным Энергетической стратегией Российской Федерации на период до 2035 г., количество регионов, внедривших модель «альтернативной котельной», должно составить 35 к 2024 г. и 65 к 2035 г. Относительно низкие темпы перехода муниципальных образований на новую модель рынка связаны, по мнению автора, с имеющимися опасениями относительно возможного увеличения цен (тарифов) для потребителей и недостаточной информированностью лиц, принимающих решения на региональном и муниципальном уровнях, об особенностях и преимуществах новой модели.

Тарифные последствия внедрения метода «альтернативной котельной» при ценообразовании на тепловую энергию

В качестве основного риска перехода от установления регулируемого тарифа к установлению предельного уровня цены на тепловую энергию с использованием метода «альтернативной котельной» рядом исследователей называется предполагаемый рост тарифов на тепловую энергию для потребителей (Стенников, Пеньковский, 2019; Гимади, 2014; Дёмина, 2017).

В то же время нормативной базой предусмотрены механизмы ограничения темпов роста цены, включая установление графиков поэтапного равномерного доведения предельного уровня цены до уровня «альтернативной котельной» и возможность добровольного принятия ЕТО дополнительных обязательств по ограничению темпов роста цены, в том числе закрепляемых в соглашениях с органами местного самоуправления об исполнении схем теплоснабжения.

В целях оценки реального фактического влияния на уровень цены на тепловую энергию перехода к новому методу ценообразования в табл. 2 сведены данные о ценах (тарифах) на тепловую энергию для потребителей, подключенных к распределительным тепловым сетям в наиболее крупных СЦТ на территориях, отнесенных к ценовым зонам муниципальных образований, где переходный период к началу 2-го полугодия 2021 г. за-

вершился и рынок тепловой энергии начал функционирование на основе новой модели. Состав данных, представленных в табл. 2, включает:

- регулируемый тариф на тепловую энергию для потребителей, получающих тепло из распределительной сети, ранее установленный на 2-е полугодие 2021 г. в рамках долгосрочного регулирования (т.е. тариф, действовавший бы в случае, если бы переход к новой модели ценообразования не был осуществлен);
- индикативный предельный уровень цены, установленный региональным органом регулирования на 2-е полугодие 2021 г. (т.е. максимальная цена на тепловую энергию, отражающая стоимость теплоснабжения от альтернативного источника, которая применялась бы в случае отсутствия дополнительных ограничений в виде графика поэтапного равномерного доведения предельной цены до уровня «альтернативной котельной» и добровольных обязательств единых теплоснабжающих организаций, закрепленных в соглашениях об исполнении схем теплоснабжения);
- предельный уровень цены, установленный региональным органом регулирования на 2-е полугодие 2021 г. с учетом графика поэтапного равномерного доведения предельной цены до уровня «альтернативной котельной»;
- договорная (свободная) цена на тепловую энергию для потребителей, применяющаяся едиными теплоснабжающими организациями.

Таблица 2

**Сведения о ценах (тарифы) на тепловую энергию на 2-е полугодие 2021 г.,
поставляемую потребителям в крупнейших СЦТ
в муниципальных образованиях, отнесенных к ценовым зонам
теплоснабжения с завершенным переходным периодом,
руб./ГКал (без НДС)**

Муниципальное образование	ЕТО в крупнейшей СЦТ ценовой зоны	Регулируемый тариф	Индикативный предельный уровень цены	Предельный уровень цены	Договорная цена
г. Рубцовск, Алтайский край	АО «Рубцовский теплоэнергетический комплекс» (группа «СГК»)	1895,9	2244,47	2021,47	1888,69
р.п. Линево, Новосибирская область	ООО «СибТЭК»	1253,97	1524,91	1396,66	1 288,41

Муниципальное образование	ЕТО в крупнейшей СЦТ ценовой зоны	Регулируемый тариф	Индикативный предельный уровень цены	Предельный уровень цены	Договорная цена
г. Барнаул, Алтайский край	АО «Барнаульская генерация» (группа «СГК»)	1705,92	2 131,71	1761,61	1754,53
г. Ульяновск, Ульяновская область	ПАО «Т Плюс» (филиал «Ульяновский»)	1303,70	1543,23	1397,79	1395,43
г. Оренбург, Оренбургская область	ПАО «Т Плюс» (филиал «Оренбургский»)	1247,03	1556,52	1373,63	1320,02
г. Канск, Красноярский край	АО «Канская ТЭЦ» (группа «СГК»)	1495,09	2 029,54	1608,46	1608,46
г. Красноярск, Красноярский край	«Енисейская ТГК (ТГК-13)» (группа «СГК»)	1522,18	2 116,38	1571,53	1554,52
г. Самара, Самарская область	АО «Предприятие тепловых сетей» (группа «Т Плюс»)	1538,00	1675,71	1594,44	1544,08
г. Владимир, Владимирская область	АО «Владимирские коммунальные системы» (группа «Т Плюс»)	1127,89	1579,67	1076,83	1134,98
г. Новокуйбышевск, Самарская область	ПАО «Т Плюс» (филиал «Самарский»)	1242,00	1638,39	1347,9	1329,12
г. Медногорск, Оренбургская область	ПАО «Т Плюс» (филиал «Оренбургский»)	1220,26	1518,46	1287,65	1243,8
г. Новочебоксарск, Чувашская Республика	ПАО «Т Плюс» (филиал «Марий Эл и Чувашия»)	1352,28	1506,24	1442,19	1361,67
г. Пенза, Пензенская область	ПАО «Т Плюс» (филиал «Мордовский»)	1549,37	1566,73	1566,73	1566,73

Источник: официальные интернет-сайты органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов, официальные интернет-сайты единых теплоснабжающих организаций.

Соотношение цен (тарифов) на тепловую энергию на 2-е полугодие 2021 г. в крупнейших СЦТ в ценовых зонах теплоснабжения с завершённым переходным периодом показано на рис. 1.

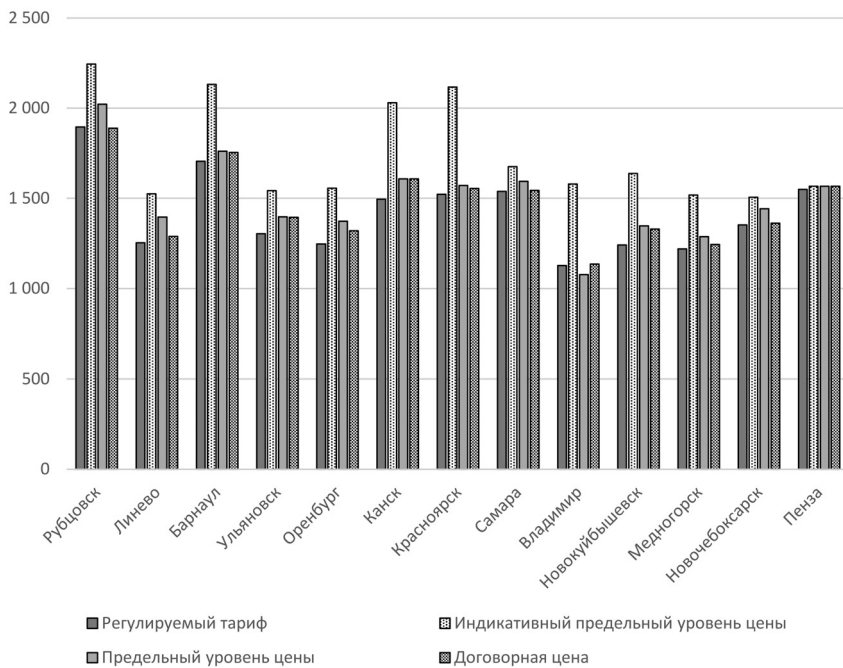


Рис. 1. Цены (тарифы) на тепловую энергию на 2-е полугодие 2021 г. в крупнейших СЦТ в ценовых зонах теплоснабжения с завершённым переходным периодом, руб./Гкал (без НДС)

Источник: официальные интернет-сайты органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов, официальные интернет-сайты единых теплоснабжающих организаций.

Представленные в табл. 2 и на рис. 1 данные свидетельствуют о том, что во всех рассмотренных крупнейших СЦТ муниципальных образований, перешедших к новой модели рынка, индикативный предельный уровень цены превысил регулируемый тариф, однако введенные дополнительные ограничения позволили избежать резкого роста цены на тепловую энергию для потребителей.

На рис. 2 представлены рассчитанные значения показателей, отражающих фактический и потенциальный прирост цены (тарифа) вследствие перехода к регулированию с использованием метода «альтернативной котельной» по крупнейшим СЦТ соответствующих муниципальных образований.

Как видно из значений показателей, представленных на рис. 2 в разрезе муниципальных образований, переход к ценообразованию с применением метода «альтернативной котельной» при отсутствии дополнительных ограничений привел бы в большинстве ценовых зон теплоснабжения

к существенному росту тарифов на тепловую энергию для потребителей (потенциальный прирост цены по рассмотренным муниципалитетам находится в диапазоне от 1,1 до 40,1%, средний показатель составляет 23,1%). Однако реализованные меры по сдерживанию темпов роста тарифов, предусмотренные нормативно-правовой базой перехода к новой (целевой) модели рынка тепловой энергии, оказались достаточно эффективными, в результате чего фактический рост тарифов после перехода к новой модели ценообразования (по состоянию на 2-е полугодие 2021 г.) оказался умеренным (максимальный прирост цены составил 7,6%, средний показатель составил 3,0%).

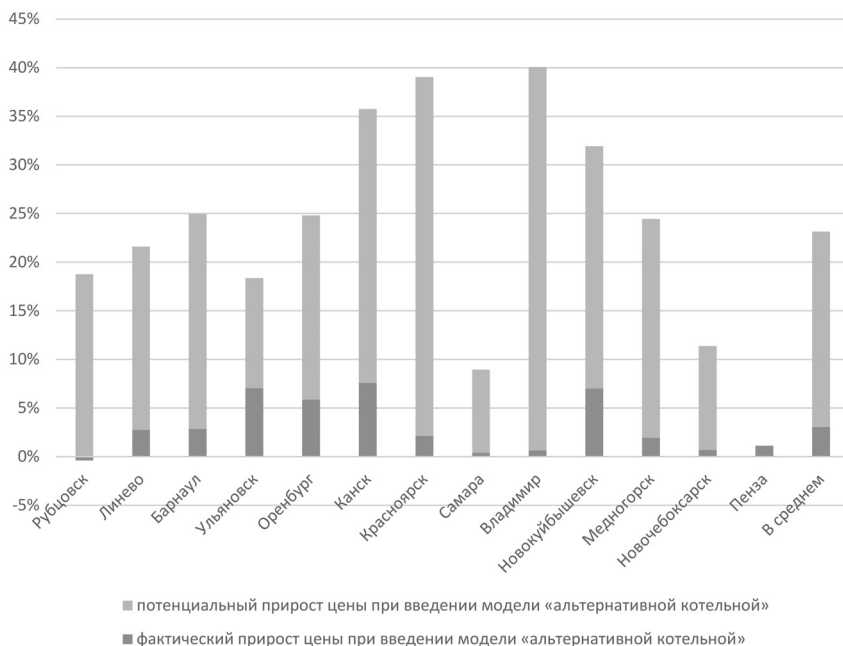


Рис. 2. Потенциальный и фактический (во 2-м полугодии 2021 г.) прирост цены (тарифа) на тепловую энергию для потребителей в крупнейших СЦТ ценовых зон теплоснабжения при переходе к регулированию с использованием метода «альтернативной котельной», %

Источник: расчет автора на основе данных органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов и ЕТО.

Предварительная оценка результатов применения метода «альтернативной котельной» в муниципальных образованиях, отнесенных к ценовым зонам теплоснабжения с завершившимся переходным периодом, показывает, что резких скачков цен на тепловую энергию для потребителей не произошло. Это было обеспечено за счет выполнения графиков поз-

тапного равномерного доведения предельного уровня цены на тепловую энергию до уровня «альтернативной котельной», утвержденных высшими должностными лицами субъектов Российской Федерации, а также добровольно принятых ЕТО обязательств по ограничению роста цен на тепловую энергию в рамках заключенных с органами местного самоуправления соглашений об исполнении схем теплоснабжения муниципальных образований, большинство из которых предусматривают непревышение ежегодных темпов роста цены на тепловую энергию уровня инфляции плюс 2–3%.

Таким образом, в ходе исследования нашла подтверждение гипотеза о том, что внедрение метода ценообразования на основе «альтернативной котельной» потенциально может повлечь за собой существенный рост цены (тарифа) на тепловую энергию для потребителей, что должно приниматься во внимание при принятии решений об отнесении территории к ценовой зоне теплоснабжения. При этом применение предусмотренных законодательством механизмов позволяет осуществить сглаживание указанного роста и не допустить резких скачков цены.

Заключение

Осуществляемый в Российской Федерации переход к новой (целевой) модели рынка тепловой энергии, предполагающей существенное расширение полномочий ЕТО и применение при ценообразовании метода «альтернативной котельной», является ключевым механизмом решения накопившихся в течение постсоветского периода системных проблем теплоэнергетики.

Анализ первых результатов перехода к новой модели рынка тепловой энергии и изменения подходов к ценообразованию показывает, что данный переход не сопровождался реализацией негативных сценариев, связанных с возможным резким повышением тарифов на тепловую энергию. Несмотря на то что для большинства крупнейших СЦТ в ценовых зонах с завершившимся переходным периодом индикативный предельный уровень цены на тепловую энергию, определенный на основе метода «альтернативной котельной», существенно превышал регулируемый тариф, предпринятые меры по ограничению темпов роста цен (тарифов) для потребителей, заключавшиеся в утверждении высшим должностным лицом субъекта Российской Федерации графика поэтапного равномерного доведения предельного уровня цены на тепловую энергию (мощность) до уровня «альтернативной котельной» и в принятии ЕТО добровольных обязательств по установлению цены на тепловую энергию ниже предельного уровня, закрепленных в соглашениях об исполнении схемы теплоснабжения между ЕТО и администрациями муниципальных образований, обеспечили умеренные темпы роста цен (тарифов) на тепловую энергию для потребителей во 2-м полугодии 2021 г.

Представляется целесообразным дальнейшее расширение состава муниципальных образований, отнесенных к ценовым зонам теплоснабжения, с распространением на них имеющегося положительного опыта по ограничению темпов роста цен (тарифов) на тепловую энергию и осуществлением постоянного мониторинга тарифных последствий перехода к новой модели рынка, реализации инвестиционных программ и достижения целевых показателей, определенных схемами теплоснабжения муниципальных образований.

Список литературы

Богачкова, Л. Ю. (2007). *Совершенствование управления отраслями российской энергетики: теоретические предпосылки, практика, моделирование*. Волгоградский государственный университет.

Бухаров, С. В. (2019). «Альтернативная котельная» как механизм решения существующих проблем теплоснабжения. *ЭКО*, 49(3), 57–65. <http://dx.doi.org/10.30680/ЕСО0131-7652-2019-3-57-65>.

Гашо, Е. Г., Пузаков, В. С., & Степанов, М. В. (2015). *Резервы и приоритеты теплоэнергоснабжения российских городов в современных условиях*. Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН.

Гимади, В. И. (2014). Реформа, которая согревает: что ожидают от преобразований в теплоснабжении. *Современная конкуренция*, 4(46), 49–64.

Национальный центр государственно-частного партнерства. (11.12.2019). *ГЧП в инфраструктуре и коммунальной сфере. Аналитический обзор*. Дата обращения 01.10.2021, <https://pppcenter.ru/upload/iblock/69c/69c99eeb8cb86ed3598d116a943d8c5c.pdf>.

Дёмина, О. В. (2016). Рынки тепловой энергии: тенденции пространственной организации. *Пространственная экономика*, 4, 33–60. <https://doi.org/10.14530/se.2016.4.033-060>.

Дёмина, О. В. (2017). Регулирование теплоэнергетики в России: реакция локальных рынков. *Пространственная экономика*, 3, 62–82. <https://doi.org/10.14530/se.2017.3.062-082>.

Дёмина, О. В. (2018). Эволюция подходов к регулированию рынка тепловой энергии. *Журнал экономической теории*, 15(3), 496–506. <https://doi.org/10.31063/2073-6517/2018.15-3.15>.

Зябкин, А. С. (2011). Рынок тепловой энергии и его специфика в классических и современных концепциях рыночных отношений. *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*, 3(16), 131–136.

Лисин, Е. М. (2018). *Методологические аспекты обеспечения энергетической безопасности на территориальном уровне в условиях либерализации и глобализации энергетики: монография*. МЭИ.

Маневич, Ю. В. (2020). Альтернативная котельная — новая форма для инвестиций в теплоснабжение. *Энергетическая политика*, 5, 52–61.

Матияшук, С. В. (2010). Возникновение и развитие рынка тепловой энергии в России. *Федерализм*, 3, 99–106.

Некрасов, А. С., Синяк, Ю. В., & Воронина, С. А. (2011). Современное состояние и перспективы развития теплоснабжения в России (Eds.). *Перспективы развития те-*

плоснабжения России, 2(125), 37–54. Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН.

Пимениди, К. (2014). «Альтернативная котельная» — единственный или альтернативный вариант? *Энергетика и право*, 3, 13–17.

Репетюк, С. В., Мозговая, О. О., & Файн, Б. И. (2016). Регулирование деятельности по технологическому присоединению потребителей к электрическим сетям: российский и мировой опыт. *Экономическая политика*, 1, 61–78. <https://doi.org/10.18288/1994-5124-2016-1-05>

Стенников, В. А., & Пеньковский, А. В. (2019). Проблемы российского теплоснабжения и пути их решения. *ЭКО*, 49(9), 48–69. <https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2019-9-48-69>

ФАС России (н. д.). *Материалы о динамике достижения регионами показателей развития конкуренции по состоянию на 02.07.2021*. Дата обращения 30.09.2021, <https://fas.gov.ru/documents/687827>

Demsetz, H. (1968). Why Regulate Utilities? *Journal of Law and Economics*, 55–65.

Li, H., Sun, Q., & Zhang, Qi et al. (2015). A review of the pricing mechanisms for district heating systems. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 42, 55–56.

Lukosevicius, V., & Werring, L. (2011). *Regulatory Implication of district heating*. Retrieved September 30, 2021, from http://www.inogate.org/documents/DH%20regulation_textbook_FINAL_eng.pdf.

Söderholm, P., & Warell, L. (2011). Market opening and third party access in district heating networks. *Energy Policy*, 39(2), 742–752. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2010.10.048>

References

Bogachkova, L. Yu. (2007). *Improving the management of Russian energy industries: theoretical background, practice, modeling*. Volgograd State University.

Bukharov, S. V. (2019). Alternative Boiler as a Mechanism for Solving Existing Problems of Heat Supply. *ECO Journal*, 49(3), 57–65. <http://dx.doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2019-3-57-65>.

Gasho, E. G., Puzakov, V. S., & Stepanov, M. V. (2015). *Reserves and priorities of heat and power supply of Russian cities in modern conditions*. ECFOR.

Gimadi, V. I. (2014). The reform that warms: what is expected from the transformations in heat supply. *Journal of Modern Competition*, 4(46), 49–64.

National PPP Center. (11.12.2019). *PPP in infrastructure and utilities. Analytical review*. Retrieved October 1, 2021, from <https://pppcenter.ru/upload/iblock/69c/69c99eeb8cb86ed3598d116a943d8c5c.pdf>.

Dyomina, O. V. (2016). Heat energy markets: Spatial organization trends. *Spatial Economics*, 4, 33–60. <https://doi.org/10.14530/se.2016.4.033-060>.

Dyomina, O. V. (2017). The district heating regulation in Russia: Local markets' reaction. *Spatial Economics*, 3, 62 — 82. <https://doi.org/10.14530/se.2017.3.062-082>.

Dyomina, O. V. (2018). Evolution of Approaches to Heat Energy Market Regulation. *The Journal of Economic Theory*, 15(3), 496–506. <https://doi.org/10.31063/2073-6517/2018.15-3.15>.

Zyabkin, A. S. (2011). The heat energy market and its specificity in the classical and modern concepts of the market relations. *Business. Education. Law. Volgograd Business Institute*, 3(16), 131–136.

Lisin, E. M. (2018). *Methodological aspects of ensuring energy security at the territorial level in the conditions of liberalization and globalization of energy: monograph*. MPEI.

Manevich, Yu. V. (2020). Alternative boiler station — a new form for investments in heat supply. *Energy policy*, 5, 52–61.

Matiyashchuk, S. V. (2010). The emergence and development of the thermal energy market in Russia. *Federalism*, 3, 99–106.

Nekrasov, A. S., Sinyak, Yu. V., & Voronina, S. A. (2011). The current state and prospects for the development of heat supply in Russia (eds.). *Prospects for the development of heat supply in Russia*. 2(125), 37–54. ECFOR.

Pimenidi, K. (2014). «Alternative boiler room» — the only or alternative option? *Energy and law*, 3, 13–17.

Repetyuk, S. V., Mozgovaya, O. O., & Fayn, B. I. (2016). Distribution Electricity Network Connection Activities: Practice of Regulation in Russian Federation and Other Countries. *Ekonomicheskaya Politika*, 1, 61–78. <https://doi.org/10.18288/1994-5124-2016-1-05>

Stennikov, V. A., & Penkovskii, A. V. (2019). Problems of the Russian Heat Supply and Ways of Solving them. *ECO Journal*, 49(9), 48–69. <https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2019-9-48-69>

FAS of Russia (n.d.). *Materials on the dynamics of achievement of competition development indicators by regions as of July 2, 2021*. Retrieved September 30, 2021, from <https://fas.gov.ru/documents/687827>

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Е. И. Марковская¹

НИУ «Высшая школа экономики»
(Санкт-Петербург, Россия)

Р. В. Тлостанов²

НИУ «Высшая школа экономики» / Weconn Ltd
(Санкт-Петербург, Россия)

УДК 336.647/336.648

JEL G32

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР

В данном исследовании разработан алгоритм, который позволяет оценить кредитоспособность заемщика-сельхозпредприятия. Он состоит из скоринговой модели и нормативных значений коэффициентов, включенных в модель. Отраслевая модель основана на панельных данных 99 компаний, 39 из которых обанкротились в период с 2011 по 2020 гг. Нормативная база составлена на основе анализа наиболее устойчивых предприятий в отрасли, а также банкротов. Для анализа кредитоспособности предприятий проанализированы 11 показателей, используемых АО «Россельхозбанк». С помощью корреляционного анализа и других эконометрических тестов из 11 были отобраны 5 оптимальных коэффициентов и построена скоринговая модель. Общая точность оценки кредитоспособности оказалась высокой и составила 86,1%. Скоринговая модель верно верифицировала 85% компаний-небанкротов и 87,2% банкротов.

Ключевые слова: оценка кредитоспособности, оценка вероятности наступления банкротства, производители зерновых культур.

Цитировать статью: Марковская, Е. И., & Тлостанов, Р. В. (2022). Особенности оценки кредитоспособности российских производителей зерновых культур. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, (1), 52–78. <https://doi.org/10.38050/01300105202213>.

¹ Марковская Елизавета Игоревна — к.э.н., доцент департамента финансов, НИУ «Высшая школа экономики»; e-mail: emarkovskaya@hse.ru, ORCID: 0000-0001-9692-2744.

² Тлостанов Руслан Владимирович — Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», менеджер ВЭД, Weconn Ltd; e-mail: ruslan.t@weconn.eu, ORCID: 0000-0003-4968-7942.

E. I. Markovskaya
HSE University (Saint-Petersburg, Russia)

R. V. Tlostanov
HSE University / Weconn Ltd (Saint-Petersburg, Russia)
JEL: G11, G31, G32

ASSESSING THE CREDITWORTHINESS OF RUSSIA'S GRAIN PRODUCERS

This study develops an algorithm that allows one to assess the creditworthiness of a borrower — an agricultural enterprise. It incorporates a scoring model and coefficients' standard values included in the model. The industry model is based on panel data from 99 companies, 39 of which went bankrupt between 2011 and 2020. The regulatory framework is compiled on the basis of the analysis of the most resilient enterprises in the industry, as well as bankrupts. To analyze the creditworthiness of enterprises, the authors analyzed 11 indicators used by JSC Rosselkhozbank. Using correlation analysis and other econometric tests, 5 optimal coefficients were selected out of 11 and a scoring model was built. The overall accuracy of the credit rating was high and amounted to 86.1%. The scoring model verified correctly 85% of non-bankrupt companies and 87.2% of bankrupts.

Keywords: assessment of creditworthiness, assessment of the probability of bankruptcy, grain producers.

To cite this document: Markovskaya, E. I., & Tlostanov, R. V. (2022). Peculiarities of creditworthiness assessment of Russian grain producers. *Moscow University Economic Bulletin*, (1), 52–78. <https://doi.org/10.38050/01300105202213>.

Особенности кредитования предприятий сельскохозяйственной отрасли

Общая характеристика состояния сельскохозяйственной отрасли. Сельское хозяйство состоит из двух секторов: животноводства и растениеводства. Главной функцией сельского хозяйства является гарантия продовольственной безопасности страны, обеспечение населения жизненно важными продуктами питания (Матушевская, Очередникова, 2019).

На долю сельского хозяйства приходится около 4% российского внутреннего валового продукта. За последние годы в России наблюдается рост производства продукции сельского хозяйства¹.

¹ rosstat.gov.ru

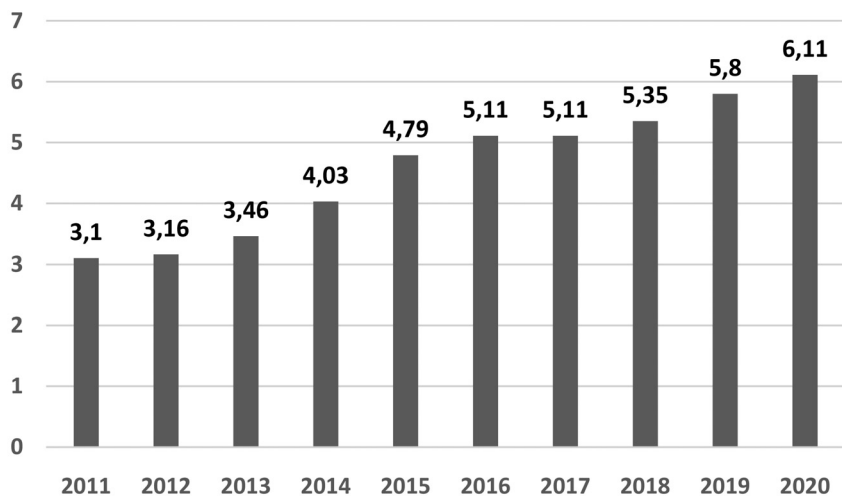


Рис. 1. Темпы роста продукции сельскохозяйственных компаний за 10 лет в фактически действовавших ценах, млрд руб.

Источник: составлено на основе (Росстат, 2020).

Из рис. 1 видно, что темпы роста продукции сельскохозяйственных компаний за 10 лет в фактически действовавших ценах увеличивались. В период 2016–2018 гг. отмечалось замедление темпов роста производства и ускорение темпов в 2019–2020 гг.

По оценкам британской консалтинговой компании Deloitte, ускорение темпов производства сельхозпродукции в 2019 г. связано с влиянием таких факторов, как: государственная поддержка, стабильность законодательной и регулятивной политики, повышение производственного потенциала, повышение качества персонала, доступность финансовых источников, снижение стоимости топлива, сокращение затрат¹.

По данным Росстата, в 2020 г. наша страна заняла 19-е место в рейтинге основных мировых экспортеров продовольствия на внешние рынки (rosstat.gov.ru). По опросам консалтинговой компании Deloitte, в 2019 г. около 36% компаний, производящих сельхозпродукцию, участвуют в экспорте. По данным Федеральной таможенной службы (ФТС), в 2000 г. экспорт продовольствия России составлял 1,3 млрд долл., в 2010 г. — 8,1 млрд долл., в 2020 г. — 28,3 млрд долл. (rosstat.gov.ru). На рис. 2 представлена структура экспорта сельхозпродукции России в 2020 г.

¹ Обзор рынка сельского хозяйства — 2019. М., 2019. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/consumer-business/russian/obzor-rynka-selskogo-hozyajstva-2019.pdf>

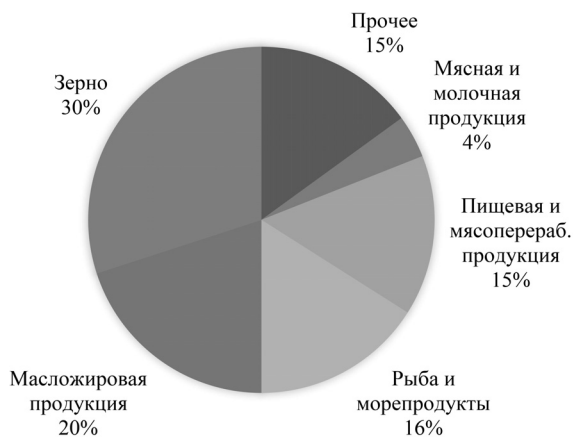


Рис. 2. Структура экспорта сельхозпродукции России в 2020 году
 Источник: составлено авторами на основе данных (Росстат, 2020).

Из рис. 2 видно, что основной экспортной продукцией РФ в 2020 г. стали зерно, продукция масложировой отрасли, рыба и морепродукты.

По данным первой Всероссийской сельскохозяйственной переписи, проведенной в 2016 г. и опубликованной Росстатом, количество сельскохозяйственных организаций в России с 2006 по 2016 г. сократилось на 40% с 59,9 до 36,2 тыс. Причины этому могут быть разные, от изменения форм собственности, до банкротства¹.

Специалисты консалтинговой компании Deloitte при анализе бухгалтерской отчетности более чем 22 000 компаний с годовой выручкой более 1 млн руб. в период 2015–2018 гг. отмечали снижение прибыльности сельхозпредприятий со стабилизацией финансовых показателей в 2018 г.² По данным исследования, в течение 2016 и 2017 гг. рост затрат (в среднем на 11,8%) предприятий опережал рост выручки (в среднем на 10,5%), снижалась рентабельность отрасли, рентабельность по прибыли до налогообложения и операционная маржа. Ситуация стабилизировалась в течение 2018 г., и отрасль показала хоть и небольшую, но положительную динамику. Субсидии в 2015–2018 гг. продолжали оказывать существенное влияние на чистую прибыль компаний АПК (от 50 до 65%).

Пандемия COVID-19 в 2020 г. сильно повлияла на сельское хозяйство в России. Девальвация отечественной валюты и, как следствие, рост сто-

¹ <https://www.agroinvestor.ru>

² Обзор рынка сельского хозяйства — 2019. М., 2019. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/consumer-business/russian/obzor-rynka-selskogo-hozyajstva-2019.pdf>

имости импортных товаров привели к увеличению издержек сельхозпредприятий¹. Однако зависимость от импортных составляющих больше выражена в животноводстве. На растениеводство пандемия оказала меньшее влияние, так как данная подотрасль сельского хозяйства является преимущественно экспортно ориентированной. Падение национальной валюты, наоборот, стимулировало рост экспорта продукции АПК. В 2020 г. самый большой (более чем в 1,5 раза) рост экспорта был отмечен в мясной и молочной продукции. В этот период на треть увеличились продажи в масложировой отрасли, пищевой и перерабатывающей промышленности, а также зерновом комплексе приблизительно на 10%. Таким образом, в условиях пандемии АПК стал одной из отраслей экономики, которая смогла улучшить свои позиции на рынке.

По оценкам Минэкономразвития, в ближайшие 10 лет динамика постепенного роста производства АПК сохранится². К 2036 г. рост сельхозпроизводства увеличится в два раза по сравнению с 2018 г. При этом рост пищевой промышленности увеличится в 2 раза. Основными факторами, которые будут определять положительную динамику развития АПК в России, в ближайшие годы являются:

- повышение спроса на продукцию АПК за счет роста доходов населения;
- внедрение современных средств защиты растений от болезней, а также способов мелиорации и обработки земель для повышения урожайности;
- выведение новых культур, более устойчивых к вредителям;
- модернизация машинного парка;
- улучшение условий хранения урожая;
- повышение доступности мер государственной поддержки.

Анализ сектора производства зерна и зернобобовых культур

Производство зерна (пшеница, ячмень, овес, кукуруза, просо, гречиха) и зернобобовых культур составляет основу АПК России и является наиболее крупной подотраслью сельского хозяйства. По оценкам Правительства РФ, большая часть вложенных средств в производство зерна окупилась. Рентабельность в 2018 г. составила 25,5%, что примерно на 10% выше, чем годом ранее³.

Валовой сбор зерна и зернобобовых культур в 2020 г. составил 133,4 млн тонн, что примерно на 12% больше, чем в предыдущем году (рис. 3).

¹ <https://abireg.ru/newsitem/83994/>

² www.economy.gov.ru

³ static.government.ru

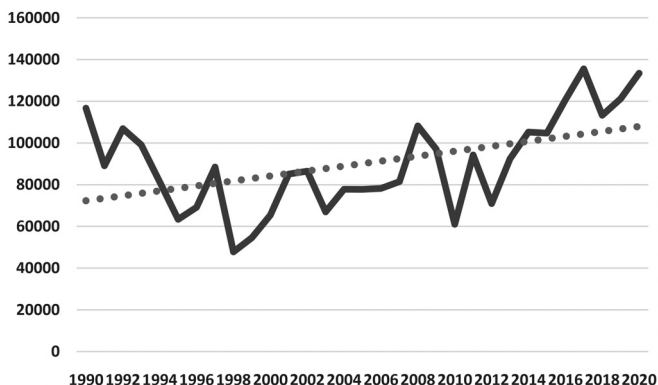


Рис. 3. Динамика валового сбора зерновых и зернобобовых культур, тыс. тонн
 Источник: составлено авторами на основе данных (Росстат, 2020).

Из рис. 3. видно, что за последние 30 лет рост производства зерна в России увеличился с 116,6 тыс. тонн в 1990 г. до 133,4 тыс. тонн в 2020 г. Минимальный уровень наблюдался в 1998 году (47,7 тыс. тонн), а максимальный в 2017 г. (135,5 тыс. тонн). Важно отметить, что если до 2019 г. этот показатель демонстрировал ежегодное увеличение, то в прошлом году было зафиксировано снижение на 5,1% (121,2 тыс. тонн), что, вероятнее всего, было связано с сокращением уборочных площадей и снижением урожайности в ряде регионов страны из-за неблагоприятных погодных условий.

На рис. 4 представлена динамика реализации зерновых и зернобобовых культур внутри страны и за рубежом за период 2008–2020 гг.

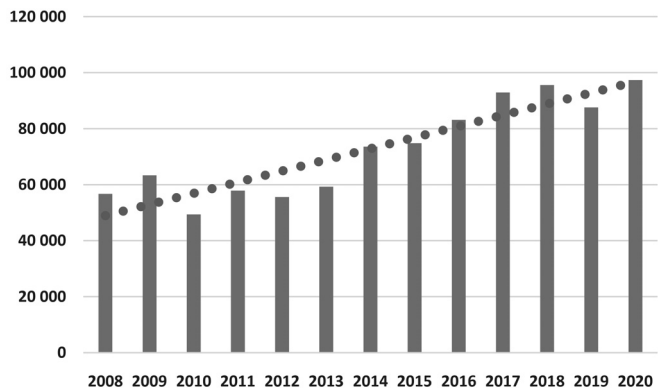


Рис. 4. Динамика реализации зерновых и зернобобовых культур внутри страны и за рубежом в период 2008–2020 гг., тыс. тонн
 Источник: составлено авторами на основе данных (Росстат, 2020).

Из рис. 4 видно, что на протяжении последних 12 лет наблюдается рост объемов реализации российского зерна. Пик реализованных объемов приходится на 2017–2020 гг.

Основной зерновой культурой, выращиваемой в России, является пшеница¹. Увеличение производства пшеницы связано с повышением урожайности и увеличением экспортного спроса. По данным ФТС, российское зерно в 2020–2021 гг. наиболее активно вывозилось в Египет (18% от всего объема экспорта), Турцию (17%), Саудовскую Аравию (7%), Бангладеш (5%) и Азербайджан (4%)².

Объемы производства, импорта, экспорта и запасов зерна на начало года за последние 20 лет представлены на рис. 5.

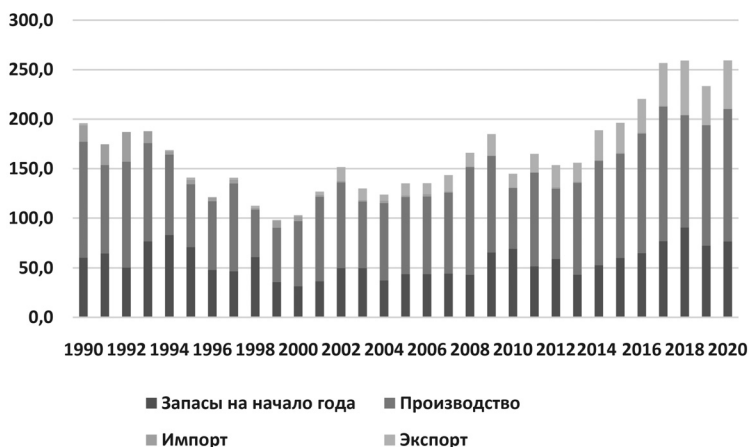


Рис. 5. Объемы производства, импорта, экспорта и хранения зерна за последние 30 лет в России, тыс. тонн

Источник: составлено авторами на основе данных (Росстат, 2020).

Из рис. 5. видно, что в 1990 г. экспорт зерна составил 2 тыс. тонн, к 2000 г. снизился до 1,3 тыс. тонн, а за последние 10 лет к 2020 г. увеличился до 48,7 тыс. тонн. На фоне роста производства и экспортного спроса импорт зерна за последние 20 лет уменьшился с 16,9 тыс. тонн до минимальных 0,4 тыс. тонн. Однако, несмотря на очень высокий экспорт, запасы зерна в России намного превышают внутренние потребности. Запасы зерна на начало года в период с 1990 по 2000 г. снизились в 2 раза до 31,6 тыс. тонн, а на протяжении последних 10 лет снова стали расти и к 2020 г. составили 76,9 тыс. тонн.

¹ rosstat.gov.ru

² Обзор рынка зерновых, www.mcx.ru

Основной причиной этому стало снижение потребления зерна внутри страны, а также недостаточный прирост темпов роста экспорта. Объемы производственного и внутреннего потребления зерна представлены на рис. 6.



Рис. 6. Производственное и внутреннее потребление зерна в России, млн тонн
 Источник: составлено авторами на основе данных (Росстат, 2020).

Из рис. 6. видно, что самые большие объемы зерна от 56 до 95 млн тонн потреблялись внутри (мука, крупа) страны в период 1990–1998 гг. После этого периода по настоящее время внутреннее потребление зерна существенно не менялось и колебалось от 40 до 53 млн тонн. За последние 20 лет производственное потребление (семена, корм скота и т. д.) зерна колебалось незначительно и снизилось на 5 млн тонн.

По оценкам Минэкономразвития, к 2036 г. прогнозируется увеличение валового сбора зерна на 31,6% до 138 млн тонн¹. Экспорт зерна составит порядка 50,5 млн тонн, что на треть превышает показатели 2018 г. Ведущими причинами ожидаемого роста производства зерна станут увеличение экспорта и внутреннего потребления. Для увеличения объемов рынка зерна потребуются модернизация этой отрасли экономики, внедрение современных технологий производства и переработки зерновых культур, а также улучшение транспортной сети. Все это связано с необходимостью увеличения объема инвестиций в отрасль. А значит, вопросы финансирования отрасли являются чрезвычайно актуальными.

Особенности кредитования сельскохозяйственных предприятий

К специфическим чертам сельскохозяйственных предприятий относят (Трушин, 2010; Логинова, 2012; Дорожкина, Суворова, 2017; Живора, 2016; Куликова, 2012):

¹ www.economy.gov.ru

- низкий показатель нормы прибыли;
- сезонность производства;
- низкий уровень обеспечения кредитов;
- недостаточное развитие инфраструктуры;
- консервативность;
- главное средство производства — земля;
- зависимость от природно-климатических условий;
- отставание в инновациях.

Особенности сельскохозяйственных предприятий определяют специфику финансово-кредитного обслуживания (Логина, 2012; Ненашева, 2015; Коляда, 2015; Дорожкина, Суворина, 2017):

- низкая доходность от кредитов;
- необходимость залога и/или страхования займа;
- субсидирование процентных ставок за счет государства.

Предприятия сельского хозяйства чаще пользуются целевыми долгосрочными кредитами.

В РФ сельское хозяйство активно поддерживает государство. Например, 5 лет назад была запущена программа льготного кредитования. У сельхозпроизводителей появилась возможность выгодно кредитоваться (по ставке 5% годовых) как на длительное время, так и на короткий период¹.

На 2020 г. Министерством сельского хозяйства РФ предусмотрен лимит субсидий в объеме 90,9 млрд руб., что на 37,3% выше, чем в 2019 г. (ранее 66,2 млрд руб.). Для льготных краткосрочных кредитов в 2020 г. предусмотрено 19,6 млрд руб., для долгосрочного кредитования — 71,3 млрд руб. Кредиты одобрены государством и выдаются для развития производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции².

По данным АО «Россельхозбанк», в 2020 г. сумма заемных средств предприятий сельского хозяйства на краткосрочные цели составила 948,6 млрд руб. Объем кредитов на строительство, модернизацию и реконструкцию комплексов на покупку сельскохозяйственной техники составил 48,6 млрд руб.³

Основной причиной, ухудшающей финансовое положение сельхозкомпаний, является рост суммарной и просроченной кредиторской задолженности. По данным Росстата, в декабре 2020 г. объем суммарной кредиторской задолженности для предприятий АПК составлял 868,6 млн руб. (в 2019 г. 755,1 млн руб.). Объем просроченной кредиторской задолженности на этот же период составил 102,5 млн руб. (в 2019 г. 77,8 млн руб.).

¹ www.mcx.ru

² www.mcx.ru

³ www.rshb.ru

По опросам консалтинговой компании Deloitte, в первом полугодии 2019 г. основным способом защиты компаний АПК от валютных рисков является кредитование исключительно в рублях. Также представители АПК отметили важность создания резервных фондов. Около 10% предприятий применяют рефинансирование имеющихся валютных кредитов¹.

Таким образом, темпы роста продукции сельскохозяйственных компаний за 10 лет в фактически действовавших ценах в основном росли и заметно ускорились за последние два года. Рост темпов сельхозпродукции обусловлен растущим экспортом. Основной экспортной сельскохозяйственной продукцией России являются зерно, продукция масложировой отрасли, рыба и морепродукты. Для стимулирования дальнейшего роста сельхозпродукции необходимо увеличивать переработку и внутреннее потребление зерна, увеличить посевные площади, модернизировать машинный парк, увеличить финансовую государственную поддержку предприятий. Прибыли компаний АПК сформированы преимущественно за счет субсидий, полученных от государства. Главной защитой от валютных рисков является кредитование в рублях и создание резервов. За период 2019–2020 гг. отмечается рост за кредитованности и просроченной задолженности предприятий АПК. Это усиливает финансовые риски, снижает финансовую устойчивость и уменьшает возможности для технической модернизации компаний АПК. Поэтому вопрос разработки алгоритма оценки кредитоспособности сельскохозяйственных компаний, работающих в секторе производства зерна, является актуальным. Данный алгоритм может быть эффективно использован как самими компаниями-производителями, так и банками.

Методики, используемые для анализа кредитоспособности и оценки вероятности наступления банкротства предприятий сельскохозяйственной отрасли

В практике оценки кредитоспособности предприятия активно используются методики ПАО «Сбербанк» и АО «Россельхозбанк». В табл. 1 представлены финансовые коэффициенты, используемые данными методиками. И та и другая методика учитывают финансовые коэффициенты, характеризующие ликвидность и финансовую устойчивость предприятий. В то же время недостаток данных методик состоит в том, что они не учитывают отраслевые особенности, в частности, производителей зерновых культур.

¹ Обзор Deloitte 2019.

**Сравнительный анализ методик оценки кредитоспособности
ПАО «Сбербанк» и АО «Россельхозбанк»
в части используемых финансовых коэффициентов**

Название коэффициента	ПАО «Сбербанк»	ОАО «Россельхозбанк»
Коэффициент финансовой независимости	✓	✓
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	—	✓
Коэффициент текущей ликвидности	✓	✓
Коэффициент абсолютной ликвидности	✓	✓
Коэффициент срочной ликвидности	✓	✓
Оборачиваемость товарно-материальных запасов	—	✓
Оборачиваемость дебиторской задолженности	—	✓
Оборачиваемость кредиторской задолженности	—	✓
Оборачиваемость оборотных активов	—	✓
Рентабельность продукции	—	✓
Норма чистой прибыли	✓	✓

Источник: составлено авторами на основе собственного анализа методик банков.

В практике анализа кредитоспособности используются, в том числе и методики, позволяющие оценить вероятность наступления банкротства. Основной задачей прогнозирования риска банкротства является выяснение финансового положения предприятия. На основе изученных нами современных исследований можно сделать вывод о том, что модели Альтмана, Таффлера, Спрингейта и Змиевского показали наилучшую точность в прогнозировании вероятности банкротства сельскохозяйственных предприятий (Федорова, Довженко, Федоров, 2013; Altman, 1968; Tafler, 1978; Springeit, 1977; Zmievisky, 1984). В нашем исследовании мы будем использовать данные модели оценки вероятности наступления банкротства как бенчмарк для сравнения предсказательной силы построенной нами скоринговой модели.

Разработка алгоритма оценки кредитоспособности российских производителей зерновых культур

Методология исследования. Исследование посвящено разработке алгоритма оценки кредитоспособности отечественных зерновых компаний. Для его создания были проанализированы финансовые данные сельхоз-

компаний за 10 лет. В основу исследования легли коэффициенты, которые использует АО «Россельхозбанк». Методика АО «Россельхозбанк» позволяет оценить кредитоспособность предприятия, используя 11 отраслевых коэффициентов. Акционерное общество «Российский сельскохозяйственный банк» (АО «Россельхозбанк») является главным государственным банком, осуществляющим кредитование российских предприятий АПК. 100% акций этого банка принадлежит государству. В РФ АО «Россельхозбанк» является основой кредитной системы, обслуживающей организации, работающие в сфере АПК. Поскольку данный банк занимает 1-е место в финансировании отраслей сельского хозяйства, то именно на его примере и рассмотрим отечественную методику оценки кредитоспособности заемщика — юридического лица. Оценка финансового положения заемщика в АО «Россельхозбанк» осуществляется с учетом вида его экономической деятельности, формы собственности, организационно-правовой формы организации, а также применяемой заемщиком учетной политики (Королев, 2012).

К финансовым показателям, используемым АО «Россельхозбанк» для оценки кредитоспособности заемщика, относятся:

1. Коэффициент платежеспособности.
2. Коэффициент текущей ликвидности.
3. Чистый оборотный капитал.
4. Коэффициент рентабельности
5. Норма чистой прибыли.
6. Коэффициент автономии собственных средств.
7. Рентабельность активов.
8. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, подсчитанный в днях.
9. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях.
10. Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов (ТМЗ) в днях.
11. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в днях.

Методика Россельхозбанка предполагает, что показатели рассчитываются на отчетную дату, сравниваются в динамике, коэффициенты оцениваются с учетом нормативной базы банка. На основании полученных данных клиенту присваивается категория заемщика.

Результатами нашей работы является разработанная скоринговая модель, а также разработка нормативных значений коэффициентов для определения класса кредитоспособности потенциального заемщика. В совокупности скоринговая модель и диапазоны значений коэффициентов дают объективную оценку кредитоспособности предприятий сельскохозяйственной отрасли.

Описание данных

Мы использовали бухгалтерскую отчетность сельхозпредприятий, которая нами скачивалась с помощью системы «СПАРК Интерфакс»¹ и обрабатывалась в Microsoft Excel. В связи с тем, что компаний, выращивающих однолетние культуры, достаточно много, они были отфильтрованы по количеству лет на рынке. Отобраны были те, которые проработали минимум 10 лет. Полученный набор компаний был отсортирован по уровню активов по состоянию на 2020 г. по убыванию. Сначала было отобрано 30 компаний-небанкротов, но позже стало понятно, что необходимо увеличить выборку и изменить независимую переменную. В связи с этим было добавлено еще 60 компаний. Таким образом, финансовая отчетность за период с 2011 по 2020 г. была проанализирована у 99 компаний, из них банкротами были признаны 39 компаний, небанкротами — 60 предприятий.

На первом этапе работы с помощью существующих формул и моделей были выбраны и вычислены 11 отраслевых финансовых коэффициентов (приложение 1). Дальше коэффициенты были собраны в одну базу данных, загружены и проанализированы как панельные данные с помощью пакетов STATA. Deskриптивная статистика представлена в табл. 2.

