

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 21 УПРАВЛЕНИЕ
(ГОСУДАРСТВО И ОБЩЕСТВО)

№ 3 • 2022 • ИЮЛЬ — СЕНТЯБРЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в три месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Теория и методология управления

- Леонтьева Л.С., Смирнова В.В.* Клиентоцентричность как фактор формирования качества репутационных ресурсов системы публичного управления (отечественный и зарубежный опыт) 3
- Малькова И.В.* Франчайзинговая модель бизнеса: сущность, тенденции развития, проблемы и перспективы в российской экономике 21

Отраслевое управление

- Арбатский М.С.* Особенности формирования инфраструктуры инновационного развития отрасли в здравоохранении 45
- Ильина А.А.* Национальная система оценки результативности научных исследований и разработок: новая повестка импортозамещения 63
- Сенотрусова С.В., Цзя Б.С.* История и современное состояние китайско-российской торговли лесом и лесопродукцией 80
- Сухарева М.А., Ленков И.Н., Пууюй Чж.* Углеродная нейтральность: перспективы развития и влияние на мировую экономику 101

CONTENTS

Theory and methodology of management

- Leontieva L.S., Smirnova V.V.* Citizen-centricity as a formation factor of the reputational resources quality in public administration system (domestic and foreign experience) 3
- Malkova I.V.* Franchising business model: essence, development trends, problems and prospects in the Russian economy 21

Sectoral management

- Arbatskiy M.S.* Features of the formation of infrastructure for innovative development of the industry in healthcare. 45
- Ilyina A.A.* National system for evaluating the effectiveness of scientific research and development: a new agenda for import substitution. 63
- Senotrusova S.V., Jia B.S.* History and current state of the Chinese-Russian trade in timber and forest products. 80
- Sukhareva M.A., Lenkov I.N., Puyu Zh.* Carbon neutrality: prospects for development and impact on the global economy 101

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Л.С. Леонтьева, В.В. Смирнова*

КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТЬ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА РЕПУТАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ СИСТЕМЫ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ (ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)

В условиях кризиса и увеличения уровня конкуренции за ресурсы на первый план выходят факторы, увеличивающие конкурентоспособность регионов, среди которых особую значимость приобретают нематериальные ресурсы регионального развития. Начиная с 2021 г. в Российской Федерации законодательно были созданы предпосылки для внедрения принципов клиентоцентричности в государственном управлении. Заимствованный из бизнес-среды клиентоцентричный подход является одним из методов мультипликации репутационных ресурсов, что обуславливает необходимость изучения возможностей его внедрения в Российской Федерации. Теоретико-методологической основой работы послужили научные исследования российских и зарубежных авторов, посвященные вопросам формирования и оценки репутационных ресурсов субъектов Российской Федерации, а также собственные исследования и методологические разработки авторов, включая изучение зарубежного опыта внедрения клиентоцентричного подхода в государственном управлении. В качестве основных факторов, формирующих репутационные ресурсы публичного управления, авторами рассматриваются: клиентоцентричность, публичное позиционирование и социально-экономические условия. С учетом изученного зарубежного опыта и лучших практик его применения были выделены основные направления внедрения клиентоцентричного подхода в государственном управлении: профилирование клиента, ведение реестра жизненных ситуаций, проектирование и реинжиниринг услуг; мотивация

* *Леонтьева Лидия Сергеевна* — доктор экономических наук, профессор кафедры регионального и муниципального управления, ФГУ МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ; *e-mail*: leontieva@spa.msu.ru. SPIN-код РИНЦ: 6508-6503, ORCID ID: 0000-0001-8504-0148.

Смирнова Василина Владимировна — аспирант, ФГУ МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ; *e-mail*: vasilina.smirnova95@gmail.com. SPIN-код РИНЦ: 4515-4208, ORCID ID: 0000-0002-8024-7972.

госслужащих и их ключевые показатели эффективности деятельности; требования к качеству предоставления услуг. По выделенным направлениям анализируется внедрение клиентоцентричного подхода в государственном управлении в Российской Федерации, а также обозначаются ключевые проблемы в данной сфере, связанные с процессом оказания государственных услуг и наличием препятствий для эффективного взаимодействия между государством, гражданами и бизнесом.

Ключевые слова: клиентоцентричность, клиентоориентированность, репутационный ресурс региона, репутационная экономика, государственные услуги, мотивация государственных служащих, профилирование клиента.