Таблица 2

Данные описательной статистики

Variable		Mean	Std.Dev.	Min	Max	Observations
id	overall	50	28.59182	1	99	N=990 n=99 T=10
	between		28.72281	1	99	
	within		0	50	50	
year	overall	2015.5	2.873733	2011	2020	N=990 n=99 T=10
	between		0	2015.5	2015.5	
	within		2.873733	2011	2020	
nz	overall	.4180673	.5159059	-4.205545	1.01091	N=990 n=99 T=10
	between		2.293628	-1.186931	.9873518	
	within		.3407173	-2.813281	1.90721	
obes	overall	-.683481	3.817676	-89.42697	2.104878	N=990 n=99 T=10
	between		23.377	-18.90504	1.052183	
	within		3.059705	-71.20541	17.48423	
liq	overall	7.462001	24.54667	.0008395	354.3306	N=990 n=99 T=10
	between		18.33802	.3842026	161.247	
	within		16.41085	-149.3875	259.6205	

¹ www.spark-interfax.ru/

Variable		Mean	Std.Dev.	Min	Max	Observations
abliq	overall	1.338757	7.13598	7.14e-06	152.9839	N=990 n=99 T=10
	between		4.366946	.0002269	38.3746	
	within		5.659111	-36.98306	115.948	
srlq	overall	3.416809	16.30075	.0000401	377.4595	N=990 n=99 T=10
	between		8.418437	.0267924	58.01079	
	within		13.98175	-54.19558	326.1445	
obzap	overall	348.2811	317.8006	15.28069	4093.743	N=990 n=99 T=10
	between		174.1631	42.02409	1052.626	
	within		266.3465	-438.901	3438.123	
obdeb	overall	210.4244	374.8752	.4161916	2943.678	N=990 n=99 T=10
	between		229.9678	10.24076	1057.264	
	within		296.8627	-745.4144	2650.082	
obcredit	overall	259.2023	608.6451	.6099599	7020.89	N=990 n=99 T=10
	between		418.4431	3.449395	3029.39	
	within		443.7878	-1342.598	6383.26	
obact	overall	1.205834	3.066234	.0000312	93.08922	N=990 n=99 T=10
	between		1.075248	.2161831	10.28257	
	within		2.873353	-8.6772	84.01248	
renty	overall	.3199407	1.59088	-12.60937	39.83461	N=990 n=99 T=10
	between		.651964	-2.316672	4.03634	
	within		1.452484	-9.972755	36.11821	
nomarj	overall	.0780161	13.62689	-314.8072	82.03163	N=990 n=99 T=10
	between		4.640437	-31.26096	11.978	
	within		12.82008	-283.4683	72.84505	
b	overall	.9292929	.2564645	0	1	N=990 n=99 T=10
	between		.1022727	.6	1	
	within		.2353922	.0292929	1.329293	

Источник: составлено автором на основе собственных расчетов.

В табл. 3 представлены результаты анализа динамики посчитанных коэффицентов за период 2011–2020 гг.

Динамика 11 финансовых коэффициентов

Назв. к-ов	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<i>nz</i>	0,46	0,47	0,45	0,47	0,50	0,51	0,47	0,34	0,25	0,21
<i>obes</i>	-0,21	-0,27	-0,29	-0,46	-1,06	-0,45	-0,25	-0,60	-1,34	-1,59
<i>liq</i>	7,76	8,79	8,40	8,29	7,67	7,19	6,17	6,34	6,74	7,39
<i>abliq</i>	1,82	2,26	1,58	1,42	1,00	1,16	1,04	1,07	1,16	1,19
<i>srliq</i>	6,56	4,06	2,96	3,67	3,60	2,42	3,74	2,09	2,14	3,36
<i>obzap</i>	299,34	300,09	321,85	285,01	305,43	356,26	365,16	366,40	410,33	429,25
<i>obdeb</i>	138,15	168,24	154,48	146,71	145,47	145,03	170,95	205,36	330,92	335,43
<i>obcredit</i>	131,43	142,50	152,16	158,49	148,74	158,14	202,50	330,81	496,97	445,76
<i>obact</i>	1,20	2,17	1,08	1,20	1,45	1,16	0,94	0,91	0,91	0,98
<i>renty</i>	0,30	0,32	0,30	0,34	0,52	0,83	0,14	0,19	0,11	0,20
<i>nomarj</i>	0,38	-1,14	0,76	1,20	0,99	0,11	0,81	-2,34	0,12	0,18

Источник: составлено авторами на основе собственных расчетов.

Из табл. 3 видно, что коэффициент финансовой независимости (*nz*) за десять лет снизился с 0,46 до 0,21, на рост кредитной нагрузки. Уменьшение также показал коэффициент обеспеченности собственными средствами (*obes*), который снизился с -0,21 до -1,59. В то же время показатель текущей ликвидности (*liq*) колебался в течение всего периода и в 2020 г. не превысил 7,39. Показатель абсолютной ликвидности (*abliq*) в течение 10 лет постепенно снижался и составил к 2020 г. 1,19. Показатель срочной ликвидности (*srliq*) за период наблюдения в среднем уменьшился в 2 раза. Показатель оборачиваемости запасов (*obzap*) существенно вырос, т.е. компании стали менее эффективно использовать действующие запасы. Вероятнее всего, это было связано с увеличением темпов производства зерна в стране при малорастущих объемах внутреннего потребления и экспорта продукции. Анализировать уровень оборачиваемости дебиторской задолженности (*obdeb*) достаточно сложно, так как он показывает, как предприятия умеют контролировать задолженность своих подрядчиков и партнеров и взимать с них долги. В то же время оборачиваемость кредиторской задолженности (*obcredit*) увеличилась практически в 4 раза. Существенный рост данного показателя говорит о том, что в среднем вырос размер кредиторской задолженности, а значит, компаниям требовалось гораздо больше времени, чтобы рассчитаться с кредиторами. На это же указывало снижение коэффициентов автономии и обеспеченности собственными средствами. Коэффициент оборачиваемости активов (*obact*) варьировал и составил к 2020 г. 0,98, что косвенно свидетельствовало

об увеличении запасов предприятия или о снижении спроса на продукцию. Показатель рентабельности (*renty*) колебался незначительно и находился на достаточно низком уровне. Показатель нормы чистой прибыли (*nomarj*) колебался и составил 0,18 в 2020 г.

Построение скоринговой модели

На следующем этапе работы панельные данные были проанализированы с помощью пакетов в STATA. Сбалансированность данных была проверена с помощью функции «xtset» (приложение 2). Для выявления статистических выбросов с помощью функции «xtsum» была описана вся генеральная выборка. Выбросы возникают из-за того, что финансовые данные банкротов после года банкротства неадекватные, поэтому они были устранены для однородности показателей.

В предварительном варианте модели были использованы все 11 коэффициентов. Получившаяся регрессия представлена в табл. 4.

Таблица 4

Предварительный вариант модели с 11 коэффициентами

Variables	Model 1	Станд. ошибка
nz	1.7398***	0.4261109
obes	0.0685	-0.0628517
liq	0.19966	-0.3037752
abliq	-2.543705**	-1.171274
sqliq	2.2993**	-1.024663
obzap	-0.00111**	-0.000424
obdeb	-0.0009133*	-0.0005011
obcredit	-0.001318***	-0.0003686
obact	0.3285	-0.2980043
renty	0.144861	-0.1265763
nomarj	0.01135*	-0.0066243
Constant	3.2493***	-0.7433539
Observations	990	
Number of id	99	

Standard errors in parentheses *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Источник: составлено авторами на основе собственных расчетов.

Построенная модель имела множество недостатков. Одним из самых явных недостатков стало большое число регрессоров для небольшой выборки. Кроме того, выявилось влияние коэффициентов друг на друга, т.е.

наличие мультиколлинеарности. Для устранения мультиколлинеарности коэффициентов, входящих в одну финансовую группу, с помощью команды «coll» изучили, как коррелируют между собой все коэффициенты. Ожидаемо оказалось, что коэффициенты из одной финансовой группы в среднем имеют высокий уровень корреляции. Например, у показателей финансовой независимости — *nz* и *obes* — коэффициент корреляции (*r*) был высоким и достигал 0,47. Высокий уровень корреляции (*r* от 0,61 до 0,77) наблюдался между тремя показателями из группы ликвидности. Оборачиваемость кредита и дебиторская задолженность показали средний уровень корреляции. Остальные коэффициенты коррелировали слабо между собой. Соответственно, в модели использовалось по одному показателю: оборачиваемости кредиторской задолженности и оборачиваемости запасов. В группе ликвидности лучшим вариантом будет использовать показатель срочной ликвидности, так как именно на него чаще всего смотрят банки. Из группы финансовой независимости будет взят один коэффициент финансовой автономии, так как он сильно коррелирует с похожим коэффициентом оборачиваемости собственных средств. Также из группы рентабельности будет взят коэффициент нормы чистой прибыли.

Таким образом, в данном исследовании будет построена модель на основе панельных данных с использованием 5 финансовых коэффициентов, указанных в табл. 5.

Таблица 5

Сравнение моделей с фиксированными и случайными эффектами

Variables	Model FE	Model RE
<i>nz</i>	3.627*** (0.830)	2.002*** (0.394)
<i>srliq</i>	0.509 (0.533)	1.152** (0.565)
<i>obzap</i>	-0.00108** (0.000428)	-0.00119*** (0.000363)
<i>obcredit</i>	-0.00205*** (0.000420)	-0.00174*** (0.000319)
<i>nomarj</i>	0.00599 (0.00592)	0.0110* (0.00645)
Constant		3.671*** (0.555)
Observations	390	990
Number of id	39	99

Standard errors in parentheses *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Источник: составлено авторами на основе собственных расчетов.

Сразу необходимо отметить, что знаки у всех коэффициентов получились адекватными. Положительные знаки у nz , $srliq$, $notarj$ означают, что чем больше эти коэффициенты, тем лучше финансовое положение предприятия, а также тем ближе показатель Z приближается к 1. Отрицательные знаки у $obcredit$ и $obzap$ показывают, что чем больше количество времени требуется для оборачиваемости запасов и кредиторской задолженности, тем финансовое состояние предприятия хуже.

Использование модели с фиксированными эффектами допускается при наличии вариации независимой переменной. В построенной модели зависимая переменная бинарная, т.е. 1 — небанкрот, а 0 — банкрот. Соответственно, компании, которые не обанкротились, имели неизменяющийся показатель 1 в течение всего периода, а обанкротившиеся предприятия в определенный период времени имели 0. С учетом того, что генеральная выборка представляла собой компании, которые не обанкротились в течение всего периода, то их независимая переменная осталась неизменной, что означает, что STATA исключает все компании-небанкроты. Строить модель с фиксированными эффектами на основе 39 компаний-банкротов является неправильным решением из-за малого числа наблюдений. Следовательно, необходимо использовать модель со случайными эффектами. Считается, что модель со случайными эффектами можно использовать только при условии некоррелированности случайного эффекта с выбранными регрессорами¹. В данной работе предполагалось, что это так. Безусловно, если бы зависимая переменная была небинарной, то модель со случайными эффектами сравнивалась бы с оценками OLS.

Дополнительно был проведен тест Хаусмана для выбора между моделями с фиксированными и случайными эффектами. Результаты теста Хаусмана представлены в приложении 7. Тестирование ожидаемо подтвердило, что лучше использовать модель со случайными эффектами, так как p -value больше 0,5. Стоит также добавить, что в модели с FE коэффициент $srliq$ оказался незначимым, в то время как в модели RE показатель значим.

Скоринговая модель верифицировала 51 из 60 (85%) компаний-небанкротов, в то же время для банкротов модель верно верифицировала 34 из 39 (87,17%) банкротов, что являлось достаточно высоким показателем точности, поскольку существующие модели демонстрируют показатели точности, которые ниже полученных нами (Федорова, Довженко, Федоров). Дополнительно за два года до банкротства значение Z принимало [2,2;4].

¹ Ратникова, Т. А. *Анализ панельных данных в пакете «Stata»*. Методические указания к компьютерному практикуму по курсу «Эконометрический анализ панельных данных». М., 2004. 40. <https://pokrovka11.files.wordpress.com/2011/09/d0bcd0b0d182d0b5d180d0b8d0b0d0bbd18b-d0ba-d0bad0bed0bcd0bf-d0bfd180d0b0d0bad182d0b8d0bad183d0bcd183-rukovodstvo.pdf>

Ниже представлена разработанная скоринговая модель:

$$Z = 2,002 * nz + 1,152 * srlq - 0,00119 obzap - 0,00174 * obcredit + 0,0110 * nomarj + 3,6, \quad (1)$$

где *nz* — коэффициент финансовой независимости;
srlq — коэффициент срочной ликвидности;
obzap — оборачиваемость запасов;
obcredit — оборачиваемость кредита;
nomarj — норма чистой прибыли.

Если $Z > 4$ — компания кредитоспособна.

Если $2,2 < Z < 4$ — зона неопределенности.

Если $Z < 2,2$ — компания находится в критическом положении.

Описание алгоритма оценки кредитоспособности производителей зерновых культур

Помимо скоринговой модели для получения полной картины рекомендуется оценивать кредитоспособность заемщика по дополнительным параметрам. Дополнительно после расчета *Z*-показателя из скоринговой модели рекомендуется сравнить 11 финансовых коэффициентов с их средними оптимальными значениями наиболее устойчивых предприятий, которые представлены в табл. 6.

Таблица 6

Классификация нормированных коэффициентов в зависимости от финансовой устойчивости предприятия

Коэффициенты	Устойчивое (S)	Оптимальное (A)	Критическое (D)
<i>nz</i>	0,7	0,5	0,18
<i>obes</i>	0,65	-0,05	-1,32
<i>liq</i>	13	5,5	1,47
<i>abliq</i>	3,14	0,4	0,15
<i>srlq</i>	7,2	1,71	1,1
<i>obzap</i>	294	307	487
<i>obdeb</i>	116	171	361
<i>obcredit</i>	45	112	303
<i>obact</i>	1,22	0,92	0,64
<i>renty</i>	0,45	0,31	0,002
<i>nomarj</i>	1,1	0,62	-0,72

Источник: составлено авторами на основе собственных расчетов.

Стоит еще раз отметить, что данный перечень нормативных значений носит рекомендательный характер, так как он составлен на основе собранной для исследования выборки. Показатели для S-класса были получены на основе анализа наиболее устойчивых предприятий, их средние значения были выше, чем у других компаний. Данные для A-класса собраны с помощью устойчивых компаний, но ничем не выделяющихся на фоне S-класса. Критические показатели были собраны с помощью компаний-банкротов.

Алгоритм оценки кредитоспособности зерновых компаний представлен на рис. 7.



Рис. 7. Алгоритм оценки кредитоспособности зерновых компаний
 Источник: составлено авторами на основе собственных расчетов.

Как видно из рис. 7, на первом этапе оценки производится сбор бухгалтерской отчетности и информации о состоянии отрасли. Отчетность должна вестись по российским стандартам бухгалтерской отчетности (РСБУ). Часть высчитанных коэффициентов АО «Россельхозбанк» необходимо использовать в скоринговой модели, описанной выше. В случае попадания данных в зону неопределенности кредитный инспектор должен ознакомиться с нормативными финансовыми показателями по отрасли, не вошедшими в модель, и присвоить категорию заемщику.

Заключение

На фоне роста кредиторской задолженности сельскохозяйственных компаний оценка кредитоспособности заемщика со стороны банков является актуальной проблемой. В различных странах мира платежеспособность компании оценивают разными способами (Ахипова, 2015; Валеева, 2018; Шевчук, 2012). Итогом оценки кредитоспособности на усмотрение банка может быть просто расчет финансовых коэффициентов, присваивание рейтингов клиенту или расчет кредитного риска. Общим критерием кредитоспособности заемщика, который включен во все методики оценки, является устойчивое финансовое положение предприятия (Махмадов, Шарипов, 2018; Федорова, Чухланцева, Чекризов, 2017; Чистякова, 2016; Dower, 2014; Zhilina, Magdeeva, Nurtdinov, 2021).

Существующие методы оценки кредитоспособности не подходят для компаний — производителей зерна, так как мало учитывают их специфику. В данной работе был сформулирован алгоритм, который позволяет оценить кредитоспособность заемщика-сельхозпредприятия. Он состоит из скоринговой модели и нормативных значений коэффициентов, включенных в модель. Отраслевая модель основана на панельных данных 99 компаний, 39 из которых обанкротились в период с 2011 по 2020 г. Нормативная база составлена на основе анализа наиболее устойчивых предприятий в отрасли, а также банкротов. Для анализа кредитоспособности предприятий проанализированы 11 показателей, используемых АО «Россельхозбанк». С помощью корреляционного анализа и других эконометрических тестов из 11 были отобраны 5 оптимальных коэффициентов и построена скоринговая модель. Общая точность оценки кредитоспособности оказалась высокой и составила 86,1%. Скоринговая модель верно верифицировала 85% компаний-небанкротов и 87,2% банкротов.

Таким образом, поставленная в работе цель была реализована. Алгоритм может использоваться действующими банками и другими кредитными организациями для оценки платежеспособности компаний, принадлежащих к зерновому комплексу.

Приложения

Приложение 1

Коэффициент	Значение
nz	Коэффициент финансовой независимости
obes	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами
liq	Коэффициент текущей ликвидности
abliq	Коэффициент абсолютной ликвидности
srliq	Коэффициент срочной ликвидности
obzap	Оборачиваемость товарно-материальных запасов
obdeb	Оборачиваемость дебиторской задолженности
obcredit	Оборачиваемость кредиторской задолженности
obact	Оборачиваемость оборотных активов
renty	Рентабельность продукции
nomarj	Норма маржинальности

Приложение 2

panel variable: id (strongly balanced)
time variable: year, 2011 to 2020
delta: 1 unit

Приложение 3

	nz	obes	liq	abliq	srliq	obzap	obdeb	obcredit	obact	renty	nomarj	b
nz	1,00	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
obes	0,48	1,00	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
liq	0,22	0,10	1,00	—	—	—	—	—	—	—	—	—
abliq	0,15	0,06	0,77	1,00	—	—	—	—	—	—	—	—
srliq	0,14	0,07	0,61	0,75	1,00	—	—	—	—	—	—	—
obzap	-0,07	-0,02	0,02	0,00	0,00	1,00	—	—	—	—	—	—
obdeb	-0,35	-0,16	-0,08	-0,05	-0,03	0,22	1,00	—	—	—	—	—
obcredit	-0,39	-0,24	-0,11	-0,07	-0,08	0,25	0,59	1,00	—	—	—	—
obact	0,01	-0,14	-0,02	-0,02	-0,01	-0,10	-0,11	-0,07	1,00	—	—	—
renty	0,15	0,15	0,02	0,02	0,02	0,31	-0,04	-0,01	0,02	1,00	—	—
nomarj	0,10	0,03	0,03	0,02	0,02	0,01	-0,02	0,01	0,01	0,02	1,00	—
b	0,43	0,25	0,07	0,05	0,05	-0,24	-0,37	-0,50	0,05	0,10	0,13	1,00

. des

Contains data

obs: 990
vars: 16
size: 93,060

variable name	storage type	display format	value label	variable label
id	byte	%10.0g		id
year	int	%10.0g		year
nz	double	%10.0g		nz
obes	double	%10.0g		obes
liq	double	%10.0g		liq
abliq	double	%10.0g		abliq
srliq	double	%10.0g		srliq
obzap	double	%10.0g		obzap
obdeb	double	%10.0g		obdeb
obcredit	double	%10.0g		obcredit
obact	double	%10.0g		obact
renty	double	%10.0g		renty
nomarj	double	%10.0g		nomarj
b	byte	%10.0g		b

year	overall	2015.5	2.873733	2011	2020	N =	990
	between		0	2015.5	2015.5	n =	99
	within		2.873733	2011	2020	T =	10
nz	overall	.4180673	.5159059	-4.205545	1.01091	N =	990
	between		.3891642	-1.186931	.9873518	n =	99
	within		.3407173	-2.813281	1.90721	T =	10
obes	overall	-2.843069	68.72316	-2159.75	2.104878	N =	990
	between		23.377	-232.7043	1.052183	n =	99
	within		64.66345	-1929.889	229.1239	T =	10
liq	overall	7.462001	24.54667	.0008395	354.3306	N =	990
	between		18.33802	.3842026	161.247	n =	99
	within		16.41085	-149.3875	259.6205	T =	10
abliq	overall	1.338757	7.13598	7.14e-06	152.9839	N =	990
	between		4.366946	.0002269	38.3746	n =	99
	within		5.659111	-36.98306	115.948	T =	10
srliq	overall	3.416809	16.30075	.0000401	377.4595	N =	990
	between		8.418437	.0267924	58.01079	n =	99
	within		13.98175	-54.19558	326.1445	T =	10
obzap	overall	348.2811	317.8006	15.28069	4093.743	N =	990
	between		174.1631	42.02409	1052.626	n =	99
	within		266.3465	-438.901	3438.123	T =	10
obdeb	overall	210.4244	374.8752	.4161916	2943.678	N =	990
	between		229.9678	10.24076	1057.264	n =	99
	within		296.8627	-745.4144	2650.082	T =	10
obcredit	overall	259.2023	608.6451	.6099599	7020.89	N =	990
	between		418.4431	3.449395	3029.39	n =	99
	within		443.7878	-1342.598	6383.26	T =	10
obact	overall	1.205834	3.066234	-.580276	93.08922	N =	990
	between		1.075248	.2161831	10.28257	n =	99
	within		2.873353	-8.6772	84.01248	T =	10
renty	overall	.3199407	1.59088	-12.60937	39.83461	N =	990
	between		.651964	-2.316672	4.03634	n =	99
	within		1.452484	-9.972755	36.11821	T =	10
nomarj	overall	.0780161	13.62689	-314.8072	82.03163	N =	990
	between		4.640437	-31.26096	11.978	n =	99
	within		12.82008	-283.4683	72.84505	T =	10
b	overall	.9292929	.2564645	0	1	N =	990
	between		.1022727	.6	1	n =	99
	within		.2353922	.0292929	1.329293	T =	10

. xtides

```

id: 1, 2, ..., 99          n =          99
year: 2011, 2012, ..., 2020  T =          10
Delta(year) = 1 unit
Span(year) = 10 periods
(id*year uniquely identifies each observation)

```

```

Distribution of T_i:  min    5%    25%    50%    75%    95%    max
                   10     10     10     10     10     10     10

```

Freq.	Percent	Cum.	Pattern
99	100.00	100.00	1111111111
99	100.00		XXXXXXXXXX

. hausman re fe

	Coefficients			
	(b) re	(B) fe	(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
nz	2.002432	3.626591	-1.62416	.
srlig	1.152476	.5089299	.6435465	.1870355
obzap	-.0011947	-.0010809	-.0001138	.
obcredit	-.0017371	-.0020541	.000317	.
nomarj	.0110455	.0059877	.0050578	.002565

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtlogit
B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtlogit

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

```

chi2(5) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B)
         = 0.59
Prob>chi2 = 0.9886
(V_b-V_B is not positive definite)

```

Список литературы

- Архипова, А. В. (2015). Зарубежные методы анализа кредитоспособности: преимущества и недостатки. *Экономика и социум*, 1(14).
- Валеева, Д. И. (2018). Сущность и содержание управления финансовыми рисками как основа финансовой устойчивости фирмы. *Вестник современных исследований*, 12.7(27), 62–64.
- Дорожкина, Н. И., & Суворина, Ю. С. (2017). Особенности кредитования сельскохозяйственных производителей. *Социально-экономические явления и процессы*, 12, 5, 41–47.
- Жеребцов, Г. И. (2013). Устойчивость показателя стоимости фьючерса на пшеницу относительно стоимости нефтяного фьючерса. *Известия Иркутской государственной экономической академии*, 5, 73–76.
- Живора, А. А. (2016). Классификация рисков сельского хозяйства. *Вестник Алтайского государственного аграрного университета*, 1, 186–190.
- Коляда, Н. И. (2015). Государственное финансирование сельского хозяйства как показатель социально ориентированной рыночной экономики. *Вестник Алтайского государственного аграрного университета*, 7(129), 186–190.
- Королев, В. Ю. (2012). Совершенствование методики оценки кредитоспособности сельскохозяйственных организаций. *Известия ПГПУ им. В. Г. Беллинского*, 28, 381–386.
- Куликова, М. Г. (2012). Повышение финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий. *Финансовый журнал*, 2, 119–132.
- Логина, О. А. (2012). Государственное кредитование сельского хозяйства: исторический аспект. *ИнвестРегион*, 1, 79–82.
- Матушевская, Е. А., & Очередникова, О. С. (2019). Диагностика состояния и тенденции развития сельского хозяйства Российской Федерации: региональный аспект. *Вестник Марийского государственного университета. Серия «Сельскохозяйственные науки. Экономические науки»*, Т. 5, 1, 89–98.
- Махмадов, О. С., & Шарипов, Б. М. (2018). Методика оценки кредитоспособности заемщика в современных условиях. *Вестник РЭУ им. Плеханова*, 3(99), 72–82. DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2413-2829-2018-3-72-82>.
- Федорова, Е. А., Довженко, С. Е., & Федоров, Ф. Ю. (2013). *Модели прогнозирования банкротства российских предприятий: отраслевые особенности*. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». (Электронный ресурс). <https://cyberleninka.ru/>
- Федорова, Е. А., Чухланцева, М. А., & Чекризов, Д. В. (2017). Оценка эффективности прогнозирования банкротства предприятий на основе российского законодательства. *Финансы и кредит*, 23(13), 732–746.
- Шевчук, В. (2012). Кредитование юридических лиц. *Финансовый журнал*, 17, 9–19.
- Чистякова, Д. О. *Оценка кредитоспособности заемщиков — юридических лиц в РФ и за рубежом: сравнительный аспект*. Тезисы. VIII Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием «Россия молодая». 19–22 апреля 2016. УДК 336.77.
- Altman, E. I. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance*, 23, 589–609.
- Dower, P. C., & Potamites, E. (2014). Signalling Creditworthiness: Land Titles, Banking Practices, and Formal Credit In Indonesia. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 50(3), 435–459.
- Springate, Gordon, L. V. *Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm*. Unpublished M. B. A. Research Project. Simon Fraser University. January 1978.

- Taffler, R. J., & Tisshaw, H. J. (1977). Going, Going, Gone, Four Factors Which Predict. *Accountancy*, 88(1003), 50–52, 54.
- Zhilina, N. N., Magdeeva, M. R., Ignatev, V. G., Nurtdinov, I. I., & Gusarova, L. V. (2021). A comparative analysis of the methods used to assess borrower creditworthiness. *Studies in Systems, Decision and Control*, 316, 991–999.
- Zmijewski, M. E. (1984). Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models. *Journal of Accounting Research (Suppl.)*, 22, 59–82.

References

- Arhipova, A. V. (2015). International methods of the creditworthiness analysis: advantaged and disadvantages. *Jekonomika i socium*, 1(14).
- Valeeva, D. I. (2018). The idea and content of the financial risk management as the base for the enterprise financial sustainability. *Vestnik sovremennyh issledovanij [Review of the modern research]*, 12.7(27), 62–64.
- Dorozhkina, N. I., & Suvorina, Ju. S. (2017). The peculiarities of the financing of the agricultural enterprises. Social and economics events and processes, V.12, 5, 41–47.
- Zherebcov, G. I. (2013). The sustainability of the futures for oil and wheat. *Bulletin of the Irkutsk State Economic Academy*, 5, 73–76.
- Zhivora, A. A. (2016). Classification of the risks in the agricultural sector. *Vestnik of the Altay State Agricultural University*, 1, 186–190.
- Koljada, N. I. (2015). State Financing of the Agricultural sector as the indicator of the social oriented market economy. *Vestnik of the Altay State Agricultural University*, 7(129), 186–190.
- Korolev, V. (2012). Improving the methods of the creditworthiness assessment of the agricultural enterprises. *Izvestija PGPU im. V. G. Belinskogo*, 28, 381–386.
- Kulikova, M. G. (2012). Increasing the financial sustainability of the agricultural enterprises. *Financial Journal*, 2, 119–132.
- Loginova, O. A. (2012). State credit financing of the agricultural sector: historical aspect. *Invest Region*, 1, 79–82.
- Matushevskaja, E. A., & Ocherednikova, O. S. (2019). Diagnostics of the status of the agricultural sector in Russian Federation: regional aspect. *Vestnik of the Mari State University. Seria: «Agricultural Sciences Economic Sciences»*, T. 5, 1, 89–98.
- Mahmadov, O. S., & Sharipov, B. M. (2018). Modern methods of the creditworthiness evaluation. *Vestnik of the Russian Plekhanov University of Economics*, 3(99), 72–82. DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2413-2829-2018-3-72-82>.
- Fedorova, E. A., Dovzenko, S. E., & Fedorov, F. U. (2013). *Models for the bankruptcy prediction of the Russian enterprises: industrial peculiarities*. <https://cyberleninka.ru/>
- Fedorova, E. A., Chuhlanceva, M. A., & Chekrizov, D. V. (2017). Evaluation of the efficiency in the process of the insolvency forecasting based on the Russian Law. *Finance and Credit*, 23(13), 732–746.
- Shevchuk, V. (2012). The financing of the enterprises. *Financial journal*, 17, 9–19.
- Chistjakova, D. O. *Creditworthiness analysis in Russia and abroad: comparative analysis/ Tezisy. VIII Vserossijskaja nauchno-prakticheskaja konferencija s mezhdunarodnym uchastiem «Rossija molodaja»*. 19–22 aprelya 2016. UDK 336.77.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

С. В. Кондратьева¹

Карельский научный центр Российской академии наук
(Петрозаводск, Россия)

УДК 339.9

МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Международный туризм, учитывая его положительное воздействие на социально-экономическое развитие целых регионов и отдельных стран мира, представляется значимым направлением для Российской Федерации. Целью работы является выявление межрегиональной дифференциации развития международного туризма в РФ. Исследование базируется на официальных данных федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. В работе рассчитаны медианные показатели. В исследовании применены методы экономического анализа, сопоставления, сравнения, обобщения, индукции и дедукции. Исследование выявило значительную диспропорцию въездного и выездного туристских международных потоков в целом по РФ за исследуемый период 2016–2019 гг., при этом доминирующая часть российских регионов являются донорами туристов для зарубежных дестинаций. Анализ показателей развития въездного и выездного международных туристских потоков позволил выделить шесть типологических групп российских регионов. Полученные результаты позволяют формировать комплексное представление о развитии международного туризма в РФ. Практическое применение предложенного подхода позволит расширить возможные варианты принимаемых управленческих решений, выступая в качестве инструмента региональной экономической политики туристской сферы.

Ключевые слова: международный туризм, Российская Федерация, въездной туризм, выездной туризм, межрегиональная дифференциация, типология регионов, туристский поток, интенсивность международного туризма.

Цитировать статью: Кондратьева, С. В. (2022). Межрегиональная дифференциация развития международного туризма в Российской Федерации. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика, (1)*, 79–95. <https://doi.org/10.38050/01300105202214>.

¹ Кондратьева Светлана Викторовна — к.э.н., научный сотрудник отдела региональной экономической политики, Карельский научный центр Российской академии наук; e-mail: svetlana.stepanova@krc.karelia.ru, ORCID: 0000-0001-8832-9182.

S. V. Kondrateva
Karelian Research Centre RAS (Petrozavodsk, Russia)
JEL: F 22, Z 32

INTERREGIONAL DIFFERENTIATION IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TOURISM IN RUSSIA

International tourism, with its positive effect on socio-economic development of entire regions and individual countries, plays a crucial role for Russia's economic growth. The paper analyses the interregional differentiation in the development of international tourism in the Russian Federation. The study is based on the official data from the Federal State Statistics Service. Median indicators are calculated. Drawing on the methods of economic analysis, induction, deduction, comparison and generalization, the study reveals a significant disproportion of inbound and outbound tourist international flows in Russia in 2016–2019, with greater part of Russian regions being the donors of tourists for foreign destinations. The analysis of inbound and outbound international tourist flows allowed us to identify six typological groups of Russian regions. The results obtained make it possible to form a comprehensive outlook of the development of international tourism in Russia. Practical application of the proposed approach gives an opportunity to expand possible options for management decisions, acting as a tool of regional economic policy in the sphere of tourism.

Key words: international tourism, Russian Federation, inbound tourism, outbound tourism, interregional differentiation, typology of regions, tourist flow, the intensity of international tourism.

To cite this document: Kondrateva, S. V. (2022). Interregional differentiation of the development of international tourism in Russia. *Moscow University Economic Bulletin*, (1), 79–95. <https://doi.org/10.38050/01300105202214>.

Введение

Международный туризм является одним из значимых факторов социально-экономического развития ряда государств и целых регионов мира. Учитывая объем финансовых поступлений от реализации туристских услуг, мультипликативный эффект, продвижение позитивного имиджа государств в мировом пространстве, достаточно обоснованными представляются поощряющие и стимулирующие действия национальных и региональных властей, туристского бизнеса различного иерархического уровня и взаимосвязанных с данной сферой деятельности и заинтересованных в его развитии компаний.

Российская Федерация обосновано заинтересована в развитии международного туризма, что проявляется в активном продвижении туристско-рекреационного потенциала страны на мировой туристский рынок (Visit

Russia за рубежом), в снижении институциональных барьеров (оформление электронных виз), всестороннем содействии развитию туризма (от совершенствования туристской, транспортно-логистической и иных видов инфраструктуры до поддержки международных проектов туристской направленности). Объемы международных туристских потоков, особенно выездного, свидетельствуют о достаточной включенности РФ в мировое туристское пространство, к сожалению, по большей мере (отрицательное сальдо) в качестве донора туристов для зарубежных дестинаций. Принимая во внимание значимость развития международного туризма для социально-экономического развития государства в целом и отдельных регионов, происходящие процессы требуют более глубокого осмысления в региональном разрезе. *Целью* работы является выявление межрегиональной дифференциации развития международного туризма в Российской Федерации.

Обзор литературы

В условиях глобализационных тенденций, с усовершенствованием коммуникаций и повышением жизненного уровня населения формируемые глобальные туристские потоки актуализируют проблематику научного изучения феномена международного туризма. Представленный в научной литературе широкий набор инструментов, позволяющих оценить количественные и качественные характеристики развития международного туризма, выявить его влияние на различные аспекты развития пространств регионального, национального и локального уровней, подтверждает значимость данного феномена.

К настоящему времени накоплен значительный научный задел о развитии международного туризма в экономическом, географическом, политическом и иных аспектах, выявляя влияние на социально-экономическое и пространственное развитие территорий, на жизнь принимающего сообщества. Более детально изучены зарубежные дестинации (Akkemik, 2012; Studzieniecki et al., 2016; Więckowski, Cerić, 2016; Chow, Tsui, 2019; Xie, Tveterås, 2020). Значимыми являются работы зарубежных и российских исследователей, посвященные оценке конкурентоспособности туристских дестинаций (Бухер, 2016; Andrades, Dimanche, 2017; Andrades, Dimanche, 2017; Саранча, 2020; Fernández et al., 2020). Усиливающаяся конкуренция за туриста требует выработки специальных программ по поддержке туризма и повышению конкурентоспособности национальных туристских индустрий на глобальном рынке (Jakosuo, 2011; Sheresheva, Kopiski, 2016; Кружалин и др., 2016; Александрова, 2019).

Детально вопросы развития международного туризма представлены в работах А. Ю. Александровой, профессора МГУ имени М. В. Ломоносова (Александрова, 2002, 2017), проблематика его развития в РФ также рассмо-

трена в работах других исследователей (Александрова и др., 2014; Королева, 2018; Левина и др., 2020). По периметру российских государственных границ достаточно подробно международный туризм рассмотрен в российско-польском (Studzieniecki, 2016; Зайцева и др., 2016; Гуменюк и др., 2016), российско-китайском (Матвеевская, 2018; Гомилевская, Иванова, 2019; Chow, Tsui, 2019), российско-финляндском (Jakosuo, 2011; Lipkina, 2013; Honkanen et al., 2016; Laine, 2017; Studzińska et al., 2018) приграничье. Вместе с тем в исследованиях часто представлен количественный анализ трансграничных туристских потоков (динамики, объемов и структуры), а также финансовых затрат путешественников (Яшалова и др., 2018), качественный анализ происходящих в приграничье изменений встречается значительно реже. Так, в работах рассматривается геополитическое и социокультурное влияние международного туризма в качестве глобального и геополитического явления (Игнатьева, 2013; Laine, 2017). Достаточно детально рассматриваются факторы привлечения туристов сопредельного государства в приграничье, например, достопримечательности, культурные мероприятия, медицинские услуги (Srtudzieniecki et al., 2016; Kolosov, Wieckowski, 2018).

В ряде исследований раскрываются стимулирующие и сдерживающие факторы развития международного туризма (Sheresheva, Kopiski, 2016; Гомилевская, Иванова, 2019; Stepanova, 2019), структурированы современные вызовы развитию международного туризма в РФ, предложены пути их преодоления (Александрова, 2017).

Отдельного внимания заслуживают работы, раскрывающие проблематику международного сотрудничества в сфере туризма (Matveevskaya et al., 2020), региональных интеграционных группировок в сфере туризма (Александрова, Ступина, 2019). В аспекте развития международного туризма высокое значение имеют исследования, фокусирующиеся на проблематике трансграничного туристско-рекреационного регионообразования в российском приграничье (Кропинова, 2016; Manakov, Golomidova, 2018; Голомидова. 2018; Manakov et al., 2020).

Вместе с тем представленные работы, актуализируя значимость международного туризма и его влияния на социально-экономическое развитие, не позволяют в полной мере сформировать представление о развитии данной сферы экономической деятельности в РФ в региональном разрезе. Имеющиеся исследования достаточно разрозненны и охватывают национальный уровень (Александрова и др., 2014; Александрова, 2017; Kropinova et al., 2020), исключительно выездной туризм (Furmanov et al., 2012), анализ отдельных российских регионов является фрагментарным (Zajceva et al., 2016; Gumenyuk et al., 2016; Kropinova et al., 2020). Данная работа, направленная на устранение имеющегося пробела, позволяет сформировать общее представление о географии и масштабах развития международного туризма в Российской Федерации в региональном разрезе, выя-

вить межрегиональную дифференциацию, а также выделить на ее основе типологические группы российских регионов.

Материалы и методы

Для выявления межрегиональной дифференциации российских регионов в исследовании применен подход, комплексно анализирующий количественные и качественные характеристики международного туризма в разрезе въездного и выездного туристских потоков. Выделенные на его основе типологические группы российских регионов по отношению к развитию международного туризма позволяют сформировать представление о географии развития данной сферы экономической деятельности, роли въездного международного туризма в субъектах государства и в Российской Федерации в целом.

В работе применены доступные данные федеральной службы государственной статистики, достаточные и значимые показатели, позволяющие оценить развитие международного туризма в региональном разрезе; рассчитаны медианные показатели.

Исследование межрегиональной дифференциации российских регионов проведено на основе расчета пяти показателей:

- совокупный объем организованного международного въездного и выездного туризма за 2016–2019 гг. (до влияния пандемии COVID-19, чел.);
- интенсивность организованного международного туризма (2019 г.) в разрезе въездных и выездных туристских потоков (чел. / тыс. чел.);
- показатель числа иностранных граждан, размещенных в коллективных средствах размещения (КСР), к численности населения регионов (показатель по КСР, 2019 г., чел. / тыс. чел.).

Следует указать, что в большей степени в исследовании анализируется организованный международный туризм, что связано с трудностью получения достоверных и сопоставимых данных по всем российским регионам. Так, за въездной международный туристский поток принимается количество принятых иностранных туристов, которое рассчитывается как численность иностранных граждан, принятых российскими турфирмами на территории Российской Федерации. Выездной туристский поток рассмотрен аналогично, исходя из числа российских граждан, отправленных российскими компаниями в туры за рубеж. Вместе с тем включение показателя численности иностранных граждан, размещенных в коллективных средствах размещения, позволяет оценить и иные виды въездного туристского потока в региональном разрезе (самостоятельный, деловой и пр.).

Ограничение анализа 2019 г. обосновывается влиянием пандемии COVID-19 на динамику и объемы международных туристских потоков, в этой связи использование данных 2020 г. не представляется корректным.

Результаты исследования

Рассчитанный по официальным статистическим данным совокупный организованный въездной международный туристский поток на территорию Российской Федерации за период 2016–2019 гг. составляет порядка 2,63 млн чел., из которых почти треть (28,9%) формируется гражданами десяти зарубежных государств (в порядке убывания доли): КНР (61,9%), Германия (6,5%), США (3,7%), Франция, Италия, Япония (2,7–2,2%), Соединенное Королевство, Индия, Финляндия и Республика Корея (1,7–1,1%). Следует указать, что доля остальных государств за исследуемый период не превышает 1% в общем въездном туристском потоке в страну из-за рубежа (например, Мексика и Беларусь — 0,99%, Австралия — 0,71%).

Совокупный объем организованного международного туризма за период 2016–2019 гг. Согласно расчетам, совокупный показатель числа принятых иностранных туристов и отправленных в туры российских граждан за исследуемый период 2016–2019 гг. выявил высокую степень диспропорции въездного и выездного потоков (рис. 1), составляя в целом по РФ 13,8 раза.

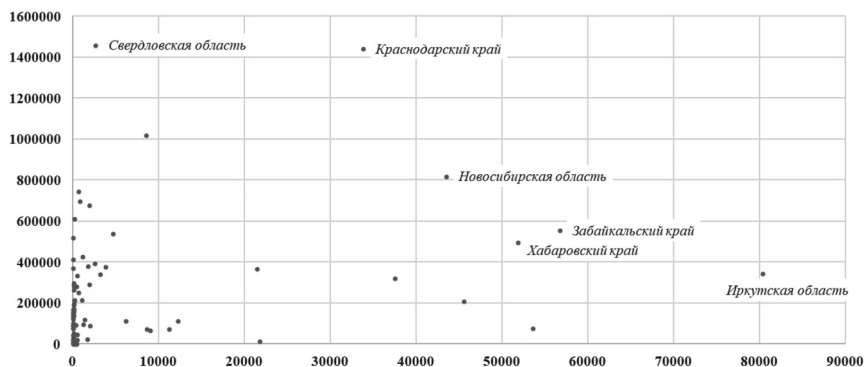


Рис. 1. Распределение российских регионов по совокупному объему организованного международного туризма за период 2016–2019 гг.: по оси X — совокупный объем въездного туристского потока, чел.; по оси Y — совокупный объем выездного туристского потока, чел.

Источник: рассчитано автором на основе данных федеральной службы государственной статистики.

Для усиления наглядности на рисунке не представлены четыре российских региона: Санкт-Петербург (соответственно 916 и 3177 тыс. чел.), Москва (357 и 1080 тыс. чел.), Приморский край (588 и 662 тыс. чел.) и Амурская область (225 и 146 тыс. чел.).

Среди субъектов РФ выделяются только четыре региона с положительным сальдо международного туризма: Амурская область (превышение в 1,5 раза) и три субъекта с незначительным объемом туристского потока —

Чукотский автономный округ, Тюменская и Архангельская области (совокупно около 1,1 тыс. чел). Отдельно можно выделить Приморский край (сальдо — 11%), характеризующийся некоторой приближенностью суммарных значений. Резюмируя, доминирующая часть российских регионов (95,3%, или 81 субъект РФ) являются *донорами туристов для зарубежных дестинаций*. Кроме того, у большей части субъектов РФ (47, или 55,3%) совокупный въездной поток за исследуемый период составил менее 500 чел., при этом у 40 из них он составил менее 220 чел. Отдельно можно выделить девять регионов (10,6%) с высокими туристскими потоками (более 43 тыс. чел. и 200 тыс. чел., соответственно прием и отправка) и три субъекта РФ с незначительными (аналогично, 141–412 чел. и 0–184 чел.).

Интенсивность организованного международного туризма (2019 г.). Сопоставление российских регионов и выявление специфики развития международного туризма в разрезе въездного и выездного туристских потоков целесообразно проводить на основе расчета показателя интенсивности, чел. иностранных туристов / 1 тыс. чел. местного населения (рис. 2). Медианы данных показателей для российских регионов (85) в 2019 г. составили 0,05 (въездной) и 42,4 (выездной).

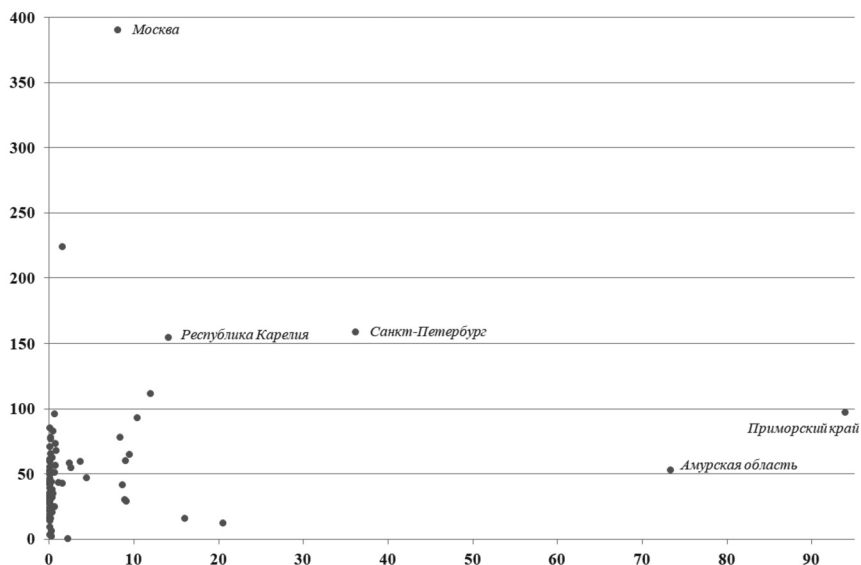


Рис. 2. Распределение российских регионов по интенсивности организованного международного туризма в 2019 г., туристов / 1 тыс. чел.: по оси X — интенсивность въездного туристского потока, чел. / 1 тыс. чел.; по оси Y — интенсивность выездного туристского потока, чел. / 1 тыс. чел.

Источник: рассчитано автором на основе данных федеральной службы государственной статистики.

Согласно расчетам, почти половина российских регионов (41) характеризуются низкой и крайне низкой интенсивностью въездного международного туризма (менее или равной 0,04), при этом у 26 субъектов РФ данный показатель равен нулю. Лишь у каждого четвертого региона (22) данный показатель превышает единицу, из них у 14 значение более пяти.

Среди субъектов РФ лишь 14 характеризуются низкой и очень низкой интенсивностью въездного международного туризма (показатель менее 21,2). При этом у четверти исследуемых территорий (23) показатель интенсивности въездного международного туризма можно охарактеризовать как высокий и крайне высокий (более 60).

Таким образом, показатели международного туризма в Российской Федерации в пересчете на число местных жителей также подтверждают преимущественность развития въездного международного туризма.

Численность иностранных граждан, размещенных в КСР (2019 г.). Расчет показателя числа иностранных граждан, размещенных в коллективных средствах размещения, к численности населения позволяет оценить не только организованный, но также и иные виды въездного туристского потока в региональном разрезе (самостоятельный, деловой и пр.).

Распределение российских регионов по КСР выявляет аналогично предыдущим расчетам ярко выраженную территориальную дифференциацию (рис. 3). На рисунке для большей наглядности не представлены

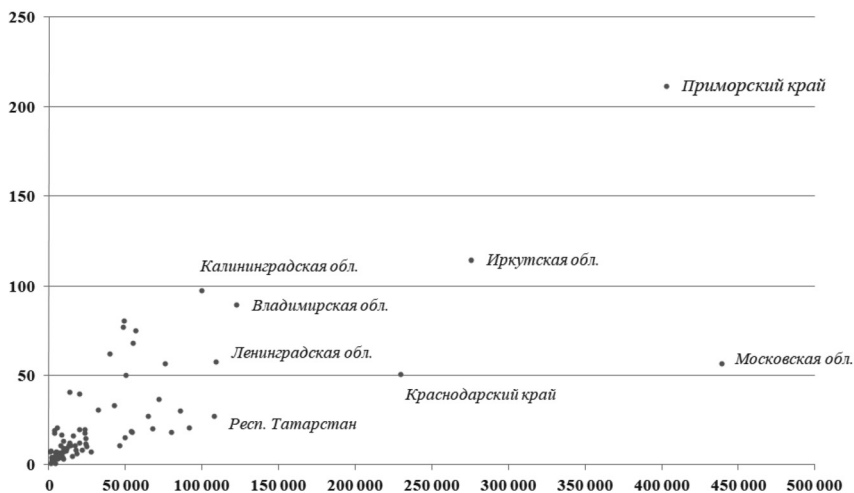


Рис. 3. Распределение российских регионов по численности иностранных граждан, размещенных в КСР в 2019 г., иностранных граждан / 1 тыс. чел.: по оси X — численность иностранных граждан, размещенных в КСР, чел.; по оси Y — показатель отношения к численности местного населения, чел. / 1 тыс. чел.

Источник: рассчитано автором на основе данных федеральной службы государственной статистики.

два города федерального значения — Москва (соответственно более 5 млн чел. — 407,1) и Санкт-Петербург (2,3 млн чел. — 420,37). Согласно расчетам, в среднем в российских регионах в 2019 г. в коллективных средствах размещения останавливалось порядка 14,4 тыс. иностранных граждан (медиана). В пересчете на численность населения регионов медиана показателя составляет 11,52 чел. / тыс. чел.

Типология российских регионов по развитию международного туризма.