In crisis and increasing resource competition conditions, factors that increase the competitiveness of regions come to the fore. Since the end of 2021, the Russian Federation has been started implementing the principles of citizen-centricity in public administration. The citizen-centricity approach borrowed from the business environment (as a client-centricity). This approach can be used as a method to multiply the reputation. The theoretical and methodological basis of the work was the scientific research of Russian and foreign authors as well as the authors' own research and methodological developments, including the study of foreign experience in implementing a citizen-centricity approach in public administration. Citizen-centricity, public positioning and socio-economic conditions are named as the main factors shaping the reputation by authors. Taking into account the studied foreign experience and the best practices of its application, authors have defined the main directions of implementing the approach in public administration: client profiling, maintaining a register of life situations, designing and reengineering services; motivation of civil servants and their key performance indicators; service quality requirements. The implementation of the approach in public administration in the Russian Federation is analyzed in the selected directions. The key problems related to the process of providing public services and the presence of obstacles to effective interaction between the state, citizens and business are identified.

Key words: customer-centricity, customer focus, reputation resource of the region, reputation economy, public services, motivation of civil servants, customer profile.

В условиях кризиса и увеличения уровня конкуренции за ресурсы на первый план выходят факторы, увеличивающие конкурентоспособность регионов. Особую значимость в данном контексте приобретают нематериальные ресурсы (человеческие, интеллектуальные, социальные, репутационные и др.).

В 2021 г. распоряжением Правительства Российской Федерации от 6 октября 2021 г. № 2816-р был утвержден перечень инициатив социально-экономического развития, которым в качестве одной из инициатив был утвержден федеральный проект «Клиентоцентричность», ознаменовавший качественно новый этап взаимодействия государства с гражданами и представителями бизнеса. Начиная с 2022 г. Правительством Российской Федерации будет проводиться эксперимент по апробации инструментов, обеспечивающих внедрение принципов клиентоцентричности в государственном управлении (далее — пилотный проект)¹.

Участниками пилотного проекта стали Минэкономразвития России, Минфин России, Минцифры России и Минтруд России, ФНС России, Росимущество, органы исполнительной власти Московской, Тульской, Липецкой областей².

Клиентоцентричный подход был заимствован из бизнес-среды, представляет модель оказания услуг, ориентированных на каждого конкретного «клиента» (гражданина), путем постоянного улучшения взаимодействия с ним³. При этом наблюдается перенос фокуса с продукта или услуги на самого клиента с целью получения от него оценки и эффективных результатов деятельности организации⁴. Данный подход, безусловно, является одним из методов мультипликации репутационных ресурсов, что обуславливает необходимость изучения возможностей его внедрения в Российской Федерации.

Методология и методика исследования

Теоретико-методологической основой работы послужили научные исследования российских и зарубежных авторов, посвященные вопросам формирования и оценки репутационных ресурсов, а

¹ Распоряжение Правительства РФ от 27 декабря 2021 г. № 3878-р «О проведении эксперимента по апробации инструментов, обеспечивающих внедрение принципов клиентоцентричности в государственном управлении».

² Там же.

³ Клиентоцентричный подход в государственном управлении: Навигатор цифровой трансформации / под ред. О.В. Линник, А.В. Ожаровского, М.С. Шклярук. М.: РАНХиГС при Президенте РФ, 2020. С. 16.

⁴ Ойнер О.К., Пантелеева Е.К. Признаки клиентоориентированного подхода к управлению FMCG-компанией на российском рынке // Управленец. 2019. Т. 10. № 2. С. 12.

также собственные исследования и методологические разработки авторов⁵.

Теоретическую основу исследования составили труды И.С. Важениной, С.А. Большакова, А.С. Груничева, Л.А. Ельшина и других авторов. Современные подходы к определению роли различных факторов формирования репутационных ресурсов характеризуются достаточно невысоким уровнем методологической и теоретической разработки. Клиентоцентричность в качестве самостоятельного фактора формирования репутационных ресурсов характеризуется еще более низким уровнем теоретической разработки.