В силу большей значимости для социально-экономического развития российских регионов и РФ в целом именно въездного международного туризма над выездным обоснованным представляется рассмотрение изначально совокупного показателя объема данного туристского потока за период 2016—2019 гг. (чел.).

Согласно расчетам, больше половины регионов РФ (45) приняли за исследуемый период менее 700 организованных иностранных туристов, что свидетельствует о низком международном въездном потоке (в среднем менее 175 чел. в год), которым можно пренебречь.

Исходя из медианы интенсивности международных убытий (в среднем по РФ 42,4) данные регионы можно предварительно распределить на следующие три группы:

- **≤35** — треть регионов РФ (27) можно охарактеризовать как нейтральные к развитию международного туризма (медиана численности иностранных граждан, размещенных в КСР, 7,02). Следует указать, что к данной группе по общности показателей относятся следующие шесть субъектов РФ, характеризующихся высокими значениями медианы по КСР: Воронежская (27,55), Липецкая (20,05), Смоленская (16,45), Белгородская (15,18) Брянская области (11,17) и Республика Башкирия (11,28). Данные значения могут обуславливаться в большей степени, например, деловыми и иными целями посещения указанных территорий. Согласно статистическим данным, Белгородская область и Республика Башкирия за 2016—2019 гг. организовано не приняли ни одного иностранного туриста, Липецкая область обслужила лишь четыре человека, Воронежская область — 74. Несмотря на прием чуть более 1,2 тыс. чел., Брянская область по интенсивности международных прибытий и убытий также отнесена к данной группе (соответственно 0 и 22,1).
- **36,0–45,0** — группа незначительного развития выездного международного туризма (десять регионов РФ), медиана по КСР выше, составляя 9,13. Здесь также можно отдельно выделить пять субъектов РФ по последнему показателю: Магаданская область (19,57, совокупный въездной поток за четыре года 20 чел.), Ставропольский край (18,9), Самарская (15,45), Костромская и Тульская области (11,32).
- **≥ 45,5** — группа объединяет 13 российских регионов, ориентированных на международный выездной туризм.

Таким образом, лишь 40%, или 35, российских регионов можно рассматривать в качестве дестинаций, притягательных для иностранных туристов.

Среди данных регионов 15 характеризуются высокими развитием как въездного, так и выездного международного туризма (медианы соответственно 10,34 и 65,5).

Из них отдельно следует выделить небольшую группу субъектов РФ (5), показатели интенсивности международных туристских прибытий которых сопоставимы или выше интенсивности международных убытий: Приморский край (соответственно 93,9 — 98,1), Амурская область (73,3 — 53,7), Республики Карачаево-Черкесия (20,4 — 13,2), Бурятия (15,9 — 16,7). Также к данной группе по совокупности показателей следует добавить Чукотский автономный округ (2,12 — 0,9),

Из оставшейся пятой части российских регионов (19) можно выделить несколько территорий. Так, Ненецкий автономный округ, несмотря на средние значения интенсивности международных прибытий (0,57 при совокупном объеме организованных иностранных туристов за четыре года порядка 130 чел. и показателю по КСР 7,57), следует отнести к группе развития выездного туризма (интенсивность международных убытий 51,8). Аналогично отнесение к этой же группе Астраханской, Нижегородской, Свердловской областей и г. Севастополя.

Алтайский, Красноярский края и Республику Саха можно отнести к группе регионов, нейтральных к развитию данного вида туризма, Республику Алтай — незначительного развития выездного международного туризма.

Основанием для распределения указанных субъектов РФ к ранее рассмотренным группам являются: с одной стороны, низкие значения совокупного объема международного въездного потока (менее 4 тыс. чел. за исследуемый период), с другой — низкие и средние значения по КСР (менее 7,03—21,2). Ярославскую область при достаточно высоком значении последнего показателя (33,4) также следует отнести к группе развития выездного туризма.

Оставшиеся девять российских регионов можно охарактеризовать как территории среднего уровня развития международного туризма, как въездного, так и выездного.

Проведенный анализ позволил выявить значительную межрегиональную дифференциацию российских регионов по отношению к развитию международного туризма в разрезе въездного и выездного туристских потоков. Предложенный подход позволяет выделить несколько типологических групп российских регионов по развитию международного туризма (табл. 1).

Согласно исследованию, доминирующее число российских регионов являются нейтральными к развитию международного въездного туризма. Лишь треть субъектов РФ (25) являются дестинациями, притягательными в большей или меньшей степени для иностранных граждан, посещающих государство с туристскими целями.

Типология регионов РФ по отношению к развитию международного туризма

№	Типологическая группа	Интенсивность международных		Показатель по КСР	Регионы РФ
		прибытий	убытий		
1	регионы <i>интенсивного развития международного туризма</i>	8–36,1 медиана: 9,4	53,7–391,2 медиана: 79,2	19,96–420,37 медиана: 80,97	1. Москва 2. Санкт-Петербург 3. <i>Амурская область</i> 4. Забайкальский край 5. Калининградская обл. 6. Камчатский край 7. <i>Приморский край</i> 8. Республика Карелия 9. Сахалинская область 10. Хабаровский край
2	регионы <i>развития всевозного</i> международного туризма	0,28–20,4 медиана: 8,86	0,9–42,4 медиана: 19,05	2,58–114,9 медиана: 53,85	1. Владимирская область 2. Иркутская область 3. Московская область 4. Новгородская область 5. Еврейская авт. область 6. Республика Бурятия 7. Респ. Карачаево-Черкесия 8. Чукотский авт. округ 9. Ленинградская область
3	регионы <i>среднего уровня развития</i> международного туризма	0,6–4,3 медиана: 2,4	47,6–74,3 медиана: 59,65	17,41–75,29 медиана: 43,94	1. Краснодарский край 2. Мурманская область 3. Новосибирская область 4. Псковская область 5. Республика Крым 6. Республика Татарстан

№	Типологическая группа	Интенсивность международных		Показатель по КСР	Регионы РФ
		прибытий	убытий		
4	регионы <i>незначительного развития выездного</i> международного туризма	0–1,03 медиана: 0	36,5–44,7 медиана: 43,5	4,01–21,2 медиана: 6,94	1. Костромская область 2. Магаданская область 3. Республика Алтай 4. Республика Мордовия 5. Республика Удмуртия 6. Республика Чечня 7. Республика Чувашия 8. Самарская область 9. Ставропольский край 10. Томская область 11. Тульская область
5	регионы развития <i>выездного</i> туризма	0–1,5 медиана: 0,03	45,6–225,2 медиана: 61,1	3,55–33,39 медиана: 12,58	Архангельская, Астраханская, Вологодская, Калужская, Кировская, Нижегородская, Омская, Пермская, Ростовская, Рязанская, Свердловская, Тверская, Тюменская, Челябинская, Ярославская области; г. Севастополь; Республика Коми; Ненецкий и Ханты-Мансийский авт.окр
6	<i>нейтральные</i> к развитию международного туризма регионы	0–0,54 медиана: 0	3–35 медиана: 28,6	1,07–27,55 медиана: 7,66	остальные 30 регионов

* Курсивом выделены регионы РФ с некоторым преобладанием и сопоставимостью развития международного туризма и выездного.

Источник: рассчитано и составлено автором.

Отдельного пояснения требует включение Ленинградской области в группу развития въездного международного туризма. Несмотря на крайне низкую интенсивность международных туристских прибытий (0,02), совокупный организованный въездной туристский поток за 2016–2019 гг. в объеме более 6 тыс. иностранных граждан наряду с высокими значениями размещения последних в КСР (57,8) в совокупности с низким показателем интенсивности международных убытий (24,9) позволяет отнести данный субъект РФ именно к этой типологической группе. Кроме уникального туристско-рекреационного потенциала, регион расположен в непосредственной территориальной близости к Санкт-Петербургу — одному из центров притяжения иностранных туристов.

Обсуждение и заключение

Исследование развития международного туризма за период 2016–2019 гг. в разрезе въездного и выездного туристских потоков выявляет значительную межрегиональную дифференциацию субъектов РФ.

На основе комплексного анализа количественных и качественных показателей развития международного туризма выделено шесть типологических групп российских регионов, существенно различающихся по объемам и направленности развития данной сферы экономической деятельности. Предложенная типология позволяет сформировать общее представление о географии и масштабах развития международного туризма в РФ.

С позиции значимости для социально-экономического развития наибольший интерес представляют первые три типологические группы, демонстрирующие высокие и средние показатели въездного международного туризма. Так, пятая часть российских регионов (19, или 23,5%), объединенных в первые две группы, демонстрируют значительное превышение как интенсивности международных туристских прибытий (медианы групп более 8,8), так и показателя размещения иностранных граждан в КСР (аналогично более 53,8). Отдельного внимания заслуживает вторая группа в силу сопоставимости, согласно расчетам, или даже в отдельных случаях преобладания развития въездного туризма над выездным.

Высокая притягательность указанных регионов для иностранных туристов обуславливается в первую очередь уникальным туристско-рекреационным потенциалом территорий, включая наличие объектов всемирного культурного и природного наследия ЮНЕСКО, проведением значимых туристских мероприятий и событий международного уровня. Высокое значение имеет уровень и качество развития туристской, транспортно-логистической, включая функционирование международных пунктов пропуска, и иных видов региональной инфраструктуры. Кроме того, следует выделить благоприятные институциональные условия, а также сформированные доброжелательные взаимоотношения на региональном и муниципальном уровнях с организациями и бизнес-структурами сопредельных государств.

К сожалению, следует констатировать значительную диспропорцию въездного и выездного международных туристских потоков (в 13,8 раза за период 2016–2019 гг. в целом по РФ), что продолжает и подтверждает исследования ученых (Sheresheva, Kopiski, 2016; Александрова, 2017; Королева, 2018). Так, доминирующая часть российских регионов (95,3%, или 81 субъект РФ) являются донорами туристов для зарубежных направлений. Сложившаяся ситуация может обуславливаться негативным воздействием геополитических, инфраструктурных, институциональных и иных факторов. Вместе с тем имеющийся уникальный туристско-рекреационный потенциал российских регионов создает предпосылки формирования привлекательных туристских продуктов для иностранных туристов. Развитие потенциальных для международного въездного туризма российских направлений требует глубокой проработки имеющихся возможностей и современных вызовов, детального изучения долгосрочных временных рядов, исторических аспектов.

Применение предложенного подхода к оценке развития международного туризма в региональном разрезе с выделением типологических групп на практике позволит сформировать рекомендации по активизации данной сферы экономической деятельности и стимулированию въездного туристского потока, по выстраиванию приоритетов инвестиционных инфраструктурных проектов, расширить возможные варианты принимаемых управленческих решений, выступая в качестве инструмента региональной экономической политики в сфере туризма. Дальнейшее исследование будет направлено на изучение специфики, общих тенденций и факторов развития международного въездного туризма в регионах первых трех типологических групп и выявление сдерживающих факторов развития данного вида туризма в оставшейся части субъектов РФ. Это позволит сформировать концептуальные направления по повышению эффективности функционирования регионального туристского бизнеса и активизации развития российских регионов, будет способствовать более глубокому использованию туристско-рекреационного потенциала территорий (без ущерба окружающей среде) в хозяйственной деятельности.

Благодарность

Автор благодарит рецензентов за конструктивные и полезные замечания и рекомендации, которые позволили существенно повысить качество исследования. Статья подготовлена в рамках выполнения государственного задания ФИЦ КарНЦ РАН.

Список литературы

- Александрова, А. Ю. (2002). *Международный туризм*. М.: Аспект Пресс, с. 470.
Александрова, А. Ю. (2017). География туристских потоков в Российской Федерации: статистика, тренды, проблемы. *Наука. Инновации. Технологии*, 1, 95–108.

Александрова, А. Ю., & Ступина, О. Г. (2019). *Туристское регионоведение: влияние региональной интеграции на мировой туристский рынок*. М.: КНОРУС, с. 176.

Александрова, Е. Н., Андреева, Н. В., & Стадник, Т. А. (2014). Динамика и стратегические направления развития международного туризма в России, *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, 11(248), 31–38.

Бухер, С. (2016). Конкурентоспособность России на глобальном туристическом рынке, *Экономика региона*, 1, 240–250. DOI 10.17059/2016-1-18

Голомидова, Е. С. (2018). Потенциал развития трансграничных туристско-рекреационных микрорегионов «Пыталово — Резекне» и «Себеж — Резекне». *Псковский регионалистический журнал*, 4(36), 143–151.

Гомилевская, Г. А., & Иванова, Д. А. (2019). Трансграничность как фактор развития международного туризма на Дальнем Востоке России. *Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса*, 3(11), 63–81.

Зайцева, Н. А., Корнеев, И. С., Кропинова, Е. Г., Кузнецова, Т. Ю., & Семенова, А. В. (2016). Влияние приграничного передвижения и обменов на диверсификацию экономики регионов трансграничного сотрудничества (на примере российско-польского приграничья). *Региональные исследования*, 3, 53, 94–101.

Игнатъева, И. Ф. (2013). Пространство потоков: экономический и геополитический анализ туризма. *Общество. Среда. Развитие*, 1(26), 111–115.

Королёва, Н. В. (2018). Современное состояние и тенденции развития международного туризма в России. *Вектор экономики*, 6(24), 17.

Кропинова, Е. Г. (2016). *Трансграничные туристско-рекреационные регионы на Балтике*. Калининград.

Кружалин, В. И., Кружалин, К. В., & Шабалина, Н. В. (2016). Состояние российского туризма, проблемы и перспективы, *Вестник Национальной академии туризма*, 1(37), 10–13.

Левина, А. Е., Ляо, Т., & Нью, Г. (2020). Перспективы развития международного въездного туризма на российском Дальнем Востоке: взгляд из Китая и России. *Вектор экономики*, 6(48), 18.

Матвеевская, А. С. (2018). Сотрудничество России и Китая в сфере международного туризма. *Международные отношения и диалог культур*, 6, 127–139.

Морозов, М. А., & Морозова, Н. С. (2021) *Экономика туристских дестинаций*. М.: КноРус, с. 148.

Саранча, М. А. (2020). Оценка конкурентоспособности туристских сфер государств Балтийского региона. *Балтийский регион*, 12: 3, 147–165. doi: 10.5922/2079-8555-2020-3-9.

Яшалова, Н. Н., Зубрилина, О. А., Понедельник, А. А., Латушко, Н. А., & Рубан, Д. А. (2018). Финансовые поступления от международного туризма в России: сравнительный анализ, проблемы, пути их решения. *Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление*, 17, 2, 200–223.

Akkemik, K. A. (2012). Assessing the importance of international tourism for the Turkish economy: A social accounting matrix analysis. *Tourism Management*, 33, 790–801.

Andrades, L., & Dimanche, F. (2017). Destination competitiveness and tourism development in Russia: issues and challenges. *Tourism Management*, 62, 360–376.

Chow, C. K. W., & Tsui, W. H. K. (2019). Cross-border tourism: Case study of inbound Russian visitor arrivals to China. *International Journal of Tourism Research*, 21, 5, 693–711

Fernández, J. A. S., Azevedo, P. S., Martín, J. M. M., & Martín, J. A. R. (2020). Determinants of tourism destination competitiveness in the countries most visited by international tourists: Proposal of a synthetic index. *Tourism Management Perspectives*, 33.

Frenč, C. (2016). Measuring tourism at the border: a critical analysis of the Icelandic context. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 1, 87–97. DOI: 10.1080/15022250.2016.1244597

Furmanov, K., Balaeva, O., & Predvoditeleva, M. (2012). Tourism flows from the Russian Federation to the European Union. *Anatolia: An International Journal of Tourism and Hospitality Research*, DOI: 10.1080/13032917.2011.653629

Gumenyuk, I., Kuznetsova, T., & Osmolovskaya, L (2016,) Local border traffic as an efficient tool for developing cross-border cooperation. *Baltic region*, 1, 97–117.

Honkanen, A., Pitkanen, K., & Hall, M. C. A. (2016). local perspective on cross-border tourism. Russian second home ownership in Eastern Finland. *International Journal of Tourism Research*, 18: 2, 149–158. doi:10.1002/jtr.2041

Jakosuo, K. (2011). Russia and Russian tourist in Finnish tourism strategies — the case of the Karelian region. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 24, 1003–1013.

Kolosov, V., & Więckowski, M. (2018). Border changes in Central and Eastern Europe: An introduction. *Geographia Polonica*, 91, 1, 5–16. <https://doi.org/10.7163/GPol.0106>

Kropinova, E. G., Kuznetsova, T. Y., & Fedorov, G. M. (2020). Regional differences in the level of tourism development in the Russian Federation. *GeoJournal of Tourism and Geosites*, 32, 4, 1330–1336. Doi: 10.30892/gtg.34421-577.

Laine, J., (2017). Finnish-Russian border mobility and tourism: localism overruled by geopolitics, Tourism and geopolitics: issues and concepts from Central and Eastern Europe, Hall, D. (Ed.), Wallingford: CABI, 178–190.

Lipkina, O., (2013), Motives for Russian Second Home Ownership in Finland. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 13 (4), 299–316. DOI: 10.1080/15022250.2013.863039.

Manakov, A. G., & Golomidova, E. S. (2018). Estimating the Development of the Latvian-Estonian-Russian Transboundary Tourism and Recreation Region. *Baltic region*, 10, 130–141. doi: 10.5922/2079-8555-2018-1-8.

Manakov, A. G., Kondrateva, S. V., & Terenina, N. K. (2020), Development of cross-border tourist and recreational regions on the Karelian section of the Russian-Finnish border. *Baltic region*, 12, 2, 140–152. doi: 10.5922/2078-8555-2020-2-9

Matveevskaya, A. S., Pogodin, S. N., & Tao, W. Ju. (2020). Russia and China in the field of international tourism. *Vestnik of Saint Petersburg University. Philosophy and Conflict Studies*, 36, 2, 384–393.

Sheresheva, M., & Kopiski, J. (2016). The main trends, challenges and success factors in the Russian hospitality and tourism market. *Worldwide hospitality and tourism themes*, 8, 3, 260–272.

Stepanova, S. V. (2019). Czynniki rozwoju turystyki przygranicznej na rosyjsko-fińskim pograniczu. *Przegląd Geograficzny*, 91, 4, 573–587. <https://doi.org/10.7163/PrzG.2019.4.7>

Studzeniecki, T., Palmowski, T., & Korneevets, V. (2016). The System of Cross-border Tourism in the Polish-Russian Borderland. *Procedia Economics and Finance*, 39, 545–552.

Studzinska, D., Sivkoz, A., & Domaniewski, S. (2018). Russian cross-border shopping tourists in the Finnish and Polish borderlands. *Norwegian Journal of Geography*, 115–126.

Więckowski, M., & Cerić, D. (2016). Evolving tourism on the Baltic Sea coast: perspectives on change in the Polish maritime borderland. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 1, 98–111. DOI: 10.1080/15022250.2016.1244598

Xie, J., & Tveterås, S. (2020). Economic drivers for the Chinese tourists, *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 2, 110–125. DOI: 10.1080/15022250.2020.1734076

References

- Aleksandrova, A. Yu. (2002). *International tourism*. M.: Aspekt Press, 470.
- Aleksandrova, A. Yu. (2018). Geography of tourist flows in the Russian Federation: statistics, trends, challenges, problems. *Science. Innovation Technology, (1)*, 95–108.
- Aleksandrova, A. Yu., & Stupina, O. G. (2019). *Tourism regional studies: the impact of regional integration on the world tourism market*. M.: KNORUS, 176.
- Aleksandrova, E. N., Andreeva, N. V., & Stadnik, T. A. (2014). Dynamics and strategic directions of development of the international tourism in Russia. *National interests: priorities and security, 11* (248), 31–38.
- Bucher, S. (2016). Competitiveness of Russia in the global tourism market. *Economy of the region, 1*, 240–250. DOI 10.17059/2016-1-18
- Golomidova, E. S. (2018). Development potential of cross-border tourist and recreational micro-regions “Pytalovo — Rezekne” and “Sebezh — Rezekne”. *Pskov regional journal, 4* (36), 143–151.
- Gomilevskaya, G. A., & Ivanova, D. A. (2019). Cross-border as a factor in the development of international tourism in the Russian Far East. *Territory of new opportunities. Bulletin of the Vladivostok State University of Economics and Service, 11*, 3, 63–81.
- Zajceva, N. A., Korneev, V. S., Kropinova, E. G., Kuznecova, T. YU., & Semenova, A. V. (2016). Vliyanie prigranichnykh peredvizhenij i obmenov na diversifikaciyu ekonomiki regionov transgranichnogo sotrudnichestva (na primere rossijsko-pol'skogo prigranich'ya). *Regional'nye issledovaniya, 3* (53), 94–101.
- Ignatieva, IF. (2013). Space flows: economic and geopolitical analysis of tourism. *Society. Wednesday. Development, 1* (26), 111–115.
- Koroleva, N. V. (2018). Current state and trends in the development of international tourism in Russia. *Vector of Economics, 6* (24), 17.
- Kropinova, E. G. (2016). *Cross-border tourist and recreational regions in the Baltic*. Kaliningrad.
- Kruzhalin, V. I., Kruzhalin, K. V., & Shabalina, N. V. (2016). State of Russian tourism, problems and prospects. *Bulletin of the National Academy of Tourism, 1* (37), 10–13.
- Levina, AE, & Liao, T., N. G. (2020). Prospects for the development of international inbound tourism in the Russian Far East: a view from China and Russia, *Vector of Economics, 6* (48), 18
- Matveevskaya, A. S., Pogodin, S. N., & Tao W.Ju. (2020). Russia and China in the field of international tourism. *Vestnik of Saint Petersburg University. Philosophy and Conflict Studies, 36*, 2, 384–393.
- Morozov, M. A., & Morozova, N. S. (2021). *Economy of the tourist destinations*. M.: KnoRus, 148.
- Sarancha, M. A. (2020). Assessing competitiveness of the Baltic states in tourism. *Balt. Reg., 12*, 3, 147–165. doi: 10.5922/2078-8555-2020-3-9.
- Yashalova, N. N., Zubrilina, O. A., Monday, A. A., Latushko, N. A., & Ruban, D. A. (2018). Financial receipts from international tourism in Russia: comparative analysis, problems, ways to solve them. *UrFU Bulletin. Series: Economics and Management, 17*, 2, 200–223.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

О. Е. Акимова¹

Волгоградский государственный технический университет
(Волгоград, Россия)

С. К. Волков²

Волгоградский государственный технический университет
(Волгоград, Россия)

А. Б. Симонов³

Волгоградский государственный технический университет
(Волгоград, Россия)

УДК: 339.137.2

КРЕАТИВНЫЕ ИНДУСТРИИ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПОТЕНЦИАЛ РОСТА⁴

В данной работе изучены особенности распределения креативных индустрий в регионах Российской Федерации, построены модели взаимосвязи показателей развития креативных индустрий между собой, а также модели взаимосвязи показателей развития креативных индустрий с социально-экономическими показателями, характеризующими развитие регионов РФ. В результате исследования было показано, что распределение креативных индустрий в регионах РФ достаточно неравномерно, в небольшом количестве регионов-лидеров находится наибольшее количество предприятий креативной сферы, которые обеспечивают наибольший вклад креативных видов деятельности, а в остальных регионах креативные индустрии развиты слабее. Выдвинута гипотеза, объясняющая эту специфику распределения. Разработана типологизация регионов по уровню развития креативных индустрий. Кроме того, для оценки влияния различных факторов на степень развития креативных индустрий построены ряд моделей, которые позволяют сделать выводы о том, какие решения должны приниматься на региональном и федеральном уровне для создания условий для развития креативных индустрий в регионах Российской Федерации.

Ключевые слова: креативные индустрии, креативная экономика, региональное развитие, кластер, городская экономика.

¹ Акимова Ольга Евгеньевна — к.э.н., доцент, Волгоградский государственный технический университет; e-mail: akimovann25@mail.ru, ORCID: 0000-0001-6967-7608.

² Волков Сергей Константинович — к.э.н., доцент, Волгоградский государственный технический университет; e-mail: ambiente2@rambler.ru, ORCID: 0000-0002-4852-145X.

³ Симонов Алексей Борисович — к.э.н., доцент, Волгоградский государственный технический университет; e-mail: absimonov@gmail.com, ORCID: 0000-0002-6771-8995.

⁴ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект №20-010-00072 «Формирование креативных центров пространственного развития как механизм повышения качества жизни населения сельских территорий».

Цитировать статью: Акимова, О. Е., Волков, С. К., & Симонов, А. Б. (2022). Креативные индустрии в России: тенденции развития и потенциал роста. *Вестник Московского университета. Серия б. Экономика*, (1), 96–114. <https://doi.org/10.38050/01300105202215>.

O. E. Akimova

Volgograd state technical University (Volgograd, Russia)

S. K. Volkov

Volgograd state technical University (Volgograd, Russia)

A. B. Simonov

Volgograd state technical University (Volgograd, Russia)

JEL: L11, L22, L40

CREATIVE INDUSTRIES IN RUSSIA: TRENDS IN DEVELOPMENT AND GROWTH POTENTIAL¹

In this paper we study the distribution of creative industries in the regions of the Russian Federation, build models of correlation between indicators of creative industries development among themselves, as well as models of correlation between indicators of creative industries development and socio-economic indicators characterizing the development of the regions of Russia. We argue that the distribution of creative industries in Russia's regions is quite uneven, with a small number of leading regions having the largest number of creative enterprises that provide the largest contribution of creative activities, while in other regions the creative industries are less developed. We present the hypothesis explaining this specific distribution and construct the typology of the regions drawing on the level of creative industries development. To assess the influence of different factors on the degree of development of creative industries we built a number of models that allow to draw conclusions concerning the decisions to be taken at regional and federal levels to provide the conditions for the development of creative industries in Russia's regions.

Keywords: creative industries, creative economy, regional development, cluster, urban economy.

To cite this document: Akimova, O. E., Volkov, S. K., & Simonov, A. B. (2022). Creative industries in Russia: development trends and growth potential. *Moscow University Economic Bulletin*, (1), 96–114. <https://doi.org/10.38050/01300105202215>.

Введение

Развитие креативных индустрий все чаще рассматривается как альтернативная стратегия индустриальному развитию городов (Booyens, 2012;

¹ The reported study was funded by Russian Foundation for Basic Research, project № 20-010-00072 «Formation of creative centers of spatial development as a mechanism for improving the quality of life in rural areas».

Comunian et al., 2010; Yum, 2017). Сектор креативных индустрий является драйвером социально-экономического развития территорий, в котором задействовано, по оценкам экспертов, 29,5 млн рабочих мест с общей капитализацией 2250 млрд долл. США (SDGF, 2021). О важности креативных индустрий для мировой экономики говорит также тот факт, что по итогам 74-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН 2021 г. был объявлен Международным годом креативной экономики в интересах устойчивого развития (UNESCO, 2021). Все больше и больше стран и городов по всему миру реализуют экономическую политику, направленную на развитие и поддержку креативных индустрий в целях экономического роста (Radu-Daniel et al., 2015; Yum, 2016; Zuhdi, 2012).

Креативные индустрии, по мнению многих исследователей, привлекают в экономику, основанную на знаниях, творческих людей, которые затем через предпринимательство создают новые идеи и новые продукты (Evans, 2005; Grodach, 2012; Kagan, Hahn, 2011). Предпринимательство (особенно микро и малое) в условиях креативной экономики становится ключевым элементом развития. В этой связи в некоторых исследованиях предприняты попытки измерения креативной экономики, базирующиеся на отраслевом подходе, основанном на определении перечня видов экономической деятельности, относящихся к «креативным» (British Council, 2010). Многие страны и города активно внедряют собственные отраслевые классификации (Beijing Government, 2015; New York City Comptroller, 2019), базирующиеся на международных подходах и рекомендациях (ЮНЕСКО, ВОИС и др.), но в то же время учитывающие приоритеты национальной или региональной политики.

Интерес к развитию креативных секторов экономики проявляют и в России. Причем не только представители академического сообщества (Абанкина, 2017; Каменских, 2014; Присяжная, 2020), но и представители федеральных и региональных властей. Так, 22 октября 2020 г. состоялось заседание Совета по развитию социальных инноваций субъектов Российской Федерации при Совете Федерации на тему «Креативные индустрии. Современные тренды развития регионов», на котором обсуждались вопросы развития креативных отраслей экономики в регионах России. По данным Агентства стратегических инициатив (АСИ), «в креативных индустриях России задействовано почти 748 тыс. организаций. Их ежегодная выручка в среднем составляет свыше 10,7 трлн руб., что составляет 4,21% от суммарной выручки всех организаций страны. В креативных индустриях заняты почти 5% от числа сотрудников всех российских предприятий» (АСИ, 2020).

Целью настоящего исследования является анализ структуры распределения креативных отраслей экономики в регионах Российской Федерации, а также оценка связи между показателями деятельности креативных индустрий и важнейшими макроэкономическими показателями.

Методология

В рамках данного исследования использовался инструментарий корреляционно-регрессионного анализа для моделирования и оценки связи между показателями деятельности креативных индустрий, а также между отдельными показателями деятельности креативных индустрий и рядом социально-экономических показателей. Предварительно проводился анализ распределения изучаемых показателей.

В качестве основных были выдвинуты гипотезы о нормальности и логнормальности распределения изучаемых показателей. Также проводились проверки на соответствие и другим законам распределения, однако ни одну из этих дополнительных гипотез не удалось подтвердить на достаточном уровне значимости.

Наиболее типичным для описания распределения значений реальных показателей является нормальный закон распределения с плотностью вероятности

$$f(x) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x-\bar{x})^2}{2\sigma^2}}.$$

Большинство выводов по анализу изучаемых величин исходят из предположения о нормальности распределения — ожидается, что значения среднего и моды достаточно близки (обычно встречаются значения, близкие к среднему), распределение симметрично с медианой, близкой к значению среднего арифметического, и т.д.

Однако для большинства экономических явлений в связи со специфической их развития более характерно логнормальное распределение с плотностью распределения

$$f(\ln(x)) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(\ln(x)-\bar{x})^2}{2\sigma^2}}.$$
 Для такого распределения

характерна правосторонняя асимметрия (единиц с малым значением признака, например, заработной платой, значительно меньше, чем с большим). Кроме того, с экономической точки зрения это зачастую означает, что обеспечить небольшой прирост значений признака для единиц, изначально обладающих малым значением признака, значительно сложнее, чем обеспечить такой же прирост для единиц с большим значением признака — т.е. отклонение значений признаков в меньшую и большую стороны нельзя считать равнозначимым.

Логнормальность распределения значительно усложняет исследование и с математической точки зрения — в частности, при моделировании связи между явлениями при наличии зависимости очевидным образом возникает гетероскедастичность, что нарушает четвертое условие Гаусса—Маркова и приводит к неоптимальности оценок методом наименьших квадратов. Поэтому для таких данных перед их изучением может проводиться логарифмирование.

Для оценки нормальности и логнормальности распределения рассчитывался критерий Пирсона $\chi^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(N_i - N_{\text{теор}})^2}{N_{\text{теор}}}$. Если рассчитанное значение меньше теоретического значения на заданном уровне значимости, то на данном уровне можно отклонить нулевую гипотезу о том, что частоты N_i и $N_{\text{теор}}$ не равны. Мы определяли p -значение — минимальный уровень, на котором нулевая гипотеза может отклоняться. Для всех показателей при проверке на нормальность p -значение было меньше 0,01, т.е. даже с вероятностью 1% нельзя говорить, что изучаемые показатели распределены нормально (ненормальность распределения в целом ожидается для экономических явлений).

При проверке на логнормальность для большинства показателей p -значение находилось в интервале 0,05–0,95, что не позволяет утверждать, что распределение логнормально, но и не позволяет отвергнуть это предположение. В целом после исключения резко выделяющихся значений расхождения между логнормальным распределением и реальными значениями становились малозначимыми, однако удаление регионов из списка не соответствует задачам текущего исследования.

Дополнительно производилась проверка на соответствие значений показателей нормальному и логнормальному распределению на основе критерия Колмогорова (Колмогорова—Смирнова). В целом полученные результаты проверки не противоречили результатам, полученным на основе критерия Пирсона.

Для более подробного изучения распределения ряда показателей по регионам Российской Федерации использовалась кластеризация регионов. Кластеризация проводилась на основе логарифмированных данных методом Варда, минимизирующим сумму квадратов евклидовых расстояний внутри кластера. В результате было возможно выделить типичные значения признаков в регионах, а также резко выделяющиеся регионы и группы регионов с ярко выраженной спецификой.

Так как предварительный анализ показал, что мы можем отвергнуть гипотезу о нормальном распределении каждого из изучаемых показателей с очень высокой вероятностью, но не можем отвергнуть гипотезу о логнормальности распределения, а также исходя из общеэкономических соображений о том, что изучаемые показатели распределены логнормально, при построении моделирования использовались логарифмированные данные. Основной моделью распределения была взята линейная модель (использование других моделей не привело к значительному улучшению качества модели). Таким образом, основной вид полученных моделей был:

$$Y^* = a_0 + a_1 \times X^*,$$

или

$$Y = e^{a_0 + a_1 \times \ln(X)},$$

где X, Y — значения изучаемых признаков (X — факторный признак, Y — результирующий признак);

$X^* = \ln(X), Y^* = \ln(Y)$ — логарифмы значений изучаемых признаков;

a_0, a_1 — параметры модели, представляющие численные значения, в нашем исследовании определяемые методом наименьших квадратов.

Для оценки тесноты взаимосвязи (между значениями X^* и Y^*) использовался коэффициент корреляции Пирсона $r = \frac{\text{cov}(X^*, Y^*)}{\sigma_{X^*} \sigma_{Y^*}}$, где

$\text{cov}(X^*, Y^*)$ — ковариация значений X^* и Y^* , а σ_{X^*} и σ_{Y^*} — значения средних квадратических отклонений X^* и Y^* соответственно. Значение r может приниматься на интервале $[-1; 1]$, при этом чем ближе значение $|r|$ к 1, тем связь теснее, а чем ближе к 0 — тем связь менее тесная. Знак r показывает направление связи, и для большинства пар изучаемых показателей $r > 0$ показывает прямую связь (с ростом X^* растет Y^*). Для определения градаций значений r мы опирались на шкалу Чеддока. В частности, значения $|r| < 0,3$ для пары показателей принимались как оценка слабой связи, и считалось, что такие показатели слабо влияют друг на друга.

Значимость полученных значений r оценивалась на основе t -критерия Стьюдента и F -критерия Фишера. Для оценки значений, полученных по критерию, использовалось p -значение, отражающее максимальную значимость α , с которой нулевая гипотеза ($r = 0$ для генеральной совокупности, т.е. об отсутствии связи) может быть принята. В нашем исследовании для всех пар значений, у которых $|r| > 0,3$ (т.е. можно говорить хотя бы об умеренной связи), p -значение было меньше 0,01, т.е. говорить об отсутствии связи можно с уверенностью не более 1% (можно почти наверняка утверждать, что все выявленные закономерности действительно существуют). Значения $|r| < 0,3$ нами в любом случае интерпретировались как показатель, достаточно слабо описывающий реальность связи.

Информационно-эмпирической базой настоящего исследования послужили статистические данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации и результаты исследования Центра городских компетенций Агентства стратегических инициатив о влиянии креативных индустрий на экономику России.

Результаты исследования

Показатели, характеризующие развитие креативных индустрий в регионах Российской Федерации, подчиняются логнормальному распределе-

нию (как и большинство других социально-экономических показателей). Пример отражен на рис. 1 для показателя «вклад креативных индустрий в экономику регионов России», рассчитанного в (Журавлева, Токарев, 2021). Как видим, распределение имеет ярко выраженную правостороннюю асимметрию — больше всего регионов имеет низкий вклад креативных индустрий, а у нескольких регионов (это в первую очередь г. Москва) вклад креативных индустрий в ВРП очень высок. При этом для логнормального закона распределения значение критерия $\chi^2 = 8,76$ (значим на уровне не менее 0,1), статистика Колмогорова—Смирнова $D_{Plus} = 0,053$, $D_{Minus} = 0,70$, что значимо на уровне не менее 0,7. Это не позволяет отвергать гипотезу о логнормальности распределения. Для сравнения, для нормального распределения $\chi^2 = 49,33$ (уровень значимости меньше $1 \cdot 10^{-8}$) $D_{Plus} = 0,197$, $D_{Minus} = 0,192$ (уровень значимости меньше 0,003).

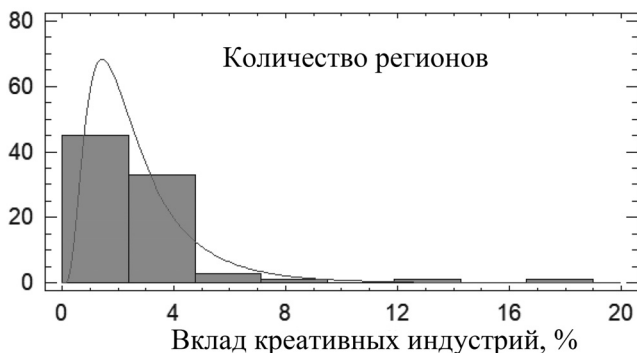


Рис. 1. Распределение вклада креативных индустрий в экономику регионов России
 Источник: составлено авторами на основе материалов (Журавлева, Токарев, 2021).

Нами выдвинута гипотеза о том, что такая ситуация может быть рассмотрена как результат экспоненциального развития креативных индустрий в регионах, вызванного циклом с усиливающей обратной связью: в регионах с более развитыми элементами креативной индустрии есть возможности привлечения инвестиций для их развития, есть школы и институты, способствующие развитию креативных индустрий, есть связи и опыт коммерциализации результатов креативной деятельности. Все это облегчает расширение креативных индустрий, создание новых организаций в этой области; что, в свою очередь, создает условия для развития креативных индустрий, укрепляет и уже имеющиеся институты.

Наоборот, в регионах с небольшим количеством фирм в креативной сфере, низким количеством работников и низкими результатами креативной деятельности даже новые появившиеся организации креативной сферы будут наталкиваться на неразвитость инфраструктуры, нехватку

специфических навыков работников и знаний руководителя и будут закрываться или уходить в другие регионы — центры креативной деятельности. Это, в свою очередь, будет мешать развитию инфраструктуры креативной сферы, что усилит сложности, возникающие перед новыми фирмами.

Аналогичные результаты были получены и при исследовании распределения других изучаемых показателей в регионах Российской Федерации. Для того чтобы учесть логнормальность распределения показателей (как результат наличия усиливающих циклов обратной связи в экономике регионов), а также избавиться от гетероскедастичности данных, модели в данной работе были построены по логарифмированным данным. В этом есть и аналитический смысл — обеспечить прирост, например, объемов продукции креативных индустрий на 1 млн руб. (например, продуктов народного промысла) гораздо сложнее в регионе, в котором эти индустрии не развиты, чем в регионах, и так специализирующихся на аналогичных видах деятельности. Логарифмирование позволит, как минимум частично, нивелировать эту диспропорцию в соотношении затраты/результат.

Нами была произведена кластеризация регионов по вкладу креативных индустрий в экономику региона (рис. 2).

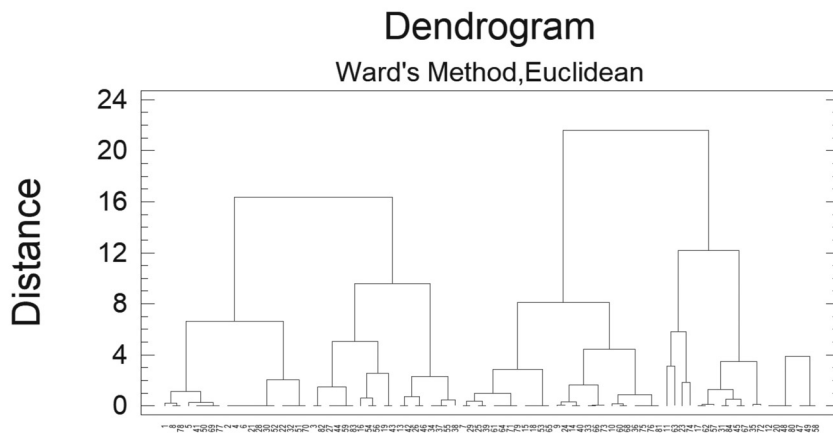


Рис. 2. Результаты кластеризации регионов по вкладу креативных индустрий в их экономику (значения вклада прологарифмированы)

Источник: составлено авторами.

На рис. 2 отражена дендрограмма результатов кластеризации регионов России по вкладу креативных индустрий в их экономику методом Варда на основе евклидовых расстояний. По оси абсцисс отражены номера регионов России в алфавитном порядке.

Как видим, регионы России после логарифмирования их показателей образуют достаточно плотную совокупность. При выделении трех класте-

ров один из них (состоящий из 38 регионов) имеет средние показатели, а второй (состоящий из 39 регионов) имеет достаточно большие показатели вклада креативных индустрий в их экономику. Исключением является кластер из семи регионов с низкими значениями вклада креативных индустрий в их экономику, которые условно можно считать значительно отстающими от основной массы регионов, — это Еврейская автономная область, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Бурятия, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Республика Тыва, Чеченская Республика. Результаты кластеризации согласуются с исследованием (Журавлева, Токарев, 2021), где отмечено, что показатели креативных индустрий в этих регионах имеют значительную специфику поведения.

На основе проведенной кластеризации было получено разделение регионов по степени креативности. Результаты отражены в табл. 1.

Надо еще раз отметить, что кластеризация проводилась по логарифмированным данным для учета логнормальности распределения изучаемой совокупности. При проведении кластеризации по исходным данным получался ожидаемый результат — в отдельные кластеры выделялись по одному наиболее крупные регионы (получившие значительный отрыв от основной массы регионов за счет экспоненциального роста их отрыва со временем, что вызвано ранее описанным усиливающим циклом).

Таблица 1

Разделение регионов России по степени креативности

Степень креативности	Перечень регионов (в порядке убывания показателей креативности)	
Наиболее креативные	Владимирская область Вологодская область Воронежская область г. Москва Ивановская область Иркутская область Калининградская область Калужская область Костромская область Краснодарский край Красноярский край Липецкая область Московская область Нижегородская область Новосибирская область Омская область Пензенская область Пермский край Республика Башкортостан Республика Марий Эл	Республика Татарстан Ростовская область Рязанская область Самарская область г. Санкт-Петербург Саратовская область Сахалинская область Свердловская область г. Севастополь Смоленская область Тверская область Томская область Тульская область Тюменская область Удмуртская Республика Ульяновская область Челябинская область Чувашская Республика — Чувашия Ярославская область

Степень креативности	Перечень регионов (в порядке убывания показателей креативности)	
Средне креативные	Алтайский край Амурская область Архангельская область Астраханская область Белгородская область Брянская область Волгоградская область Забайкальский край Кабардино-Балкарская Республика Камчатский край Кемеровская область — Кузбасс Кировская область Курганская область Курская область Ленинградская область Магаданская область Мурманская область Новгородская область Оренбургская область Орловская область	Приморский край Псковская область Республика Адыгея Республика Алтай Республика Бурятия Республика Карелия Республика Коми Республика Крым Республика Мордовия Республика Саха (Якутия) Республика Северная Осетия—Алания Республика Хакасия Ставропольский край Тамбовская область Хабаровский край Ханты-Мансийский автономный округ Чукотский автономный округ Ямало-Ненецкий автономный округ
Слабая креативность	Еврейская автономная область Карачаево-Черкесская Республика Республика Дагестан Республика Ингушетия	Республика Калмыкия Республика Тыва Чеченская Республика

Источник: составлено авторами на основе (Журавлева, Токарев, 2021).

Определив особенности распределения вклада креативных индустрий в экономику регионов Российской Федерации, можно перейти к моделированию взаимосвязи между различными показателями деятельности креативных индустрий, а также взаимосвязи между показателями деятельности креативных индустрий и важнейшими социально-экономическими показателями. При моделировании использовались следующие показатели, отражающие степень развития креативных индустрий в регионах Российской Федерации (см. табл. 2).

Таблица 2

Показатели состояния креативных индустрий

Название показателя	Единица измерения
Вклад креативных индустрий в ВРП регионов России	%
Среднесписочная численность сотрудников организаций, задействованных в креативных индустриях	Чел.

Название показателя	Единица измерения
Количество организаций, задействованных в креативных индустриях	шт.
Доля организаций, задействованных в креативных индустриях	%
Общая выручка организаций, задействованных в креативных индустриях	руб.
Доля выручки организаций, задействованных в креативных индустриях, в общей выручке организаций региона	%

Источник: составлено авторами по материалам (Журавлева, Токарев, 2021).

Основным источником данных, отраженных в табл. 2, был источник (Журавлева, Токарев, 2021). Там же определен способ расчета основного интегрального показателя, характеризующего развитие креативных отраслей, — вклада креативных индустрий в экономику России. Данный показатель является интегральным и тесно связан с другими показателями исходя из формулы расчета. Поэтому в данной работе будет определяться и сила влияния факторов на вклад креативных индустрий в экономику России как на интегральный показатель, так и связь между этими факторами.

Также в данной работе изучаются макроэкономические факторы, оказывающие влияние на вклад креативных индустрий в экономику России. Эти факторы отражены в табл. 3.

Таблица 3

**Социально-экономические показатели,
оказывающие влияние на степень развития креативных индустрий
в регионах Российской Федерации**

Название показателя	Единица измерения
Численность населения региона	чел.
Валовый региональный продукт региона	млн руб.
Валовый региональный продукт на одного человека	руб./чел.
Средний уровень оплаты труда за месяц на одного работника	руб.
Плотность населения в регионе	чел./км ²

Источник: составлено по материалам (Журавлева, Токарев, 2021).

Было сделано предположение, что на степень развития креативных индустрий наибольшее влияние оказывают численность населения региона, ВРП региона, средняя заработная плата и плотность населения. Результаты проведенного анализа отражены в табл. 4.

При изучении табл. 4 можно увидеть, что все абсолютные показатели деятельности креативных индустрий тесно связаны между собой. Значения

коэффициентов корреляции между ними не ниже 0,7 (при этом все значимы на уровне не ниже 99%). Данные показатели представляют собой систему тесно коррелированных между собой показателей.

Таблица 4

Значения парных коэффициентов корреляции для взаимосвязей между различными социально-экономическими показателями и показателями развития креативных индустрий¹

	Абсолютные показатели ²				Относительные показатели ³	
	1	2	3	4	5	6
Абсолютные показатели деятельности креативных индустрий						
1. Вклад в ВРП	1	0,879245	0,773989	0,819861	0,620723	0,516454
2. Среднесписочная численность в креативных организациях	0,879245	1	0,959265	0,941855	0,479886	0,379645
3. Кол-во креативных орг.	0,773989	0,959265	1	0,888595	0,452073	0,278171
4. Выручка креативных орг.	0,819861	0,941855	0,888595	1	0,448705	0,547531
Относительные показатели деятельности креативных индустрий						
5. Доля креативных орг.	0,620723	0,479886	0,452073	0,448705	1	0,277422
6. % от общ. выручки	0,516454	0,379645	0,278171	0,547531	0,277422	1
Другие социально-экономические показатели						
7. Численность населения	0,586711	0,872085	0,926913	0,801719	0,142499	0,214186
8. ВРП	0,649204	0,891384	0,883768	0,89945	0,366418	0,223337
9. Плотность населения	0,418413	0,457501	0,507118	0,383898	0,068695	0,210053
10. Средние з/пл	0,188232	0,161574	0,091829	0,319442	0,46865	0,139346
11. ВРП/чел.	0,294922	0,307459	0,21355	0,424944	0,442958	0,083359

Источник: составлено авторами.

¹ Все коэффициенты, кроме 0,091829 для связи заработная плата — количество креативных организаций, значимы как минимум на уровне $\alpha = 1\%$, и нулевая гипотеза о $r = 0$ может быть отвергнута.

² Названия показателей соответствуют названиям строк 1–4.

³ Названия показателей соответствуют названиям строк 5, 6.

Связь между относительными показателями деятельности креативных индустрий, а также связь между относительными показателями и абсолютными показателями деятельности креативных индустрий достаточно слабы. Существенной можно считать только связь между интегральным показателем вклада в ВРП креативных индустрий и относительными показателями, а также между выручкой креативных организаций и долей их выручки (что неудивительно, так как эти показатели рассчитываются на основе друг друга). В целом относительные показатели можно считать достаточно слабо связанными с другими показателями креативных индустрий, что является достаточно странным и требует дальнейшего изучения.

Как можно увидеть при анализе табл. 4, численность населения региона и ВРП региона оказывают сильное влияние на большинство абсолютных показателей развития креативных индустрий в регионе. Чем больше численность населения и ВРП, тем больше количество креативных организаций, их среднесписочная численность работников и выручка. Верно и обратное утверждение, что говорит о прямой зависимости между этими показателями. Влияние численности населения и ВРП на относительные показатели развития креативных индустрий слабое, как уже отмечалось, относительные показатели имеют свои выраженные особенности, которые надо изучать отдельно.

Плотность населения региона в основном весьма умеренно связана с абсолютными показателями развития креативных индустрий. Исключением является влияние плотности населения на количество креативных организаций в регионе, которое можно считать значимым ($r = 0,507$).