Термин «репутационный ресурс» понимается отечественными исследователями с разных позиций. Например, А.С. Груничев трактует его значение в качестве «прикладного раздела репутационной экономики, изучающего основы рационального использования потенциала и возможностей территории через призму рациональной оценки ее репутационного капитала в глобальном информационном пространстве»⁶. В свою очередь, Л.А. Ельшин определяет его как «цифровую кальку» реального сектора экономики во всевозможных цифровых каналах трансляции информации..., который генерирует прирост трудовых, финансовых и иных ресурсов... за счет наращивания нематериальной базы... в информационной среде»⁷. С.А. Большаков определяет управление репутационным капиталом территории в качестве совокупности скоординированных действий, формирующих отношение к стране или региону, рациональное использование которого может улучшить экономическое, политическое, культурное благосостояние жителей⁸. По мнению И.С. Важениной, репутационный ресурс представляет собой «комплекс

⁵ Леонтьева Л.С., Смирнова В.В. Количественная оценка потенциала нематериальных ресурсов регионов (на примере Южного федерального округа) // Государственное управление. Электронный вестник. 2020. № 79. С. 229–243; Смирнова В.В. Теоретические аспекты изучения нематериальных ресурсов региональных хозяйственных комплексов. // Инновации и Инвестиции. 2022. № 5. С. 245–247.

⁶ Груничев А.С., Ельшин Л.А. Репутационная экономика: новая парадигма исследования экономического роста // Теоретическая и прикладная экономика. 2019. № 3. С. 21.

⁷ Ельшин Л.А., Груничев А.С., Давыдова А.А. Влияние репутационного капитала региона на качество жизни населения // Теоретическая и прикладная экономика. 2020. № 3. С. 133.

⁸ Большаков С.Н. Репутационный капитал региона как фактор территориального развития. Опыт Новгородской области // Государственная служба. 2012. № 6 (74). С. 44.

реальных возможностей и подтвержденных практикой гарантий реализации значимых интересов и потребностей членов групп (под-групп) целевой аудитории»⁹.

Зарубежные исследователи в качестве основного понятия используют термин «репутационная экономика» (reputation economy). При этом важно отметить, что большинство из них изучают данную категорию сквозь призму маркетингового анализа. Так, в соответствии с подходом Д. Шобела, репутационная экономика — это «среда, в которой бренды экономических агентов формируются на основе их восприятия в онлайн-пространстве посредством всесторонней оценки их позитивных и негативных качеств и характеристик»¹⁰. Однако важно отметить, что репутационная экономика в региональном разрезе отражает также восприятие возможностей и ресурсов территории на основе информационного поля, характеризующего ее потенциалы¹¹.

Обобщив существующие подходы, в рамках данного исследования под репутационным ресурсом мы понимаем совокупность характеристик, влияющих на позиционирование субъекта в публичной сфере, на основании которых контрагенты (разных типов и уровней) могут сформировать мнение о целесообразности, рисках взаимодействия с ним и его представителями, его социально-экономическом и инвестиционном потенциале и т.д.

Факторы формирования репутационного ресурса

В целях определения факторов формирования репутационного ресурса составлена карта ключевых этапов «клиентского пути» (от англ. customer journey map) основных благополучателей на уровне субъектов Российской Федерации — граждан и представителей бизнеса (табл. 1).

Обобщая существующие подходы, в качестве основных факторов, формирующих репутацию, нами выделяются следующие: клиентоцентричность, публичное позиционирование и социально-экономические условия (рис. 1).

⁹ Важенина И.С., Важенин С.Г. Имидж, репутация и бренд территории // ЭКО. 2008. № 8 (410). С. 12.

¹⁰ Груничев А.С., Ельшин Л.А. Репутационная экономика: новая парадигма исследования экономического роста // Теоретическая и прикладная экономика. 2019. № 3. С. 17.

¹¹ Сафиуллин М.Р., Груничев А.С., Абдукаева А.А. Теория репутационной экономики как новая парадигма исследования экономического потенциала региона // Вестн. ГУУ. 2021. № 6. С. 58.

Ключевые этапы «клиентского пути» граждан и представителей бизнеса в соответствии с факторами формирования репутационного ресурса региона¹²

№	Фактор формирования репутационного ресурса	Граждане	Бизнес
1	Публичное позиционирование	<ul style="list-style-type: none"> • публичное позиционирование (имидж) региона; • региональные бренды; • публикации в СМИ 	
2	Клиентоцентричность региона	<ul style="list-style-type: none"> • качество предоставления государственных услуг 	<ul style="list-style-type: none"> • качество предоставления государственных услуг; • инвестиционный климат
3	Уровень социально-экономического развития ¹³	<ul style="list-style-type: none"> • уровень безработицы; • средняя заработная плата; • уровень обеспеченности социальными благами; • уровень миграции; • экология 	<ul style="list-style-type: none"> • уровень безработицы; • уровень платежеспособности целевой аудитории; • средний срок «жизни» субъектов МСП; • уровень поддержки субъектов МСП; • уровень развития бизнес-инфраструктуры



Рис. 1. Факторы формирования репутационного ресурса региона¹⁴

¹² Источник: составлено авторами.

¹³ В том числе технологические для бизнеса и экологические для граждан. Источник: составлено авторами.

¹⁴ Источник: составлено авторами.

Зарубежный опыт внедрения клиентоцентричного подхода в государственном управлении

Обращаясь к зарубежному опыту регулирования и внедрения клиентоцентричного подхода в сфере взаимодействия граждан и бизнеса с государством, можно сделать вывод о наличии широкой диверсификации методов внедрения данного подхода. Обобщая существующий опыт, можно выделить основные направления его внедрения:

А) профилирование «клиента» и ведение реестра жизненных ситуаций. Достаточно распространенной практикой (США, Канада, Великобритания, ОАЭ) в области профилирования клиентов является выявление потребностей и анализ запросов самих граждан, а также налаживание с ними постоянной обратной связи. В вышеуказанных странах ведомства ставят своей целью определение реальных проблем и запросов пользователей, которые зачастую могут не совпадать с заявленными в самом обращении. Осуществляется это благодаря анализу всего доступного массива данных: от пользователей, других государственных служб и различных третьих сторон. Тем самым реализуется принцип понимания потребностей клиента, включающий в себя в т.ч. профилирование. Последнее является в большей мере техническим вопросом, поэтому, как правило, не находит своего отражения в документах верхнего уровня.

В вышеуказанных странах предоставление услуг оказывается в разрезе «жизненных ситуаций». Наиболее часто встречающимися жизненными ситуациями являются создание семьи, рождение ребенка, поход к врачу (здоровье), получение образования, потеря работы, выход на пенсию и другие.

Б) проектирование и реинжиниринг услуг. В ряде зарубежных стран реализация клиентоцентричного подхода закреплена на уровне методических рекомендаций, наличия и необходимости использования специального ИТ-решения для проектирования и реинжиниринга государственных услуг, а также единых требований к пользовательскому интерфейсу.

В частности, Австралия, ОАЭ, Сингапур, США и Финляндия особое внимание уделяют единым требованиям пользовательского интерфейса, которые разрабатываются по итогам исследования потребностей самих пользователей, проектирования необходимого дизайна. Так, например, утвержденные стандарты цифровых сервисов в Сингапуре включают специальный раздел, где содержатся

**Лучшие практики, выявленные в результате анализа
международного опыта в части мотивации¹⁵**

Направление	Виды поощрения	Страны
Нематериальная	<p>1. Публичная или индивидуальная оценка работы сотрудника:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) признание в индивидуальном порядке уровня квалификации выполняемой сотрудником работы; b) отправка eThanks (цифровая открытка «спасибо»); c) электронное письмо сотруднику с благодарностью за его усилия; d) передача сотруднику положительных отзывов клиентов; e) публичное признание достижения сотрудника на собраниях; f) проведение «дня признательности», посвященного результатам работы сотрудника; g) организация обеда для отметки достижений. <p>2. Предоставление выгод сотруднику:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) обеспечение гибкого графика работы, когда это возможно; b) дарение книги на тему профессионального развития с подписью руководителя; c) назначение сотрудника на медаль за государственную службу; d) выбор представителем на мероприятия, связанные с местным бизнесом; e) выбор представителем, присутствующим на собраниях «более высокого уровня» или членом команды на подобных собраниях; f) предоставление возможности руководить проектами 	<p>Австралия: 1 (a–g), 2 (b–e) Сингапур: 1f, 2f ОАЭ: 2c</p>
Материальная	<p>1. Награды, бонусы и премии:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) награда за вклад в развитие инноваций; b) назначение сотрудника на получение награды внешней организации (передовая наука, комитет сельских районов); c) бонусы за производительность; d) назначение сотрудника на премию (премия Премьер-министра; министра трудовых ресурсов); e) премия за выслугу лет 	<p>Сингапур: 1 (a, c, e) Австралия: 1 (b, d)</p>

¹⁵ Источник: нормативные правовые акты представленных стран.