Другие относительные социально-экономические показатели — заработная плата на человека и ВРП на человека — в лучшем случае умеренно (а в основном весьма слабо) связаны с показателями развития креативных индустрий.

Также можно отметить, что при изучении макроэкономических факторов были смоделированы (не отраженные в табл. 4) сильная связь между ВРП и численностью населения ($r = 0,827$) и тесная связь между ВРП и плотностью населения региона ($r = 0,570$), что можно рассматривать как проявление влияния эффекта масштаба для экономики российских регионов. Также существует сильная связь ($r = 0,897$) между объемом ВРП на одного человека и средней заработной платой в регионе.

Рассмотрим подробнее некоторые из выявленных закономерностей.

Выявлено, что количество креативных организаций в регионе тесно связано с их среднесписочной численностью, выручкой и общим вкладом креативной сферы в ВРП региона. При этом данная зависимость не прослеживается настолько ярко для доли креативных организаций,

что показывает важность именно абсолютного показателя. Мы можем предположить, что для эффективного функционирования креативных отраслей необходимо набрать определенную критическую массу организаций и их сотрудников. Необходимо также формировать креативную инфраструктуру для привлечения бизнес-резидентов в отрасли креативной экономики.

Результаты моделирования связи между количеством креативных организаций и среднесписочной численностью работников в креативной организации отражены на рис. 3. Как видим, зависимость проявляется для всех регионов. Значение $r = 0,959$ (значимо на уровне более 99%) позволяет говорить об очень сильной связи, т.е. чем больше креативных организаций в регионе, тем больше людей в каждой из них работает. Формула модели связи между этими показателями $Y = e^{1,2761 \cdot \ln(X) - 2,0901}$, где X — количество креативных организаций в регионе, Y — их среднесписочная численность.

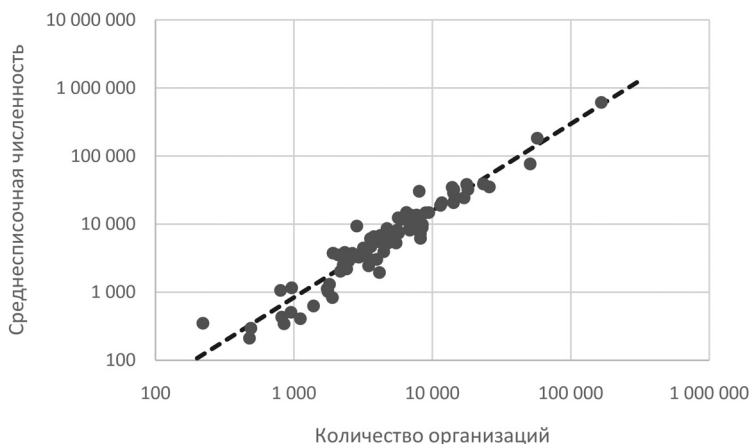


Рис. 3. Зависимость между количеством креативных организаций и их среднесписочной численностью в регионах Российской Федерации
Источник: составлено авторами.

Также в ходе моделирования было выявлено, что ВРП региона значительно влияет на все показатели креативной деятельности, кроме относительных (умеренно влияет на долю креативных организаций и очень слабо — на процент результатов работы креативных организаций от общей выручки). Рассмотрим подробнее результаты моделирования влияния ВРП на выручку креативных организаций, отраженную на рис. 4.

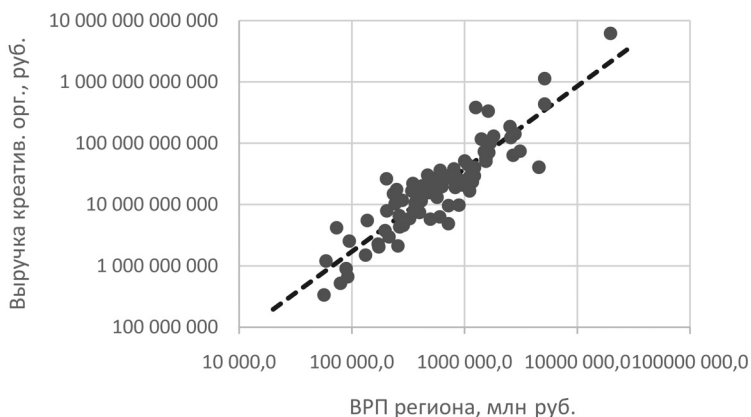


Рис. 4. Влияние ВРП на выручку креативных организаций
 Источник: составлено авторами.

Как видим, взаимосвязь между изучаемыми показателями весьма тесная. Это подтверждается значением $r = 0,899$ (значимо на уровне более 99%). Между показателями, очевидно, существует двусторонняя причинно-следственная связь, образующая усиливающий цикл (чем больше ВРП, тем большие возможности для развития креативных отраслей, которые, в свою очередь, вносят свой вклад в увеличение ВРП), однако наиболее очевидным является влияние ВРП на выручку креативных организаций. Связь между показателями описывается формулой $Y = e^{1,3485 \ln(X) + 5,7378}$, где X — ВРП региона, млн руб.; Y — выручка креативных организаций региона, руб.

В качестве примера заметной, но не очень тесной связи можно привести связь между плотностью населения и количеством креативных организаций. На начальных этапах исследования было сделано предположение, что плотность населения влияет на показатели деятельности креативных организаций, исходя из предположения, что в регионах с большей плотностью населения легче создаются институты для развития креативных индустрий, а также возникают более тесные творческие связи между креативными людьми, что способствует возникновению сетевого эффекта. Однако, как показало исследование, плотность населения весьма умеренно и даже слабо связана с большинством показателей креативной деятельности. Исключением является количество креативных организаций, и именно эта связь отображена на рис. 5. Значение $r = 0,507$ (значимо на уровне более 99%) позволяет говорить об умеренной связи, т.е. в регионах с большей плотностью населения в целом большее количество креативных организаций. Однако из этой зависимости сильно выделяется город федерального значения Севастополь, а также ряд регионов Северного

Кавказа — в них креативных организации гораздо меньше, чем можно было ожидать (это же отражено в (Журавлева, Токарев, 2021)). Формула модели связи между показателями, отраженными на рис. 5, $Y = e^{0,3017 \cdot \ln(X) + 7,5663}$, где X — плотность населения, Y — среднесписочная численность креативных организаций.

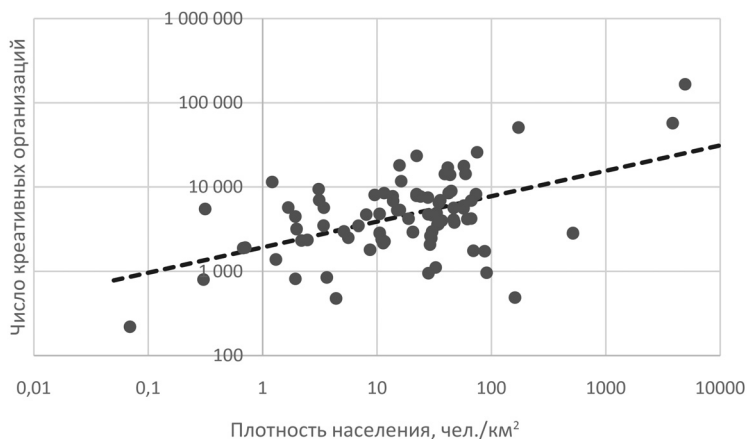


Рис. 5. Зависимость между плотностью населения и количеством креативных организаций в регионах Российской Федерации
Источник: составлено авторами.

В целом можно говорить, что данная зависимость существует, но имеются значительные отклонения от нее. Тем не менее плотность населения оказывает определенное влияние на количество креативных организаций, а значит, опосредованно и на другие показатели деятельности креативных индустрий.

Заключение

Проведенное исследование позволяет расширить понимание логики и тенденций развития креативных индустрий в регионах России и сформулировать ряд выводов теоретико-прикладного характера. Во-первых, как показал наш анализ, креативные индустрии наиболее развиты и вносят существенный вклад в структуру ВРП региона в крупных городских агломерациях с развитой инженерно-технической, логистической, цифровой и культурно-досуговой инфраструктурой. Таким образом, можно говорить о необходимости формирования условий для создания предпосылок к развитию креативных индустрий в регионах России. Для формирования благоприятной среды необходимы значительные ресурсы, прежде всего финансовые, которые обеспечат развитие необходимой инфраструк-

туры. Формирование критической массы креативных предпринимателей будет способствовать развитию креативного предпринимательства в регионах присутствия, образуя ядро будущей креативной экономики. Отдавая себе отчет в том, что данная история не может быть массовой, необходимо выявить потенциальные регионы-лидеры (в которых сложились минимально необходимые условия и институциональная потенция к развитию креативных индустрий) и запускать пилотные проекты в формате государственно-частного партнерства. Необходимо отметить, что данная тенденция уже наблюдается в России и ярким тому пример — Rurban Creative Lab. Данный проект представляет собой онлайн-марафон по формированию региональных продюсерских центров для развития креативных индустрий в регионах страны. Итогом деятельности данного марафона должно стать создание 30 креативных кластеров в 10 регионах России. Организатором данного проекта выступило Агентство стратегических инициатив.

Во-вторых, в рамках данного исследования предложен новый критерий для типологизации регионов по уровню развития креативных индустрий. Проведенный анализ позволил выделить следующие типы регионов — наиболее креативные, среднекреативные и слабо креативные регионы. Новая типологизация регионов по уровню развития креативных индустрий позволит как региональным, так и федеральным властям сформировать диверсифицированный подход к разработке инструментария развития и поддержки креативных индустрий. Диверсифицированный подход позволит избежать унифицированных шаблонов к принудительному развитию креативной экономики на уровне городов, которые имеют сомнительную эффективность в условиях уникальности каждой территории.

В-третьих, по итогам проведенного исследования было установлено, что плотность населения не сильно влияет на развитие креативных индустрий. Данный вывод очень важен для понимания сущности и особенностей развития креативных отраслей экономики в условиях нашей страны и ее географической специфики. Современные цифровые и информационно-коммуникационные технологии способны сгладить фактор расстояния и позволяют формировать и развивать профессиональные сети (творческие связи) без непосредственного (физического) присутствия участников процесса. Это дает возможность отдаленным (периферийным) регионам и сельским территориям полноценно участвовать в процессах креативной деятельности. Хотя тут необходимо сделать одну существенную оговорку — все это возможно при условии высокого уровня развития соответствующей инфраструктуры.

В целом данное исследование демонстрирует пространственную структуру развития креативных кластеров, влияние креативных индустрий на ВРП регионов присутствия, а также взаимосвязь между отдельными показателями деятельности креативных индустрий и рядом социально-экономических показателей.

Список литературы

- Абанкина, Т. В. (2017). Креативная экономика: переход к капитализации культурного наследия. *Вопросы экономики*, 4, 100–116.
- АСИ (25 ноября 2020). АСИ представило результаты исследования влияния креативных индустрий на экономику. Дата обращения 22.09.2021, <https://asi.ru/news/159535>
- Журавлева Т., & Токарев И. (ред.) (2021). Атлас креативных индустрий Российской Федерации. Центр городских компетенций АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов». Дата обращения 23.09.2021, <https://100gorodov.ru/creativeindustries>
- Каменских, М. А. (2014). Исследование понятия креативных индустрий и оценка их влияния на экономическое развитие России. *Экономический анализ: теория и практика*, 8(359), 62–68.
- Присяжная, Р. И. (2020). Актуальные вопросы развития креативных индустрий в РФ и их роль в повышении конкурентоспособности регионов. *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*, 1(121), 67–72.
- Beijing Government (2015). Classification of cultural and creative industry. Retrieved September 7, 2021, from http://www.bjhd.gov.cn/hdy/cyzc/bjzc/whcy/201810/t20181030_3912967.htm
- Booyens, I. (2012). Creative Industries, Inequality and Social Development: Developments, Impacts and Challenges in Cape Town. *Urban Forum*, 23(1), 43–60.
- British Council (2010). Mapping the Creative Industries: A Toolkit. Retrieved September 7, 2021, from https://creativeeconomy.britishcouncil.org/media/uploads/files/English_mapping_the_creative_industries_a_toolkit_2
- Comunian, R., Chapain, C., & Clifton, N. (2010). Location, Location, Location: Exploring the Complex Relationship between Creative Industries and Place. *Creative Industries Journal*, 3(1), 5–10.
- Evans, G. (2005). Measure for measure: evaluating the evidence of culture's contribution to regeneration. *Urban Studies*, 42, 959–983.
- Grodach, C. (2012). Before and after the creative city: the politics of urban cultural policy in Austin, Texas. *Journal of Urban Affairs*, 34, 81–97.
- Kagan, S., & Hahn, J. (2011). Creative cities and (un)sustainability: from creative class to sustainable creative cities. *Culture and Local Governance*, 3, 11–27.
- New York City Comptroller (2019). The Creative Economy: Art, Culture and Creativity in New York City. Retrieved September 22, 2021, from https://comptroller.nyc.gov/wp-content/uploads/documents/Creative_Economy_102519.pdf
- Radu-Daniel, P., Daniel, P., Cristian, D., Irina, S., & Daniela-Rodica, S. (2015). Structural Changes in the Entrepreneurial Profile of the Creative Industries in Romania. *Procedia Economics and Finance*, 23, 1147–1151.
- SDGF (2021). Creative Industries and Sustainable Development. Retrieved September 22, 2021, from <https://www.sdgfund.org/creative-industries-and-sustainable-development>
- UNESCO (2021). International Year of Creative Economy for Sustainable Development. Retrieved September 22, 2021, from <https://en.unesco.org/news/international-year-creative-economy-sustainable-development>
- Yum, S. (2016). The Economic Growth of Creative Industries in the Miami Metropolitan Area. *Creative Industries Journal*, 9(2), 130–145.
- Yum, S. (2017). The Spatial Patterns of Creativity in the U. S. Metropolitan Areas. *Business Creativity and the Creative Economy Journal*, 3(1), 1–26.

Zuhdi, U. (2012). Analyzing the Influence of Creative Industry Sector to the National Economic Structural Changes by Decomposition Analysis: The Case of Indonesia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 65, 980–985.

References

Abankina, T. V. (2017). Creative economy: the transition to the capitalization of cultural heritage. *Voprosy ekonomiki*, 4, 100–116.

Agency for Strategic Initiatives (2020, November 25). *ASI presented the results of research on the impact of creative industries on the economy*. Retrieved September 22, 2021, from <https://asi.ru/news/159535/>.

Zhuravleva, T., & Tokarev, I. (editor)(2021). Atlas of Creative Industries in the Russian Federation. *Center for Urban Competencies of ANO "Agency for Strategic Initiatives to Promote New Projects"*. Retrieved September 23, 2021, from <https://100gorodov.ru/creativeindustries>

Kamenskikh, M. A. (2014). Exploring the concept of creative industries and assessing their impact on the economic development of Russia. *Economic analysis: theory and practice*, 8(359), 62–68.

Prysyazhnaya, R. I. (2020). Actual issues of creative industries development in the Russian Federation and their role in increasing regional competitiveness. *Proceedings of the St. Petersburg State University of Economics*, 1(121), 67–72.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

М. В. Ниязова¹

Владивостокский филиал Российской таможенной академии
(Владивосток, Россия)

УДК: 338.1+334.02+332.1

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНТЕРЕСОВ СТЕЙКХОЛДЕРОВ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

Анализируется значение института свободных экономических зон для устойчивого развития страны и региона исходя из положений новой институциональной теории и теории заинтересованных сторон. Ускорение развития требует создания условий, влияющих на качество института свободных экономических зон, которые формируются в процессе диффузии базовых правил и обеспечивающих их соблюдение механизмов между уровнями этого института. Исследование направлено на идентификацию и описание стейкхолдеров макро-, мезо-, микроуровня института свободных экономических зон на примере Дальневосточного федерального округа России. Позитивный экономический анализ позволил выделить наиболее значимых стейкхолдеров и рассмотреть их по получаемому эффекту. Выделены признаки, взаимные ожидания (интересы) и средства их достижения стейкхолдерами и институтом свободных экономических зон. Гармонизация и сбалансирование их интересов подчинены созданию условий повышения социально-экономических эффектов и общественного благосостояния в процессе хозяйственной деятельности. Институт свободных экономических зон наделен такими инклюзивными признаками, как наличие централизованной государственной власти и ориентир на формирование высокотехнологичных наукоемких отраслей экономики региона, имеет хорошую динамику формирования численности резидентов, что делает возможным создание точки перелома для перехода на устойчивый уровень развития экономики, где такой институт имеет значение. Приобретает актуальность разработка методики оценки его эффективности. Она должна быть научно обоснованной и позволять в полной мере оценить влияние института свободных экономических зон на ускорение социально-экономического развития и создание комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения, проживающего на территории Дальнего Востока. Результаты исследования имеют теоретическую и практическую значимость и могут быть использованы для совершенствования мер воздействия на устойчивость развития региона.

Ключевые слова: институциональные уровни, заинтересованные стороны, устойчивость, инклюзивный и экстрактивный институты, институциональный

¹ Ниязова Марина Валентиновна — к.э.н., доцент, начальник научно-исследовательского отдела, Владивостокский филиал Российской таможенной академии; e-mail: marina.var@gmail.com, ORCID: 0000-0001-5638-6959.

анализ, экономическое развитие региона, территории опережающего социально-экономического развития, свободный порт Владивосток.

Цитировать статью: Ниязова, М. В. (2022). Сравнительный анализ интересов стейкхолдеров свободных экономических зон. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, (1), 115–132. <https://doi.org/10.38050/01300105202216>.

M. V. Niyazova

Vladivostok Branch of the Russian Customs Academy
(Vladivostok, Russia)

JEL: O43, R11

COMPARATIVE ANALYSIS OF STAKEHOLDERS' INTERESTS OF SPECIAL ECONOMIC ZONES

The article examines the role of the Institution of Special Economic Zones for sustainable development of a country or region proceeding from new institutional theory and stakeholders approach. Accelerating development requires the conditions which might affect the quality of the Institution of Special Economic Zones entailed by the diffusion of basic rules and underlying mechanism between the levels of the institution. The author identifies and specifies the main stakeholders of macro-, meso-, micro-levels of the Institution of Special Economic Zones on the example of Russian Far East. Positive economic analysis makes it possible to identify most significant stakeholders and consider them according to the effect obtained. The paper highlights the features and expectations (interests) and the means to achieve them by stakeholders and the Institution of Special Economic Zones. Harmonization and balancing of their interests is subordinate to creating the conditions for increasing socio-economic effects and social well-being in the process of economic activity. The Institution of Special Economic Zones has such inclusive signs as the presence of centralized state power and an object for the formation of high-tech knowledge-intensive sectors in regional economy, and a good dynamic in the number of residents. All these create a turning point for the transition to a sustainable level of development, where the Institution of Special Economic Zones matters. The methodology for assessing its effectiveness becomes of great importance. It should be theoretically substantiated and scientifically and grounded to allow a comprehensive assessment of the Institution of Special Economic Zones influence on accelerating socio-economic development and creating comfortable conditions for the population of the Far East. The findings are of theoretical and empirical value and may be applied to design the policies of sustainable regional development.

Keywords: institutional levels, stakeholders, sustainable development, inclusive and extractive institutions, institutional analysis, advanced social and economic development, the Far East.

To cite this document: Niyazova, M. V. (2022). Comparative analysis of interests of stakeholders of the special economic zones. *Moscow University Economic Bulletin*, (1), 115–132. <https://doi.org/10.38050/01300105202216>.

Введение

Для стимулирования экономической системы страны и региона прибегают к разным концепциям и механизмам, которые могут создать новые точки роста или стать основой для последующего устойчивого развития. Значительная часть специалистов связывают ее с ролью институтов в процессах человеческих взаимодействий, которые могут «выступать ведущими факторами ускорения или замедления каких-то процессов, где-то их роль имеет фоновый характер и практически неразличима» (Тамбовцев, 2019, с. 106). Также весьма востребованной оказалась идея создания свободных экономических зон (СЭЗ) как «институтов развития» (Павлов, Защитина, 2020, с. 677), особенно в таких «догоняющих экономиках», как Китай и другие развивающиеся страны, которые продемонстрировали способность продуцировать темпы роста, превышающие среднюю доходность капитала, равную 4–5% (Piketty, 2016, с. 585; Полтерович, 2016, с. 35; Глазьев, 2019, с. 555–557). В таких странах институт СЭЗ значим при преодолении инертности экономики и ресурсов, переходе к устойчивому развитию.

Анализ экономической литературы показал, что накоплен существенный практический опыт организации СЭЗ за рубежом и в России, делаются попытки его теоретического осмысления (например, Алпатова и др., 2008; Палов, 2010; Майбуров и др., 2017; Moberg, 2017). Вместе с тем работы, в которых процесс управления СЭЗ рассматривается в контексте институционализма, практически отсутствуют. Поэтому представляют научный интерес методические аспекты создания условий, влияющих на качество такого института, на основе идентификации и описания его уровней и групп стейкхолдеров на примере Дальневосточного федерального округа России.

Статья имеет следующую структуру. Вначале рассмотрены подходы к декомпозиции институциональной среды СЭЗ по уровням и к критериям идентификации стейкхолдеров. Выделение групп стейкхолдеров, влияющих на формирование и результаты деятельности института СЭЗ, и сравнительный анализ их интересов проведены с позиции новой институциональной экономической теории и теории заинтересованных сторон. Позитивный экономический анализ института СЭЗ позволяет выделить наиболее значимых стейкхолдеров и рассмотреть их по получаемому эффекту по второй части статьи. В заключительной части статьи уделено внимание оценке результатов деятельности СЭЗ.

Институциональные уровни и критерии идентификации стейкхолдеров института свободных экономических зон

Как показано автором в более ранних исследованиях, институциональная структура СЭЗ характеризуется наличием всех элементов логической

модели формального института: «ситуации действия правила», «адресатов», «гарантов санкций» (Аузан и др., 2009). Видение СЭЗ как института сформировано в рамках неоинституциональной экономической теории, основоположники которой Р. Коуз (Coase, 1937; 1960), Л. Дэвис и Д. Норт (Davis, North, 1971), и превратилось в мощное интеллектуальное течение. Более широкая ее модель, объединяющая различные институциональные уровни, получила развитие в работах Э. Остром (Ostrom, 2005; 2014), О. Уильямсон (Williamson, 1985; 1996) и их последователей, а также отечественных ученых Г. Б. Клейнера (Клейнер, 2004), сотрудников Института экономики РАН и др. Следуя логике подхода, предложенного в монографии (Маевский и др., 2020), институциональную среду СЭЗ можно представить в виде макро-, микро- и мезоинституционального уровней соответственно.

Каждый из них преследует свои цели и выполняет свои функции. Государство как макроинститут, формируя «ситуацию действия правила» и определяя условия проведения транзакций, создает СЭЗ преимущественно для ускорения социально-экономического развития. В рамках микроинституционального уровня происходит взаимодействие и структурирование деятельности «адресатов» — резидентов СЭЗ посредством поиска наилучшего способа организации (управления) транзакциями. Государственные регулирующие органы, управляющие компании или инвестиционные организации являются примерами мезоинститутов, специализирующихся на принуждении к исполнению правил, а также их адаптации в зависимости от сектора, региона и т.д., формируя область деятельности резидентов.

Трудно отрицать, что в процессе функционирования каждый из институциональных уровней может оказывать влияние на качественные характеристики института СЭЗ. Исследование процессов управления СЭЗ как многоуровневой институциональной структурой стало ответом на практические вызовы, связанные с асимметрией информации о влиянии СЭЗ на социально-экономическое развитие. Как будет показано ниже, последствием взаимодействия уровней становится формирование условий осуществления правил и обеспечивающих их соблюдение механизмов, свойственных для «инклюзивного» или «экстрактивного» института (Acemoglu, Robinson, 2015), а поиск оптимального соответствия между целями уровней формирует проблему, во многом схожую с «системой трансляции интересов стейкхолдеров в деятельность фирмы» (Гурков, 2007, с. 6–7).

Теория заинтересованных сторон тесно связана с новой институциональной теорией, основные положения которой сформулированы в работах Р. Фримана (Freeman, 1984; 2004), Т. Дональдсона и Л. Престона (Donaldson, Preston, 1995), Дж. Фрумана (Frooman, 1999), И. Гуркова (Гурков, 2007), В. Тамбовцева (Тамбовцев, 2008), К. Солодухина (Солодухин,

2009), С. Байдакова (Байдаков, 2019) и др. Вопрос о стейкхолдерах института СЭЗ остается открытым.

Итак, СЭЗ как институт — открытая, сложная иерархически организованная система правил и институциональных механизмов их соблюдения, направленная на регулирование взаимодействия социально-экономических субъектов по организации их трансакций. Условия и обстоятельства взаимодействия микроуровня определяют организации двухуровневой системы управления, в которой на макроуровне устанавливаются базовые правила института, а на мезоуровне — поддерживающие нормы, формирующие механизмы мониторинга, адаптации и принуждения к соблюдению базовых правил на микроуровне.

Как убедительно демонстрирует Г. Клейнер, при формализации понятия института и системы институтов через совокупность норм, их потенциальных и реальных носителей и ожиданий допустимо введение понятия стейкхолдера (Клейнер, 2004, с. 41–45).

Считается, что в литературе впервые слово «стейкхолдер» использовано в меморандуме Стэнфордского исследовательского института 1963 г. и подразумевало группы заинтересованных сторон, без поддержки которых организация прекратит свое существование, а именно: акционеров, сотрудников, клиентов, поставщиков, кредиторов и общества. В меморандуме утверждалось, что, если в процессе корпоративного планирования руководители не поймут потребности и проблемы таких групп, они не смогут сформулировать цели фирмы, которые получили бы необходимую им поддержку. Однако Э. Фриман, проследив от Адама Смита, в своей ставшей уже классической работе по теории заинтересованных сторон пришел к выводу, что «стейкхолдер — это любая группа или лицо, которое может повлиять на достижение целей фирмы (или попасть под их влияние)», и дополнил список группами: экологи, правительство, местные общественные организации, собственники, защитники прав потребителей, конкуренты, СМИ (Freeman, 1984, p. 25). По его мнению, в процессе планирования необходимо фокусирование на формулировании цели фирмы и формировании ее ценности для стейкхолдеров, а также на выстраивании взаимовыгодных отношений с ними по достижению своей цели. При этом забота о прибыли является критической для оценки результатов деятельности, но не движущей силой в процессе создания ценности фирмы (Freeman, 2004, p. 364).

Основываясь на исследованиях зарубежных авторов, отечественные ученые пришли к выводу о необходимости ограничить круг заинтересованных сторон. Понятие стейкхолдера института, предложенное Г. Клейнером, опирается на «лицо, получающее и рассчитывающее на получение тех или иных благ в связи с функционированием данного института» (Клейнер, 2004, с. 44). И. Гурков, не умоляя вклада Э. Фримана, полагает, что стейкхолдеры — не просто «группы и лица», затрагиваемые деятель-

ностью фирмы, а «вкладчики» определенного типа «ресурса», интересы которых можно представить как «уровень процента по вкладу» (Гурков, 2007, с. 8), тем самым он значительно сократил число стейкхолдеров до акционера (прибыль и финансовая устойчивость), работника (оплата труда и стабильность рабочего места), потребителя (качество товара/услуги), «держателя административного ресурса» (общественные либо иные блага). В свою очередь, В. Тамбовцев определяет стейкхолдеров фирмы как «индивиды, группы индивидов и организации, являющиеся потребителями (получателями) позитивных и негативных контрактных и внешних эффектов от деятельности фирмы и способные влиять на эту деятельность», при этом понимая под контрактным эффектом «позитивный или негативный прирост богатства субъекта, являющегося стороной эксплицитного контракта, получаемый им в результате исполнения контракта» (Тамбовцев, 2008, с. 20). К. Солодухин обращает внимание на относительную эквивалентность приведенных определений отечественных авторов и значительное сокращение круга заинтересованных сторон, делая вывод, что «...в конечном итоге отношения между организацией и ее стейкхолдерами выстраиваются вокруг ресурсного обмена (благ, эффектов. — *Прим. авт.*), поскольку каждая из них стремится создать собственную ресурсную базу, которая наилучшим образом соответствовала бы ее целям...», а «...суть ресурсного обмена состоит в обмене правами собственности на ресурсы...» (Солодухин, 2011, с. 36–48).

С. Байдаков помимо «ресурсного критерия» идентификации заинтересованных сторон (состоящего из инвестиционных, репутационных и интеллектуальных ресурсов) предложил выделять «рисковый критерий» (включающий совместную подверженность рискам компании и стейкхолдеров, сопряженный с этим вопрос о разделении рисков) и «критерий силы влияния», т.е. объем власти (Байдаков, 2019, с. 11). Применительно к институту СЭЗ коллектив авторов под руководством Э. Алпатовой и позже П. Павлов обозначили в своих исследованиях выделение по критерию «участие в воспроизводственном процессе»: предприятия и организации — резиденты и нерезиденты СЭЗ, создающие и потребляющие на ее территории товары и услуги; наемные работники резидентов и нерезидентов СЭЗ; органы управления или администрация СЭЗ; государство в лице государственных учреждений разных уровней иерархии (Алпатова и др., 2008, с. 9–10; Павлов, 2010, с. 11–12).

Приведенный обзор критериев идентификации не претендует на всеобъемлющий и заверченный характер. По мнению Дж. Фрумана (Frooman, 1999, р. 191), необходимо помнить, что при выявлении стейкхолдеров следует найти ответы на три классических вопроса теории заинтересованных сторон — кто они, что хотят и как собираются это получить? Таким образом, идентифицированная группа должна иметь признаки стейкхолдера, обозначенные цели и результаты взаимодействия, а также средства для их достижения.

Укрупненные группы стейкхолдеров института свободных экономических зон

Обобщая сказанное, резюмируем, что институт СЭЗ в процессе функционирования находится под активным воздействием внешней среды. Он систематически взаимодействует со множеством социально-экономических субъектов и их групп, находясь в фокусе их ожиданий, а его функции¹ относятся к микро-, мезо- и макроуровням экономики. Данное утверждение может существенно изменить подход к эффективности института и ее оценке, и влечет за собой необходимость описания основных организаций-стейкхолдеров.

Рассмотрим субъекты микро-, мезо- и макроуровня института СЭЗ на примере Дальневосточного федерального округа (ДФО), на территории которого функционируют такие типы СЭЗ, как особая экономическая зона (ОЭЗ), территории опережающего социально-экономического развития (ТОР), свободный порт Владивосток (СПВ), специальный административный район на территории острова Русский (САР) и Арктическая зона Российской Федерации (АЗРФ). Начнем с макроуровня.

Субъектами макроинституционального уровня СЭЗ являются макроэкономические организации — Президент Российской Федерации, Федеральное собрание и Правительство Российской Федерации, а также органы законодательной власти субъектов и органы местного самоуправления ДФО. Именно они устанавливают базовые правила функционирования института СЭЗ, а затем активизируют инструменты, с помощью которых могут воздействовать на поведение субъектов нижестоящего уровня. Например, через федеральные законы определены правовой режим территорий ОЭЗ, ТОР, СПВ САР и АЗРФ, система управления ими, правовое положение их резидентов, меры государственной поддержки и специальный порядок осуществления деятельности на таких территориях. Законодательные собрания субъектов ДФО определяют налоговый режим и преференции в объеме своих полномочий.

Ожидания макроэкономических организаций также сформулированы в нормативно-правовых актах: государственной власти федерального уровня — в федеральных законах и иных нормативных правовых актах федерального уровня, органов государственной власти субъектов и органов местного самоуправления ДФО — в законах и иных нормативных правовых актах субъектов и муниципальных образований округа. Для их достижения используют властный ресурс, а именно вносят изменения в существующие и издают новые нормативно-правовые акты, задающие стратегические ориентиры и активизирующие инструменты воздействия

¹ Для целей исследования под функциями института СЭЗ следует понимать регулярный взаимный обмен эффектами (ресурсами, благами) института со стейкхолдерами.

на субъекты нижестоящих уровней. Например, ожидается, что институт СЭЗ будет способствовать достижению целей социально-экономического развития Дальнего Востока, обозначенных в указе Президента России:

«а) на период до 2024 года: превышение среднероссийских темпов роста показателей качества жизни населения (повышение ожидаемой продолжительности жизни не менее чем на 5 лет, снижение смертности населения трудоспособного возраста не менее чем на 35%, увеличение годового объема жилищного строительства в 1,6 раза) и превышение среднероссийских темпов роста показателей экономического развития (увеличение объема накопленных инвестиций до 800 млрд. рублей, создания не менее 200 предприятий на ТОР и СПВ, не менее 30 тыс. новых рабочих мест);

б) на период до 2035 года: прекращение миграционного оттока населения; превышение среднероссийских показателей качества жизни населения; превышение среднероссийских показателей экономического развития»¹.

Для этого предусмотрена реализация комплекса мероприятий, в том числе направленных: на развитие экспортно ориентированных отраслей экономики, а также отраслей нефтегазохимии, авиа- и судостроения, сельского хозяйства, лесоперерабатывающей промышленности, рыболовства и аквакультуры, логистики, туризма, образования и здравоохранения; на повышение конкурентоспособности территорий опережающего социального-экономического развития; на создание и развитие магистральной и приграничной инфраструктур; на развитие малого и среднего предпринимательства.

Перечисленное определяет среду функционирования субъектов микроуровня. Однако следует напомнить, что за редким исключением макроэкономические организации влияют на поведение субъектов микроуровня опосредованно через набор субъектов мезоуровня, для чего используют делегирование государственно-властных полномочий уполномоченному федеральному органу исполнительной власти.

В ходе ресурсного обмена стейкхолдеры федерального макроуровня ожидают «...ускорения социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения, проживающего на территории Дальнего Востока...»^{2,3}, регионального уровня — создание условий для устойчивого экономического роста и повышения

¹ О мерах по социально-экономическому развитию Дальнего Востока: указ Президента Российской Федерации от 26.06.2020 № 427. <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.07.2021).

² О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации: федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ. <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.07.2021).

³ О свободном порте Владивосток: федеральный закон от 13.07.2015 № 212-ФЗ. <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.07.2021).

благополучия граждан субъектов и муниципальных образований ДФО, а институт СЭЗ получит институциональную среду со специальными мерами поддержки предпринимательской деятельности, особенностями регулирования отдельных отношений функционирования территорий, а также готовую инфраструктуру ТОР за счет средств федерального бюджета, бюджета субъекта Российской Федерации и местных бюджетов.

Мезоинституциональный уровень института СЭЗ — это наиболее многочисленная группа стейкхолдеров и состоит из разных организаций (таких как контрольно-надзорные органы государственной власти, коммерческие банки, холдинговые структуры и др.), ориентированных на многостороннее взаимодействие с микроорганизациями с целью координации и активизации хозяйственных связей, инвестирования в производство товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью.

Итак, Правительство Российской Федерации предусмотрело «делегирование государственно-властных полномочий» (Романовская, 2017), распределив их, например, в ТОР и СПВ между коллегиальным органом (наблюдательным советом) и организациями — уполномоченным федеральным органом и управляющей компанией.

Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики стало таким уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим государственно-властные полномочия в отношении типов СЭЗ, распространенных на Дальнем Востоке России. Для взаимодействия с институтом СЭЗ оно осуществляет мониторинг показателей эффективности деятельности территорий, адаптирует базовые правила посредством издания ведомственных нормативно-правовых актов и разработки проектов постановлений Правительства РФ и федеральных законов, организует обеспечение формирования и инфраструктурного обустройства площадок ТОР, а также использует властный ресурс — делегирование полномочий по ведению реестра резидентов и обеспечению функционирования наблюдательного совета СПВ управляющей компании. Ожидания Минвостокразвития России связаны с ростом производства товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью в разрешенных видах предпринимательской деятельности, частных инвестиций (капитальных вложений), новых рабочих мест в объемах и сроках, предусмотренных федеральным законодательством и соглашениями об осуществлении деятельности, заключенными между резидентом и управляющей компанией, и формированием в рамках ТОР и СПВ высокотехнологичных наукоемких отраслей экономики. В свою очередь, институт СЭЗ рассчитывает получить средства бюджетов для создания инфраструктуры ТОР, налоговые льготы и административные преференции.

В роли управляющей компании выступает АО «Корпорация развития Дальнего Востока» — коммерческая организация со 100%-ным государственным участием, осуществляющая функции по управлению ТОР, СПВ,

САР и АЗРФ в субъектах Российской Федерации Дальневосточного федерального округа (ДФО). Этот стейкхолдер заинтересован в росте количества заявок предпринимателей на включение в реестр резидентов ТОР, СПВ, САР и АЗРФ, а также соблюдении резидентами условий соглашений об осуществлении деятельности. Для этого управляющая компания использует материальные (обеспечение строительства инфраструктуры ТОР) и властные ресурсы (такие как рассмотрение заявок на заключение соглашений и оценка бизнес-плана, присвоение специального статуса резидента ТОР, СПВ, САР, АЗРФ или отказ в заключении соглашения об осуществлении деятельности, контроль выполнения соглашений об осуществлении деятельности, принуждение резидентов к безусловной реализации проектов (вплоть до расторжения соглашения¹). Получаемый эффект института СЭЗ — готовая инфраструктура ТОР, режим «одного окна» для инвестора, многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг, а также юридических услуг (в том числе защита в суде), услуг по ведению бухгалтерского учета, услуг по таможенному оформлению.

Интерес органов исполнительной власти субъектов и администраций муниципальных образований ДФО состоит прежде всего в увеличении налоговых доходов своих бюджетов. Институт СЭЗ в результате ожидает софинансирование инфраструктуры ТОР.

Группа стейкхолдеров контрольно-надзорных органов состоит из территориальных органов исполнительной власти. Единообразный набор их ресурсов воздействия связан преимущественно с властными полномочиями, которые способствуют осуществлению контроля и надзора за соблюдением резидентами законодательства, информированию о действующих налогах и сборах, их изменениях и принуждению резидентов к своевременной и полной уплате налогов, сборов и пеней в сфере своей ответственности. Однако объем ожиданий может различаться. Например, территориальные органы ФНС России заинтересованы в росте прибыли резидентов СЭЗ, который влияет на объем налоговых доходов бюджетов регионов Дальнего Востока, а Дальневосточное таможенное управление — в развитии международной торговли, росте товарооборота и несырьевого экспорта при соблюдении норм, обеспечивающих национальную безопасность. Результаты для института СЭЗ связаны с формированием его положительного имиджа и резидентов, со снижением административных барьеров, с возможностью применения процедуры свободной таможенной зоны.

На защите интересов резидентов, прежде всего экономических, стоят органы судебной власти. Арбитражные суды субъектов ДФО осуществ-

¹ По данным АО «Корпорация развития Дальнего Востока», на 31.08.2021 с резидентами института СЭЗ расторгнуто 380 из 3151 соглашения об осуществлении деятельности, в том числе по решению суда и в связи с прекращением деятельности юридического лица (индивидуального предпринимателя).

влияют правосудие путем разрешения экономических споров и рассмотрения иных дел и ожидают, что институт СЭЗ и его резиденты будут соблюдать принципы законности, независимости судей, равенства организаций и граждан перед законом и судом, состязательности и равноправия сторон, гласности разбирательства дел. Их соблюдение влияет на степень защиты права собственности и исполнимости контрактов резидентов СЭЗ, на инклюзивные качества института в целом. Чем она выше, тем сильнее доверие к СЭЗ как институту, а это влияет не только на повышение конкурентоспособности ТОР, СПВ, САР и АЗРФ, но и на ускорение экономического развития Дальнего Востока, привлекательность его инвестиционного климата.

Завершает обзор субъектов мезоуровня группа инвесторов. Это наиболее неоднородный блок организаций, к которым можно отнести, например, коммерческие банки, холдинговые структуры и иностранные компании, инвестирующие в проекты резидентов СЭЗ. Их основной интерес, как правило, — дивиденды, превышающие среднемировую доходность капитала, равную 4–5%, защита прав собственности и обеспечение исполнимости контрактов. Однако специфика института СЭЗ такова, что на первом месте у инвестиционных организаций может стоять и реализация приоритетного государственного проекта. Для достижения своих целей они используют кредитование, слияние и поглощение, банкротство, могут вступать в состав учредителей резидента. Институт СЭЗ больше всего заинтересован в росте частных инвестиций, в том числе иностранных.

Наконец, *субъекты микроуровня* — зарегистрированные на территории СЭЗ предприниматели. На территории СЭЗ могут находиться как предприниматели (индивидуальные предприниматели или являющееся коммерческой организацией юридические лица, осуществляющие виды экономической деятельности, на которые распространяется особый правовой режим института СЭЗ), обладающие специальным статусом (резидента), так и его не имеющие. Последние вправе осуществлять предпринимательскую деятельность на общих основаниях, не имея возможности пользоваться льготами и преференциями специального статуса. Предприниматели связывают свое стремление попасть в реестр резидентов с возможностью использовать предоставленные налоговые льготы и административные преференции, а также с ожиданиями: снижения транзакционных издержек, обусловленных неопределенностью (нестабильностью) внешней среды института СЭЗ; усиления обеспечения защиты прав собственности и исполнимости контрактов; увеличения объема инвестиций. Для приобретения статуса резидента предприниматель должен обязаться осуществить минимальный объем капитальных вложений в ходе реализации проекта (например, для ТОР составляет 500 000 руб., для СПВ — 5 000 000 руб.) и вести хозяйственную деятельность по видам, которые

разрешены базовыми правилами института СЭЗ. В дополнение к этому предприниматель организует трансакции и ведет поиск способов снижения трансакционных издержек (например, через выбор оптимальной организационно-правовой формы). Ожидаемый эффект институт СЭЗ связывает с ростом налоговых отчислений, частных инвестиций, в том числе иностранных, и новых рабочих мест, что, в свою очередь, положительно влияет ускорение социально-экономического развития и создание комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения, проживающего на территории Дальнего Востока.

Итак, в исследовании описана иерархия уровней института СЭЗ, позволившая отчетливо представить состав его основных заинтересованных сторон, идентифицировать основной перечень взаимных ожиданий (интересов) стейкхолдеров и института СЭЗ (см. табл. 1).

Таблица 1

**Стейкхолдеры института СЭЗ
(на примере Дальневосточного федерального округа)**

Стейкхолдер	Интересы (ожидания) стейкхолдера от института СЭЗ	Интересы (ожидания) института СЭЗ от стейкхолдера
<i>Макроинституциональный уровень</i>		
Президент РФ, Федеральное собрание, Правительство РФ	ускорение социально-экономического развития и создание комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения, проживающего на территории ДФО	готовая инфраструктура ТОР, специализированная институциональная среда
Органы законодательной власти субъектов и представительные органы местного самоуправления ДФО	создание условий для устойчивого экономического роста и повышения благосостояния граждан субъектов и местного самоуправления ДФО	налоговые льготы и преференции субъектов и местного самоуправления ДФО
<i>Мезоинституциональный уровень</i>		
Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики	товары и услуги высокой добавленной стоимости в разрешенных видах деятельности, частные инвестиции, новые рабочие места в предусмотренных объемах и сроках, высокотехнологичные наукоемкие отрасли	средства бюджетов для создания инфраструктуры ТОР, налоговые льготы, административные преференции

Стейкхолдер	Интересы (ожидания) стейкхолдера от института СЭЗ	Интересы (ожидания) института СЭЗ от стейкхолдера
АО «Корпорация развития Дальнего Востока»	рост заявок предпринимателей и резидентов, соблюдение резидентами условий соглашений об осуществлении деятельности	готовая инфраструктура ТОР, режим «одного окна» для инвестора, многофункциональный центр услуг
Органы исполнительной власти субъектов и администрации муниципальных образований ДФО	рост налоговых доходов бюджетов субъектов и местного самоуправления ДФО	софинансирование инфраструктуры ТОР
Управления ФНС России по субъектам ДФО	рост прибыли предпринимателей	доверие к институту СЭЗ, сокращение штрафных санкций
Дальневосточное таможенное управление	международная торговля, рост товарооборота и несырьевого экспорта при соблюдении норм национальной безопасности	доверие к институту; применение процедуры свободной таможенной зоны
Арбитражные суды субъектов ДФО	соблюдение принципов законности, независимости судей, равенства организаций и граждан перед законом и судом, состязательности и равноправия сторон, гласности разбирательства дел	защита прав собственности, исполнение контрактов
Банки, холдинговые структуры, иностранные компании	дивиденды, реализация приоритетного госпроекта, защита права собственности и исполнимость контрактов	рост частных инвестиций (в том числе иностранных)
<i>Микроинституциональный уровень</i>		
Предприниматели, зарегистрированные на территории СЭЗ	льготы и преференции спецстатуса «резидент», снижение транзакционных издержек (в том числе за счет инфраструктуры ТОР), получение инвестиций	рост налоговых отчислений и частных инвестиций (в том числе иностранных), новые рабочие места

Источник: разработано автором.

Между тем в экономической литературе есть разные подходы к отнесению того или иного субъекта к тому или иному уровню иерархии. Так, в отдельных исследованиях делегирование полномочий государственным уч-

реждениям относят к типичным субъектам макроуровня (см., например, Davis, North, 1971; Levy, Spiller, 1994). Также могут выделять в отдельную группу стейкхолдеров региональное сообщество, у которого (и с которым) связано не меньше ожиданий, чем с вышеописанными.

Следует отметить, что характеристика стейкхолдеров показала существенный уровень централизации государственной власти при формировании института СЭЗ. Это упрощает распространение на территории ДФО базовых правил этого института, стимулирующих экономическую активность, инвестиции в общественную инфраструктуру и защиту прав собственности.

Эффекты взаимодействия стейкхолдеров

Ускорение социально-экономического развития Дальнего Востока требует создания условий. Считается, что этому скорее способствуют инклюзивные институты, чем экстрактивные. Как пишут авторы книги «Почему одни страны богатые, а другие бедные»: «Рост при экстрактивных институтах значительно отличается от роста при институтах инклюзивных. Самое главное — он неустойчив» (Acemoglu, Robinson, 2015, с. 332). Условия, влияющие на качество института СЭЗ, формируются в процессе диффузии базовых правил и обеспечивающих их соблюдение механизмов между уровнями этого института.

Институт СЭЗ имеет достаточный объем условий для ускорения развития. Его базовые правила и механизмы обеспечения включают такие инклюзивные элементы, как централизация государственной власти, ориентир на производство товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью и формирование высокотехнологичных наукоемких отраслей экономики региона. По данным АО «Корпорация развития Дальнего Востока», среди резидентов ТОР на первом месте по объему инвестиций — отрасли, имеющие высокую добавленную стоимость (например, такие как газо- и нефтехимии, производство химических продуктов и судостроение). Ю. М. Ладыгин (Ладыгин, 2021, с. 8–9) отмечает, что налаживанию производства более высокого технологического уровня способствует применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны. По данным Дальневосточного таможенного управления¹, с 2016 г. под эту таможенную процедуру резидентами ТОР и СПВ помещено товаров общей стоимостью более 372,5 млрд руб., а предоставленные льготы на сумму более 84 млрд руб. стали дополнительным источником инвестиций.

Позитивное влияние на качество института оказывает и динамика формирования «нового класса» предпринимателей — резидентов ТОР, СПВ,

¹ Достоверное декларирование товаров — показатель добросовестности бизнеса // Официальный сайт Дальневосточного таможенного управления. <https://dvtu.customs.gov.ru/news/document/314687>

САР и АЗРФ. Изучая данные АО «Корпорация развития Дальнего Востока», легко заметить, насколько активно идет этот процесс (см. рис. 1).

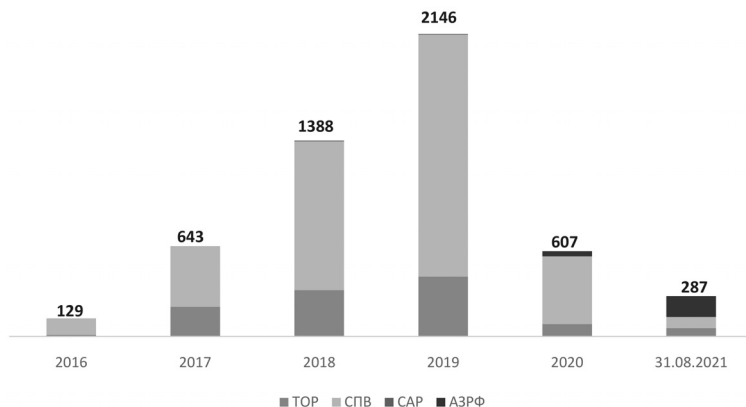


Рис. 1. Динамика количества резидентов ТОР, СПВ, САР и АЗРФ в 2016–2021 гг., ед.
Источник: составлено автором
на основе данных АО «Корпорация развития Дальнего Востока».

Сохранение такой динамики появления новых резидентов может создать «эффект перелива» (Abhijit V. Banerjee, Esther Duflo, 2019), стимулировать их объединение для защиты своих интересов, а затем укрепление и расширение их влияния на экономические и политические процессы в регионе. Организованная группа резидентов может стимулировать запуск технологических инноваций, эффективно противодействовать попыткам какой-либо одной группы установить монополию за счет других, нейтрализовать административные барьеры осуществления предпринимательской деятельности в регионе и на международном рынке, защищать свои права собственности за рубежом. В результате такая траектория может создать точку перелома и стать завершающим фактором в формировании инклюзивных качеств института СЭЗ, его конвергенции с экономическим пространством государств Азиатско-Тихоокеанского региона.