рекомендации по достижению интуитивно понятных интерфейсов и простоты использования. Аналогично в Финляндии требование простоты использования цифровых сервисов закреплено в «Законе о предоставлении цифровых услуг».

В) мотивация госслужащих к оказанию клиентоцентричных услуг. Лучшие практики в части мотивации лиц, предоставляющих услуги, были выявлены в ОАЭ, Австралии и Сингапуре. При этом в большинстве из этих стран мотивация делится на материальную и нематериальную (табл. 2).

Нематериальная мотивация выражается в публичной или индивидуальной оценке работы сотрудника, а также в предоставлении определенных выгод сотруднику. Наиболее полно лучшие нематериальные практики нашли свое воплощение в Австралии. Здесь используется довольно широкий спектр поощрений, среди которых признание в индивидуальном порядке уровня квалификации выполняемой работы, отправка цифровых открыток или электронных писем с благодарностью, передача сотруднику положительных отзывов клиентов и др.

Сингапур и ОАЭ в гораздо меньшей степени используют нематериальный способ поощрения. Например, в ОАЭ — это лишь награждение медалями за государственную службу, а в Сингапуре — проведение «дня признательности», посвященного результатам работы сотрудника и предоставление возможности руководить проектами.

Однако Сингапур довольно широко использует различные виды материального поощрения — награду за вклад в развитие инноваций, бонусы за производительность, премию за выслугу лет. В Австралии в данном случае более распространены назначения сотрудника на получение награды внешней организации и назначение сотрудника на премию.

Г) ключевые показатели эффективности госслужащих. В части анализа ключевых показателей эффективности было выявлено 9 основных групп КПЭ в США, Великобритании, Австралии, ОАЭ и странах Европейского Союз (табл. 3).

Д) требования к качеству предоставления услуг. Лучшие практики оказания услуг в ключевых точках взаимодействия государства и граждан рассмотрены в разрезе формата предоставления услуг: онлайн и офлайн.

Виды КПЭ и их распространение по странам¹⁶

№	КПЭ	Страны использования
1	Объем затрат на предоставление одной услуги	Великобритания
2	Количество контактов с клиентом, совершенных для решения его проблемы	Австралия
3	Уровень удовлетворенности клиента	Австралия, Великобритания, ОАЭ, США
4	Доля оказанных (завершенных) услуг	Великобритания
5	Доля услуг, которая может быть оказана онлайн	Европейский союз
6	Доля телефонных запросов клиентов, ответ на которые дается в течение одной минуты	Австралия
7	Доля e-mail запросов, ответ на которые дается в течение трех рабочих дней	Австралия
8	Число пользователей платформы государственных услуг	Великобритания
9	Уровень удобства сервисов оказания услуг	Европейский союз

В основном требования для онлайн-точек взаимодействия государства с гражданами делятся на три блока — требования к веб-порталу / сайту, к электронным письмам на почту и к мобильному приложению. В отношении веб-портала и сайта в США применяются требования о наличии навигации процесса подачи заявления, а также возможности сохранения прогресса при подаче заявления без потери данных, полученных на более ранних этапах. В Великобритании применяется также требование возможности продления времени заполнения заявления и наличия соответствующего уведомления. В электронных письмах преимущественно регулируются стилистика письма (Австралия и Ирландия) и содержание информации о сроках рассмотрения заявления (Ирландия). Требования к мобильному приложению наиболее проработаны в США, где присутствуют положения о функциональности push-уведомлений, о совместимости с основными типами платформ, сборе и обработке персональных данных, а также относительно обеспечения безопасности данных пользователей (табл. 4).

¹⁶ Источник: составлено авторами.

Лучшие практики, выявленные в результате анализа международного опыта в части оказания услуг в ключевых офлайн-точках взаимодействия государства и граждан¹⁷

№	Точки взаимодействия	Требования	Лучшие практики
1	Колл-центр (телефон)	1. Требование к идентификации персонала (представление имени и учреждения). 2. Требование к обязательному предложению помощи в начале разговора. 3. Требование к четкости определения проблемы: а) посредством уточняющих вопросов; б) посредством самостоятельного формулирования вопроса или проблемы (синтез информации). 4. Требования к количеству сотрудников колл-центра	Уругвай (требования 1, 2, 3, 4); Ирландия (требование 1); Австралия (требование 3а)
2	Видео-конференция	1. Требования к подготовке к видеоконференции (беззвучный режим, пунктуальность, техническая исправность, работа видеокамеры). 2. Требования к приветствию собеседника	ОАЭ (требования 1, 2)
3	Личный прием в органах власти	1. Требование к чистоте помещений. 2. Требование к представлению к температурному режиму в помещениях. 3. Требование наличия кондиционера и вентиляции. 4. Требование к представлению и размещению информации на досках и плакатах. 5. Требование к возможности доступа к Wi-Fi и телефону. 6. Требование к этике поведения сотрудников + требования, предъявляемые к сотрудникам колл-центров	Уругвай (требования 1, 2, 3, 4); США (требование 6); Канада (требования 5, 6)

¹⁷ Источник: нормативно-правовые акты рассмотренных стран.

№	Точки взаимодействия	Требования	Лучшие практики
4	Личный прием в обособленных учреждениях (аналог МФЦ)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Требования обязательного ношения бейджей. 2. Требование обязательного реагирования на запросы граждан в режиме реального времени. 3. Требование к наличию терминала самообслуживания 4. Требование к опрятности и аккуратности внешнего вида сотрудников. 5. Требование к наличию естественного освещения. 6. Требование к возможности поворота стула сотрудника для обеспечения к нему доступа лиц с ограниченными способностями. <p>+ требования, предъявляемые к сотрудникам колл-центров и органам власти</p>	Уругвай (требования 1, 4); Канада (требования 5, 6); Ирландия (требование 3); Австралия (требование 2)
5	Места длительного нахождения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Требования к внешнему виду сотрудников. 2. Требования к формату общения и поведения с пациентами. 3. Требования к чистоте помещения 	ОАЭ (требования 1, 2, 3)

Внедрение клиентоцентричного подхода в государственном управлении в Российской Федерации

С учетом изученного зарубежного опыта и лучших практик его применения были выделены следующие направления внедрения клиентоцентричного подхода в государственном управлении: профилирование «клиента», ведение реестра жизненных ситуаций, проектирование и реинжиниринг услуг; мотивация госслужащих и ключевые показатели эффективности их деятельности; требования к качеству предоставления услуг. В рамках данных направлений проведен анализ внедрения клиентоцентричного подхода в государственном управлении в Российской Федерации. Выводы по результатам анализа:

А) профилирование «клиента», ведение реестра жизненных ситуаций, проектирование и реинжиниринг услуг. В первую очередь в качестве цели федерального проекта «Клиентоцентричность»

заявлено «создание сети лабораторий пользовательского тестирования, внедрение принципов и стандартов клиентоцентричности в органах власти и их подведомственных учреждениях»¹⁸.

Подобная лаборатория уже открыта на базе Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации. Проходящие в лабораториях испытания направлены на оценку удобства и эргономичности определенной госуслуги в процессе ее получения гражданами. При этом полученные результаты тестирования будут способны оказывать влияние на решение о целесообразности изменения процесса получения государственной услуги — как новой, так и уже существующей.

В лаборатории пользовательского тестирования участникам эксперимента предстоит проходить опросы, ориентироваться на сайте госуслуг. На основании данной информации эксперты будут формулировать выводы о необходимости корректировки предоставления госуслуги.

Длительность тестирования одной услуги в такой лаборатории будет занимать порядка двух недель, далее сформированное заключение о необходимых изменениях порядка предоставления госуслуги с целью повышения уровня клиентоцентричности будет передаваться в уполномоченные федеральные органы исполнительной власти. При возникновении законодательных препятствий для внедрения корректировок лаборатория имеет возможность направить соответствующее экспертное предложение о внесении изменений в нужный нормативно-правовой акт¹⁹.

Б) мотивация госслужащих и ключевые показатели эффективности их деятельности. В целом мотивация государственных служащих в Российской Федерации осуществляется в двух направлениях: материальном и нематериальном.

Материальная мотивация государственного служащего представлена денежным содержанием, месячным окладом и дополнительными выплатами, определяемыми сообразно замещаемой должности²⁰.