Заключение

Итак, наиболее важные выводы исследования можно изложить в следующих положениях.

Во-первых, иерархически организованная система правил института СЭЗ и механизмов их соблюдения состоит из микро-, мезо- и макроинституциональных уровней, которые включают множество социально-экономических субъектов и их групп и могут подобно стейкхолдерам транслировать свои ожидания на деятельность и результаты института СЭЗ, как и институт СЭЗ на них. Гармонизация и сбалансирование их инте-

ресов подчинены созданию условий повышения социально-экономического эффектов и общественного благосостояния в процессе хозяйственной деятельности.

Во-вторых, институт СЭЗ наделен достаточным объемом инклюзивных элементов (таких как наличие централизованной государственной власти и ориентир на формирование высокотехнологичных наукоемких отраслей экономики региона). Сохранив их влияние, а также динамику формирования резидентов ТОР, СПВ, САР и АЗРФ, возможно создание точки перелома для перехода на устойчивый уровень развития экономики, где институт СЭЗ имеет значение.

Значимость полученных результатов состоит в том, что они расширяют представление о сложности устройства института СЭЗ и демонстрируют необходимость его изучения на основе современных теоретических подходов. Развитие его инклюзивных качеств требует времени, ресурсов, специальных усилий, удачного сочетания ряда условий (факторов). Поскольку институт СЭЗ может быть как стимулом, так и ограничителем развития социально-экономических процессов, необходима оценка его эффективности. Имеющиеся в арсенале исследователей и бюрократии эконометрические методы и модели основаны в основном на анализе отдельных количественных показателей экономического роста, учитывающих результаты деятельности и интересы преимущественно одного субъекта (одного из стейкхолдеров, ТОР или СПВ). Научно обоснованная методика должна позволять в полной мере оценить влияние института СЭЗ на ускорение социально-экономического развития и создание комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения, проживающего на территории Дальнего Востока.

Список литературы

Аджемоглу, Д. & Робинсон, Дж. А. (2020). *Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты*. М.: АСТ.

Алпатов, Э. С., Гарифуллина, Г. Р., Кондюкова, Е. А., Маркова, Н. Н., Муртазина, Г. Ф., Полторыхина, С. В., Фадеева, Е. П. & Ющенко, Н. А. (2008). *Свободные экономические зоны*. Казань: Познание.

Аузан, А.А., Блохин, А.А., Валитова, Л.А., Золотов, А.В., Иванов, В.В., Калягин, Г.В., Левин, С.Н., Лисин, В.С., Мартанус, О.Р., Овсянникова, А.В., Павлов, П.Н. & Путятин, Л.А. (2009). *Институциональные ограничения экономической динамики*. М.: ТЕИС.

Байдаков, С. Л. (2019). Практический инструментарий стейкхолдерской теории в управлении бизнесом. *Инновации в менеджменте*, 2, 10–18.

Глазьев, С. Ю. (2019). *Рывок в будущее. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах*. М.: Книжный мир.

Гурков, И. Б. (2007). Интегрированная метрика стратегического процесса — попытка теоретического синтеза и эмпирической апробации. *Российский журнал менеджмента*, 2, 3–28.

Клейнер, Г. Б. (2004). *Эволюция экономических систем*. М.: Наука.

Ладыгин, Ю. М. (2021). Таможня — 2030. *Таможенная политика России на Дальнем Востоке*, 4(97), 5–11.

Маевский, В. И., Кирдина-Чэндлер С. Г. (2020). *Мезоэкономика: элементы новой парадигмы*. М.: ИЭ РАН.

Майбуров, И. А. (2017). *Особые экономические зоны. Теоретико-методологические аспекты развития. Книга 1*. М.: ЮНИТИ-ДАНА.

Павлов, П. В. (2010). *Институт особых экономических зон в Российской Федерации: финансово-правовые и организационно-экономические аспекты функционирования*. М.: Магистр: ИНФРА-М.

Павлов, П. В., & Защитина, Е. К. (2020). Свободные экономические зоны как современный институт развития в международном бизнесе. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*, т. 36, вып. 4, 675–692. <https://doi.org/10.21638/spbu05.2020.406>.

Полтерович, В. М. (2016). Институты догоняющего развития (к проекту новой модели экономического развития России). *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*, 5, 34–56. DOI: 10.15838/esc/2016.5.47.2.

Романовская, О. В. (2018). Правовой статус свободного порта Владивосток: опыт управления территорией организацией частного права. *Российская юстиция*, 10, 52–55.

Солодухин, К. С. (2009). *Стратегическое управление вузом как стейкхолдер-компаний*. СПб.: Изд-во Политехнического ун-та.

Солодухин, К. С. (2011). Разработка методологии стратегического управления вузом на основе теории заинтересованных сторон: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. М.: Моск. гос. техн. ун-т им. Н. Э. Баумана.

Тамбовцев, В. Л. (2008). Стейкхолдерская теория фирмы в свете концепции режимов собственности. *Российский журнал менеджмента*, 3, 3–26.

Тамбовцев, В. Л. (2019). Устойчивое региональное развитие: актуальные направления институционального анализа. *Journal of Institutional Studies*, 11(3), 104–118. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.3.104-118.

Abhijit, V. Banerjee, Esther Duflo (2019). *Good Economics for Hard Times: Better Answers to Our Biggest Problems*. PublicAffairs.

Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, vol. 2, 1, 386–405.

Coase, R. H. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, vol. 3, 1–44.

Davis, L. & North, D. C. (1971). *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge (UK): Cambridge University Press.

Donaldson, T. & Preston, L. E. (1995). The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications. *Academy of Management Review*, 20(1), 65–91.

Freeman, E. R., Wicks, A. C. & Parmar, B. (2004). Stakeholder theory and “The Corporate Objective Revisited”. *Organization Science*, 15(3), 364–369.

Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Pitman: Boston.

Frooman, J. (1999). Stakeholder influence strategies. *Academy of Management Review*, 24(2), 191–205.

Levy, B. & Spiller, P. (1994). The institutional foundations of regulatory commitment. *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 10, 2, 201–246.

Moberg, Lotta (2017). *The Political Economy of Special Economic Zones*. NY: Routledge.

Ostrom, E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton: Princeton University Press.

Ostrom, E. (2014). Do institutions for collective action evolve? *Journal of Bioeconomics*, vol. 16, 1, 3–30.

- Piketty, Thomas (2016). *Capital in the 21st century*. Moscow.
- Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press-Macmillan.
- Williamson, O. E. (1996). *The Mechanisms of Governance*. Oxford: Oxford University Press.

References

- Acemoglu, D., & Robinson, J.A. (2020). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Moscow.
- Alpatova, E. S., Garifullin, G. R., Kondyukova, E. A., Markova, N. N., Murtazina, G. F., Poltoryhina, S. V., Fadeeva, E. P. & Jushhenko, N. A. (2008). *Free Economic Zones*. Kazan.
- Ausan, A. A., Blohin, A. A., Valitova, L. A., Zolotov, A. V., Ivanov, V. V., Kaljagin, G. V., Levin, S. N., Lisin, V. S., Martanus, O. R., Ovsjannikova, A. V., Pavlov, P. N. & Putjatina, L. A. (2009). *Institutional Limitations of Economic Dynamics*. Moscow.
- Baydakov, S. L. (2019). The Business Management Instruments for Practical Usage based on Stakeholder Approach. *Innovations in management*, 20, 10–18.
- Glazyev, S.Yu. (2019). *A Leap into the Future. Russia in New Technological and World Economic Ways*. Moscow.
- Gurkov, I.B. (2007). Integrated Metric of the Strategic Process — an Attempt at Theoretical Synthesis and Empirical Testing. *Russian Journal of Management*, 2, 3–28.
- Kleiner, G. B. (2004). *Evolution of Economic Systems*. Moscow.
- Ladygin, Yu.M. (2021). Customs — 2030. *Customs Policy of Russia in the Far East*, 4(97), 5–11.
- Mayburov, I.A. & etc. (2017). *Special Economic Zones. Theoretical and Methodological Aspects of Development*. Book I: monograph. Moscow.
- Mayevsky, V. I., Kirdina-Chandler, S. G. (2020). *Mesoeconomics: Elements of a New Paradigm*. Moscow: RAS.
- Pavlov, P. V. (2010). *Institute of Special Economic Zones in the Russian Federation: Financial, Legal and Organizational and Economic Aspects of Functioning*. Moscow.
- Pavlov, P. V., & Zashchitina, E. K. (2020) Free economic zones as a modern development institution in international business. *St Petersburg University Journal of Economic Studies*, vol. 36, iss. 4, 675–692. <https://doi.org/10.21638/spbu05.2020.406>.
- Polterovich, V. M. (2016). Institutions of Catching-up Development (on the Project of a New Model for Economic Development of Russia). *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 5, 34–56. DOI: 10.15838/esc/2016.5.47.2.
- Romanovskaya, O. V. (2017). Legal Status of the Free Port of Vladivostok: Experience in Managing the Territory of a Private Law Organization. *Russian Justice*, 10, 52–55.
- Solodukhin, K. S. (2009). *Strategic Management of the University as a Stakeholder Company*. St. Petersburg: Publishing House of the Polytechnic University.
- Solodukhin, K. S. (2011). *Development of the Methodology of Strategic Management of the University Based on the Stakeholder Approach*: thesis... Doctors of Economics: 08.00.05. Moscow: Bauman University.
- Tambovtsev, V. L. (2008). The company's Stakeholder Approach in the Concept of Ownership Regimes. *Russian Management Journal*, vol. 6, 3, 3–26.
- Tambovtsev, V. L. (2019). Sustainable regional development: actual directions of institutional analysis. *Journal of Institutional Studies*, 11(3), 104–118.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Н. П. Кононкова¹

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

Д. А. Михайленко²

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

УДК: 338.012

ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ: ОСНОВЫ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ

В статье исследуются особенности поведенческой и бизнес-модели совместного потребления, а также ее влияние на рынок. Предметом исследования являются преобразования товарно-денежных отношений, происходящие в экономике шеринга. Широкое распространение совместного потребления в мире и растущая популярность данной практики в России, а также недостаточная изученность феномена в отечественной литературе определяют актуальность работы. С целью исследования экономической природы и рыночных основ шеринговой экономики использовался междисциплинарный подход, а также такие общенаучные методы, как анализ, синтез и моделирование. Для оценки жизнеспособности данной модели в условиях новых вызовов применялись методы статистического анализа данных, экспертные оценки.

В ходе исследования было показано, что в основе экономики совместного потребления (ЭСП) лежит рационалистическая модель поведения индивида, который отказывается от владения избыточной собственностью в пользу временного доступа к благу с целью экономии ресурсов и максимизации полезности. Базовые принципы ЭСП (рациональность, эффективность, доходность, срочность и доверие), а также особенности взаимодействия ее участников накладывают отпечаток на товарно-денежные отношения, приводя к преобразованию рыночных основ: смене парадигмы частной собственности, смещению субъектных основ рынка, изменению стандартной схемы обмена, частичному снятию «провалов» рынка. Вызовы последних лет обеспечили реальную проверку шеринговой экономики на прочность, в ходе которой она показала высокие адаптационные способности, что позволяет позитивно смотреть на будущее новой модели потребления и открывает интересные области для исследования.

Ключевые слова: экономика совместного потребления, шеринговая экономика, цифровая экономика, кругооборот доходов и расходов, бизнес-модель, поведенческая модель, цифровые технологии, поколение Z.

¹ Кононкова Наталья Петровна — д.э.н., доцент, экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: nkononkova@econ.msu.ru, ORCID: 0000-0002-6415-0863.

² Михайленко Диана Александровна — к.э.н., доцент, экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: mikhailenkoda@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0681-3849.

Цитировать статью: Кононкова, Н. П., & Михайленко, Д. А. (2022). Экономика совместного потребления: основы рыночных отношений в новой экономической реальности. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика, (1)*, 133–153. <https://doi.org/10.38050/01300105202217>.

N. P. Kononkova

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

D. A. Mikhailenko

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

JEL: L11, L22, P46

SHARING ECONOMY: THE BASICS OF MARKET RELATIONS IN NEW ECONOMIC REALITY

The article examines the features of the behavioral and business model of joint consumption and its impact on the market. The subject of the study is the transformation of commodity-monetary relations occurring in the sharing economy. Global expansion of joint consumption in the world and its growing popularity in Russia, alongside the lack of relevant studies in Russian literature determines the relevance of the work. In order to study economic nature and market foundations of sharing economy, the authors apply an interdisciplinary approach as well as general scientific methods of analysis, synthesis and modeling. To assess the viability of this model in the face of new challenges, methods of statistical data analysis and expert assessments are used. The authors argue that the basis of sharing economy is a rationalistic model of individual's behavior who refuses to own excess property in favor of temporary access to the good to save resources and maximize utility. The basic principles of sharing economy (rationality, efficiency, profitability, urgency and trust), as well as specific interaction of its participants, have an impact on commodity-monetary relations, leading to the transformation of market fundamentals: a change in private property paradigm, a shift in subjective foundations of the market and in the standard exchange scheme, a partial removal of market «failures». Recent challenges provide a real test of sharing economy, and demonstrate high adaptive abilities, which allows us to look positively at the future of a new consumption model and opens interesting areas for further research.

Keywords: joint consumption, sharing economy, digital economy, turnover of income and expenses, business model, behavioral model, digital technologies, Z-generation.

To cite this document: Kononkova, N. P., & Mikhailenko, D. A. (2022). Sharing economy: the basics of market relations in new economic reality. *Moscow University Economic Bulletin, (1)*, 133–153. <https://doi.org/10.38050/01300105202217>.

Введение

Вызовы современной экономики, побудившие людей оптимизировать свои расходы, с одной стороны, и расцвет информационных техно-

логий, в том числе повсеместная доступность интернета, удешевление электроники и популяризация онлайн-сообществ, с другой, приводят к изменениям в культуре и философии потребления. Следствием таких преобразований является снижение роли частной собственности в вопросе самоидентификации личности (Rifkin, 2001). На протяжении многих лет человек позиционировал себя в обществе посредством собственности, которой он владел: чем значительнее были активы, тем выше считался статус индивида. В современной экономике концепция собственности как показателя богатства и статуса постепенно отходит на второй план, на смену ей приходит аутентичное понимание материальных благ с точки зрения их полезности. Экономические агенты все чаще отказываются от приобретения новых объектов собственности, считая их содержание обременительным. При этом право собственности постепенно заменяется доступом к использованию ресурсов, который получает субъект на временной основе по мере необходимости. Такой подход органично вписывается в образ жизни представителей интернет-поколения (поколения Z), для которых получение впечатлений, мобильность и возможность выразить свою индивидуальность важнее статусного потребления (Лapidус и др., 2020). Новые потребительские предпочтения приводят к тому, что совместное пользование благами нередко оказывается более выгодным, чем единоличное владение. Следует заметить, что ценностные изменения подкреплены преобразованиями во внешней институциональной среде. Высокий уровень развития цифровых технологий обусловил появление так называемых платформенных компаний (т.е. компаний, организующих свою деятельность на базе цифровых платформ: Airbnb, Uber, BlaBlaCar, Ozon, «Авито» и др.), применяющих новые модели бизнеса, позволяющие связывать пользователей, у которых есть спрос и предложение, снижая их транзакционные издержки и облегчая выбор между альтернативными благами. Такие онлайн-платформы за счет присущих им неоспоримых конкурентных преимуществ со временем наращивают рыночную власть, вытесняя из своих отраслей традиционный бизнес (Герасименко, 2021).

Можно сказать, что новые технологии создают новую экономическую реальность, получившую в зарубежной литературе название «sharing economy» (от англ. «to share» — делиться, совместно использовать) (Botsman, Rogers, 2010; Kreiczer-Levy, 2015; Schor, 2016) и требующую научного осмысления. Ускоренная динамика развития цифровых технологий и распространения бизнес-модели шеринговой экономики в мире, с одной стороны, и малоизученность этого вопроса научным сообществом, с другой, делают данную статью весьма актуальной.

Целью работы является исследование экономической сущности шеринговой экономики и выявление признаков происходящей под ее влиянием трансформации основ рыночных отношений, а также оценка жизнеспособности модели совместного потребления в условиях пандемии.

Вначале проведен обзор теоретических представлений об эволюции модели поведения индивидов в экономике. Далее проанализированы экономическая природа и основные принципы шеринговой экономики, а также портрет участников новых хозяйственных отношений. Затем исследованы признаки трансформации рыночных основ в экономике совместного потребления. На основе статистических данных проанализирована устойчивость отраслей экономики шеринга к новым вызовам и дана оценка перспектив их роста в России.

Новая философия потребления как фактор возникновения шеринговой экономики

Долгое время в экономической науке господствовала рационалистическая модель поведения индивида (так называемая модель homo oeconomicus), в соответствии с которой человек принимает решения в хозяйстве, исключительно исходя из соотношения издержек и выгод. Благодаря Т. Веблену к началу XX в. научным сообществом было осмыслено влияние психологических, социальных, культурных и др. неэкономических факторов на поведение индивида и появилась альтернативная модель ограниченной рациональности, лежащая в основе новейших экономических теорий (таких, как поведенческая экономика). В 1899 г. в своей работе «Теория праздного класса» Т. Веблен, рассматривая эволюцию концепции собственности, писал, что первоначально собственность была знаком победы над врагом, трофеем. С развитием общества она приобреталась уже не военными, а мирными методами, но по-прежнему служила доказательством успеха, высокого положения в социуме. Поскольку богатство было почетным, постольку приобретение дополнительного имущества, приумножение объектов собственности становились необходимыми для получения хорошей репутации в обществе. Соперничество и зависть как неотъемлемые качества людей, по мнению исследователя, выступали источником стремления к практически не ограниченному увеличению своего богатства (Веблен, 2020). Демонстративное (т.е. показное, избыточное) потребление материальных ценностей, направленное на удовлетворение мнимых, искусственных потребностей, ученый противопоставлял рациональному потреблению, призванному удовлетворять действительные потребности людей.

Представители поведенческой экономики вслед за Т. Вебленом отстаивают идею ограниченной рациональности индивида: человек в условиях дефицита времени, информации и других ресурсов из многообразия вариантов использует далеко не самый оптимальный (рациональный), а скорее — наиболее приемлемый вариант из доступных. Будучи по своей природе иррациональным существом, человек подвержен влиянию эмоций, социальных норм, стереотипов и др., и основным критерием принятия

решения в ситуации выбора для него выступает не потребительская полезность, а транзакционная, отражающая субъективное качество сделки (Талер, 2020). Такой вид полезности определяется как разница между текущей стоимостью товара и его обычной рыночной стоимостью (иными словами, человека привлекает выгодная сделка). По меткому замечанию Р. Талера, однократная выгодная покупка доставляет человеку больше удовольствия, чем возможность сэкономить небольшую сумму денег на регулярной покупке отдельных товаров.

Философия консьюмеризма, на которой построены социально-экономические отношения конца XX — начала XXI в., отражает стремление людей к увеличению потребления товаров и услуг как самоцели и приводит к накоплению у них избыточных бесполезных материальных ценностей. Однако мы не можем игнорировать тот факт, что с начала XXI в. мир под влиянием серьезных социально-экономических потрясений (финансовый кризис 2008 г., глобальные проблемы, пандемия COVID-19), а также ускоренного развития цифровых технологий претерпел значительные изменения. В изменившемся мире господствуют новые ценности, и это отнюдь не консьюмеризм и не демонстративное потребление, а большая осознанность в потреблении, забота об экологии, наконец, совместное пользование благами (шеринг). Все это говорит о том, что рационалистическая модель поведения индивида приобретает новую актуальность, отражая тренд последних лет — отказ от избыточной собственности и максимизацию полезности. Такая философия, которую можно условно назвать «рациональный консьюмеризм», охватывает все большее число участников рынка, независимо от их социального статуса, уровня доходов и роли в экономике. В условиях пандемии COVID-19, например, потребители активно тестировали новые шеринговые сервисы, а представители бизнеса объединялись с конкурентами с целью совместного использования факторов производства.

Шеринговая практика уже прочно вошла в нашу жизнь, но научного осмысления данный феномен в полной мере еще не получил, что обуславливает различия в его трактовке. Можно встретить такие варианты перевода словосочетания «sharing economy», как: шеринговая экономика (Земскова, 2019), экономика совместного потребления (Головецкий, Гребенник, 2017; Лымарь, 2018), долевая экономика (Орлова, Зеленюк, 2016), экономика участия (Маркеева, 2017) и др. В данной статье мы будем использовать термины «шеринговая экономика» и «экономика совместного потребления» как семантически наиболее близкие к исходному англоязычному понятию. Пионеры в области исследования ЭСП более десяти лет назад дали ей следующее определение: это новая экономическая модель, основанная на коллективном использовании товаров и услуг, бартере и аренде вместо владения (Botsman, Rogers, 2010). За это время произошли существенные изменения как в сфере развития цифровых техно-

логий, так и в схемах взаимодействия основных участников ЭСП. В этой связи, на наш взгляд, целесообразно говорить о широкой и узкой трактовках интересующего нас понятия.

В широком смысле шеринговая экономика — это совокупность хозяйственно-правовых отношений, складывающихся между экономическими субъектами по поводу совместного потребления и предоставления временного доступа к товарам и услугам, а также организации инфраструктуры обмена экономическими благами. *В узком смысле* — это бизнес-модель, предполагающая совместное использование товаров и услуг на базе электронных платформ и сервисов. Подчеркнем, что, по нашему мнению, ЭСП хоть и несет заметные преобразования отдельных аспектов рыночных отношений (изменения портрета участников рынка, их роли и функций в модели кругооборота доходов и расходов, схемы обмена между ними и др.), но не удовлетворяет в полной мере всем критериям для того, чтобы называться новой экономической моделью (Пороховский, 2005). Развитие шеринга скорее ведет к расширению контуров современной рыночной модели экономики, делая ее более открытой, децентрализованной и социально ориентированной. В этой связи в данной статье шеринговая экономика будет интерпретироваться как новая поведенческая модель (с точки зрения потребителя) или бизнес-модель (с точки зрения предпринимателя).

Основные принципы и особенности функционирования шеринговой экономики

Анализ шеринговой экономики в контексте эффективного размещения ресурсов потребителями и производителями позволяет говорить о специфике ее функционирования и выделять принципы, характеризующие поведение экономических агентов, участвующих в совместном потреблении. Она работает по-другому, опираясь не на сделки традиционной купли-продажи товаров и услуг, а на арендные отношения. Экономический смысл совместного потребления состоит в том, что потребители получают возможность временного пользования не принадлежащим им имуществом и удовлетворения своих растущих потребностей по доступным ценам. Такая возможность появляется благодаря тому, что у домохозяйств и фирм остаются излишки, превышающие их потребности. Эти излишки экономически не реализуются, не приносят доход владельцам, а их содержание оказывается финансово обременительным. Бóльшая осознанность в потреблении обуславливает отказ от избыточной собственности и получение выгоды от предоставления временного доступа к благам.

Происходящие изменения в отношении экономических агентов к факту владения объектами собственности свидетельствуют о том, что собствен-

ность уже не считается однозначным показателем статуса и богатства, особенно если речь идет о молодом поколении. В современной экономической реальности на первый план для индивидов с новой философией потребления выходит рациональность и эффективность использования активов, определяемая на основе финансовой отдачи относительно сделанных вложений.

Выбор в пользу аренды особенно характерен для среднего класса, доля которого в имуществе, по оценкам экспертов, сокращается в долгосрочной перспективе (рис. 1), но и потребитель с высоким доходом нередко в наши дни предпочитает аренду (а не покупку) дорогого автомобиля, виллы, яхты и других благ. Что касается самых богатых представителей общества, то они скорее всего продолжают наращивать свой капитал. Эти рассуждения основаны на многочисленных наблюдениях и данных, предоставленных представителями разных классов. Более глубокий анализ современного портрета участника экономики совместного потребления, в том числе в разрезе его уровня дохода и имущественного положения, представляется нам весьма актуальным направлением дальнейших исследований, открывающим возможности для разработки модели включения разных экономических агентов в шеринговое взаимодействие.

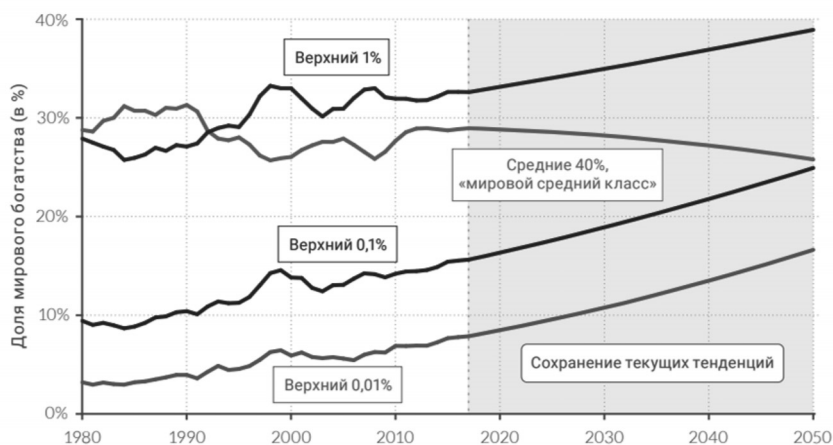


Рис. 1. Доля мирового среднего класса (средние 40%) в имуществе, 1980–2050 гг. (на основе анализа данных Китая, ЕС и США)

Источник: (World Inequality Lab, 2018).

Для выявления особенностей шеринговой экономики важно понять принципы, на которых строится эта экономика. К наиболее важным из них мы относим следующие: рациональность, эффективность, доходность, срочность и доверие. Главным критерием экономической *рациональности* выступает максимизация полезности при имеющихся бюджетных ограни-

чениях (Кононкова и др., 2018). Шеринг позволяет платить за полезность блага без необходимости его приобретения в собственность, при этом денежный доход потребителя перестает выступать основной детерминантой спроса. Принцип *эффективности* означает получение максимальной экономической отдачи от использования имеющихся активов относительно затрат на их приобретение и содержание. В контексте модели совместного потребления неиспользованный ресурс приравнивается к потерянному. Поэтому самые успешные проекты шеринг-индустрии возникают в тех отраслях, где есть существенный резерв повышения отдачи от использования ресурса (транспорт, недвижимость и др.). Это позволяет создавать бизнес с высокой добавленной стоимостью. Следующий принцип — *доходность*, т.е. возможность получения дохода от временно неиспользуемых собственных ресурсов. На первый план для собственников в новой поведенческой модели выходит учет альтернативных издержек — упущенной выгоды от актива, который не находится в непрерывном потреблении. Одновременное использование экономического блага (или его части) как собственником, так и потребителем значительно снижает альтернативные издержки. Еще одним важным принципом экономики совместного потребления является *срочность*, т.е. предоставление доступа к ресурсам на временной (чаще всего кратковременной) основе. И, наконец, пятый принцип — это *доверие участников* сделки друг к другу. В децентрализованных отношениях шеринга гарантией безопасности для рыночных агентов при взаимодействии с третьими лицами выступает репутация индивида в онлайн-сообществе, которая является важным условием саморегулирования модели (Botsman, Rogers, 2010). Высокий рейтинг поддерживает спрос и дисциплинирует всех участников ЭСП, создавая прочные основы для взаимного доверия.

Понимание данных принципов позволяет раскрыть более подробно специфику функционирования новой модели взаимоотношений экономических агентов, которая выражается в особом составе участников ЭСП, схемах их взаимодействия, а также мотивах участия каждого субъекта в шеринговой практике.

Новая экономическая реальность меняет субъектный состав данного сегмента рынка. Субъектами отношений собственности в экономике шеринга выступают: во-первых, собственник, готовый делиться своим имуществом, во-вторых, потребитель, предпочитающий временное пользование приобретению в собственность, в-третьих, компании-посредники, предоставляющие электронную платформу для взаимодействия и устанавливающие правила обмена экономическими благами внутри сообщества (рис. 2). Наличие особого посредника в виде цифровой платформы является обязательным элементом функционирования шеринговой экономики, отличающим ее от традиционного взаимодействия рыночных агентов. Участником ЭСП также считается государство, однако возможности

его воздействия на данную область экономических отношений заметно меньше, чем на традиционные отрасли экономики, в силу децентрализованного характера шеринга и ограничиваются нормативным регулированием, а также налоговыми отношениями с платформенными компаниями. Взаимодействие между собственником и потребителем осуществляется в цифровом пространстве на принципах саморегулирования (а именно регулируются онлайн-сообществами, например, через отзывы, видеобзоры и механизм тайных проверок качества предоставляемых услуг).

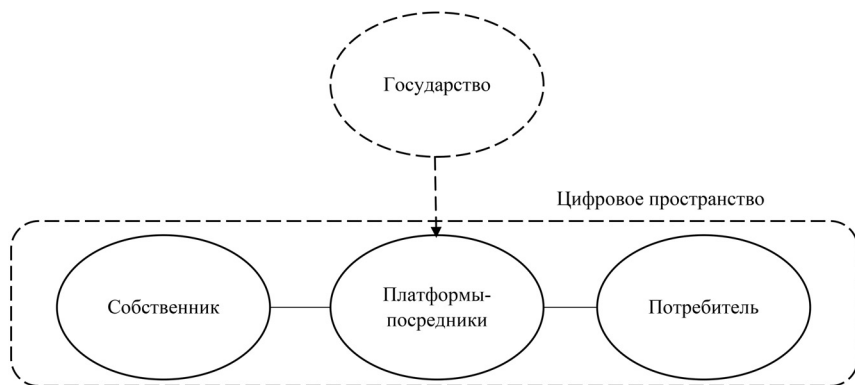


Рис. 2. Участники ЭСП

Источник: составлено авторами.

Шеринговая экономика, распространяя свое влияние на новые отрасли и сферы, охватывает все сегменты хозяйственных отношений: C2C, или P2P, (от англ. consumer-to-consumer, или peer-to-peer), B2C (от англ. business-to-consumer) и с недавнего времени B2B (от англ. business-to-business). Конкретная схема взаимодействия собственника и потребителя шеринговой экономики зависит как от статуса участника (физическое лицо или компания), так и от бизнес-модели, выбранной платформенной компанией. Рассмотрим несколько примеров шеринговых услуг в каждом сегменте.

В ситуации, когда собственник и потребитель услуги — физические лица (C2C, P2P), компания-посредник предоставляет только площадку для совершения взаимовыгодной сделки. По такой схеме в ЭСП осуществляется краткосрочная аренда личных вещей (примеры платформ: Avito, Юла, Next2U.ru, Rentmania), краткосрочная аренда личного транспорта или посадочного места (Rent a Ride, Carenty, BlaBlaCar), жилой недвижимости (Airbnb, ЦИАН), а также работает рынок фриланс-услуг (Profi.ru). В сегменте B2C платформенная компания непосредственно взаимодействует с потребителем услуги, так как предоставляет во временное пользование принадлежащие ей как собственнику активы: автомобиль из своего

автопарка («Яндекс.Драйв», *Velka car*) или офисное помещение (Regus). Возможность включения в единую сеть одновременно большого числа пользователей активов компании позволяет относить эту сферу к ЭСП. Наконец, шеринговая практика в сегменте B2B (когда собственник и потребитель услуги — бизнес-единицы) только набирает популярность. Речь идет о совместных закупках, производстве, совместном использовании сотрудников, промышленного оборудования и других ресурсов разными компаниями с целью экономии, а также ускорения обновления основных средств. Например, стартап Floow2 предоставляет электронную площадку, где одни компании размещают информацию о своих неиспользуемых в данный момент активах, а другие компании могут взять их в аренду. Кроме того, еще одной специфической формой взаимодействия субъектов ЭСП принято считать краудфандинг, который характеризуется тем, что пользователи совместно вкладывают инвестиции в создание какого-либо продукта, представляющего общественную значимость и интерес, а также делят расходы на приобретение продукта или услуги. Данное взаимодействие может осуществляться между физическими лицами (C2C), юридическими и физическими лицами (B2C), а также между юридическими (B2B). Ключевые платформы в этой сфере: *Planeta.ru*, *BoomStarter*, *CrowdRepublic*, «СберКредо».

Включение в ЭСП оказывается выгодным для всех участников хозяйственных отношений — собственников, потребителей и платформ-посредников (Benkler, 2004). Собственник активов, обладающих значительным резервом в эксплуатации, может с выгодой для себя вовлекать их в хозяйственный оборот, не расставаясь с объектом. В соответствии с принципами новой поведенческой модели он может сдавать, например, свой автомобиль в аренду в свободное от личного пользования время и получать доход, компенсирующий экономические издержки, аналогичным образом сдавать дачу, квартиру, комнату или балкон.

Потребитель шеринговых благ может иметь несколько причин для совместного потребления. Первой из них является очевидная экономия: возможность получения более дешевого доступа к объекту собственности, освобождение от уплаты налогов и эксплуатационных затрат, ведь собственность — это не только отношения по поводу прав и возможностей собственника, но и отношения по поводу его обязанностей (Кононова и др., 2019). Вторая причина — свободный образ жизни, при котором люди не привязываются к определенной локации и не хотят обременять себя собственностью, так как часто бывают в командировках и много путешествуют. Кроме того, к вопросу приобретения собственности необходимо подходить обдуманно, это занимает достаточно времени, в то время как аренда имущества является более быстрым и гибким способом удовлетворения потребности. Третьей причиной являются сложности, связанные с хранением вещей. Для владельца автомобиля, например, серьезной про-

блемой становится ежедневная парковка у дома при отсутствии свободных парковочных мест, а приобретение машиноместа или гаража дефицитно и слишком затратно. Исследователи отмечают еще одну объективную причину отказа от владения в пользу совместного потребления — ограничения в реализации правомочий собственника (Толкачев и др., 2017). Дело в том, что в условиях цифровой трансформации потребитель товаров и услуг уже не считается полноправным собственником, так как реализация его основных правомочий нередко затруднена. Например, правомочие владения и распоряжения не может быть в полной мере реализовано, потому что есть угроза дистанционной блокировки доступа. Правомочия пользования и получения дохода потребитель не может реализовать самостоятельно, без постоянного взаимодействия с поставщиками услуг, обновляющими программное обеспечение. Правомочие передачи по наследству теряет смысл в силу высоких темпов морального обесценивания оборудования. Все это стимулирует как бизнес, так и индивидов оплачивать временный доступ к благу вместо его покупки.

Наконец, для платформ-посредников выгоды от участия в шеринговой экономике заключаются в получении конкурентного преимущества и значительной экономии на издержках. Для того чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке в условиях быстрого развития цифровых технологий, компании должны отвечать на запросы времени, в том числе реагировать на меняющиеся потребительские предпочтения. При этом затраты на ведение бизнеса (вложения в развитие цифровых технологий, т.е. создание сайтов, приложений) меньше по сравнению с традиционными бизнес-моделями, а доходы (комиссии от сделок, плата за размещение объявления и его продвижение) растут вместе с ростом объемов шеринговой экономики. Кроме того, платформам благодаря технологиям Big Data открывается доступ к практически не ограниченному потоку пользовательских данных в интернете, позволяющих персонализировать рыночное предложение и создавать высочайшую ценность для потребителя. Риски платформ также минимальны: в большинстве случаев посредники не несут ответственности за ненадлежащее использование актива, последняя распределяется между собственником и потребителями.

Несмотря на очевидные выгоды для всех участников ЭСП, новая экономическая модель имеет определенные ограничения. Риски собственника связаны главным образом с ненадлежащим и несанкционированным использованием его актива, например, повреждением или кражей. Поэтому краеугольным камнем является юридическая защита права собственности, а также высокая степень спецификации правомочий в контракте (в том числе электронном). В случае отсутствия контракта отношения строятся на доверии, а сохранность имущества гарантируется залогом. Что касается потребителя, то он несет явные издержки, связанные с оплатой стоимости аренды имущества, а также трансакционные издержки, связанные

с поиском необходимого актива, изучением особенностей эксплуатации чужой вещи и др. Онлайн-сервисы позволяют сократить транзакционные издержки до минимума. Риски компаний-посредников связаны с падением спроса на услуги шеринга и сетевыми эффектами, приводящими к внезапному массовому переходу пользователей на платформу конкурента. Для государства риск распространения ЭСП заключается в том, что деятельность экономических агентов в рамках этой модели не учитывается в ВВП и нередко оказывается в теневом секторе. Например, правовой статус индивидов, извлекающих из личной собственности коммерческую выгоду, до сих пор не урегулирован законодательно в РФ. Такие субъекты не относятся к категории самозанятых и не зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей, поэтому не платят налоги в государственный бюджет.

В ряде стран уже имеется успешный опыт вывода из тени целых отраслей ЭСП. В Греции, например, с 2016 г. действует закон, регулирующий рынок краткосрочной аренды туристического жилья, в котором четко сформулированы критерии для собственников, касающиеся сроков аренды, условий проживания, налоговых отчислений (Шерешева, Кацони, 2019). Так, в соответствии с законом, ограничивается число объектов размещения, которые могут быть сданы в аренду одним владельцем (не более четырех), вводятся нормативы по минимальному размеру помещений (не менее 9 кв. м), а также по условиям проживания (освещение, вентиляция, отопление и пр.). Предельные сроки аренды объектов недвижимости составляют (общий срок аренды за год): в популярных локациях — не более 90 дней, в менее известных местах — 50 дней. Закон также содержит положение о создании единого реестра, в котором должны регистрироваться арендодатели. Налоговые ставки на доходы физических лиц, получаемые от сдачи в краткосрочную аренду недвижимости, в зависимости от суммы годового дохода колеблются в пределах от 15 до 45%, что приносит в бюджет Греции дополнительно 48 млн евро в год. Стоит отметить, что вопрос налогового регулирования для транзакций в ЭСП по-прежнему в значительной степени остается нерешенным в большинстве стран мира, в том числе в России.

Развиваясь, шеринговая экономика трансформирует всю систему взаимодействия экономических агентов, расширяя контуры классической модели рынка и делая ее более гибкой, открытой и социально ориентированной.

Признаки трансформации рыночных отношений в шеринговой экономике

Новая модель поведения рыночных агентов накладывает отпечаток на товарно-денежные отношения и меняет картину классического об-

мена. В стандартной схеме рыночного взаимодействия (модель кругооборота ресурсов и доходов) за каждым субъектом хозяйственных отношений закреплена определенная роль: фирмы являются производителями экономических благ, домохозяйства — потребителями. Рынок потребительских товаров и услуг и рынок ресурсов функционируют автономно друг от друга. В ЭСП роли участников рынка смешаны, а границы рынков потребительских благ и факторов производства размыты. Потребители выступают сопроизводителями потребляемой услуги, фирмы — поставщиками ресурсов совместно с домохозяйствами, потоки ресурсов и доходов имеют двустороннюю направленность (рис. 3). При этом для производства товаров и услуг не требуются специальные условия и средства производства, что снижает барьеры входа на рынок для новых участников ЭСП. Важно понимать, что такое взаимодействие субъектов становится возможным только как вторичное по отношению к первичному распределению ресурсов и доходов в экономике (ведь для предоставления объекта во временное пользование потребитель должен его сначала приобрести в собственность, а производитель — создать данное благо с использованием всех необходимых средств производства). Поэтому совместное потребление возникает в условиях зрелых капиталистических отношений, когда объемы предложения и потребления достигают определенного максимума и их дальнейшее увеличение становится экономически нецелесообразным.

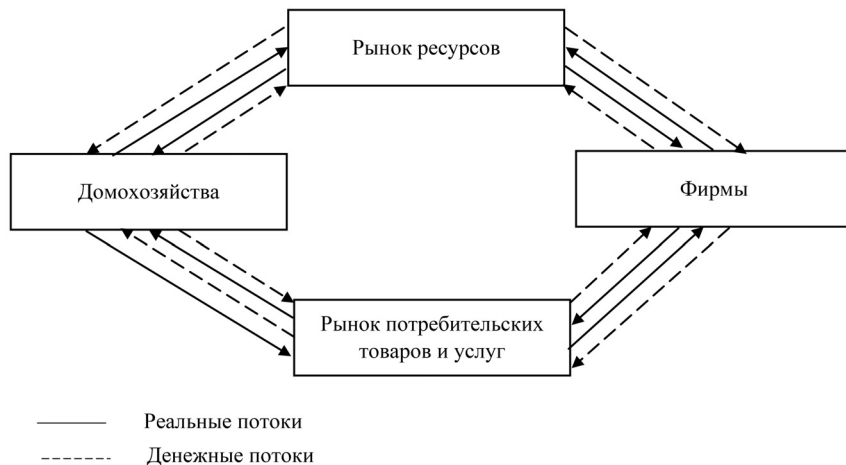


Рис. 3. Модель кругооборота ресурсов и доходов в ЭСП
 Источник: составлено авторами.

Обратим внимание на то, что в ЭСП не работает классическая схема обмена, точнее, она наполняется новым содержанием. Согласно данной схеме, при продаже товара бывший собственник его утрачивает, приобре-

тая в обмен деньги, товар уже не приносит ему пользу, исчезает физически, превращаясь в деньги. При покупке, напротив, деньги превращаются в товар, обладающий полезностью для потребителя. В процессе совместного потребления экономическое благо не сбрасывает свою первоначальную товарную форму, так как полезность извлекается одновременно собственником и потребителем товара или услуги. Для получения чужого продукта труда не обязательно отчуждать свой собственный. Это означает, что на протяжении всего процесса обмена товар сохраняет свою потребительскую стоимость. Границы между двумя полюсами этого процесса стираются, а товаровладелец больше не противопоставляется товарополучателю. Деньги при этом могут сохранять роль посредника, а могут в силу своей ненужности исключаться из данной схемы (в случае бартерных отношений между собственником и потребителем).

Новые хозяйственные отношения между участниками рынка частично решают вопрос «провалов» рынка, снижая их остроту. Как было сказано выше, зачастую для поставки благ на рынок потребительских товаров и услуг в ЭСП не требуется специальных условий и средств производства, дорогостоящего оборудования, производственных помещений и т.д. Все это снижает барьеры входа (и выхода) на рынок (с рынка) и увеличивает внутриотраслевую конкуренцию. Открытость и прозрачность отношений купли-продажи в шеринговой экономике (доступность информации о товаре в интернете, системы отзывов и оценок потребителей, верификация аккаунтов собственников в онлайн-сообществах и др.) нивелируют проблему асимметрии информации и снижают вероятность отрицательных внешних эффектов. Кроме того, в ЭСП наблюдаются отдельные случаи приобретения частными благами свойств общественных (или смешанных) благ: неисключаемости (например, фудшеринг) и неконкурентности в потреблении (например, онлайн-библиотеки, созданные на основе частных коллекций).

Таким образом, можно выявить ряд признаков, доказывающих наличие существенных преобразований в рыночных отношениях в случае ЭСП, а именно: изменение отношения индивидов к собственности (личное имущество — не показатель богатства, а резерв максимизации полезности), смещение субъектных основ рынка (размывание ролей производителя и потребителя), модификация классической схемы обмена (сохранение товаром своей потребительской стоимости на протяжении всего процесса обмена), а также частичное снятие классических «провалов» рынка. Все это способствует повышению доступности благ для потребителей, лучшему удовлетворению их потребностей. Вместе с тем фундаментальные основы рыночной модели экономики (частная собственность, рыночное ценообразование, свобода потребителя и производителя, конкуренция) в новой экономической реальности не подвергаются изменениям. Это означает, что тенденция к коллективному использованию личной собственности

и ее коммерциализация и, как следствие, стирание границ между личной и частной собственностью не подразумевают переход к альтернативным (нерыночным) формам хозяйствования.

Шеринг открывает перед участниками рынка новые возможности, заключающиеся в снижении финансовых затрат, более полном и быстром удовлетворении потребностей, большей доступности благ, рациональном использовании ресурсов (в том числе отказе от их избыточного применения и сохранении ресурсов для будущих поколений), делая рыночную экономику более открытой и социально ориентированной. Вместе с тем новые вызовы, с которыми сталкиваются экономика и общество, могут создать преграду для совместного потребления благ, поставив участников шеринговой индустрии перед сложным выбором: продолжить развивать новую бизнес-модель, адаптируясь к непредвиденным изменениям внешней среды, или обратиться к традиционной схеме рыночного обмена, покинув сферу ЭСП.

Шеринг в условиях новых вызовов: проверка на прочность

Экономический кризис, обусловленный пандемией COVID-19, принес серьезные испытания для экономических агентов. Особенностью данного кризиса является то, что во многих странах наблюдалось снижение как спроса на многие товары и услуги (потребление стало более осознанным в условиях ограничений), так и предложения экономических благ вследствие локдаунов и недостаточно эффективной поддержки производителей. В условиях высокой неопределенности значительно увеличились риски всех участников рынка. Шеринговая экономика не стала исключением, потеряв часть своих проектов в результате введения ограничительных мер.

На первый взгляд могло показаться, что бизнес-модель, на которой строится экономика шеринга, не жизнеспособна в условиях пандемии. Однако в действительности оказалось, что убытки компаний шеринг-индустрии за время самоизоляции не превысили убытки компаний отраслей традиционной экономики (Интервью РБК с главой BlaBlaCar, 2020). Практика показала, что сама бизнес-модель шеринга, основанная на цифровых технологиях, имеет более высокие адаптационные способности и может меняться быстро и без значительных потерь под давлением новых вызовов. Компании, которым удалось лучше учесть требования рынка, стали победителями в жесткой конкурентной борьбе и быстро преодолели кризис. Успешная адаптация многих компаний к новым условиям и массовое внедрение инноваций дают основания говорить о «ренессансе» шеринговой экономики после кризиса. Об этом свидетельствует также динамика валового объема транзакций на рынке шеринг-услуг в России (рис. 4). Из графика видно, что начиная с 2017 г. объем продаж (млрд руб.) в ЭСП

неуклонно растет, при этом по итогам кризисного 2020 г. он составил 1,07 трлн руб., показав положительную динамику в 39%, благодаря росту отдельных сегментов рынка, компенсирующему общее снижение спроса в стране.



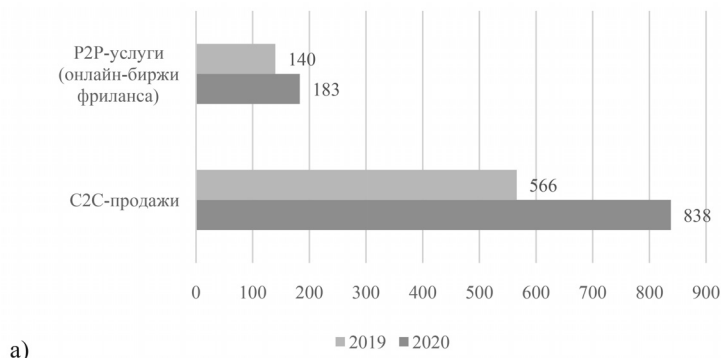
Рис. 4. Динамика валового объема транзакций (млрд руб.) в ЭСП в России с 2017 по 2020 г.

Источник: составлено авторами на основе (РАЭК, 2021).

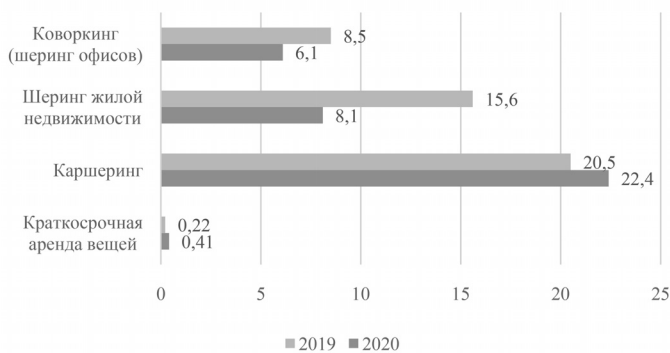
Следует отметить, что в разрезе по сегментам шеринговой экономики мы видим разнонаправленную динамику (рис. 5а, б). Наиболее приспособленными к вызовам, обусловленным пандемией, оказались такие ведущие отрасли экономики совместного потребления, как С2С-продажи и Р2Р-услуги (онлайн-биржи фриланса), осуществляемые на электронных платформах Avito, «Юла», You Do, Profi.ru и др. (рис. 5а). Это связано с возросшим спросом населения на доставку товаров во время самоизоляции, а также необходимостью искать подработку и выполнять работу удаленно.

Рынок каршеринга в 2020 г. также вырос (на 9% по отношению к предыдущему году), однако не за счет роста количества поездок, а за счет увеличения средней продолжительности поездки и повышения тарифов (рис. 5б). Такой небольшой прирост выручки в одном из самых перспективных сегментов ЭСП связан, на наш взгляд, с введением государством запрета на работу сервисов каршеринга с апреля по май 2020 г. и ряда ограничений для каршеринговых компаний с мая по июнь, что привело к их убыточности. Возникшие риски государственного регулирования каршеринговые компании сумели частично нивелировать за счет подключения своего инновационного потенциала, что в итоге и позволило им удержать конкурентное преимущество. Например, агрегаторы «Яндекс.Драйв» и YouDrive предоставили опции передачи автомобиля «из рук в руки», позволяющие завершать поездку за пределами зоны аренды или в отсутствие свободной парковки при условии, что автомобиль сразу забирает другой пользова-

тель. Кроме того, на рынок вышли новые игроки, работающие в сегменте P2P, т.е. предлагающие для совместного пользования не автопарк компании, а автомобили физических лиц, участвующих в программе (Rent a Ride, Sarenty и др.), что также внесло свой вклад в увеличение объема транзакций по отрасли.



а)



б)

Рис. 5. Объем транзакций (млрд руб.) по отраслям ЭСП в России за 2019 и 2020 гг.:

а) P2P-услуги и C2C-продажи;

б) коворкинг, шеринг жилой недвижимости, каршеринг, краткосрочная аренда вещей

Источник: составлено авторами на основе (РАЭК, 2021).

Лидером роста в 2020 г. (85% по отношению к предыдущему году) среди отраслей ЭСП стала краткосрочная аренда вещей через такие платформы, как Rentmania, Next2U.ru и др. Отметим, однако, что данный рынок в России пока слабо развит, поэтому мы можем говорить лишь об относительном росте (объемы транзакций по отрасли составляют всего 0,41 млрд руб. по сравнению с 838 млрд руб. в сегменте C2C-продаж). Такой бурный рост рынка в том числе наблюдался в связи с повсеместным закрытием фитнес-клубов: высоким спросом пользовались тренажеры

и другое оборудование для занятий спортом. Также особой популярностью пользовались игровые приставки и кухонная техника (РАЭК, 2021). В ответ на возросший спрос компании-агрегаторы предложили рынку новые решения: бесконтактную доставку, требования по дезинфекции, возможность аренды вещи без залога при условии предоставления своих паспортных данных и др.

Больше всего от пандемии пострадала сфера краткосрочной аренды помещений: как жилой недвижимости (падение на 48%), так и офисов (падение на 28%) (рис. 56). Полная остановка международного туризма, ограничения на передвижение внутри страны и запрет личных контактов во время самоизоляции обусловили снижение спроса на краткосрочную аренду комнат. Это вынудило участников рынка переходить на более длительные сроки аренды (для пользователей, желающих провести несколько месяцев в самоизоляции), вводить гибкую систему цен, а также увеличивать предложение аренды загородной недвижимости для семей (Дайджест шеринга № 15, 2020). Что касается шеринга офисных пространств (коворкинга), то, по нашему мнению, падение рынка связано не столько со спецификой предоставляемых услуг, сколько с неразвитостью этой сферы в России. Дело в том, что в условиях недостаточного индивидуального спроса участники рынка чаще всего отдают целые этажи коворкинг-пространств (оптом) крупным корпорациям. Падение спроса на аренду дополнительных рабочих мест со стороны таких корпораций во время пандемии привело к резкому снижению объемов продаж. Более уместным в условиях новых вызовов был бы получивший распространение на Западе формат индивидуальных офисов и конференц-залов для одного человека для проведения удаленной работы и виртуальных переговоров. Дистанционная работа из дома для большинства людей оказывается неудобной, что и побуждает их обращаться к сервисам аренды рабочего места. По мнению аналитиков РБК, тренд на удаленную работу сохранится и после пандемии: предполагается, что до 30% сотрудников будут работать удаленно как минимум несколько дней в неделю (Дайджест шеринга № 15, 2020). Поэтому отрасль коворкинг-услуг имеет существенные резервы роста и будет расширяться вместе с развитием занятости на условиях фриланса.

Таким образом, вызовы последних лет привели не к сокращению рынка шеринга, а, наоборот, на фоне произошедших изменений в философии потребления к увеличению числа участников совместного потребления и большему разнообразию сервисов, предлагаемых по схемам ЭСП.

Заключение

В заключение отметим, что, несмотря на тенденцию к самоизоляции в обществе, ЭСП продолжает развиваться и демонстрирует прекрасную

выживаемость в новых условиях. Вопреки ожиданиям шеринговая экономика представляет растущий рынок с ежегодным темпом роста лидирующих отраслей от 30 до 50% (РАЭК, 2021). Становление новой поведенческой и бизнес-модели неразрывно связано с быстрым развитием цифровых технологий и изменением потребительских предпочтений (отказ от философии консьюмеризма и переход к осознанному потреблению). Базовые принципы ЭСП (рациональность, эффективность, доходность, срочность и доверие), а также особенности взаимодействия ее участников накладывают отпечаток на товарно-денежные отношения, приводя к преобразованию рыночных основ: смене парадигмы частной собственности, смещению субъектных основ рынка, изменению классической схемы обмена, частичному снятию «провалов» рынка. Вызовы последних лет обеспечили настоящую проверку шеринговой экономики на прочность, и она не только ее успешно прошла, но и показала более высокие адаптационные способности во время кризиса по сравнению с традиционными отраслями экономики, что рисует оптимистичный сценарий будущего ЭСП и открывает новые интересные области для исследования.

Список литературы

Веблен, Т. (2020). *Теория праздного класса: пер. с англ. / вступ. ст. и примеч. С. Г. Соркиной; общ. ред. В. В. Мотылева*. ЛЕНАНД.

Герасименко, В. В. (2021). Развитие рынка платформ e-Commerce в России: структура, экспансия, тренды. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 21(2), 33–48. <https://doi.org/10.38050/01300105202122>.

Головецкий, Н. Я., & Гребенник, В. В. (2017). Фундаментальные основы экономики совместного потребления. *Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте*, 4(23), 21–25. <https://doi.org/10.21777/25879472201742126>.

Земскова, Е. С. (2019). Шеринг как отражение ценностных ориентиров потребителей в цифровой экономике. *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*, 3, 17–24. <https://doi.org/10.17586/2310117220191231727>.

Кононкова, Н. П. (2018). *Экономика: учебник для студентов естественных и гуманитарных факультетов*. Издательство Московского университета.

Кононкова, Н. П. (2019). *Цифровая трансформация экономики: государство, бизнес, общество: коллективная монография*. ТЕИС.

Лapidус, Л. В., Сорокина, Л. А., & Гостилович, А. О. (2020). Осведомленность поколения Z о технологиях цифровой трансформации бизнеса в условиях технологического сдвига. *Ars Administrandi (Искусство управления)*, 4, 618–638. <https://doi.org/10.17072/2218917320204618638>.

Лымарь, Е. Н. (2018). Экономика совместного потребления в современной России. *Вестник ЧелГУ*, 12(422), 67–72. <https://doi.org/10.24411/19942796201811207>.

Маркеева, А. В. (2017). Экономика участия (sharing economy): проблемы и перспективы развития. *Инновации*, 8(226), 73–79.

Орлова, Г. А., & Зеленюк, А. Н. (2016). Развитие «Долевой» экономики. *Российский внешнеэкономический вестник*, 8, 3–11.

Пороховский, А. А. (2005). О российской модели рыночной экономики. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 1, 27–40.

РБК (31.07.2020). Дайджест шеринга № 15. Дата обращения 30.09.2020, <https://trends.rbc.ru/trends/sharing/5f2408169a7947e576fe6c26>.

РБК. (11.06.2020). Глава BlaBlaCar о влиянии пандемии на шеринг. Дата обращения: 30.09.2020, <https://trends.rbc.ru/trends/sharing/5ee12a989a7947e22ee93063>.

Российская ассоциация электронных коммуникаций. (2021). Экономика совместного потребления в России 2020. Дата обращения: 25.07.2021, https://tiarcenter.com/wp-content/uploads/2021/02/ТИАРАЕС_Sharing-Economy-2020.pdf.

Талер, Р. (2020). *Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать: пер. с англ. А. Прохоровой*. Эксмо.

Толкачев, С. А., Михайлова, П. Ю., & Нартова, Е. Н. (2017). Цифровая трансформация производства на основе промышленного интернета вещей. *Экономическое возрождение России*, 3(53), 79–89.

Шерешева, М. Ю., & Кацони В. (2019). Экономика совместного потребления в индустрии гостеприимства и туризма. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 1, 71–89.

Bankler, Y. (2004). Sharing Nicely: On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production. *The Yale Law Journal*, 114, 273–285.

Botsman, R., Rogers, R. (2010). *What is mine is yours: the rise of collaborative consumption*. HarperBusiness.

Kreiczer-Levy, S. (2015). Consumption Property in the Sharing Economy. *Pepperdine Law Review*.

Rifkin, J. (2001). *The age of access: the new culture of hyper capitalism where all of life is a paid-for experience*. TarcherPerigee.

Schor, J. (2016). Debating the Sharing Economy. *Journal of Self-Governance and Management Economics*, 4(3), 7–22.

World Inequality Lab (2018). Доклад о неравенстве в мире 2018. Retrieved July 31, 2021, from <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-russian.pdf>.

References

Veblen, T. (2020). *The theory of the leisure class: trans. from English / intro. art. and notes by S. G. Sorokina; general ed. by V. V. Motylev*. LENAND.

Gerasimenko, V. V. (2021). Development of the e-Commerce platform market in Russia: structure, expansion, trends. *Moscow University Economic Bulletin*, 21(2), 33–48. <https://doi.org/10.38050/01300105202122>.

Golovetsky, N. Y., & Grebenik, V. V. (2017). Fundamental foundations of the economy of joint consumption. *Moscow Witte University Bulletin*, 4(23), 21–25. <https://doi.org/10.21777/25879472201742126>.

Zemskova, E. S. (2019). Sharing as a reflection of consumer values in the digital economy. *Scientific journal NRU ITMO. Series: Economics and environmental management*, 3, 17–24. <https://doi.org/10.17586/2310117220191231727>.

Kononkova, N. P. (2018). *A textbook for students of natural sciences and humanities faculties*. Moscow University Press.

Kononkova, N. P. (ed.) (2019). *Digital transformation of the economy: state, business, society: a collective monograph*. TEIS.

Lapidus, L. V., Sorokina, L. A., & Gostilovich, A. O. (2020). Generation Z awareness of digital transformation technologies under a technological shift. *Ars Administrandi*, 4, 618–638. <https://doi.org/10.17072/2218917320204618638>.

Lymar', E. N. (2018). Economics of joint consumption in modern Russia. *Bulletin of Chelyabinsk State University*, 12 (422), 67–72. <https://doi.org/10.24411/19942796201811207>.

Markeeva, A. V. (2017). Sharing economy: problems and development prospects. *Innovations*, 8 (226), 73–79.

Orlova, G. A., & Zelenuk, A. N. (2016). Development of the “Share” economy. *Russian foreign economic bulletin*, 8, 3–11.

Porokhovskiy, A. A. (2005). About the Russian model of the market economy. *Moscow University Economic Bulletin*, 1, 27–40.

RBC (31.07.2020). Sharing digest №15. Retrieved September 30, from <https://trends.rbc.ru/trends/sharing/5f2408169a7947e576fe6c26>.

RBC (11.06.2020). The head of BlaBlaCar about the impact of the pandemic on sharing. Retrieved September 30, from <https://trends.rbc.ru/trends/sharing/5ee12a989a7947e22ee93063>.

Russian association of electronic communications. (2021). Sharing economy in Russia 2020. Retrieved July 25, from https://tiarcenter.com/wp-content/uploads/2021/02/TIARRAEC_Sharing-Economy-2020.pdf.

Thaler, R. (2020). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics: trans. from English by A. Prokhorova*. Eksmo.

Tolkachev, S. A., Mikhailova, P. Y., & Nartova, E. N. (2017). Digitization of manufacturing of the industrial Internet of things. *The Economic Revival of Russia*, 3 (53), 79–89.

Sheresheva, M. Y., & Katsoni, V. (2019). Sharing economy in hospitality and tourism. *Moscow University Economic Bulletin*, 1, 71–89.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

М. А. Шелунцова¹

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)

УДК: 330.12, 330.16

JEL: I12, I18

ДЕТЕРМИНАНТЫ ФИЗИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ В РОССИИ: РОЛЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ МЕЖВРЕМЕННЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ²

Широкая трактовка социальной политики включает в себя такие составляющие, как здравоохранение, образование, физкультура и спорт, т.е. те области, где государство в большинстве случаев выступает не только финансистом, но и производителем услуг. Изучение факторов, определяющих физическую активность населения, позволяет точнее определить набор мер социальной политики, направленной на формирование здорового образа жизни. Среди детерминант физической активности традиционно выделяют социально-экономические характеристики индивида, такие как возраст, пол, состояние здоровья, уровень дохода, семейный статут и статус занятости. Вместе с тем имеет место и индивидуальная склонность к ведению здорового образа жизни либо отказу от него, сформировавшаяся вследствие воздействия окружения, образования, личных убеждений. Целью данной статьи является проверка влияния межвременных предпочтений индивида на его физическую активность. Физическая активность рассматривается при помощи индикаторов занятия физкультурой в оздоровительных целях и ходьбы пешком. Переменной, позволяющей оценить межвременные предпочтения, выступает индивидуальная ставка дисконтирования. Она определяется с помощью гипотетического эксперимента, предлагающего респондентам выбрать разные денежные суммы в разные моменты времени. Исследование проведено на данных специального опроса Левада-центра 2017 г., посвященного здоровому образу жизни населения. Индивиды, имеющие повышенную ставку межвременных предпочтений, демонстрируют нетерпение в получении полезности от потребления и не готовы предпринимать оздоровительные действия ввиду издержек, сопутствующих данному выбору. Основная гипотеза исследования проверялась при помощи оценки системы бинарных уравнений. Результаты оценки параметров системы позволяют сделать

¹ Шелунцова Мария Александровна — к.э.н., доцент департамента прикладной экономики, НИУ «Высшая школа экономики»; e-mail: sheluntsova@gmail.com, ORCID: 0000-0002-0729-1731.

² Данная статья подготовлена в рамках исследования, поддержанного грантом Российского научного фонда, РНФ 21-18-00427.

вывод о том, что индивиды с более высокой ставкой межвременных предпочтений менее вероятно будут заниматься физкультурой в оздоровительных целях. Полученные результаты могут быть использованы при определении целей и формировании перечня мероприятий социальной политики, направленных на популяризацию здорового образа жизни и физической активности.

Ключевые слова: социальная политика, физическая активность, индивидуальные межвременные предпочтения, социально-экономические факторы, Россия.

Цитировать статью: Шелунцова, М. А. (2022). Детерминанты физической активности в России: роль индивидуальных межвременных предпочтений. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика, (1)*, 154–171. <https://doi.org/10.38050/01300105202218>.

M. A. Sheluntcova
HSE University (Moscow, Russia)
JEL: I12

DETERMINANTS OF PHYSICAL ACTIVITY IN RUSSIA: THE ROLE OF INDIVIDUAL TIME PREFERENCES¹

Social policy includes such components as health care, education, physical activity, and sports, where the state acts not only as a financier, but also as a provider of services. Studying the determinants of physical activity makes it possible to identify the set of social policy measures aimed at the formation of a healthy lifestyle. Among the determinants of physical activity, there are socioeconomic characteristics of an individual, such as age, gender, health status, income level, marital and employment status. There is also an individual trend for a healthy lifestyle, or to refuse it, which was formed because of the influence of the environment, education, and personal beliefs. The purpose of this article is to examine the influence of individual time preferences on physical activity. Physical activity is monitored using physical exercises and walking indicators. The proxy for individual time preferences is individual discount rate. This rate is determined using a hypothetical money experiment. Individuals with a higher individual discount rate demonstrate impatience in obtaining utility from consumption. They are not ready to take health-improving actions. The study is carried out on the data of a special survey of the Levada Center dedicated to a healthy lifestyle of the Russian population in 2017. The main hypothesis is tested by estimating the system of binary equations. Individuals with higher individual discount rate are less likely to engage in physical exercises for health purposes. The findings provide additional information for the development of public policy measures aimed at creating healthy lifestyle.

Keywords: social policy, physical activity, individual time preferences, socioeconomic factors, Russia.

¹ This work has been supported by the grants of the Russian Science Foundation, RSF 21-18-00427.

Введение

По информации Всемирной организации здравоохранения, физическая инертность является одним из главных факторов возникновения неинфекционных заболеваний, а физическая активность во многом определяет здоровье человека. Формирование и поддержание здорового образа жизни населения предполагают увеличение доступности и улучшение качества спортивной инфраструктуры, строительство новых спортивных объектов, пропаганду занятий физкультурой в оздоровительных целях, а также иные меры, направленные на популяризацию физической активности. В литературе есть множество попыток объяснить физическую активность населения и выявить факторы, способствующие занятиям физической культурой. Рассматриваются самые разные социально-экономические индикаторы, которые могут оказывать влияние на решение индивида вести здоровый образ жизни. Наряду с традиционными доходом, статусом занятости, уровнем образования, семейным положением рассматривается и поведенческий аспект, а именно влияние индивидуальных межвременных предпочтений на решение вести здоровый образ жизни. Межвременные предпочтения при этом измеряются через индивидуальную ставку дисконтирования, которая агрегирует все мотивы, лежащие в основе межвременного выбора (Samuelson, 1937). При этом, согласно теории рациональности Беккера и Мэрфи, индивиды, которые потребляют товар, вызывающий привыкание, действуют рационально и максимизируют полезность от потребления этого товара во времени (Becker, Murphy's, 1988). Одной из первых работ, показавших возможность использования ставки межвременных предпочтений для анализа индивидуального выбора в отношении своего здоровья, является работа Гроссмана (Grossman, 1972). Исследованию индивидуальных межвременных предпочтений жителей разных стран посвящены статьи многих авторов, например, Комлоса и др. (Komlos et al., 2004), Смита и др. (Smith et al., 2005), Тэйта и др. (Tate et al., 2015) для США, Гриньона для Франции (Grignon, 2009), Харрисона и др. для Дании (Harrison et al., 2009). На российских данных была выявлена взаимосвязь повышенной индивидуальной ставки межвременных предпочтений с решением потреблять алкоголь (Kossova et al., 2017) и курить (Kossova et al., 2018). Физическую активность, в свою очередь, трудно исчерпывающе оценить. Необходимо учитывать и занятия физкультурой в оздоровительных целях, и пешую ходьбу, и работу на приусадебном участке, и все иные виды деятельности, во время которых человек проявляет физическую активность. Дан-

ные, которыми располагают исследователи, зачастую не позволяют провести всеобъемлющие измерения. Как правило, источником информации служат данные опросов. Для измерения индивидуальных межвременных предпочтений такие опросы могут включать как гипотетический эксперимент, так и реальный, предлагающий индивиду на выбор реальные денежные суммы в разные моменты времени.

Настоящая работа посвящена исследованию взаимосвязи физической активности с индивидуальными межвременными предпочтениями, показывающими предпочтение полезности от потребления в текущий момент времени отложенной полезности. Основной гипотезой в работе выступает предположение о том, что индивиды, имеющие более высокую индивидуальную ставку межвременных предпочтений, проявляют меньшую физическую активность, поскольку это зачастую связано с временными и финансовыми издержками. Индивиды, ориентированные на текущую полезность и быструю отдачу от любых вложений, с меньшей вероятностью будут предпринимать оздоровительные действия.

Детерминанты физической активности

К детерминантам физической активности относят социально-экономические характеристики индивида, такие как пол, возраст, уровень образования (Ahangar et al., 2019; Bernardelli et al., 2020; Karunanayake et al., 2020), состояние здоровья (Zasimova, 2020), уровень дохода (Засимова, Локтев, 2016; Bernardelli et al., 2020), а также факторы доступности спортивной инфраструктуры на работе или же около дома (Zasimova, 2020). Другими словами, фактор участия в физической активности анализируется как со стороны факторов спроса на физическую активность, так и со стороны предложения спортивной инфраструктуры (Zasimova, 2020). Так, Засимова и Локтев подтвердили на российских данных устойчивую положительную связь между доходами индивидов и вероятностью занятий спортом (Засимова, Локтев, 2016). Бернарделли и др. исследовали частоту физической активности в Бразилии по данным национального опроса 2015 г., куда входили респонденты в возрасте от 18 до 64 лет (Bernardelli et al., 2020). Под физической активностью авторы подразумевали спортивные игры, такие как баскетбол и волейбол, а также учитывали более широкую трактовку физической активности, куда вошли ходьба пешком, прогулки и танцы. Авторы выявили, что доход домохозяйства имеет очень слабый, но положительный эффект на частоту физической активности, в то время как полная занятость и необходимость заботы о детях имеют негативный эффект на рассматриваемый показатель как для мужчин, так и для женщин.

Ахангар и соавторы анализировали данные опроса 2011 и 2012 гг. среди жителей Северного Ирана в возрасте старше 60 лет (Ahangar et al., 2019).

В работе показано, что более высокий уровень образования связан с более высоким уровнем физической активности. Данный вывод поддерживается в работе Кляйнке и др., где исследовался уровень и интенсивность физической активности людей в возрасте старше 65 лет в Германии (Kleinke et al., 2020). Авторы выявили, что высшее образование коррелирует с повышенным уровнем общей физической активности. Вместе с тем Карунанайаке и др. показали, что более высокий уровень образования связан с недостаточным участием в физической активности на примере населения Шри-Ланки в возрасте 40–84 лет (Karunanayake et al., 2020).

Чи и соавторы исследовали проблему недостаточной физической активности в Малайзии на данных национального опроса 2011 г. (Cheah et al., 2017). В показатель физической активности включалась активность на работе, дома и на транспорте, продолжавшаяся больше 10 минут. Авторы выявили, что доход, уровень образования и статус безработного отрицательно связаны с количеством времени, затраченного на физическую активность. По сравнению с женщинами мужчины тратят больше времени на интенсивную физическую активность, нежели чем на умеренную физическую активность.

Среди факторов спроса на физическую активность наибольшую сложность представляет измерение индивидуальных межвременных предпочтений и нахождение прокси-переменной для включения данного показателя в модель. Например, работа Коссовой и др. основана на данных опроса, включающего гипотетический эксперимент, где респонденты отвечали относительно желаемого размера и времени получения денежного выигрыша (Kossova et al., 2018). Недостатком такого способа является тот факт, что в реальной жизни поведение индивидов может отличаться от демонстрируемого в ходе опроса. Однако только в результате гипотетического эксперимента можно получить выборку достаточно большого объема и даже репрезентативные по некоторым параметрам данные по стране в целом. Так, Костеас оценивал межвременные предпочтения жителей США при помощи данных национального опроса 2006 г. (Kosteas, 2015). В качестве прокси-переменной, отражающей индивидуальные межвременные предпочтения, использовалась ожидаемая доля сбережений от величины предлагаемого денежного приза. В работе был сделан вывод о том, что чем больше указанные сбережения, т.е. чем ниже индивидуальная ставка межвременных предпочтений, тем выше физическая активность и для мужчин, и для женщин. Кроме того, выявлена значимая отрицательная связь возраста и уровня образования с физической активностью мужчин.

Tate et al. (2015) анализировали связь межвременных предпочтений и физической активности пожилых жителей в Арканзасе, США. Межвременные предпочтения измерялись при помощи специального анкетного опроса без выдачи реального денежного вознаграждения, т.е. экспе-

римент по измерению ставки дисконтирования являлся гипотетическим. Результаты исследования показали, что пожилые люди, выполняющие физические упражнения, имеют более низкую индивидуальную ставку дисконтирования, нежели чем пожилые индивиды, не выполняющие физических упражнений.

Хантер и др. в своем исследовании для Великобритании отмечают, что решение поддерживать физическую активность предполагает выбор между издержками в краткосрочном периоде, так как физическая активность предполагает трату времени и зачастую денег, и долгосрочным выигрышем в здоровье (Hunter et al., 2018). Отметим, что индивидуальные инвестиции в здоровье сопряжены со значительной неопределенностью: если для популяции в целом положительный эффект следования здоровому образу жизни очевиден, то для конкретного человека можно прогнозировать выгоды в виде будущего улучшения здоровья с большой долей неопределенности. Вместе с тем в случае выигрыша индивид предпочитает определенность, а потерю — неопределенность (Fuchs, 1982). Для оценки межвременных предпочтений Хантер и др. использовали полевой эксперимент. Респондентам задавался вопрос относительно размера приза и момента его получения: меньшую сумму сейчас или же большую сумму, но потом. При этом индивидам сообщалось, что имеется 10%-ная вероятность, что они в действительности получат выбранную денежную выплату. В результате выявлено, что индивиды с более высокой ставкой межвременных предпочтений проявляют гораздо меньшую физическую активность, нежели чем те, кто более терпелив и чья ставка межвременных предпочтений ниже.

Методология оценки взаимосвязи физической активности и индивидуальных межвременных предпочтений

Для проверки гипотезы о взаимосвязи индивидуальных межвременных предпочтений и физической активности населения России использовались данные специального опроса, проведенного Левада-центром в 2017 г. Опрос был посвящен образу жизни населения — всего участвовало 4006 респондентов в возрасте 16 лет и старше. Основой опроса стала многоступенчатая стратифицированная вероятностная выборка, репрезентирующая взрослое население России. В отличие от иных доступных для анализа опросов указанный опрос содержит информацию, позволяющую напрямую оценить индивидуальные межвременные предпочтения населения в масштабе всей страны.

Индикаторами физической активности индивида выступают занятия физкультурой в оздоровительных целях и ходьба пешком. Для оценки вероятности занятия физкультурой в оздоровительных целях использовались ответы на следующий вопрос: «Занимаетесь ли Вы спортом,

физкультурой в оздоровительных целях? Если да, то как часто?» Исходя из ответов, была сформирована бинарная переменная *Physical activity*. Если индивид отвечал, что физкультурой в оздоровительных целях практически не занимается либо что занимается спортом только профессионально, переменной *Physical activity* присваивалось значение ноль. Если же индивид отвечал, что занимается физкультурой в оздоровительных целях, от практически ежедневных занятий до занятий, реже чем раз в неделю, переменной *Physical activity* присваивалось значение 1. Помимо переменной *Physical activity* в анализ был включен еще один индикатор физической активности, а именно ежедневная ходьба пешком. Соответствующий вопрос звучал следующим образом: «Примерно сколько минут в день Вы ходите пешком (в среднем)?» Если индивид отвечал, что ходит в среднем час и более, переменной *Walk* присваивалось значение 1, и 0 в противном случае. Дополнительным аргументом для исследования двух индикаторов физической активности является тот факт, что первый из них отражает активность, зачастую требующую финансовых ресурсов, а второй — нет. В отличие от ходьбы пешком физкультура в оздоровительных целях может предполагать визиты в спортивный зал, бассейн, фитнес-клуб и в другие места, требующие оплаты посещения занятий.

Переменной, выступающей индикатором межвременных предпочтений населения, является *IDR_higher*. Для того чтобы оценить индивидуальные межвременные предпочтения, было задано два вопроса. Первый звучал следующим образом: «Представьте, что Вы выиграли денежный приз в размере 10 000 руб., но получить выигрыш можно только через год. Однако у Вас есть возможность забрать приз через 6 месяцев, но в размере 9000 руб. Когда Вы предпочтете забрать свой приз — через 6 месяцев или через 12 месяцев?» Второй вопрос: «А если Вам предоставят возможность забрать приз немедленно, но в размере меньше 9000 руб., на какую минимальную сумму Вы согласитесь?» Формулировка первого вопроса в терминах отложенного при любом выборе выигрыша позволяет избежать завышения величины индивидуальной ставки дисконтирования из-за недоверия к экспериментатору. Таким же образом, когда обе опции получения выигрыша относятся к будущим моментам времени, рекомендовали задавать вопросы Харрисон и соавторы в своем исследовании для Дании (Harrison et al., 2002). Отметим, что в работе Коссовой и др. (Kossova et al., 2018), также использовался специальный опрос Левада-центра 2012 г. для измерения индивидуальной ставки дисконтирования, однако одна из опций получения выигрыша относилась к настоящему моменту времени, что способствовало получению более высоких значений индивидуальной ставки. При этом на российских данных взаимосвязь индивидуальных межвременных предпочтений с физической активностью исследована не была.

В настоящем исследовании измерение индивидуальных межвременных предпочтений производилось следующим образом. Если индивидуальная ставка дисконтирования принимает значение больше 15%, мы считаем это повышенной ставкой, сигнализирующей о «нетерпеливости» индивида и его неготовности отложить полезность на будущие периоды. Выбор порогового значения был сделан, исходя из анализа имеющейся выборки: приблизительно 44% респондентов имеют ставку межвременных предпочтений ниже 15%, остальные — выше. Наименьшее значение ставки составляло 11%, а наибольшее — это бесконечно большая величина, показывающая абсолютную неготовность откладывать денежный приз. Предполагается, что индивид с повышенной ставкой межвременных предпочтений менее вероятно будет предпринимать оздоровительные действия в части занятий физкультурой и пешей ходьбой.

В число факторов, определяющих решение заниматься физкультурой и ходить пешком, были выбраны пол, возраст, наличие или отсутствие инвалидности и хронических заболеваний, уровень дохода, наличие или отсутствие оплачиваемой работы, статус пенсионера и студента, уровень образования, размер домохозяйства, семейный статус, тип населенного пункта, в котором проживает индивид, наличие спортивных сооружений по месту жительства, работы или учебы и индикатор повышенной ставки межвременных предпочтений. Базовой категорией дохода выступает ответ, когда человек указывает, что едва сводит концы с концами. Базовая категория типа населенного пункта — это проживание в деревне / на селе / поселке городского типа. Индикатору семейного положения присваивалось значение ноль, если индивид проживает один, и единица, если он состоит в браке или проживает с партнером. Информация о наличии детей не включена в модель ввиду многочисленных пропусков в данных. К обучающимся были отнесены ученики школ, техникумов и вузов. Названия переменных, включенных в анализ, и описательные статистики выборки представлены в приложениях 1 и 2. По некоторым переменным отсутствует часть наблюдений из-за отказа респондентов отвечать на отдельные вопросы, описательные статистики по полной выборке и той выборке, которая используется при оценивании системы уравнений, практически не изменились.

Для тестирования гипотезы исследования была оценена система из двух бинарных уравнений, где зависимыми переменными выступают индикаторы физической активности. Предполагается, что на решение заниматься физкультурой в оздоровительных целях и на решение ходить пешком могут оказывать влияние одни и те же факторы, напрямую не включенные в анализ. Например, это может быть убежденность в следовании здоровому образу жизни, сформировавшаяся под влиянием социальной рекламы и иных мер государственной политики. При таком предполо-

жении два бинарных уравнения нельзя рассматривать как независимые и следует оценивать в одной системе:

$$\begin{cases} \text{Physical activity}_i = x_i' \beta + *IDR_higher_i + \varepsilon_{1i} \\ \text{Walk}_i = x_i' \beta + *IDR_higher_i + \varepsilon_{2i} \end{cases}, \quad (1)$$

где *Physical activity* — индикатор занятий физкультурой в оздоровительных целях;

Walk — индикатор ходьбы пешком не менее часа в день;

x_i' — вектор объясняющих переменных;

IDR_higher — индикатор повышенной ставки межвременных предпочтений;

ε_{1i} и ε_{2i} — случайные ошибки, имеющие совместное нормальное распределение с нулевым математическим ожиданием и единичной ковариационной матрицей.

Неизвестные коэффициенты уравнений системы оцениваются методом максимального правдоподобия.

Результаты оценивания модели

Результаты оценивания неизвестных параметров системы бинарных уравнений представлены в табл. 1. Поскольку интерес представляет только статистическая значимость и знак взаимосвязей, интерпретируются не предельные эффекты, а коэффициенты модели. Отметим также, что робастность полученных результатов проверялась с помощью непараметрических методов оценивания. Ввиду того что результаты оценивания схожи, в работе представлены оценки только традиционного параметрического подхода.

Оценивание системы бинарных уравнений, моделирующих склонность индивида заниматься физкультурой в оздоровительных целях и ходить пешком, показало статистическую значимость коэффициента тетракорической корреляции на 1%-ном уровне значимости, свидетельствующего о взаимосвязи случайных ошибок двух уравнений. Коэффициент тетракорической корреляции $\rho_{21} = 0,084$ говорит о наличии существенных факторов, не включенных в анализ и положительно влияющих как на решение заниматься физкультурой в оздоровительных целях, так и на решение ходить пешком более часа в день. Например, это может быть убежденность в следовании здоровому образу жизни и необходимости физической активности.

Как показывает табл. 1, удалось подтвердить наличие взаимосвязи повышенной ставки межвременных предпочтений и занятий физкультурой в оздоровительных целях. Чем более нетерпелив индивид, тем меньше вероятность того, что он будет предпринимать оздоровительные действия

в части занятия физкультурой, притом что на вероятность ходьбы пешком повышенная ставка межвременных предпочтений влияния не оказывает. Таким образом, основная гипотеза о значимости поведенческого аспекта в индивидуальном выборе, заниматься или нет физической активностью, подтверждается.

Фактор предложения занятий физической культурой, а именно наличие спортивной инфраструктуры около дома или работы, положительно влияет на вероятность заниматься физкультурой в оздоровительных целях, а также на вероятность ходить пешком более 60 минут в день. Чем старше человек, тем менее вероятно он будет заниматься физкультурой в оздоровительных целях, при этом пенсионеры и студенты с большей вероятностью занимаются физкультурой. Кроме того, выявлено, что студенты с большей вероятностью ходят пешком более часа в день — это объясняется активным образом жизни, который, как правило, ведут студенты.

Таблица 1

**Результаты оценивания системы бинарных уравнений,
показывающих склонность индивида заниматься физкультурой
в оздоровительных целях и ходить пешком**

Переменные	Занятие физкультурой в оздоровительных целях <i>Physical activity</i>	Ходьба пешком <i>Walk</i>
IDR_higher	-0,147*** (0,048)	-0,034 (0,046)
infrastructure	0,338*** (0,052)	0,123** (0,049)
age	-0,006** (0,002)	-0,002 (0,002)
gender	0,071 (0,052)	0,144*** (0,049)
disabled	-0,025 (0,093)	-0,22** (0,089)
chronic	-0,055 (0,056)	-0,06 (0,053)
income1	-0,102 (0,114)	-0,224** (0,106)
income2	-0,052 (0,109)	0,009 (0,102)
income3	0,049 (0,121)	-0,123 (0,114)
income4	0,186 (0,197)	-0,093 (0,191)
income5	0,345 (0,567)	0,487 (0,591)

Переменные	Занятие физкультурой в оздоровительных целях <i>Physical activity</i>	Ходьба пешком <i>Walk</i>
work	0,039 (0,09)	0,006 (0,084)
pensioner	0,299** (0,121)	-0,034 (0,113)
student	0,678*** (0,148)	0,306** (0,144)
educ_higher	0,511*** (0,078)	-0,067 (0,073)
educ_prof	0,096 (0,072)	0,041 (0,065)
married	-0,08 (0,058)	-0,041 (0,055)
household_size	0,036 (0,024)	0,013 (0,023)
city	0,177*** (0,057)	-0,222*** (0,053)
Moscow or Saint-Petersburg	0,042 (0,087)	-0,262*** (0,083)
константа	-0,843*** (0,186)	0,037 (0,174)
N число наблюдений	3130	
	Wald chi2 (40) = 342 Prob > chi2 = 0,0000	

Стандартные ошибки в скобках, *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Фактор состояния здоровья, измеряемый индикатором «наличие инвалидности», значим в уравнении для вероятности ходить пешком более часа в день. Индивиды, имеющие инвалидность, меньше ходят пешком. При этом существенных отличий таких индивидов от тех, кто не имеет инвалидности, с точки зрения вероятности заниматься физкультурой в оздоровительных целях не обнаружено. Скорее всего люди, имеющие группу инвалидности, тоже занимаются физкультурой в лечебных целях.

Принадлежность к определенной доходной группе не оказывает значимого влияния ни на ходьбу пешком, ни на занятия физкультурой в оздоровительных целях, за исключением одной категории — это индивиды, относящие себя к категории «на продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает серьезные затруднения». Такие индивиды с большей вероятностью ходят пешком более часа в день по сравнению с наиболее бедными индивидами, едва сводящими концы с концами. Кроме того, индивиды

с высшим образованием с большей вероятностью занимаются физкультурой в оздоровительных целях. Возможно, это является следствием осведомленности относительно важности физической активности для профилактики неинфекционных заболеваний. Данный результат совпадает с выводами исследований поведения пожилых людей в Северном Иране (Ahangar et al., 2019) и Германии (Kleinke et al., 2020).

Поскольку с возрастом индивиды с меньшей вероятностью занимаются физкультурой в оздоровительных целях, это должно приниматься во внимание при разработке мер, направленных на пропаганду здорового образа жизни. Поскольку значимым фактором является также наличие спортивной инфраструктуры, обеспечение большей ее доступности по месту работы или проживания может помочь вовлечь в физическую активность людей трудоспособного возраста, зачастую испытывающих нехватку времени на занятия физкультурой. Для людей старшего возраста полезны программы активного долголетия, предполагающие возможность групповых занятий физкультурой.

В городах, по сравнению с сельской местностью больше занимаются физкультурой в оздоровительных целях и меньше ходят пешком. Большая вероятность занятий физкультурой для жителей городов скорее всего обусловлена наличием лучшей спортивной инфраструктуры. При этом жители Москвы и Санкт-Петербурге с меньшей вероятностью ходят пешком более часа в день, нежели чем сельские жители, что, по всей видимости, обусловлено разницей в образе жизни.

Заключение

В настоящем исследовании подтвердилась гипотеза о взаимосвязи индивидуальных межвременных предпочтений с вероятностью заниматься физкультурой в оздоровительных целях. Поведенческий фактор является значимым при моделировании индивидуального выбора в отношении своего здоровья, в частности, физической активности. Чем выше индивидуальная ставка межвременных предпочтений, т.е. чем более нетерпелив индивид в ожидании полезности от потребления, тем менее вероятно он будет заниматься физкультурой в оздоровительных целях. Полученный на российских данных вывод подкрепляет результаты исследований, проведенных для США и Великобритании, где также была выявлена отрицательная связь индивидуальных межвременных предпочтений и физической активности.

Среди наиболее значимых факторов, стимулирующих физическую активность, необходимо назвать наличие спортивной инфраструктуры, доступной для занятий физкультурой около дома или работы. Необходимо повышать доступность спортивных объектов, поскольку высоко оценивающие текущую полезность индивиды не готовы тратить время и уси-

лия на поиск места, где можно заняться физкультурой. Данный результат согласуется с выводами работы Бернарделли и соавторов для Бразилии о необходимости предоставления возможности заниматься физкультурой на рабочем месте (Bernardelli et al., 2020). Пропаганда здорового образа жизни должна учитывать, что индивиды, ориентированные на краткосрочные цели, т.е. имеющие повышенную ставку межвременных предпочтений, могут не отреагировать на долгосрочные стимулы в виде будущего улучшения здоровья. Этот вывод подкрепляет результаты исследования Бредфорда, проведенного для США (Bradford et al., 2010), которые подчеркивают, что пропаганда профилактики заболеваний, подчеркивающая будущие выгоды в здоровье, не будет эффективной из-за высоких индивидуальных межвременных предпочтений.

Таким образом, при разработке мер социальной политики необходимо делать акцент на выгоды, которые индивид может получить в краткосрочном периоде, при наличии таковых, и максимально повышать доступность спортивной инфраструктуры. В настоящее время в России реализуется государственная программа «Развитие физической культуры и спорта» (Портал госпрограмм РФ, 2021). Планируется обеспечивать население спортивными сооружениями, развивать спортивную инфраструктуру, в том числе для инвалидов, и повышать уровень удовлетворенности граждан созданными условиями для спортивных занятий. Наряду с прочими целями указанная государственная программа направлена на повышение мотивации населения к регулярной физической активности и ведению здорового образа жизни. Для решения этой задачи необходимо учитывать, что целевая группа населения может иметь повышенную ставку межвременных предпочтений, которая будет способствовать отказу от физической активности из-за сопряженных с ней временных и финансовых издержек, а также недооценки вероятности улучшения здоровья в будущем ввиду оздоровительных действий в настоящем. Социальная реклама, пропаганда здорового образа жизни, а также любые мероприятия, направленные на популяризацию физкультуры и спорта, должны подчеркивать негативные стороны отказа от физических упражнений, а также положительные аспекты, связанные с вовлечением в физическую активность, относящиеся прежде всего к настоящему моменту времени. Такие интервенции будут иметь больший эффект, нежели чем акцент на будущие индивидуальные издержки и выгоды от занятий физкультурой и спортом.

Список литературы

Засимова, Л. С., & Локтев, Д. А. (2016). Занятия спортом — удел богатых? (Эмпирический анализ занятий спортом в России). *Экономический журнал Высшей школы экономики*, 20(3), 471–499.

Портал Госпрограмм РФ. (2021). Развитие физической культуры и спорта. <https://programs.gov.ru/Portal/program/13/passport>

Ahangar, A. A., Khoshmanzar, H., Heidari, B., Bijani, A., Hosseini, R., Gholinia, H., Saadat, P., & Babaei, M. (2019). Prevalence and the Determinants of Physical Activity in an Elderly Cohort of 60 years and more. A Cross-Sectional Case-Control Study. *Ageing International*, 44, 399–410.

Bernardelli, L. V., Pereira, C., & Kortt, M. A. (2020). The economic and social determinants of participation in physical activity in Brazil. *International Review of Applied Economics*, 34, 2, 252–266.

Bradford, W. D., Zoller, J., & Silvestri, G. A. (2010). Estimating the Effect of Individual Time Preferences on the Use of Disease Screening. *Southern Economic Journal*, 76(4), 1005–1031.

Cheah, Y. K., Azahadi, M., Phang, S. N., & Hazilah, N. (2017). The Income and Demographic Determinants of Physical Activity Intensity: Evidence from a Developing Country. *Margin—The Journal of Applied Economic Research*, 11(3), 348–364.

Fuchs, V. R. (1982). Time preference and health: An exploratory study / In V. R. Fuchs (Ed.), *Economic Aspects of Health*. University of Chicago Press for the NBER, 93–120.

Grignon, M. (2009). An empirical investigation of heterogeneity in time preferences and smoking behaviors. *The Journal of Socio-Economics*, 38, 739–751.

Grossman, M. (1972). *The Demand for Health: A Theoretical and Empirical Investigation*. Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research, New York.

Harrison, G. W., Lau, M. I., & Williams, M. B. (2002). Estimating individual discount rates in Denmark: A Field Experiment. *The American Economic Review*, 92(5), 1606–1617.

Harrison, G. W., Lau, M. I., & Rutström, E. (2009). Individual Discount Rates and Smoking: Evidence from a Field Experiment in Denmark. *Journal of Health Economics*, 29, 708–717.

Hunter, R. F., Tang, J., Hutchinson, G., Chilton, S., & Holmes, D., & Kee, F. (2018). Association between time preference, present-bias and physical activity: implications for designing behavior change interventions. *BMC Public Health*, 18, 1388–1400.

Karunanayake, A. L., Senaratne, C. D., & Stathi, A. (2020). A descriptive cross sectional study comparing barriers and determinants of physical activity of Sri Lankan middle aged and older adults. *PLoS ONE*, 15(5): e0232956. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0232956>

Kleinke, F., Penndorf, P., Ulbricht, S., Dörr, M., Hoffmann, W., & Berg, N. (2020). Levels of and determinants for physical activity and physical inactivity in a group of healthy elderly people in Germany: Baseline results of the MOVING-study. *PLoS ONE*, 15(8): e0237495. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0237495>

Komlos, J., Smith, P. K., & Bogin, B. (2004). Obesity and the rate of time preference: is there a connection? *J. biosoc. Sci.*, 36, 209–219.

Kosteas, V. D. (2015). Physical activity and time preference. *International Journal of Health Economics and Management*, 15(4), 361–386.

Kossova, T., Kossova, E., & Sheluntcova, M. (2017). Alcohol consumption and individual time preferences of Russians. *International Review of Economics*, 64(1), 47–85.

Kossova, T., Kossova, E., & Sheluntcova, M. (2018). Anti-smoking policy in Russia: Relevant factors and program planning. *Evaluation and Program Planning*, 69, 43–52.

Samuelson, P. A. (1937). A Note on Measurement of Utility. *The Review of Economic Studies*, 4(2), 155–161.

Smith, P. K., Bogin, B., & Bishai, D. (2005). Are time preference and body mass index associated? Evidence from the National Longitudinal Survey of Youth. *Economics and Human Biology*, 3, 259–270.

Tate, L. M., Tsai, P-F., Landes, R. D., Rettiganti, M., & Lefler, L. L. (2015). Temporal discounting rates and their relation to exercise behavior in older adults. *Physiology & Behavior*, 152, 295–299.

Zasimova, L. (2020). Sports facilities' location and participation in sports among working adults. *European Sport Management Quarterly* (in press), 1–21. DOI: 10.1080/16184742.2020.1828968

References

Zasimova, L., & Loktev, D. (2016). Sports for the rich? (Empirical investigation of participation in sport in Russia) [Zanyatiya sportom — udel bogatykh? (Empiricheskiy analiz zanyatij sportom v Rossii)]. *Higher School of Economics Economic Journal* [Ekonomicheskij zhurnal Vysshey shkoly ekonomiki] 20(3), 471–499.

Portal of Government Programs of the Russian Federation. Development of physical activity and sports [Razvitie fizicheskoy kul'tury i sporta] (2021). <https://programs.gov.ru/Portal/program/13/passport>.

Описание переменных, включенных в анализ

Переменная	Описание
Physical activity	1, если индивид указал, что занимается физкультурой в оздоровительных целях 0, если занимается спортом профессионально либо физкультурой, спортом в оздоровительных целях практически не занимается
Walk	1, если индивид ответил, что ходит пешком не менее 60 минут в день 0, в другом случае
IDR_higher	1, если индивидуальная ставка межвременных предпочтений выше 15% 0, в другом случае
infrastructure	1, если индивид указал на наличие спортивных сооружений у дома, работы или учебы 0, в другом случае
age	возраст индивида, лет
gender	1, если индивид — мужчина 0, если индивид — женщина
disabled	1, если индивиду назначена какая-либо группа/степень инвалидности либо он оформляет документы на ее назначение 0, если не назначена
chronic	1, если индивиду говорил врач о наличии у него хронических заболеваний 0, в другом случае
income1	1, если индивид относит себя к категории «на продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает серьезные затруднения» 0, в другом случае
income2	1, если индивид относит себя к категории «денег хватает на продукты и одежду, но покупка вещей длительного пользования (телевизора, холодильника и т.п.) является для нас проблемой» 0, в другом случае
income3	1, если индивид относит себя к категории «мы можем покупать без затруднений такие вещи, как холодильник или телевизор, но для нас затруднительно приобрести автомобиль» 0, в другом случае
income4	1, если индивид относит себя к категории «мы можем купить автомобиль, но не можем сказать, что не стеснены в средствах» 0, в другом случае
income5	1, если индивид относит себя к категории «мы можем покупать любые дорогие вещи, недвижимость и ни в чем себе не отказывать» 0, в другом случае

Переменная	Описание
student	1, если индивид обучается в школе/техникуме/вузе 0, в другом случае
pensioner	1, если индивид является пенсионером 0, в другом случае
work	1, если индивид в настоящее время работает 0, в другом случае
educ_higher	1, если индивид имеет высшее образование 0, в другом случае
educ_prof	1, если индивид имеет среднее профессиональное или среднее специальное образование 0, в другом случае
married	1, если индивид ответил, что состоит в официальном браке либо проживает с партнером 0, в другом случае
household_size	размер домохозяйства, число членов
city	1, если индивид проживает в городе 0, в другом случае
Moscow or Saint-Petersburg	1, если индивид проживает в Москве или Санкт-Петербурге 0, в другом случае

Описательные статистики переменных по полной выборке

Переменная	Количество наблюдений	Среднее	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум
Physical activity	3934	0,312	0,463	0	1
Walk	4006	0,388	0,487	0	1
IDR_higher	3219	0,532	0,499	0	1
age	4006	47,56	17,7	16	97
disabled	3998	0,101	0,301	0	1
chronic	3951	0,435	0,495	0	1
income1	4006	0,238	0,426	0	1
income2	4006	0,482	0,499	0	1
income3	4006	0,192	0,394	0	1
income4	4006	0,018	0,136	0	1
income5	4006	0,001	0,041	0	1
student	4006	0,043	0,204	0	1
pensioner	4006	0,322	0,467	0	1
work	4006	0,546	0,497	0	1

Переменная	Количество наблюдений	Среднее	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум
educ_higher	4006	0,315	0,464	0	1
educ_prof	4006	0,482	0,499	0	1
married	4006	0,516	0,499	0	1
household_size	4006	2,359	1,204	1	10
city	4006	0,58	0,493	0	1
Moscow or Saint-Petersburg	4006	0,122	0,327	0	1

Описательные статистики переменных по выборке в модели (1)

Переменная	Количество наблюдений	Среднее	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум
Physical activity	3130	0,307	0,461	0	1
Walk	3130	0,403	0,49	0	1
IDR_higher	3130	0,538	0,498	0	1
age	3130	46,89	17,48	16	97
disabled	3130	0,093	0,29	0	1
chronic	3130	0,43	0,495	0	1
income1	3130	0,22	0,414	0	1
income2	3130	0,494	0,5	0	1
income3	3130	0,203	0,402	0	1
income4	3130	0,02	0,14	0	1
income5	3130	0,001	0,039	0	1
student	3130	0,046	0,209	0	1
pensioner	3130	0,307	0,461	0	1
work	3130	0,554	0,497	0	1
educ_higher	3130	0,319	0,466	0	1
educ_prof	3130	0,485	0,499	0	1
married	3130	0,52	0,499	0	1
household_size	3130	2,38	1,215	1	10
city	3130	0,59	0,491	0	1
Moscow or Saint-Petersburg	3130	0,126	0,332	0	1

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

А. С. Корецкий¹

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

УДК: 339.137.2

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Работа посвящена актуальной научной задаче повышения эффективности управления государственными закупками в условиях асимметрии информации за счет использования современных механизмов и технологий цифровизации. Проблематику работы сформировало изучение негативных эффектов неравномерного распределения информации между сторонами сделки на этапе выбора поставщика, а также качественные аспекты планирования, бюджетирования и подготовки закупок государственными заказчиками. Теоретическую основу составляют теория рынков с асимметричной информацией, теория контрактов, а также теория и практика процессного подхода к управлению, которым посвящено множество значимых мировых экономических исследований. Актуальность работы обосновывается увеличением государственного сектора экономики, где особую важность приобретает эффективность закупок, а очевидным риском становится постоянное вытеснение с рынка высококачественных товаров, работ и услуг и их замена низкокачественными (явление отрицательного отбора). В свете стоящих перед государством задач автору видится востребованной разработка концептуальной модели и методологии использования механизмов цифровизации и современных информационных технологий как для микроэкономического регулирования и содействия качественным поставщикам, так и для повышения эффективности деятельности органов власти, государственных корпораций, компаний и предприятий.