¹⁸ Федеральный проект «Клиентоцентричность» [Электронный ресурс]. URL: https://programs.gov.ru/Portal/pilot_program/15/elements/2796b178-d12d-4665-90dc-cb793430136d (дата обращения 10.06.2022).

¹⁹ Открыты первые лаборатории пользовательского тестирования на базе Аналитического центра при Правительстве РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://ac.gov.ru/news/page/otkryty-pervye-laboratorii-polzovatelskogo-testirovania-27125> (дата обращения 10.06.2022).

²⁰ Статья 50 Федерального Закона от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе в Российской Федерации».

Важно отметить, что существующая система материальной мотивации не ориентирована на результативность и эффективность работы сотрудников, доход государственного служащего в первую очередь зависит от стажа работы²¹.

Также существует и система нематериального поощрения государственных служащих (объявление благодарности; почетные грамоты, памятные подарки; знаки отличия, ордена и медали). Решение о поощрении или награждении принимается представителем нанимателя²². При этом Федеральный Закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе в Российской Федерации» не устанавливает перечня требований или необходимости достижения ключевых показателей эффективности для их получения, из чего мы можем сделать вывод об отсутствии единых оснований для применения соответствующих мер поощрения.

Возвращаясь к вопросу о внедрении клиентоцентричного подхода, следует отметить, что согласно Приказу Министерства труда Российской Федерации от 29.04.2019 № 302 «Об утверждении единых требований к организации деятельности органов службы занятости»²³ одним из рекомендуемых направлений программ профессиональной переподготовки и повышения квалификации госслужащих является «Реализация принципов проактивности, клиентоориентации и профессионализма в деятельности центра занятости населения, клиентоцентричность как методология трансформации системы занятости»²⁴. В совокупности данное направление государственной политики в области государственной службы укладывается в тенденцию переориентации единой системы работы с кадрами с учетом принципа клиентоориентированности²⁵.

В) требования к качеству предоставления услуг. Согласно Распоряжению Правительства Российской Федерации от 22 октября

²¹ Лесина Т.В., Чернов Д.А. Ключевые показатели эффективности на службе. Эффективность работы госслужащих // Вестн. Евразийской науки. 2018. № 2. С. 4.

²² Статья 55 Федерального Закона от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе в Российской Федерации».

²³ Требования к программам переобучения сотрудников службы занятости. Раздел IV (п. 40).

²⁴ Приказ Министерства труда Российской Федерации от 29.04.2019 № 302 «Об утверждении единых требований к организации деятельности органов службы занятости».

²⁵ Сладкова Н.М., Воскресенская О.А. Стандартизация и цифровизация кадровых процессов в органах государственной власти с учетом принципа клиентоцентричности // Государственная служба. 2021. № 5. С. 85.

2021 г. № 2998-р «Об утверждении стратегического направления в области цифровой трансформации государственного управления» текущее состояние государственного управления характеризуется рядом проблем, решением которых может является цифровизация²⁶. Одним из мероприятий, предусмотренных в рамках цифровизации, является создание единой системы предоставления государственных и муниципальных услуг, что «предполагает создание единой модели процесса предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе в упреждающем (проактивном) порядке. Такая платформа позволит органам власти самостоятельно переводить в электронный вид существующие услуги»²⁷. Уже в 2024 г. планируется предоставлять 60% государственных и муниципальных услуг в электронном виде.

Соответствующее Распоряжение Правительства Российской Федерации также выпущено в сфере компетенций одного из участников пилотного проекта — Министерства труда Российской Федерации. Согласно документу Минтруда России предстоит оптимизировать процессы предоставления мер соцподдержки (предоставление пенсионного обеспечения, социального страхования, соцзащиты и др.)²⁸.

В 2022 г. подход к созданию единой системы предоставления государственных услуг был существенно дополнен в рамках Распоряжения Правительства Российской Федерации от 11 апреля 2022 г. № 837-р, утвердившего Концепцию перехода к предоставлению абсолютного большинства государственных и муниципальных услуг 24 часа в сутки 7 дней в неделю без необходимости личного присутствия граждан, содержащую следующие ключевые положения:

- 1) граждане должны иметь возможность решить необходимую задачу круглосуточно в «один клик», используя интуитивно понятный интерфейс;

²⁶ Молчанов Е.А. Цифровая трансформация социальной сферы: к чему готовиться учреждениям? // Руководитель автономного учреждения. 2022. № 2. URL: <https://base.garant.ru/77156326/> (дата обращения 10.06.2022).