Ключевые слова: асимметрия информации, государственные закупки, информационный портал, реинжиниринг, система управления, сквозные цифровые технологии, стратегирование, цифровая трансформация.

Цитировать статью: Корецкий, А. С. (2022). Стратегические приоритеты развития системы государственных закупок в условиях цифровизации экономики. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика, (1)*, 172–192. <https://doi.org/10.38050/01300105202219>.

¹ Корецкий Александр Сергеевич — ведущий специалист, НИИ Социальных систем при МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: niisskor@gmail.com, ORCID: 0000-0002-1369-6516.

A. S. Koretsky
Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)
JEL: H57

STRATEGIC PRIORITIES FOR DEVELOPING THE PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM IN CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY

The work addresses an urgent scientific task of increasing the efficiency of public procurement management in the context of information asymmetry via the use of modern mechanisms and digital technologies. The subject of the work was formed by the study of the negative effects of information asymmetry on the stakeholders at the stage of selecting a supplier, as well as qualitative aspects of planning, budgeting and preparation of purchases by government customers. The theoretical basis is the theory of markets with asymmetric information, the theory of contracts, as well as the theory and practice of the process approach to management regarded in many significant world economic studies. The relevance of the work is justified by the expansion in the state sector, where procurement efficiency becomes of particular importance, and the constant displacement of high-quality goods, works and services from the market and their replacement with low-quality ones (the phenomenon of negative selection) becomes an obvious risk. In the light of the tasks facing the state, the author views the demand for development of a conceptual model and methodology for using digital mechanisms and modern information technologies both for microeconomic regulation and assistance to quality suppliers, and for increasing the efficiency of government bodies, state corporations, companies and enterprises.

Keywords: information asymmetry, control system, end-to-end digital technologies, informational portal, reengineering, state procurements, strategizing, digital transformation.

To cite this document: Koretsky, A. S. (2022). Strategic priorities for developing the public procurement system in the conditions of digitalization of the economy. *Moscow University Economic Bulletin, (1)*, 172–192. <https://doi.org/10.38050/01300105202219>.

Введение

Объем конкурентных закупок, осуществляемых бюджетными учреждениями, автономными организациями, государственными корпорациями, унитарными предприятиями и акционерными обществами с государственным участием, составляет порядка 30% от объема внутреннего валового продукта (ВВП) Российской Федерации¹, более того, он имеет тенденцию

¹ Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Мониторинг развития системы государственных и корпоративных закупок в Российской Федерации за 2019 год». <https://ach.gov.ru/upload/iblock/fea/fea86920fc7f4c8b39262ce74beb32d8.pdf>

к устойчивому росту¹. Подобная ситуация говорит о том, что в условиях кризисной и посткризисной ситуации, обусловленной пандемией коронавирусной инфекции COVID-19, государственные закупки являются основным драйвером расходов, стимулирующих реальный сектор экономики и поддерживающих деловую и финансовую активность бизнес-общества. Таким образом, вопросы эффективной организации процессов организации и проведения государственных закупок представляют собой особую важность для национальной экономики.

Однако, несмотря на наличие серьезного нормативно-правового поля и пристального внимания к сфере государственных конкурентных закупок контролирующих и надзорных органов, она демонстрирует наличие определенных проблем. Так, например, в 2019 г. было проведено более 2 млн закупок в виде электронных аукционов, из которых больше 50% было признано несостоявшимися. Если учесть, что средняя стоимость организации электронного аукциона составляет порядка 9 тыс. руб., то неэффективные издержки бюджетов различных уровней представляют собой величину 9 млрд руб. (Балаева и др., 2018). Представляется, что этим деньгам можно найти более разумное и целесообразное применение.

Председатель Счетной палаты Российской Федерации А. Л. Кудрин отмечает, что в сфере государственных закупок «очень много имитационных процедур, когда уже заранее согласованы подходы. Очень много завышенных цен, даже несмотря на выполнение процедур. То есть результаты тоже имитируются, и завышенные цены часто являются результатом. Казалось бы, защитились процедурой, а по сути, закупили у не самых эффективных и не самых дешевых компаний». Из-за этого, по словам руководителя контрольного ведомства, есть существенные проблемы, «начиная с проектирования объектов, строительства, ремонтов, технического обеспечения министерств, ведомств и бюджетных учреждений»². То есть на сегодняшний день пока не достигнута главная цель организации конкурентных закупок — открытость и прозрачность бюджетных трат, большая подотчетность рыночных агентов и очевидность результатов их деятельности. Для осознания масштаба всех имеющихся проблем в табл. 1 приведены результаты опроса, проведенного в 2017 и 2020 гг. Институтом анализа рынков и предприятий Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

¹ Новости информационного агентства Интерфакс. «Объем госзакупок в РФ в I половине 2020 г. вырос на 34%, до 4,1 трлн рублей». <https://prozakupki.interfax.ru/articles/1858>

² Кудрин назвал госзакупки «болевым точкой» в плане коррупции. <https://www.rbc.ru/society/24/05/2018/5b06a3569a79472dfd51b2a>

Источники снижения эффективности государственных и муниципальных закупок

Вопрос: «По Вашему мнению, отталкиваясь от профессионального опыта, какие из перечисленных ситуаций возникают в практике государственных/муниципальных закупок <i>часто</i> и какие <i>крайне редко</i> ?»	Заказчики			Поставщики		
	2017		2020	2017		2020
	Часто	Иногда	Часто	Часто	Иногда	Часто
	Доля респондентов в %, отметивших, что указанные проблемы возникают «часто» или «иногда»					
Сговор поставщиков между собой	15,5	27,8	32,9	24,6	32,9	30,3
Наличие неформальных связей между заказчиком и поставщиком	12,1	21,1	24,7	38,4	29,6	54,0
Нарушение сроков поставки товаров/работ/услуг	16,6	30,9	58,6	15,0	26,6	28,8
Поставка некачественных товаров/работ/услуг	19,2	32,2	71,8	17,2	29,0	69,0
Затягивание сроков оплаты	15,6	20,4	15,6	34,5	30,6	51,2
Затягивание сроков приемки работ или подписания актов	4,5	15,	14,7	16,0	29,6	37,4
Расторжение контракта	5,9	26,6	17,0	3,2	13,2	9,7
Наличие конфликта интересов между сторонами контракта	3,7	10,3	10,9	10,4	19,2	27,8

Источник: результаты опроса (Авдашева, Яковлев, Головшинский, 2020).

Нельзя сказать, что отмеченные проблемы носят закрытый характер, так, распоряжением Правительства Российской Федерации от 31.01.2019 № 117-р «Об утверждении Концепции повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 гг.» утверждена программа действий по совершенствованию системы государственных расходов, в которой значительное место уделено вопросам повышения эффективности в сфере закупок для государственных нужд. В указанном документе отмечено, что «действующие механизмы контрактной системы позволяют своевременно предотвращать нарушения, затрагивающие как общественные интересы, так и интересы поставщиков (подрядчиков, исполнителей) на любой стадии закупочного цикла (от планирования до исполнения контракта)», однако «сохраняются пробелы и внутренние противоречия правового регулирования, для устранения которых необходимо принятие мер системного характера».

К таким мерам прежде всего необходимо отнести такие, применение которых могло бы существенным образом обеспечить повышение эффективности всей структуры государственных закупок путем разработки

и внедрения нового организационного и технологического инструментария. В условиях цифровой экономики подобная инновация носит название цифровой трансформации, основным эффектом от проведения которой является снижение транзакционных издержек за счет использования сквозных цифровых технологий (искусственный интеллект, цифровые платформы, большие данные, обеспечение целостности и непротиворечивости данных, создание и исполнение децентрализованных приложений и смарт-контрактов и др.).

Исходя из вышеизложенного, цель настоящего исследования формулируется следующим образом — концептуальное моделирование и обоснование необходимости проведения цифровой трансформации системы управления государственными закупками.

Сформулированная цель предполагает решение следующих задач:

- проведение ретроспективного анализа становления и развития российской системы государственных закупок;
- обзор релевантных научных источников информации по теме исследования;
- формализация предложений по изменению порядка подготовки и проведения государственных закупок с точки зрения устранения асимметричности информации;
- построение концептуальной модели цифровой трансформации системы управления государственными закупками.

Объект исследования — процессы планирования, организации и проведения государственных закупок в части оценки возможности использования цифровых технологий для формирования рынка качественных поставщиков и снижения эффектов асимметрии информации.

Предмет исследования — теоретические, методологические и организационные основы совершенствования системы государственных закупок.

Таким образом, сутью работы является разработка и обоснование теоретических подходов к повышению эффективности государственных закупок как экономической системы за счет проведения цифровой трансформации объекта управления.

Аналитический обзор

Действующая система государственных закупок в Российской Федерации берет свое начало с момента вступления в силу Указа Президента РФ от 07.08.1992 № 826 «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы», которым были заложены основы создания соответствующего исполнительного механизма. При этом проведение конкурентных закупок не являлось обязательным, что, с одной стороны, послужило фактором для различных злоупотреблений, а с другой стороны, в связи с развитием экономических отношений потребовало совершенствования нормативно-правовой базы. Следствием чего было издание Указа Президента

РФ от 08.04.1997 № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд» (вместе с «Положением об организации закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд») и сопутствующих ему документов, просуществовавших до 2006 г. Отмеченные нормативные акты также были далеки от совершенства, поскольку регламентировали действия исключительно федеральных заказчиков, оставляя простор для действий в сфере регионального и муниципального заказов (Федеральный закон «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» от 06.05.1999 № 97-ФЗ (последняя редакция). В 2006 г. был принят Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», внесший ряд принципиальных изменений в практику размещения государственных закупок (электронные аукционы, понятие начальной максимальной цены контракта, запрещение закрытых процедур и др.). Временной период с 2014 года по настоящее время регламентируется двумя основными нормативными актами, призванными повысить эффективность использования средств бюджета и уровень доступности информации, обеспечить поддержку конкуренции:

- Федеральный закон от 05.04.2014 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;
- Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Тем не менее, несмотря на серьезные эволюционные изменения и модернизацию системы государственных закупок в Российской Федерации, в ней по-прежнему заложен изъян, проявление которого долгосрочное, но масштаб негативных эффектов может иметь плачевные последствия для всей национальной экономики. Таким негативным эффектом является асимметричность информации и отсутствие механизмов рыночного микрорегулирования, содействующих росту качества продукции поставщиков и открытости системы для агентов.

Так, существенным изъяном системы госзаказа, существующего с 2006 по 2014 г., стала ориентация на минимизацию цены, предлагаемой поставщиками. Очевидно, что победителями проводимых конкурсов были поставщики, предлагавшие низкокачественные товары и услуги, что способствовало развитию недобросовестной конкуренции и вытеснению с рынка качественных поставщиков и производителей.

Изъяном действующей системы госзакупок являются избыточные требования к опыту и квалификации поставщиков, что приводит к возникновению барьеров по входу на рынок инновационных компаний с короткой историей и образованию «естественных локальных монополистов», способных к формированию неконкурентных цен при од-

новременном отсутствии объективных механизмов контроля качества товаров и работ.

Данные факты подтверждаются анализом проводимых тендеров и тенденцией снижения числа участников при увеличении доли закупок (Бочуров, Курбанов, Шильников, 2018). В результате достигается ситуация, в которой исполнители, пользуясь эффектом создания локальных монополий на отдельных микрорынках, применяют ценовое давление на заказчиков, не заботясь о качестве продукции и услуг. Схематичный обзор системы закупок с точки зрения экономической критики приведен на рис. 1.

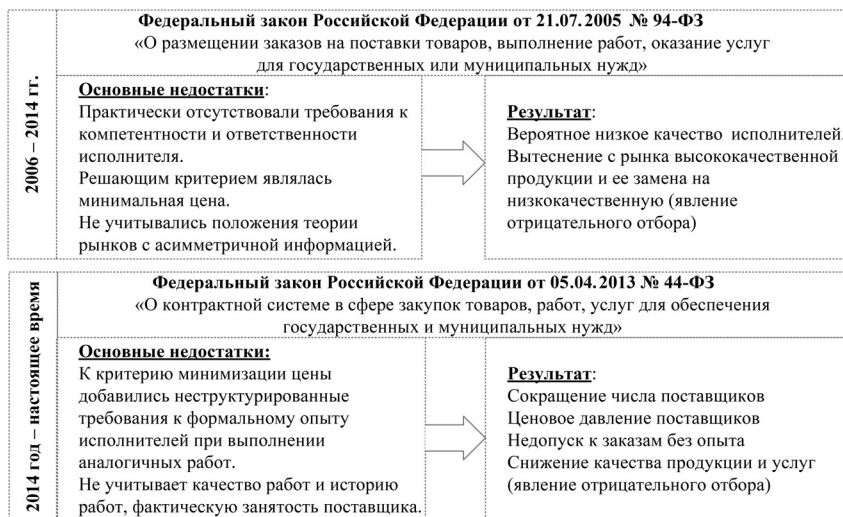


Рис. 1. Краткий аналитический обзор системы государственных закупок за период времени с 2006 г. по настоящее время
 Источник: разработано автором.

Помимо уже озвученного имеющие место быть усложненные требования к порядку предъявления результатов работы заставляют потенциальных исполнителей наращивать компетенции именно в этой области, не дающей прироста добавочной стоимости, что приводит к снижению рентабельности и росту издержек.

Методология

В совокупности имеющиеся недостатки системы государственных закупок неизбежно должны привести к падению качества поставляемых товаров (выполненных работ и услуг) в полном соответствии с теорией рынков с асимметричной информацией (невозможность адекватной оценки каче-

ства приобретаемого блага в момент совершения сделки) (Akerlof, 2000). В рыночной экономике подобный эффект возникает в ситуации неравного доступа к информации о товаре или услуге между сторонами сделки. Проявляясь в различных формах, асимметрия информации оказывает существенное, если не определяющее влияние на поведение участников рынка. В зависимости от степени проявляемой асимметрии ее эффекты могут воздействовать институционально, влияя непосредственно на механизм функционирования рынка. Как правило, это проявляется в неоптимальном распределении ресурсов, постоянном дисбалансе механизма рыночного равновесия, снижении покупательского спроса из-за опасения диктата продавца как крайнего проявления случая рыночной власти, а попытки участников рынка избавиться от асимметричной информации или минимизировать степень асимметрии приводят к необходимости использования для этого цифровых технологий (Dahlman, Mealy, Wermelinger, 2016).

Находясь в течение последнего времени в фокусе внимания экономической науки, теория рынков с асимметричной информацией (англ. theory of markets with asymmetric information) предлагает несколько моделей, с помощью которых возможно спроектировать рациональные поведенческие реакции участников рыночных отношений на изменение условий. Основоположником теории экономики информации (англ. economics of information) является Джордж Акерлоф (George Akerlof), одним и первых предпринявший попытку установить, как информационная асимметрия может автоматически приводить к снижению рыночной активности из-за естественного желания рыночных акторов избегать рисков при заключении сделок с ярко выраженной асимметрией (Akerlof, 1970). Продолжая начатый анализ и сосредоточившись на поведенческих аспектах субъектов рынка, почти постоянно вынужденных действовать в ситуации информационной асимметрии, Майкл Спенс (Michael Spence) доказал, что для рынка характерна ситуация, когда его хорошо информированные участники часто могут значительно улучшить свои экономические результаты, если будут делиться («сигнализировать») имеющейся в их распоряжении эксклюзивной информацией с теми участниками рынка, чья осведомленность значительно уступает степени их информированности (Spence, 2011). В значительной мере опиравшийся как на работы своих предшественников, так и на собственное понимание влияния на рынок ловушки асимметрии информации, Джозеф Стиглиц (Joseph Stiglitz) раскрыл механизм, посредством которого менее информированный участник рынка посредством сканирования рыночной ситуации (англ. screening) может повлиять на показатели своей экономической активности (Stiglitz, 2012). Использование моделей, предлагаемых теорией рынков с асимметричной информацией, для анализа системы государственных закупок и выработки мер по повышению ее эффективности трудно переоценить, так как стандартные рыночные асимметрии в случае закупки для госу-

дарственных или муниципальных нужд накладываются на асимметрии нерыночного характера, связанные с возможной недобросовестностью поставщика, заведомо суженными условиями конкурсного отбора и прочими методами селектирования потенциальных участников контрактных процедур со стороны формирующих их рамку в заведомо коррупциогенной манере представителей органов государственной власти и местного самоуправления и т.д. С учетом этого представляется целесообразным в сочетании с моделями теории рынков с асимметричной информацией использовать концепцию оппортунизма экономического агента, рассмотренную Оливером Уильямсоном (Williamson, 1985). Параметры нефинансового характера, которые содержатся в каждой устной или письменной сделке и способны существенно влиять на решение сторон, также активно учитываются в своей модели и адептами теории контрактов (англ. contract theory) — раздела современной экономической теории, который рассматривает определение параметров контракта экономическими агентами в условиях асимметричной информации. В рамках новой институциональной экономической теории контракт рассматривается как разновидность институционального соглашения или совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими участниками рынка посредством определения обменываемых прав и взятых обязательств и механизма их соблюдения (Bolton, Dewatripont, 2005).

В то же время основные сложности в формулировке контрактов связаны с неравномерным распределением информации между участниками сделки. Вслед за сторонниками теории экономики информации сторонники теории контрактов полагают, что наемный менеджер лучше владеет знанием о положении дел в компании, чем ее владелец, а заемщик более точно знает свое финансовое состояние и намерения по возврату займа, чем кредитор. На основе такой информационной асимметрии возникает так называемый принципал — агент конфликт, когда агенты могут злоупотреблять недостаточной осведомленностью своих принципалов. По мнению сторонников теории контрактов, основная проблема, которую удастся успешно решить в рамках данной модели, состоит в том, чтобы выявить информацию и предложить агенту оптимальный контракт, который учитывал бы его тип и одновременно стимулировал бы агента к большей добросовестности в намерениях и действиях.

Представляет определенный интерес и практический зарубежный опыт в части управления закупками. Например, Дж. Кори (Corey, 2015) на основе авторской концепции «десяти этапов процесса заключения контрактов» дает всестороннее понимание теорий, принципов и стратегий управления контрактами и администрирования, направленных на гарантированное соблюдение сторонами существенных условий договоров (сроков и бюджета). Л. Косс (Coss, 2016) особое внимание уделяет трем основным методам закупок: приглашение к участию в торгах, запрос квалификации

и запрос предложений. В его научно-практическом исследовании раскрываются причины и следствия использования того или иного метода для конкретных случаев и даются пояснения относительно их совместного применения для максимизации эффекта от проведения закупочных процедур. Александр Роуд (Rhode, 2019) дает анализ ценовых предпочтений в сфере государственных закупок при определении потенциальных участников торгов, а П. Гомес (Gomes, 2021) анализирует фундаментальные характеристики процедуры инновационного партнерства¹, обосновывая, что инновации — это важнейшая политика Европейского союза, которую необходимо распространить на государственные закупки в части широкого использования цифровых технологий для гармонизации отношений сторон контракта.

Отечественные исследователи, основываясь на мощной теоретической базе западных ученых-экономистов, внесли существенный вклад в развитие методологических и практических основ совершенствования российской системы государственных закупок. О. В. Анчишкиной (Анчишкина, 2017) выявлен и объяснен феномен фундаментальной нестабильности количественных показателей контрактных отношений, для выявления основных трендов и встроенных недостатков предложена исходная модель, имеющая потенциал развития контрактных основ российской экономики. В работах Р. И. Капелюшника (Капелюшников, 2018) проводится анализ концепта рациональности в контексте поведенческой экономики; М. В. Островная и Е. А. Подколзин (Островная, Подколзин, 2018) рассматривают, какое сочетание условий контракта может привести к ограничению участия в закупках и последующему росту цен; А. А. Яковлев (Яковлев и др., 2020) исследует феномен единственного поставщика сложных товаров и услуг, качество которых слабо контролируется в момент их поставки (оказания), формирует предложения по применению государственным заказчиком процедур, исключающих возможности для сговора, дает оценку ключевых проблем и эффективности российской системы государственных закупок с позиций ее непосредственных участников, солидарное мнение которых сходится к необходимости безусловного качественного и своевременного исполнения контрактов с учетом интересов и предпочтений основных участников процесса (Яковлев и др., 2020), и исследует феномен единственного поставщика сложных товаров и услуг, качество которых слабо контролируется в момент их поставки (оказания), даются предложения по применению государственным заказчиком процедур, исключающих возможности для сговора (Яковлев и др., 2014). Исследование структуры и величины транзакционных издержек в системе государственных закупок, по результатам которого предлагается методика их измерения и механизмы оптимизации, проведено В. В. Мельниковым и Г. П. Лит-

¹ Directive 2014/24/EU of the European parliament and of the council of 26 February 2014. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0024>

винцевой (Мельников, Литвинцева, 2020), В. В. Вольчиком и А. Д. Нечаевым (Вольчик, Нечаев, 2015). Анализ основных тенденций цифровой экономики, влекущих за собой существенные изменения в институциональной среде, транзакционных издержках и контрактах, которые могут быть использованы для реализации потенциала конкурентоспособности национальной экономики, является основой работ А. А. Азуана (Азуан, 2019) и А. В. Алтухова (Алтухов, Афинская, Иващенко, 2020). Принципы и подходы к разработке коммуникационной политики в области закупочной деятельности на конкурентном рынке изложены М. В. Ивашкиным и А. Н. Королем (Ивашкин, Король, 2019), ими же приводится типология потенциальных поставщиков с указанием их основных экономических параметров и сформулирован перечень действий, необходимых для реализации успешных конкурентных закупок. Необходимость проведения цифровой трансформации организационно-экономических систем как комплекса мероприятий по внедрению управленческих инноваций в практику работы и использования цифровых технологий для повышения эффективности работы экономических систем обоснована в работах Ю. В. Вертаковой (Вертакова и др., 2017) и С. А. Филина и А. Ж. Якушева (Филин, Якушев, 2018). Результаты институционально-экономического анализа уникального феномена экономики нового технологического уклада — «цифровых платформ, позиционирующихся как посреднический транзакционный институт (организационный аттрактор), функционирующий в условиях гибридной реальности» — представлены в работе Ю. М. Осипова (Осипов, Юдина, Гелисханов, 2018). Детализация возможности «использования цифровых платформ как инструмента организации взаимодействия между участниками системы государственных закупок» с использованием конкретных цифровых технологий для выполнения критериев доступности и прозрачности контрактных отношений проводится в работе Р. А. Князьнеделина (Князьнеделин, Бекмурзаев, Титов, 2019), а анализ различных бизнес-моделей цифровых платформ в странах БРИКС в части использования средств правовой защиты конкуренции и применения для этого конкретных экономических теорий проводится С. Б. Авдашевой и Д. В. Корнеевой (Avdasheva, Korneeva, 2019).

Подобная теоретическая и практическая проработка различных аспектов функционирования российской системы государственных закупок доказывает, что, несмотря на признаваемый как в экспертном сообществе, так и на уровне правительства ее недостаточно высокий уровень эффективности, в современной России существуют достаточные предпосылки для комплексного решения имеющихся недостатков, используя для этого традиции отечественной научно-образовательной школы (Шаститко, Маркова, 2019), в том числе в практике применения для исследования сферы закупок методов научного обобщения, сравнительного и структурного анализа, а также эвристического метода (Литвиненко, Мячин, 2020).

Результаты

Существующие заделы в области подготовки кадров с нужными цифровыми компетенциями, имеющиеся наработки в плане формирования предметно-ориентированных стратегий (Квинт, 2020) и принципы государственной политики в сфере закупок позволяют создать и внедрить инновационные, на мировом уровне конкурентоспособности цифровые решения, в первую очередь направленные на удовлетворение потребностей государственных и муниципальных органов исполнительной власти.

Одним из признанных лидеров в Российской Федерации по созданию и внедрению в практику цифровых решений, безусловно, является Федеральная налоговая служба (ФНС). По данным ведомства, по состоянию на конец 2020 г., ФНС находится в активной фазе цифровой трансформации, последовательно реализовав первую (создание интерактивных web-порталов и персональных электронных сервисов) и вторую (внедрение мобильных приложений и индивидуальных проактивных сервисов) стадии «модели цифровой зрелости». Параллельно ФНС активно развивала информационные системы, направленные на создание суперсервисов по жизненным ситуациям, которые предлагают интуитивно понятные решения¹.

Другим, не менее значимым для национальной экономики заказчиком внедрения цифровых решений является Центральный банк Российской Федерации, для которого «основные направления развития финансовых технологий для Банка России и для участников рынка становятся принципиальным направлением изменения бизнес-модели и развития в принципе всего финансового рынка. Наиболее перспективны, с точки зрения интересов финансовых организаций и их клиентов, технологии больших данных и их анализа, искусственный интеллект, роботизация, биометрия, облачные технологии, открытые интерфейсы (API), а также технологии распределенных реестров (блокчейн)»².

Крупным оператором в сфере цифровизации государственных сервисов является и Пенсионный фонд Российской Федерации. Как следует из концепции³ цифровой и функциональной трансформации социальной сферы, в период до 2025 г. будет проведена реорганизация Пенсионного фонда России (ПФР) и Фонда социального страхования (ФСС). «Осно-

¹ Цифровую трансформацию ФНС России обсудили на научно-практической конференции Финансового университета при Правительстве РФ. https://www.nalog.ru/rn77/news/activities_fis/10205704/.

² ЦБ представил стратегию развития финансовых технологий. <https://tass.ru/ekonomika/4937890>.

³ Распоряжение Правительства РФ от 20.02.2021 № 431-р «Об утверждении Концепции цифровой и функциональной трансформации социальной сферы, относящейся к сфере деятельности Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации, на период до 2025 г.».

вой для реформы работы фондов станет создание единой цифровой платформы, которая позволит объединить все существующие в социальной сфере информационные системы, чтобы оказывать социальные услуги населению в праактивном режиме и в электронной форме»¹.

Следуя общему тренду цифровизации, система государственных закупок должна сделать очередной шаг в развитии Единой информационной системы (ЕИС), по сути являющейся электронной государственной платформой (англ. e-Government Platform), к полноценной цифровой платформе с использованием сквозных цифровых технологий (искусственный интеллект, большие данные, когнитивная интеллектуализация бизнес-процессов и др.) (Мацкуляк и др., 2020). Это обеспечит возможность выхода за рамки автоматизации, позволит обеспечить максимальную информационную интеграцию заказчиков и поставщиков, даст возможность для создания принципиально новых цифровых сервисов, т.е. перехода к так называемым умным закупкам.

Для преодоления асимметрии информации, мешающей достижению равновесия между состояниями «действительное» и «желаемое», предлагается следующая авторская концептуальная модель порядка подготовки и проведения государственных закупок (рис. 2).



Рис. 2. Порядок подготовки и проведения государственных закупок

Источник: составлено автором.

¹ Как правительство реорганизует структуру ПФР и ФСС. <http://www.finmarket.ru/main/article/5421205>.

Критериями реализуемости и качества исполнения могут стать на этапе оценки и реализуемости:

- поиск потенциального круга контрагентов;
- оценка их фактической финансовой «загруженности» и способности выполнять требуемые объемы работы и услуг.

На этапах проведения конкурсных процедур, заключения и выполнения контракта:

- равномерность уплаты и баланс различных видов налогов и отчислений;
- соответствие средних показателей по виду деятельности по уплате налогов на работника согласно среднесписочной деятельности;
- расходы, направляемые на научно-исследовательскую и инновационную деятельность (как вариант, их доля в общих затратах).

Рассматриваемые критерии при их публичной открытости при реализации государственного заказа смогли бы существенным образом снизить факторы личностного поведения агентов, разрешили бы конфликты интересов сторон, когда заказчики исполняют общегосударственные интересы, а агенты-поставщики подвластны обозначенным личностным стилям и мотивам.

Принципиальное отличие модели от существующих заключается в том, что помимо информации, генерируемой внутри экосистемы ЕИС для процесса подготовки конкурсной документации, предлагается использование агрегированной информации других государственных (Реестр федерального имущества, Федеральное казначейство), региональных (например, Единая автоматизированная информационная система торгов города Москвы, ЕАИСТ) и ведомственных (Федеральная налоговая служба, Росреестр, Федеральная таможенная служба и др.) информационных систем, структурированной и обработанной при помощи алгоритмов больших данных. Поддержка принятия решений в этом случае должна осуществляться при помощи искусственного интеллекта, обладающего определенной независимостью. Подобная практика поможет не только устранить имеющиеся недостатки, но создать новые, дополнительные цифровые сервисы.

На уровне отдельных компаний и организаций общие преимущества применения цифровых технологий могут проявляться в исключении посредников, «оптимизации издержек, ускорении всех бизнес-процессов, в том числе за счет снижения времени коммуникаций, сокращения времени реакции на рыночные изменения, уменьшении сроков разработки продукции и услуг и вывода их на рынок, лучшем понимании производителями своих потребителей и повышении качества продукции и услуг, создании новых продуктов и услуг» (Каранатова, Кулев, 2020).

Как бы ни звучало парадоксально, но в Российской Федерации именно государство, а не бизнес является мотивирующей силой, приводящей

к изменениям на рынке закупок, особенно в части его цифровизации, что нашло отражение в соответствующих целевых программных документах¹. В этом плане задачи государственной поддержки и регулирования становятся одними из ключевых, поскольку механизм государственных закупок во всем мире является наиболее эффективным механизмом регулирования рынка в современной экономике, использования его потенциала для наиболее полного удовлетворения нужд и интересов быстро меняющегося общества. Поэтому приоритетными направлениями на ближайшую перспективу являются формирование единого информационного пространства заказчиков и исполнителей, тотальная цифровизация и интеллектуализация бизнес-процессов, исключение избыточных операций и переход к категорийным стратегиям проведения закупок (Кириллова, Ланцова, 2019).

Обсуждение

Цифровая трансформация приводит к существенному повышению эффективности за счет реинжиниринга бизнес-процессов и использования возможностей сквозных цифровых технологий (Пинчук, Журавлев, 2020). Новые технологии обеспечивают новые возможности для публичных пользователей в различных секторах экономики (Чаадаев, 2018). Наиболее ярким примером могут служить интеллектуальные контракты (англ. smart contract), заключаемые и исполняемые на основе блокчейна (англ. blockchain), основу которых составляют технологии распределенного реестра (англ. distributed ledger technology, DLT). Решения на основе технологии блокчейн представляют собой яркий пример замены традиционных на новые модели в государственном управлении².

Рассматриваемая технология выгодно отличается от прочих тем, что управляет информацией, основываясь на абсолютно иных принципах обработки данных, отличных от традиционных. В совокупности это обеспечивает целостность, достоверность, актуальность информации и безопасность ее хранения. С учетом того, что технология блокчейн может применяться практически во всех секторах экономики, ее использование в сфере государственных закупок обеспечивает качественно новый уровень сервисного обслуживания и информационной поддержки, что дает снижение транзакционных издержек и минимизирует риски неисполнения контрактных обязательств.

Технология распределенного реестра является следующим этапом цифровизации на пути от «электронного правительства — электронного

¹ Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

² Блокчейн — технология доверия. https://www.iso.org/ru/news/isofocus_142-5.html.

управления» к «цифровому правительству — цифровому управлению», так как в первом случае — это перевод документов в электронный/цифровой вид, а во втором случае — формирование и оказание принципиально новых услуг и сервисов, т.е. такая модель обслуживания, которая использует сквозные цифровые технологии и интеллектуальные информационные активы.

Принципиальное отличие модели цифрового управления, основанной на технологии блокчейн, от традиционной электронной закупки состоит в том, что последняя требует централизованного управления и соответствующих ему материальных расходов. В то время как децентрализованное управление помимо существенного сокращения издержек обеспечивает независимость и открытость участия в конкурсных процедурах, невозможность редактирования принятых решений «задним числом». Децентрализация управления позволяет успешно предотвращать киберугрозы и кибератаки, сводя вероятность утери информации к минимуму, а ее распределение по регистру обеспечивает невозможность одностороннего изменения. В целом стратегические приоритеты развития системы государственных закупок схематично могут быть представлены в следующем виде (рис. 3).



Рис. 3. Стратегические приоритеты развития системы государственных закупок
 Источник: разработано автором.

Заключение

Применение на практике сформированных концептуальных положений нового формата системы государственных закупок обеспечивает возможности сквозных цифровых технологий. В частности, перспективным представляется технология распределенного реестра данных (блокчейн), при помощи которой становится возможным переход к «умным контрактам», исключающим нарушение (неконкурентное закрытое изменение) сторонами условий договора или уклонение от исполнения взятых на себя обязательств. Практика заключения «умных контрактов» повышает прозрачность всей системы государственных закупок и, как следствие, максимально устраняет роль коррупционной составляющей за счет независимого мониторинга совершаемых бизнес-операций.

В целом следует отметить, что в настоящее время потенциал цифровой трансформации как механизма повышения эффективности практически не задействован, несмотря на наличие соответствующих программно-целевых документов. Касательно современных сквозных цифровых технологий, они также внедряются очень осторожно и медленно, что можно объяснить для государственных заказчиков консервативностью нормативно-правового поля, а для бизнеса — относительно высокой стоимостью и пока еще низкой масштабируемостью в национальной экономике.

В плане общих предложений по трансформации системы государственных закупок рекомендуется:

- внедрение специализированных цифровых платформ как на стороне заказчика, так и на стороне исполнителя (пула исполнителей), их взаимодействие обеспечит необходимый уровень информационной, технологической и контрактной поддержки;
- автоматическое формирование и присвоение рейтинга деловой репутации поставщика в зависимости от качества исполнения ранее заключенных контрактов (объективность подобного рейтинга может быть обеспечена использованием систем искусственного интеллекта, функционирующих по согласованным бизнес-сообществом критериям, а его позиция может быть использована для различных предпочтений);
- установление требований к составу заявок и к участникам закупки, сформированных на основе сравнительного анализа аналогий, для предотвращения нарушений антимонопольного законодательства;
- проведение квалификационной оценки участников закупки на основе технологии big data, позволяющей сформировать объективную информационную карту на основе информации из различных источников, в том числе неполной;
- совершенствование нормативно-правового поля, регламентирующего и благоприятствующего разработке и внедрению как можно

большого числа цифровых технологий, в том числе регулятивных технологий и блокчейна.

Результаты данного исследования создают основу для последующего развития системы управления государственными закупками в направлении Procurements 4.0 и изучения роли экономических агентов в построении единого информационного пространства сферы закупок, в том числе формировании категориальных стратегий.

Список литературы

Авдашева, С. Б. (ред.), Яковлев, А. А., Головшинский, К. И. и др. (2020). *Регламентированные закупки в России: как повысить стимулирующую роль расходов бюджетов и регулируемых компаний*. НИУ ВШЭ.

Алтухов, А. В., Афинская, З. Н., & Ивашенко, Н. П. (2020). «Умные» концепты инновационной экономики: междисциплинарное исследование. *Экономика и управление*, 26, 7(177), 730–738. <https://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-7-730-738>.

Анчишкина, О. В. (2017). Контрактные основы российской экономики: сфера государственного, муниципального и регулируемого заказа. *Вопросы экономики*, 11, 93–110. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2017-11-93-110>.

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

Балаева, О. Н., Яковлев, А. А., Родионова, Ю. Д., & Есаулов, Д. М. (2018). Трансакционные издержки в сфере госзакупок РФ: оценка на макроуровне на основе микроданных. *Journal of Institutional Studies*, 10(3), 58–84. <https://doi.org/10.17835/2076-6297.2018.10.3.058-084>.

Бочуров, А. А., Курбанов, А. Х., & Шильников, В. Г. (2018). Государственные контракты: противодействие теневым экономическим процессам. *Компетентность*, 9–10, 33–37.

Вертакова, Ю. В., Толстых, Т. О., Шкарупета, Е. В., & Дмитриева, В. В. (2017). *Трансформация управленческих систем под воздействием цифровизации экономики*. Курск. ЮЗГУ.

Вольчик, В. В., Нечаев, А. Д. (2015). *Трансакционный анализ в сфере государственных закупок*. Ростов-на-Дону. Фонд инноваций и экономических технологий «Содействие — XXI век».

Ивашкин, М. В., & Король, А. Н. (2019). Коммуникационные аспекты конкурентных закупок. *Вестник Тихоокеанского государственного университета*, 4(55), 119–126.

Капелюшников, Р. И. (2018). Вокруг поведенческой экономики: несколько комментариев о рациональности и иррациональности. *Журнал экономической теории*, 15(3), 359–376. <https://doi.org/10.31063/2073-6517/2018.15-3.1>.

Каранатова, Л. Г., & Кулев, А. Ю. (2020). Инновационное развитие контрактной системы: переход к умным закупкам. *Управленческое консультирование*, 2, 22–31. <https://doi.org/10.22394/1726-1139-2020-2-22-31>.

Кириллова, О. Ю., & Ланцова, О. В. (2019). Повышение эффективности закупок как результат внедрения категориального менеджмента. *Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика*, 21(3), 129–142. <https://doi.org/10.15688/ek.jvolsu.2019.3.12>.

Князьнеделин, Р. А., Бекмурзаев, И. Д., & Титов, В. А. (2019). Повышение эффективности системы государственных закупок на основе цифровых платформ. *Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление*, 2, 53–61.

Квинт, В. Л. (2020). *Концепция стратегирования*. Кемерово: Кемеровский гос. ун-т.

Литвиненко, А. Н., & Мячин, Н. В. (2020). Методология исследования сферы закупок для обеспечения государственных нужд. *Вестник экономической безопасности*, 2, 288–293. <https://doi.org/10.24411/2414-3995-2020-10130>.

Мацкуляк, И. Д., Кулигин, В. Д., Мацкуляк, Д. И., & Нагдалиев, Н. З.-О. (2020). Цифровая экономика: теория, практика и перспектива. *Вестник университета*, 9, 106–112. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-9-106-112>.

Мельников, В. В., & Литвинцева, Г. П. (2020). Как и почему растут издержки при госзакупках в РФ. *ЭКО*, 3(549), 30–43. <https://doi.org/10.30680/ЕСО0131-7652-2020-3-30-43>.

Осипов, Ю. М., Юдина, Т. Н., & Гелисханов, И. З. (2018). Цифровая платформа как институт эпохи технологического прорыва. *Экономические стратегии*, 20(5), 22–29.

Островная, М. В., & Подколзина, Е. А. (2018). Ограничения конкуренции на примере российских государственных закупок. *Вопросы экономики*, 2, 56–73.

Пинчук, В. Н., & Журавлев, Д. М. (2020). *Предпринимательство. Технологии и экономика цифровой трансформации*. Новосибирск: Академиздат.

Филин, С. А., & Якушев, А. Ж. (2018). Организационно-управленческие инновации как основа цифровой экономики. *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, 14(7), 1319–1332. <https://doi.org/10.24891/ni.14.7.1319>.

Чаадаев, В. К. «Умное ЖКХ» как сокращение издержек в управлении многоквартирными домами. В сборнике: *Экономика и управление народным хозяйством: генезис, современное состояние и перспективы развития. Материалы II Международной научно-практической конференции. В 2 частях*, 211–215.

Шаститко, А. Е., & Маркова, О. А. (2019). Эффекты становления и функционирования многосторонних рынков: подходы к исследованию. *Общественные науки и современность*, 3, 52–65. <https://doi.org/10.31857/S086904990005085-5>.

Яковлев, А. А., Балаева, О. Н., Родионова, Ю. Д., & Ткаченко А. В. (2020). Проблемы и эффективность госзакупок глазами их участников. *ЭКО*, 11(557), 83–103. <https://doi.org/10.30680/ЕСО0131-7652-2020-11-83-103>.

Яковлев, А. А., Выгловский, О. В., Демидова, О. А., & Башлык, А. Н. (2014). Добросовестное и недобросовестное поведение в повторяющихся закупках: эмпирический анализ. *Экономический журнал Высшей школы экономики*, 18(4), 538–562.

Akerlof, G. A. (1970). The market for «lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism. *Quart. J. Econ*, 84, 488–500.

Akerlof, G. A. (2000). Economics and Identity. *Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 715–753.

Avdasheva, S. V., & Korneeva, D. V. (2019). Does competition enforcement prevent competitive strategies of digital platforms: evidence from BRICS. *Russian Management Journal*, 17(4), 547–568. <https://doi.org/10.21638/spbu18.2019.408>.

Bolton, P., & Dewatripont, M. (2005). *Contract Theory*. Cambridge, Mass. & London, England. MIT Press.

Corey, Jr. J. J. (2015). *Contract Management and Administration For Contract and Project Management Professionals: A Comprehensive Guide to Contracts, the Contracting Process, and to Managing and Administering Contracts*. CreateSpace Independent Publishing Platform.

Coss, L. (2016). *Procurement Methods: Effective Techniques: Reference Guide for Procurement Professionals*. BookBaby.

Dahlman, C., Mealy, S. & Wermelinger M. (2016). *Harnessing the digital economy for developing countries*. OECD Development Centre Working Papers no. 334. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/4adffb24-en>.

Gomes, P. C. (2021). *EU Public Procurement and Innovation: The Innovation Partnership Procedure and Harmonization Challenges*. Edward Elgar Publishing.

Rhode, A. (2019). *Public Procurement in the European Union: How Contracting Authorities Can Improve Their Procurement Performance in Tenders (Schriften zum europäischen Management)*. Springer Gabler.

Spence, M. A. (2011). *The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World*. New York. Farrar, Straus and Giroux.

Stiglitz, J. E. (2012). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. New York. W. W. Norton & Company.

Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York. Macmillan.

References

Avdasheva, S. B. (ed.), Yakovlev, A. A., Golovshchinsky, K. I. et al. (2020). *Regulated procurement in Russia: how to increase the stimulating role of expenditures of budgets and regulated companies*. HSE University.

Altoukhov, A. V., Afinskaya, Z. N., & Ivashchenko, N. P. (2020). «Smart» concepts of knowledge-based economy: interdisciplinary research. *Economics and Management*, 26, 7(177), 730–738. <https://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-7-730-738>.

Anchishkina, O. V. (2017). Contract institutions in the Russian economy: the sphere of state, municipal, and regulated procurement. *Voprosy Ekonomiki*, 11, 93–110. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2017-11-93-110>.

Auzan, A. A. (2019). Digital economy as an economy: institutional trends. *Moscow university economics bulletin*, 6, 12–19.

Balaeva, O. N., Yakovlev, A. A., Rodionova, Yu. D., & Esaulov, D. M. Transaction costs in the public procurement in Russia: macrolevel assessment based on microdata. *Journal of Institutional Studies*, 10(3), 58–84. <https://doi.org/10.17835/2076-6297.2018.10.3.058-084>.

Bochurov, A. A., Kurbanov, A. Kh., & Shil'nikov, V. G. (2018). State Contracts: Counteraction to Shadow Economic Processes. *Competency*, 9-10, 33–37.

Vertakova, Yu. V., Tolstyh, T. O., SHkarupeta, E. V., & Dmitrieva, V. V. (2017). *Transformation of management systems under the influence of digitalization of the economy*. Kursk. YUZGU.

Volchik, V. V., & Nechaev, A. D. (2015). *Transactional analysis in the field of public procurement*. Rostov-na-Donu. Innovations and Economic Technologies Fund «Sodeistvie — XXI vek».

Ivashkin, M. V., & Korol, A. N. (2019). Communication aspects of competitive purchases. *Bulletin of the Pacific State University*, 4(55), 119–126.

Kapeliushnikov, R. I. (2018). Behavioral economics: several commentaries on rationality and irrationality. *Russian journal of economic theory*, 15(3), 359–376. <https://doi.org/10.31063/2073-6517/2018.15-3.1>.

Karanatova, L. G., & Kulev, A. Yu. (2020). Innovative Development of the Contract System: Transition to Smart Procurement. *Administrative consulting*, 2, 22–31. <https://doi.org/10.22394/1726-1139-2020-2-22-31>.

Kirillova, O. Yu., & Lantsova, O. V. Increasing the Efficiency of Procurement Processes as a Result of Implementing Category Management. *Journal of Volgograd State University. Economics*, 21(3), 129–142. <https://doi.org/10.15688/ek.jvolsu.2019.3.12>.

Knyaznedelin, R. A., Bekmurzaev, I. D., & Titov, V. A. (2019). Digital platforms as a tool for efficiency enhancement in the system of state procurement in Russia. *Bulletin Tver State University. Series: Economics and Management*, 2, 53–61.

Kvint, V. L. (2020). *Strategy concept*. Kemerovo: Kemerovo State University.

Litvinenko, A. N., & Myachin, N. V. (2020). Purchasing research methodology for ensuring state needs. *Vestnik of economic security*, 2, 288–293. <https://doi.org/10.24411/2414-3995-2020-10130>.

Matskulyak, I. D., Kuligin, V. D., Matskulyak, D. I., & Nagdaliev, N. Z.-O. (2020). Digital economy: theory, practice and perspective. *Vestnik universiteta*, 9, 106–112. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-9-106-112>.

Melnikov, V. V., & Litvintseva, G. P. (2020). How and why public procurement costs go up. *ECO Journal*, 3(549), 30–43. <https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2020-3-30-43>.

Osipov, Yu. M., Yudina, T. N., & Geliskhanov, I. Z. (2018). Digital platform as an institution of the era of technological breakthrough. *Economic Strategies*, 20(5), 22–29.

Ostrovnaya, M. V., & Podkolzina, E. A. (2018). Restrictions of competition: the case of Russian public procurement. *Voprosy Ekonomiki*, 2, 56–73.

Pinchuk, V. N., & Zhuravlev, D. M. (2020). *Company. Technologies and economics of digital transformation*. Novosibirsk. Akademizdat.

Filin, S. A., & Yakushev, A. Zh. (2018). Organizational and management innovations as the cornerstone of the digital economy. *National interests: priorities and security*, 14(7), 1319–1332. <https://doi.org/10.24891/ni.14.7.1319>.

Chaadaev, V. K. (2018). «Smart housing and communal services» as cost reduction in the management of apartment buildings. *In the collection: Economics and management of the national economy: genesis, current state and development prospects. Materials of the II International Scientific and Practical Conference. In 2 parts*, 211–215.

Shastitko, A. E., & Markova, O. A. (2019). Approaches to the research of digital transformation effects. *Social sciences and contemporary world*, 3, 52–65. <https://doi.org/10.31857/S086904990005085-5>.

Yakovlev, A. A., Balaeva, O. N., Rodionova, Yu. D., & Tkachenko, A. V. (2020). Problems and efficiency of public procurement through the eyes of their participants. *ECO Journal*, 11(557), 83–103. <https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2020-11-83-103>.

Yakovlev, A. A., Vyglovskij, O. V., Demidova, O. A., & Bashlyk, A. N. (20174). Honest and opportunistic incentives in repeated procurements: empirical analysis. *Higher school of economics economic journal*, 18(4), 538–562.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

И. М. Теняков¹

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

А. В. Заздравных²

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

УДК: 330

ТЕНДЕНЦИИ ПУБЛИКАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЖУРНАЛАХ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

В последние годы в научной периодической литературе отмечается повышенный интерес к проблеме наукометрической оценки результативности работы отечественных ученых-экономистов. Одновременно фиксируется и беспокойство научной общественности возросшим уровнем трудоемкости и длительностью процесса публикации в отечественных журналах по экономической тематике.

Целью настоящей статьи является конкретизация вопроса об эффективности наукометрии как критерия результативности научных кадров. Для достижения цели в статье решаются следующие задачи: дается оценка текущего состояния научных публикаций в области экономики, в том числе на основе проведенного авторами исследования; предлагается ряд практических мер, направленных на совершенствование процесса публикации.

В статье систематизированы ключевые современные тенденции процесса публикации в научных экономических журналах. Показано, что для ведущих зарубежных экономических журналов характерно увеличение длительности времени публикации, повышение требований к рукописям, усиление влияния рецензентов на содержание представляемых статей.

На основе проведенного авторами исследования среди сотрудников экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова выявлены качественные особенности процесса научных публикаций и подтверждена гипотеза об усложнении в последние годы условий публикаций в ведущих научных журналах России, увеличении времени прохождения публикаций и повышении требований к ним со стороны российских издательств. Авторами исследования констатируется и сохраняющийся разрыв между публикациями российских исследователей в отечественных и зарубежных научных изданиях в области экономики.

В статье обоснованы рекомендации по совершенствованию публикационного процесса в экономических журналах и снижению транзакционных издержек авторов научных публикаций.

¹ Теняков Иван Михайлович — д.э.н., профессор, экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: itenyakov@mail.ru, ORCID: 0000-0002-9921-6965.

² Заздравных Алексей Витальевич — к.э.н., доцент, экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова; e-mail: apkreforma@mail.ru, ORCID: 0000-0001-7828-8946.

Ключевые слова: экономический журнал, наукометрия, экономическая наука, процесс публикации, требования к статьям.

Цитировать статью: Теняков, И. М., & Заздравных, А. В. (2022). Тенденции публикационного процесса в экономических журналах: зарубежный и российский опыт. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, (1), 193–214. <https://doi.org/10.38050/013001052022110>.

I. M. Tenyakov

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

A. V. Zazdravnykh

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

JEL: A14, I20, I21

TRENDS IN THE PUBLICATION PROCESS IN ECONOMIC JOURNALS: FOREIGN AND RUSSIAN EXPERIENCE

In recent years, scientific periodical literature faces an increased interest to the problem of science-metric assessment of the efficiency of domestic scientists-economists. At the same time, scientific community is concerned with the increased level of labor intensity and the duration of the publication process in national journals on economics. The article aims to specify science-metric effectiveness as a criterion for the efficiency of scientific personnel. The authors attempt to solve the following tasks: to assess the current state of scientific publications in the field of economics, including the results of the research conducted by the authors; to provide a number of practical measures to improve the publishing process. The article systematizes the key modern trends in the publication process in scientific economic journals. It shows that leading foreign economic journals are characterized by an increase in publication time, an increase in requirements for manuscripts, and an increase in the influence of reviewers on the content of articles submitted. Based on the authors' research among the Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, the study identifies the qualitative features in scientific publications process and confirms the hypothesis that the conditions for publications in the leading scientific journals of Russia have become more complex in recent years, the publication time has increased and the requirements for them on the part of Russian publishers have increased. The authors of the study note the existing gap between the publications of Russian researchers in domestic and foreign scientific journals in the field of economics. The article provides recommendations to improve the publication process in economic journals and reduce transaction costs for the authors.

Keywords: economic journal, science-metrics, economic science, publication process, requirements for articles.

To cite this document: Tenyakov, I. M., & Zazdravnykh, A. V. (2022). Trends in the publication process in economic journals: foreign and Russian experience. *Moscow University Economic Bulletin*, (1), 193–214. <https://doi.org/10.38050/013001052022110>.

Введение

Наукометрическая оценка эффективности работы ученых-экономистов в настоящее время в значительной мере строится на основе оценки их публикационной активности. При этом на протяжении последнего десятилетия повышаются требования к «качеству» научной публикации. Если в 2000-е гг. акцент делался на публикациях в журналах из списка ВАК, то в 2010-е гг. акценты стали смещаться в сторону публикаций в зарубежных журналах, индексируемых в системах Web of Science (далее — WoS), Scopus и пр.

Подобное смещение акцентов было отчасти вызвано объективными причинами. Например, количество публикующихся экономистов возросло в последние годы опережающими темпами по сравнению с представителями других общественных наук, на что указывает Р. И. Капелюшников (Капелюшников, 2018). Так, в настоящее время (сентябрь 2021 г.) в базе данных РИНЦ зафиксирован 75 461 автор, публикующийся по тематическому направлению «Экономика. Экономические науки». И эта цифра существенно превышает данные по количеству авторов других гуманитарных направлений. Для сравнения: количество авторов, зарегистрированных по направлению «Государство и право. Юридические науки», составляет 31 838 чел., «Языкознание» — 24 465, «История и исторические науки», — 20 590, «Литература и литературоведение» — 7030. По данным РИНЦ большее количество исследователей относится только к сфере «Медицина и здравоохранение» — 97 508¹.

Взросшее предложение публикаций по экономике затруднило оценку эффективности работы экономистов на основе лишь публикаций в журналах из списка ВАК и стало одним из факторов, повлиявших на рост «планки требований» к результатам их профессиональной деятельности (от списка ВАК — к зарубежным и отечественным журналам, индексируемым в WoS, Scopus, RSCI). Кроме того, следует упомянуть и целевые индикаторы национального проекта «Наука», среди которых фигурируют такие показатели, как перемещение Российской Федерации с 11-го на 5-е место по удельному весу в общем числе статей в областях, определяемых приоритетами научно-технологического развития, в изданиях, индексируемых в международных базах данных; увеличение численности российских и зарубежных ученых, работающих в российских организациях и имеющих статьи в научных изданиях первого и второго квартилей, индексируемых в международных базах данных (Деменьтев, 2019), что также ориентирует систему наукометрической оценки труда ученого-экономиста на отражение публикаций прежде всего в зарубежных журналах.

¹ Источник: <https://www.elibrary.ru/authors.asp>

Вопрос о том, насколько оценка публикационной активности экономистов по критериям WoS и Scopus является действительно оценкой качества работы ученых, по-прежнему остается открытым. В российском и мировом научном сообществе продолжается дискуссия об адекватности сложившейся наукометрической практики реальному состоянию дел в экономической науке. Исследованию эффективности наукометрических показателей по публикациям в области экономических наук, а также их различным побочным эффектам посвящен ряд работ как российских авторов (Муравьев, 2013; Теняков, 2014; Балацкий, Екимова, 2015; Шумилов, Балацкий, 2016; Бессонов, 2019; Дементьев, 2019; Минакир, 2019; Теняков, 2019; Шаститко, Зюбина, 2019), так и зарубежных специалистов (McAfee, 2010; Hammermesh, 2012; Card, Della Vigna, 2013; McKenzie, 2014; Gibson et al., 2017; Hammermesh, 2018; Heckman, Moktan, 2018; Hadavand et al., 2021; Lusher et al., 2021). В частности, зарубежные исследователи отмечают тенденцию роста требований к экономическим публикациям со стороны ведущих научных журналов по экономике и удлинению сроков публикации статей в указанных журналах.

Авторами настоящей статьи было проведено исследование современных тенденций в процессе публикации научных статей в отечественных и зарубежных журналах по экономике. Основные вопросы, на которые авторы рассчитывали получить ответ в ходе исследования:

- какие изменения наблюдаются в публикационном процессе?
- как меняются требования к материалам и время, затрачиваемое на публикационный процесс?
- насколько в конечном счете традиционная модель научных публикаций адекватна текущим вызовам мирового экономического развития?

С подробным анализом результатов данного исследования читатель может ознакомиться ниже.

Условия публикаций в научных периодических изданиях: обзор литературы

В последние десятилетия в зарубежных научных журналах проявилась тенденция значительного увеличения сроков публикаций. Обычным общепрофессиональным явлением стало бесконечное ожидание авторами ответа от редакций. При этом «количество раундов («редакций». — *Прим. авторов*) постоянно удваивается, а время, необходимое для публикации в журнале, становится неприятным... у многих авторов имеются 5-летние статьи для публикации» (McAfee, 2010).

Одновременно отмечается, что публикации в области экономики продвигаются в среднем гораздо медленнее, чем в естественных, «точных», науках, и медленнее, чем в других социальных науках и финансах (Hadavand

et al., 2021; Lusher et al., 2021), а большинство поданных статей отклоняется. При этом (Hadavand et al., 2021) ссылается, что уровень приема в ТОП-5¹ журналов по экономике в настоящее время составляет в среднем 6% по сравнению с 10% в трех ведущих журналах по социальным наукам и до 15% в журналах по естественным наукам.

На основе подробной информации о каждой статье, подаваемой в ТОП-5 ведущих американских журналов по экономике, включающей дату первоначального представления статьи, дату первого редакционного ответа, дату первого повторного представления и пр., вплоть до даты принятия статьи в работу, было оценено среднее время, проходящее с момента подачи статьи до ее принятия, — чуть более двух лет. При этом значительная часть времени продвижения публикации приходится на время, затрачиваемое авторами на правку своих статей.

Также отмечается, что характеристики авторов не имеют связи с количеством редакционных раундов, через которые проходит статья. С результатами рецензирования никак не связаны ни то, насколько часто цитируется автор, ни опыт его работы, ни гендерные характеристики. Однако на количество таких раундов влияют характеристики самой статьи: теоретические работы обрабатываются в значительно меньшем количестве раундов, при этом различия между областями науки невелики и статистически незначимы (Hadavand et al., 2021).

Другой фактор, влияющий на задержку публикаций во времени, — это «поведение» рецензентов. Еще в 2010 г. фиксировались тенденции постепенного превращения рецензентов из «оценщиков и судей» в анонимных соавторов. Отмечается, что рецензенты с годами требуют все более обширных исправлений. И, несмотря на естественное стремление к улучшению публикуемого материала, процесс рецензирования и редакции требует все больше времени и усилий, а конечный результат часто бывает хуже, чем до них. Многие авторы (американские. — *Прим. авторов*), зная, что рецензенты предложат переписать статью, часто небрежно относятся к подаваемым материалам, а ожидание того, что рецензенты перепишут статью, в сочетании с небрежными комментариями самих рецензентов «превращает рецензирование в чрезвычайно неприятный процесс» (McAfee, 2010).

Данный вывод был подтвержден в (Hadavand et al., 2021). В частности, подчеркивается, что рецензенты часто пытаются навязать свое мнение, стать соавторами, продвинуть в рецензируемых статьях свои убеждения. Другими словами, институт рецензирования не является нейтральным по отношению к содержанию публикуемых статей. А если рецензент полу-

¹ Список ТОП-5 экономических журналов США включает: American Economic Review (AER), Econometrica (ECA), Journal of Political Economy (JPE), Quarterly Journal of Economics (QJE), Review of Economic Studies (RES).

чает возможность не просто оценивать «качество» материала, но продвигать свое видение тех или иных экономических вопросов, то фактически институт рецензирования становится фактором, направляющим вектор развития экономических исследований. И где гарантия, что рецензент сможет увидеть потенциально перспективное направление исследований, а не отклонить статью, которая выходит за рамки устоявшихся канонов той или иной экономической школы? Так, хорошо известен пример статьи Акерлофа «Рынок лимонов» (1970), которая была отклонена тремя известными журналами, включая AER (McAfee, 2010).

Зарубежные исследователи ссылаются также и на то обстоятельство, что на параметры продвижения статьи в журнале влияет направление исследований. Так, срез анализируемых статей в американских научных журналах показывает, что 53% статей являются эмпирическими, чистая теория составляет 35% публикаций, а остальные 12% приходится на статьи, подготовленные по результатам экспериментов, и теорию эконометрики. При этом теоретические работы отклоняются реже всего. Возможно, это связано с тем, что при подаче теоретической работы в издательство она в целом либо очевидно корректная, либо — нет. Отсюда возникает меньше оснований для ее пересмотра, а главный вопрос при ее оценивании в ходе рецензирования состоит в том, является ли научный вклад данной теоретической статьи достаточно значимым (Hadavand et al., 2021).

В (Капелюшников, 2018) справедливо подчеркивается, что современному «типичному экономисту» присуще так называемое эконометрическое вероие, когда исследователь склонен воспринимать эконометрические оценки экономических процессов как конечную истину. На наш взгляд, разнородность и противоречивость эконометрических оценок, получаемых по различным рассматриваемым вопросам, не позволяющую на основе чистой эконометрики получить единую, системную теорию изучаемого явления. Ранее мы отмечали, что «все прорывные теоретические концепции, возникавшие в экономической науке, первоначально были представлены на «вербальном» уровне, а математический аппарат в них играл лишь вспомогательную роль. Например, «Общая теория» Дж. М. Кейнса не содержала никаких «навороченных» математических моделей. Однако, явись аналогичная концепция в наше время, она осталась бы не замеченной экономическим мейнстримом» (Теняков, 2019), к которому можно отнести и многих рецензентов ведущих экономических журналов, поскольку преимущественно «вербальный» характер данной научной работы не соответствовал бы «высоким требованиям» указанных журналов.

К особенностям современного публикационного процесса в зарубежных научных журналах по экономике, приводимых в работах западных авторов, добавим и то обстоятельство, что публикационный процесс в зарубежных журналах для российских экономистов сопровождается и рядом

дополнительных специфических трудностей. А именно, для российской экономической науки сегодня характерна проблема «двух дискурсов» (Полтерович и др., 2018) — либо участие в мировом экономическом дискурсе и следование соответствующим стандартам научных публикаций, либо акцент на исследовании преимущественно российских экономических проблем, не представляющих значительного интереса для ведущих международных экономических журналов. При этом, как показано в (Полтерович и др., 2018), в России запрос на научное обоснование проводимой экономической политики возрастает с каждым годом, что требует интенсификации соответствующих исследований по российской проблематике.

Отдельные авторы констатируют, что «чем сильнее исследование оторвано от экономики России и, одновременно, в большей мере соответствует актуальным вопросам мировой науки, формируемым западными научными центрами (преимущественно — американскими), тем вероятнее (при прочих равных условиях) такое исследование будет опубликовано в изданиях с более высокими библиометрическими показателями» (Шаститко, Зюбина, 2019). И именно на такие публикации ориентированы сегодня большинство критериев, оценивающих работу ученых и регламентирующих их карьерную траекторию. В частности, квалификационные требования к профессорско-преподавательскому составу в НИУ «Высшая школа экономики» содержат различные критерии публикационной активности, учитываемые при заключении контракта. К одному из критериев относится наличие не менее двух публикаций за три предшествующих года в изданиях, индексированных в WoS (индексы SCIE, SSCI, A&HCI) или Scopus, или в журналах, входящих в Science Citation Index Expanded, Social Sciences Citation Index, Arts and Humanities Citation Index на платформе Web of Science, журналах, входящих в Scopus Sources List и пр.¹ Следует ожидать, что все больше отечественных вузов по примеру ВШЭ будут вводить четкие критерии публикационной активности, включая туда высокорейтинговые журналы.

Вместе с тем возникает закономерный вопрос: не является ли гонка за «международными рейтингами» искаженным стимулом для исследователей в России, замедляющим поиск научных решений актуальных проблем развития российской экономики? Как нами отмечалось ранее, «для решения задач модернизации, устойчивого и качественного экономического роста и развития российской экономики требуются прежде всего всесторонние, системные исследования российских экономических проблем, а не получение высоких индексов цитирования в Web of Science, Scopus и других международных системах. И для таких исследований крайне важны в первую очередь мозговой штурм, содержательная дискуссия исследо-

¹ Источник: официальный сайт НИУ ВШЭ. <https://pps.hse.ru/2nd2019/criteria>

вателей, придерживающихся разных ценностно-идеологических установок, в ходе которой должны вырабатываться как качественная экспертиза уже принятых решений, так и предложения по проводимой экономической политике» (Теняков, 2019). Полагаем, что в этом случае международные рейтинги как якобы наивысшие критерии научной значимости являются недостаточными при оценке реального вклада исследователя. Акцент следует усилить на соотношении «проблематика исследования» — «решение конкретных задач российской экономической практики». В этом случае экономическая наука станет одним из факторов устойчивого социально-экономического развития России.

Условия публикаций в зарубежных и российских научных периодических изданиях: результаты исследования на экономическом факультете МГУ имени М. В. Ломоносова

Для ответа на вопрос, как видят ситуацию с публикационным процессом в российских и зарубежных научных периодических изданиях сами авторы, было проведено исследование в виде опроса сотрудников экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова и последующего анализа и интерпретации его результатов. Разумеется, результаты исследования отражают главным образом ситуацию, сложившуюся на экономическом факультете МГУ, и не должны экстраполироваться на все российское экономическое сообщество. Однако даже публикационный опыт экономистов МГУ может быть полезен для получения содержательных выводов и выработки рекомендаций по совершенствованию наукометрической оценки деятельности ученого-экономиста в России.

Опрос проводился в период с 30 августа по 15 сентября 2021 г. путем рассылки потенциальным респондентам по электронной почте персональных приглашений ответить на вопросы анкеты по исследуемой проблеме. В список потенциальных респондентов (237 человек) были включены сотрудники экономического факультета, имевшие хотя бы одну научную публикацию в научных периодических изданиях за последние четыре года как минимум в российских научных журналах.

Ответили в среднем 41% опрошенных (по отдельным вопросам число ответов различалось). Основные социально-демографические характеристики ответивших респондентов достаточно репрезентативны: по полу — 47% женщины, 53% мужчины; по наличию ученой степени: 31% — доктор наук, 61% — кандидат наук, 8% — не имеют ученой степень. По возрасту: все ответившие респонденты оказались не моложе 25 лет, при этом лица в возрасте от 25 до 29 лет составили 5,5% ответивших, от 30 до 39 лет — 22,2%, от 40 до 49 лет — 20%, от 50 до 59 лет — 22,2%, от 60 до 69 лет — 20%, от 70 до 79 лет — 7,8%, лица в возрасте 80 лет и старше — 2,2%. Таким образом, в ответах учтен опыт публикаций людей самых разных воз-

растов — как начинающих исследователей, так и состоявшихся ученых. 71% ответивших указали в качестве основной должности — преподавательскую должность (ассистент, преподаватель, старший преподаватель, доцент, профессор), 23% отметили научно-исследовательскую должность (т.е. должность научного сотрудника), 5% указали техническую должность (лаборант, техник, инженер), и около 1% указали другую должность, не связанную с вышеперечисленными вариантами. Подавляющее большинство ответивших (97%) указали в качестве основного места работы образовательную организацию, 3% отметили научно-исследовательскую организацию (например, это могут быть совместители, у которых экономический факультет МГУ (образовательная организация) не является основным местом работы).

Вопросы, заданные респондентам, сгруппированы в шесть блоков: 1) время, проходящее с момента подачи статьи в научный журнал, до момента выхода номера; 2) изменение указанного времени в период 2018–2021 гг. по сравнению с предыдущим четырехлетним периодом; 3) изменение требований журналов к публикациям в период 2018–2021 гг. по сравнению с предыдущим четырехлетним периодом; 4) частота отказов в публикациях со стороны зарубежных журналов по сравнению с российскими; 5) необходимость доработки статьи в ходе публикационного процесса; 6) объем доработки статьи в ходе публикационного процесса.

Период 2018–2021 гг. был выбран, с одной стороны, как достаточно продолжительный, чтобы учесть в ответах потенциально длительные сроки публикаций в зарубежных журналах, о чем писали зарубежные исследователи (Hadavand et al., 2021; Lusher et al., 2021), и, с другой стороны, как достаточно короткий, чтобы респонденты смогли оценить изменение сроков и требований на основе своего прошлого опыта. Также следует отметить, что только 53% ответивших респондентов дали ответы на вопросы по публикациям в зарубежных журналах, что характеризует неполную вовлеченность респондентов в публикационный процесс в указанных периодических изданиях.

Все журналы были разбиты на пять категорий:

- первая — зарубежные журналы, индексируемые в системах WoS, Scopus;
- вторая — зарубежные журналы, не индексируемые в системах WoS, Scopus;
- третья — российские журналы, индексируемые в системе WoS, Scopus, или RSCI;
- четвертая — российские журналы из списка ВАК (без учета журналов, входящих в третью категорию);
- пятая — российские журналы, не входящие в список ВАК и другие списки.

В табл. 1–6 представлены ответы респондентов на вопросы анкетирования, сгруппированные по указанным выше шести блокам. При сравнении ответов на вопросы, касающихся российских и зарубежных научных публикаций, читателю следует иметь в виду существенную разницу в количестве отвечавших на указанные вопросы респондентов.

Таблица 1

Время, проходящее с момента подачи статьи в научный журнал, до момента выхода номера (в % от числа ответивших)

Категория журналов	до 3 мес.	3–6 мес.	6–9 мес.	9–12 мес.	1–1,5 года	1,5–2 года	более 2 лет	затрудняюсь ответить, не публиковал статьи в указанных журналах
Первая	1,9	7,4	18,5	20,4	24,0	7,4	1,9	18,5
Вторая	10,0	24,0	14,0	4,0	–	–	–	48,0
Третья	3,2	38,3	25,5	12,8	5,3	–	–	14,9
Четвертая	26,4	39,1	11,5	6,9	2,3	–	–	13,8
Пятая	34,1	14,9	2,1	–	–	–	–	48,9

Источник: результаты авторского исследования.

Ответы респондентов на вопросы о сроках публикаций для зарубежных и российских научных журналов по экономике (табл. 1) подтверждают выводы, сделанные в (Nadavand et al., 2021; Lusher et al., 2021), о высокой длительности сроков публикационного процесса в зарубежных изданиях.

При этом респонденты почти в равной степени указали на три интервала для зарубежных журналов, индексируемых в WoS, Scopus: 9–12 мес., 1–1,5 года и 1,5–2 года. Однако даже при наличии разброса в оценке сроков публикаций сроки публикаций в зарубежных журналах, индексируемых в WoS, Scopus, оказываются в среднем существенно выше, чем в зарубежных журналах, не индексируемых в указанных системах, а также в целом выше, чем для российских журналов, индексируемых в WoS, Scopus или RSCI (здесь почти 40% респондентов указали срок в 3–6 мес., еще четверть опрошенных — срок в 6–9 мес.).

Закономерной оказалась и более высокая оценка сроков публикации в российских журналах, индексируемых в системах WoS, Scopus или RSCI, по сравнению с прочими российскими журналами из списка ВАК, по которым свыше четверти респондентов указали срок до 3 мес.

Следует также обратить внимание, что значительная часть респондентов затруднились указать точные сроки публикаций в зарубежных журналах (особенно для журналов, не индексируемых в WoS, Scopus) и в российских журналах, не входящих в какие-либо списки, что связано во многом с тем обстоятельством, что в этих журналах респонденты не публиковались.

Таблица 2

Как изменилось время, проходящее с момента подачи статьи в научный журнал, до момента выхода номера, в период 2018–2021 гг. по сравнению с предыдущим четырехлетним периодом (в % от числа ответивших)

Категория журналов	увеличилось	осталось неизменным	сократилось	затрудняюсь ответить
Первая	17,1	22,6	9,4	50,9
Вторая	7,7	25,0	3,8	63,5
Третья	39,7	22,6	2,2	35,5
Четвертая	26,8	32,0	5,1	36,1
Пятая	7,7	30,0	6,7	55,6

Источник: результаты авторского исследования.

Вопросы об изменении времени публикационного процесса в 2018–2021 гг. по сравнению с предыдущим четырехлетним периодом (табл. 2) оказались достаточно сложными для ответов респондентов.

Значительная часть респондентов затруднились ответить на эти вопросы, что может свидетельствовать также о недостаточной вовлеченности участников опроса в публикационный процесс, особенно в зарубежных периодических изданиях. Очевидно, что трудно ожидать точной оценки изменения сроков публикации от респондента, у которого в период 2018–2021 гг. в зарубежном журнале вышла лишь одна статья и еще одна статья — в предыдущее четырехлетие. Представляется, что сравнительно достоверно это способны оценить авторы, у которых публикационный процесс (особенно в зарубежных изданиях) происходит непрерывно, позволяя им улавливать изменения сроков публикаций и другие сопутствующие тенденции.

В этой связи закономерным выглядит меньший процент затруднившихся ответить на вопросы об изменениях сроков публикаций в российских журналах (особенно входящих в WoS, Scopus, RSCI или список ВАК), что свидетельствует о большей вовлеченности респондентов в публикационные процессы в данных журналах. Почти 40% респондентов указали на увеличение сроков публикации в российских журналах, индексируемых в WoS, Scopus, RSCI, в то время как для прочих российских журна-

лов из списка ВАК увеличение сроков публикации отметили только 27% респондентов, а почти треть ответивших посчитали, что сроки публикации в данных журналах не изменились. Таким образом, по российским журналам «высшей лиги» (входящим в WoS, Scopus, RSCI) ответы респондентов подтвердили гипотезу об увеличении сроков публикаций в настоящее время. По зарубежным журналам четкого подтверждения указанной гипотезы на основе опроса получить не удалось.

Таблица 3

Как изменились требования к подаваемым статьям в период 2018–2021 гг. по сравнению с предыдущим четырехлетним периодом (в % от числа ответивших)

Категория журналов	увеличились	остались неизменными	сократились	затрудняюсь ответить
Первая	19,2	28,8	1,9	50,0
Вторая	7,7	30,8	-	61,5
Третья	50,0	19,1	2,1	28,7
Четвертая	34,4	32,3	3,1	30,2
Пятая	13,2	31,9	7,7	47,3

Источник: результаты авторского исследования.

Также у большинства респондентов возникли трудности с оценкой изменений требований к подаваемым статьям в период 2018–2021 гг. по сравнению с предыдущим четырехлетним периодом для зарубежных журналов (табл. 3).

Наибольшая определенность в ответах на данный вопрос наблюдается по российским журналам, индексируемым в системах WOS, Scopus, RSCI: половина ответивших указали на увеличение требований к подаваемым статьям в указанные журналы. Для прочих российских журналов из списка ВАК ответ менее очевиден — треть респондентов отметили повышение требований, а еще треть — сохранение неизменных требований. Данная неопределенность в ответах связана в том числе с неоднородностью российских журналов списка ВАК (не включенных в «высшую лигу» — WoS, Scopus, RSCI), поэтому вполне очевидно, что по ряду журналов требования могли повыситься, а по другим — не меняться.

Также отметим, что ответы на вопросы блока 3 в целом коррелируют с ответами на вопросы блока 2: если требования к публикациям повышаются, то, как правило, увеличивается и время публикационного процесса. Однако, исходя из представленных ответов в табл. 2 и 3, повышение требований к публикациям для респондентов оказывается заметнее, чем увеличение сроков публикаций.

**Как часто отклоняли статьи зарубежные научные журналы
по сравнению с российскими научными журналами
(в % от числа ответивших)**

Категория журналов	чаще, чем российские	так же часто, как российские	реже, чем российские	мои статьи не отклонялись	затрудняюсь ответить
Первая	21,8	5,5	10,9	38,2	23,6
Вторая	5,7	1,9	7,5	45,3	39,6

Источник: результаты авторского исследования.

При анализе ответов респондентов о частоте отклонений подаваемых статей в зарубежные журналы по сравнению с российскими наряду с предсказуемо более высоким процентом ответов по первому варианту (статьи отклонялись чаще, чем в российских журналах) заслуживает внимания высокий процент ответов по четвертому варианту («мои статьи не отклонялись»).

Учитывая низкую интенсивность публикационного процесса респондентов в зарубежных журналах, выявленную по итогам анализа табл. 1–3, а также в силу того обстоятельства, что на вопросы о публикациях в зарубежных журналах ответила половина от ответивших на вопросы о публикациях в российских журналах, данный вариант ответа может объясняться действием следующих факторов: наличие прямых личных контактов у респондента с редакциями соответствующих журналов, предполагающих возможность подачи статьи в журнал по предварительной договоренности, а также наличие публикаций в зарубежных изданиях с мягкой редакционной политикой (это может касаться прежде всего группы журналов, не входящих в WoS, Scopus). Вместе с тем для получения более точной информации требуется проведение дополнительного исследования данного вопроса.

Ответы на вопросы о частоте приема статей в журналы без доработки (табл. 5) также подтверждают в целом более высокую сложность публикационного процесса в зарубежных журналах по сравнению с российскими.

По мере движения от первой к пятой категории журналов процент ответивших по первому варианту (статьи принимались всегда без доработки) устойчиво растет, а процент ответивших по четвертому варианту (никогда, каждый раз требовалась доработка) устойчиво снижается (незначительные колебания имеют место при переходе от второй категории к третьей). Исходя из ответов респондентов, в журналах первой категории «доработка

всегда» происходит в 1,7 раза чаще, чем в журналах третьей категории. Последние же, в свою очередь, требуют «доработку всегда» в 2,5 раза чаще, чем прочие российские журналы из списка ВАК.

Таблица 5

**Частота приема статей к публикации без доработки
(в % от числа ответивших)**

Категория журналов	всегда	более половины статей	менее половины статей	никогда, каждый раз требовалась доработка	мои статьи в такие журналы не принимались
Первая	6,0	8,0	12,0	64,0	10,0
Вторая	9,1	9,1	15,9	31,8	34,1
Третья	17,6	19,7	15,4	37,4	9,9
Четвертая	33,3	35,5	9,6	15,1	6,5
Пятая	36,4	25,9	4,7	7,1	25,9

Источник: результаты авторского исследования.

Отдельного анализа заслуживают ответы по последнему варианту («мои статьи в такие журналы не принимались»), который можно интерпретировать и как отказ в приеме статей, поданных в соответствующие журналы, и как отсутствие со стороны респондента какой-либо публикационной активности в данных журналах (ничего не подавалось, потому ничего и не принималось). Отметим, что наиболее высокие проценты ответов по данному варианту соответствуют второй и пятой категориям журналов. Очевидно, что вряд ли следует ожидать сплошных отказов в приеме статей от российских журналов, не входящих в список ВАК и другие списки, в связи с чем интерпретация данного варианта ответа скорее означает, что статьи в данные журналы не подавались вовсе (тем более такая интерпретация прямо коррелирует с высокой долей последнего варианта ответа в табл. 1 — «не публиковал статьи в указанных журналах»).

Ответы респондентов о необходимом объеме доработки подаваемых статей в журналы (табл. 6) также подтверждают в целом более высокую сложность публикационного процесса в зарубежных журналах по сравнению с российскими, поскольку зарубежные журналы первой категории в 1,8 раза чаще требуют от авторов провести существенную доработку отдельных частей статьи, нежели российские журналы третьей категории.

Объем доработки статьи, который необходимо было осуществить для успешной публикации в журнале (в % от числа ответивших)

Категория журналов	незначительная доработка	существенная доработка отдельных частей	существенная переработка статьи целиком	доработка не требовалась
Первая	34,0	55,4	2,1	8,5
Вторая	52,8	19,4	-	27,8
Третья	51,2	32,5	2,3	14,0
Четвертая	70,0	5,6	1,1	23,3
Пятая	55,9	-	1,5	42,6

Источник: результаты авторского исследования.

При этом наблюдается крайне низкое количество ответов по третьему варианту («существенная переработка статьи целиком») — как для зарубежных журналов, так и для российских. Применительно к зарубежным журналам такой ответ российских респондентов отличается от оценок, высказанных зарубежными исследователями (когда рецензенты в значительной степени становятся соавторами либо требуют существенной переработки исходного материала). Учитывая гипотезу о слабой интенсивности публикационного процесса респондентов в зарубежных журналах и высокой роли неформальных связей с редакциями указанных журналов, можно предположить, что авторы заранее стремятся учесть специфику зарубежного журнала и предоставить такой материал, который не потребует переработки, избегая «слепого» направления своих материалов в зарубежные издания и дальнейших длительных ожиданий оценки со стороны редакции.

Охарактеризуем также специфику публикаций респондентов по методологическим направлениям (табл. 7).

Существенное отличие публикаций в зарубежных журналах от публикаций в отечественных изданиях по методологическим направлениям наблюдается только по трем позициям.

Исходя из ответов респондентов, в зарубежных изданиях:

- во-первых, почти в 2 раза выше представительство статей по чистой теории с математическим моделированием;
- во-вторых, на треть выше представительство статей — эмпирических исследований на основе собственноручно полученных данных и результатов экспериментов;
- в-третьих, почти вдвое ниже представительство статей — обзоров и систематизаций работ других авторов.

Распределение публикаций по методологическим направлениям исследований (в % от общего числа ответов)¹

Методологическое направление	Публикации в зарубежных журналах	Публикации в российских журналах
Чистая теория с математическим моделированием	11,9	6,5
Чистая теория без математического моделирования	15,5	14,7
Теория с эмпирической (в том числе эконометрической) проверкой полученных результатов	10,7	13,0
Эмпирическое исследование на основе готовых данных, включая авторские расчеты	22,6	22,3
Эмпирическое исследование на основе собственноручно полученных данных, результатов экспериментов	20,2	14,7
Обзор и систематизация работ других исследователей	11,9	21,7
Другое	11,9	7,1

Источник: результаты авторского исследования.

Данные отличия, по нашему мнению, отражают специфику зарубежных журналов, что также согласуется с выводами (Hadavand et al., 2021) об относительно более легком прохождении теоретических статей в ходе публикации. Высокая доля статей — эмпирических исследований на основе собственных данных и результатов экспериментов — в зарубежных журналах относительно российских также соответствует тенденция зарубежных публикаций. Как было отмечено в (Nameremesh, 2012), доля статей указанного типа в ведущих зарубежных журналах устойчиво повышалась, увеличившись с 8,7% в 1963 г. до 42,2% в 2011 г.

Выводы и предложения

Основные итоги проведенного исследования могут быть сформулированы следующим образом.

Во-первых, только половина из всех ответивших респондентов участвовали так или иначе в публикационном процессе в зарубежных журналах, что свидетельствует о сохраняющемся разрыве между публикациями в российских и зарубежных изданиях для российских исследователей.

Во-вторых, даже те респонденты, которые участвовали в публикационном процессе в зарубежных журналах, затруднились в ряде случаев

¹ При ответе на данный вопрос респонденты могли выбирать несколько вариантов, поэтому сумма ответов выше, чем число ответивших респондентов.

предоставить четкие ответы на вопросы об изменениях условий публикаций (как по срокам, так и по требованиям). Это обстоятельство можно объяснить недостаточной погруженностью респондентов в публикационный процесс, в том числе их участием в качестве соавторов (очевидно, что транзакционные издержки последних ниже, чем у «ведущего» автора, активно вовлеченного в процесс продвижения публикации); публикацией в зарубежных журналах невысокого качества (входящих во вторую категорию журналов по нашей классификации).

Кроме того, нельзя исключать и наличие прямых профессиональных либо личных связей между авторами и редакциями журналов, в которых они публиковались, что снизило вероятность отклонения значительной части статей при подаче в указанные журналы. Таким образом, для данных респондентов оказалось затруднительным оценить достоверно сравнительную «отклоняемость» статей при подаче в зарубежные и российские журналы. И указанные аспекты требуют более углубленного качественного исследования.

В-третьих, в целом была подтверждена гипотеза о более высоком уровне требований к публикациям и более длительных сроках таких публикаций в ведущих журналах. По мере продвижения от первой к третьей и далее к четвертой и пятой категориям журнала необходимый объем доработки материала и сроки публикации снижаются. Из общей закономерности журналов несколько выбивается их вторая категория, поскольку «зарубежные журналы, не индексируемые в системах WoS, Scopus» также неоднородны, как по требованиям, так и по своему уровню. В свою очередь, для российских журналов, особенно входящих в третью категорию, также отмечается увеличение времени прохождения публикаций и повышение требований к ним.

Проведенное исследование среди российских экономистов — сотрудников экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова в целом подтверждает выводы ряда зарубежных исследователей о растущей сложности публикационного процесса и увеличении сроков публикаций в экономических журналах. И данная тенденция сегодня не может не вызывать закономерных опасений.

На наш взгляд, в условиях усиления глобальной турбулентности и нестабильности мирового экономического развития задержки в публикации научных исследований по экономике становятся существенным тормозом прогресса в экономической науке. За время, проходящее с момента подачи рукописи в редакцию до момента выхода номера в свет, актуальность публикации может сойти на нет, выводы, сделанные автором, — радикально устареть, а предложения — быть опровергнуты дальнейшим ходом экономического развития. Для чего же автору ждать год и более, когда современные технологии позволяют осуществлять публикацию практически мгновенно? Читатели же журналов часто оказываются дезориентированными, поскольку выводы статей, подготовленных год и более назад,

могут расходиться с практической реальностью, наблюдаемой в момент выхода журнала в свет.

Сегодня в научной среде активно обсуждаются меры, направленные на сокращение времени выхода публикаций. Среди них — возможность направления материалов в издательства в соответствии с редакционной политикой без «изменений», означающую следующее: если автор направляет рукопись «без изменений», то она либо принимается, либо отклоняется, без запроса на доработку (Hadavand et al., 2021). Таким образом, автор получает достаточно быстрый сигнал о дальнейшей судьбе своей рукописи и принимает решение — направить ее в другой журнал либо ожидать публикации.

Сегодня многие редакторы крупных издательств согласны с мнением, что подготовка научной статьи по требованиям журналов часто требует от авторов больших временных и других затрат, и в случае отказа от приема статьи до или после рецензирования это может быть напрасно потраченное время, которое ученый мог бы использовать на дальнейшие исследования. Поэтому представляется целесообразным освобождение авторов от необходимости соблюдения до завершения процесса рецензирования формальных требований журналов к рукописям (оформления иллюстраций, графического материала, библиографии и пр.). Если статья положительно оценена рецензентами и принимается к публикации, то автор доводит текст рукописи согласно требованиям данного журнала. Если же статья отвергается — автор не несет невосполнимых транзакционных издержек на приведение текста к стандартам конкретного журнала. В указанном контексте интересна практика одного из журналов издательства Elsevier, предложившего программу «Your Paper, Your Way», освобождающую авторов от соблюдения формальных требований до завершения процесса рецензирования. К указанной программе уже присоединились многие журналы (Методические..., 2017).

Также представляется целесообразным установление и, главное, четкое соблюдение как разумных временных рамок рецензирования издательствами, так и временных рамок доработки статей авторами.

Сегодня рецензирование, согласно российской научной традиции, осуществляется, как правило, на «общественных началах», порождая дополнительную нагрузку на научных работников. К этому процессу целесообразно применить принцип разделения труда и специализации, когда оценке качества поступающих статей будут посвящать все свое рабочее время профессиональные рецензенты, получая при этом достойное вознаграждение.

Вышеприведенные соображения могут способствовать определенному упорядочиванию публикационного процесса, снижению транзакционных издержек авторов, сокращению сроков публикаций. Однако данные предложения не выходят за рамки сохранения сложившейся модели научных публикаций, в которой научный журнал является главной институцио-

нализированной единицей, определяющей возможность автора донести до читателя результаты своих исследований.

Г. Б. Клейнер справедливо указывает на многогранность миссии экономического журнала.

По его мнению, компонентами этой миссии являются:

- «— организация экспертизы научных результатов, превращение информации в знания;
- фиксация результатов развития экономической науки, хранение в объективной и мобильной форме результатов теоретических и эмпирических исследований;
- обеспечение связности и непрерывности научного поиска в географическом, тематическом и социальном пространстве-времени;
- формирование и коррекция экономического мировоззрения руководства страны, непосредственных участников экономической деятельности и населения в целом;
- отделение экономического мировоззрения (видения) экономического пространства-времени от экономической идеологии (оценки предпочтительности тех или иных вариантов экономического развития)» (Клейнер, 2019).

Вместе с тем отметим, что научные журналы возникли на заре индустриальной эпохи и долгое время являлись адекватными ей средствами распространения профессиональной научной информации. Однако в современном быстро меняющемся мире скорость распространения научной информации посредством традиционной «журнальной модели» перестает соответствовать скорости изменений самой экономической реальности. Эту проблему мог бы успешно решить переход от стандарта журнала к стандарту цифровой платформы (при этом у цифровых платформ также объективно возникнут свои проблемы, которые потребуются своевременно решать). В частности, многие журналы уже осознали необходимость иметь цифровую версию, поскольку она пользуется большим спросом по сравнению с традиционной бумажной версией. Как отмечается в (Бессонов, 2019), «целевые аудитории бумажной и электронной версии журнала пересекаются не слишком сильно. Бумажная версия в значительной мере выполняет презентационную функцию, распространяется по целевой рассылке и поступает в библиотеки, органы власти, руководителям разного уровня и т.п. Те же, кто действительно читают журнал (журнал Новой экономической ассоциации. — *Прим. авторов*), предпочитают его электронную версию... и не имеют бумажной версии, чтобы не нести издержек владения ею» (Бессонов, 2019).

Но и наличие цифровой версии журнала не снимает вопроса о длительных сроках публикации и устаревании опубликованной информации. По нашему мнению, давно назрел переход к новой институционально-технологической системе обмена научной информацией, адекватной вы-

зовам цифровой эпохи и сравнимой по скорости быстрогодействия с изменениями, происходящими в реальной экономике.

Такой площадкой могла бы стать открытая платформа, основанная на определенных принципах (среди них — прозрачность публикационного процесса, открытость для авторов — представителей любых школ экономической мысли, защита от «накруток» при определении рейтинга публикаций и самих авторов — количества цитирований, просмотров, скачиваний и т.п.) и при соблюдении ряда условий, главное из которых — обеспечение достаточно высокого уровня качества публикаций и отсева так называемых «мусорных» статей. Примеры таких платформ уже есть: «репозитории научных работ, в частности, Social Science Research Network (SSRN), позволяющие авторам загружать материалы своих исследований, включая предварительные варианты, на сайт SSRN. Большая часть информации с указанного сайта находится в свободном доступе. И хотя оценка отдельных публикаций обычно основывается на числе цитирующих их работ, важным показателем может выступать и количество их просмотров или скачиваний. Так, ранжирование авторов и статей по числу скачиваний на сайте SSRN позволяет судить о том, какие из них в наибольшей мере влияют на научные поиски по соответствующим направлениям научной мысли. Другим примером электронной площадки для взаимодействия исследователей выступает бесплатная социальная сеть Research Gate, число участников которой превысило 15 млн» (Дементьев, 2019).

Заключение

Развитие цифровой экономики и проникновение цифровых технологий во все сферы жизнедеятельности общества не могут не затронуть сложившуюся модель научных публикаций. Разумеется, «традиционный» журнальный формат сохранится еще длительное время, однако параллельно с ним возможно гармоничное развитие формата «цифровой платформы» (контролируемой государством как макросубъектом, заинтересованном в развитии науки, в том числе для решения конкретных практических задач развития страны). Такой формат в перспективе способен сформировать новую модель научной публикации, минимизирующую транзакционные издержки авторов, устраняющую проблему устаревания и запаздывания публикуемых материалов, сокращающую роль редакции как посредника между авторами и их читателями, посредника, который, как показали зарубежные исследования, не является нейтральным при определении направлений экономических исследований.

Список литературы

Балацкий, Е. В., & Екимова, Н. А. (2015). Опыт составления рейтинга российских экономических журналов. *Вопросы экономики*, 8, 99–115. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-8-99-115>

Бессонов, В. А. (2019). Проблемы становления университетского экономического журнала в переходную эпоху. *Журнал Новой экономической ассоциации*, 4(44), 224–230. <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2019-44-4-10>

Деменьтев, В. Е. (2019). Экономические журналы: специализация против наукометрии. *Журнал Новой экономической ассоциации*, 4(44), 238–244. <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2019-44-4-12>

Капелюшников, Р. И. (2018). О современном состоянии экономической науки: полусоциологические наблюдения. *Вопросы экономики*, 5, 110–128. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-5-110-128>

Клейнер, Г. Б. (2019). Экономика, экономическая наука, экономические журналы. *Журнал Новой экономической ассоциации*, 4(44), 217–224. <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2019-44-4-9>

Методические рекомендации по подготовке и оформлению научных статей в журналах, индексируемых в международных наукометрических базах данных. (2017). Министерство образования и науки РФ. Ассоциация научных редакторов и издателей. 144 с.

Минакир П. А. (2019). Экономические журналы в интерьере конкурентного рынка. *Журнал Новой экономической ассоциации*, 4(44), 210–216. <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2019-44-4-8>

Муравьев А. А. (2013). О научной значимости российских журналов по экономике и смежным дисциплинам. *Вопросы экономики*, 4, 130–151. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2013-4-130-151>

Полтерович, В. М., Заостровцев, А. П., Гурвич, Е. Т., Волчкова, Н. А., Григорьев, Л. М., & Яковлев, А. А. (2018). Стимулы для академических и прикладных исследований и формирование экономического сообщества (Материалы круглого стола в рамках XIX Апрельской международной научной конференции НИУ ВШЭ). *Вопросы экономики*, 10, 136–155. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-10-136-155>

Теньяков, И. М. (2014). Современные экономические публикации: американский опыт и российская специфика. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 1, 57–73.

Теньяков, И. М. (2019). Наукометрия как сдерживающий фактор экономических исследований: опыт США. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 3, 61–77. <https://doi.org/10.38050/01300105201934>

Шаститко, А. Е., & Зюбина А. Л. (2019). Управление экономическими исследованиями в российских вузах: наукометрия и международные рейтинги. *Мир новой экономики*, 13(3), 112–126. <https://doi.org/10.26794/2220-6469-2019-13-3-112-126>

Шумилов, А. В., & Балацкий, Е. В. (2016). Академические рейтинги RePec: вопросы построения и роль российских участников. *Журнал Новой экономической ассоциации*, 4(32), 111–138.

Card, D., & Della Vigna S. (2013). *Nine Facts About Top Journals In Economics*. NBER Working paper 18665, 2013, Cambridge.

Gibson, J., Anderson, D., & Tressler, J. (2017). Citations or Journal Quality: Which is Rewarded More in the Academic Labor Market? *Economic Inquiry*, 4(55), 1945–1965.

Hamermesh, D. (2012). *Six Decades of Top Economics Publishing: Who and How?* NBER Working Paper 18635, Cambridge.

Hadavand, A., Hamermesh, D., & Wilson, W. (2021). *Publishing economics: how slow? why slow? is slow productive? fixing slow?* NBER Working Paper 29147. Retrieved September 5, 2021, from <http://www.nber.org/papers/w29147>.

Heckman, J., & Moktan, S. (June 2020). Publishing and Promotion in Economics: The Tyranny of the «Top Five». *Journal of Economic Literature*, (58), 419–70.

- Lusher, L., Yang, W., & Carrell, S. (2021). *Congestion on the Information Superhighway: Does Economics Have a Working Papers Problem?* NBER Working Paper 29153.
- McAfee, R., (2010) Edifying Editing. *American Economist*, 55 (Spring 2010), 1–8.

References

- Balatsky, E. V., & Ekimova N. A. (2015). The experience of ranking russian economic journals. *Voprosy Ekonomiki*, 8, 99–115. (In Russ.) <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-8-99-115>
- Bessonov, V. A. (2019). Problems of formation of the University Economic Journal in the transitional era. *The Journal of the New Economic Association*, 4(44), 224–230. (In Russ.) <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2019-44-4-10>
- Demen'tev, V. E. (2019). Economic Journals: Specialization versus Scientometrics. *The Journal of the New Economic Association*, 4(44), 238–244. (In Russ.)
- Kapeliushnikov, R. I. (2018) On current state of economics: Subjective semi-sociological observations. *Voprosy Ekonomiki*, 5, 110–128. (In Russ.) <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-5-110-128>
- Klejner, G. B. (2019). Economics, economic science, economic journals. *The Journal of the New Economic Association*, 4(44), 217–224. <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2019-44-4-9>
- Methodological recommendations for the preparation and design of scientific articles in journals indexed in international scientometric databases.* (2017). Ministry of Education and Science of the Russian Federation. Association of Scientific Editors and Publishers. (In Russ.)
- Minakir, P. A. (2019). Economic journals in the interior of a competitive market. *The Journal of the New Economic Association*, 4(44), 210–216. (In Russ.) <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2019-44-4-8>
- Muravyev, A. A. (2013) On Scientific Value of russian Journals in Economics and related fields. *Voprosy Ekonomiki*, 4, 130–151. (In Russ.) <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2013-4-130-151>
- Polterovich, V. M., Zaostrovstev, A. P., Gurvich, E. T., Volchkova, N. A., Grigoryev, L. M., & Yakovlev, A. A. (2018). Incentives for academic and applied research and the reproduction of the economic community (Proceedings of the roundtable discussion at the XIX April international academic conference on economic and social development). *Voprosy Ekonomiki*, 10, 136–155. (In Russ.) <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-10-136-155>
- Tenyakov, I. M. (2014). Modern Economic publications: American Experience and Russian Specifics. *Moscow University Economics Bulletin*, 1, 57–73.
- Tenyakov, I. M. (2019). Scientometrics as a Deterrent to Economic Research: the US Experience. *Moscow University Economics Bulletin*, 3, 61–77. <https://doi.org/10.38050/01300105201934>
- Shastitko, A. E., & Zyubina, A. L. (2019). Management of economic research in the Russian universities: Scientometrics and international rankings. *Mir novoj ekonomiki = World of the new economy*, 13(3), 112–126. (In Russ.) <https://doi.org/10.26794/2220-6469-2019-13-3-112-126>
- Shumilov, A. V., & Balackij, E. V. (2016). RePEc academic ratings: issues of construction and the role of Russian participants. *The Journal of the New Economic Association*, 4(32), 111–138.

Требования к статьям, принимаемым к публикации в журнале «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика»

Материал, предлагаемый для публикации, должен являться оригинальным, не опубликованным ранее в других научных изданиях, соответствовать профилю и научному уровню журнала. Решение о тематическом несоответствии может быть принято редколлекцией 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 све-

дений 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