²⁷ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 октября 2021 г. № 2998-р «Об утверждении стратегического направления в области цифровой трансформации государственного управления».

²⁸ 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.».

- 2) электронный вид оказания государственных услуг должен привести к отказу от личного присутствия гражданина для подачи и подписания документов;
- 3) разработку пользовательских сценариев и проектирование государственных услуг с учетом жизненных ситуаций граждан;
- 4) оценку качества проектирования и предоставления госуслуг на основании показателей: удовлетворенности заявителей, количества затраченного заявителями времени, доли отказов в предоставлении услуги, число документов, необходимых для получения услуги, число контактов с органами власти, потребовавшихся для решения проблемы²⁹.

При этом необходимо отметить, что Федеральным законом от 02.05.2006 № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» установлен 30-дневный срок подготовки ответа, что вынуждает граждан пользоваться альтернативными ресурсами для более оперативного решения проблем, в частности, направление жалоб через региональные порталы. Однако актуальной остается проблема отсутствия единых требований и федерального контроля за взаимодействием государства с гражданами на данных порталах. Опросы исследователей по данной проблематике также фиксируют устойчивый запрос со стороны граждан на улучшение технической составляющей при коммуникации во время получения госуслуг³⁰. В свою очередь основным вопросом взаимодействия граждан и представителей бизнеса с государством (его представителями в лице государственных служащих) является получение государственных услуг, что обуславливает востребованность государственных и региональных порталов, предоставляющих широкий спектр услуг. Данные точки взаимодействия охватывают все сферы общественной жизни, а следовательно, требуют наиболее детальной проработки с точки зрения клиентоцентричного подхода.

Обращая внимание на порталы регионов, участвующих в пилотном проекте по внедрению клиентоцентричного подхода (Московская, Тульская и Липецкая области), также можно увидеть абсолютно разные принципы навигации и лендинга сайтов.

²⁹ Распоряжение Правительства РФ от 11 апреля 2022 г. № 837-р «Об утверждении Концепции перехода к предоставлению 24 часа в сутки 7 дней в неделю абсолютного большинства государственных и муниципальных услуг без необходимости личного присутствия граждан и плана-графика ее реализации».

³⁰ *Рогозин Д.М., Солодовникова О.Б.* Клиентоориентированная оценка эффективности государственных услуг // *Телескоп*. 2021. № 4. С. 94.

Заключение

Как было отмечено ранее, внедрение клиентоцентричного подхода на государственном уровне в Российской Федерации началось в 2021 г. При этом существующие направления внедрения клиентоцентричного подхода (профилирование клиента, ведение реестра жизненных ситуаций, проектирование и реинжиниринг услуг, требования к качеству предоставления услуг) в Российской Федерации в целом соответствуют направлениям внедрения, выделенным в результате анализа опыта зарубежных стран. Однако необходимо отметить отсутствие «рамочных» требований по внедрению клиентоцентричного подхода в части мотивации госслужащих и ключевых показателей эффективности их деятельности в российской практике.

Обобщая существующий опыт, целесообразно расширять практики и направления внедрения клиентоцентричного подхода в Российской Федерации, в части:

- 1) увеличения количества инструментов персонализированного подхода заявителям (в том числе персонального информирования, навигации по жизненным ситуациям);
- 2) расширения перечня государственных и муниципальных услуг (далее — услуги), предоставляемых в проактивном (упреждающем) порядке;
- 3) использования ключевых показателей эффективности государственных и муниципальных служащих, оценивающих уровень клиентоцентричного подхода при предоставлении услуг;
- 4) автоматизации процессов и сокращения сроков предоставления услуг (в том числе оптимизации процессов межведомственного обмена данными);
- 5) совершенствования порталов предоставления услуг;
- 6) мониторинга качества предоставления услуг.

Литература

Большаков С.Н. Репутационный капитал региона как фактор территориального развития. Опыт Новгородской области // Государственная служба. 2012. № 6 (74). С. 44–45.

Важенина И.С., Важенин С.Г. Имидж, репутация и бренд территории // ЭКО. 2008. № 8 (410). С. 3–16.

Груничев А.С., Ельшин Л.А. Репутационная экономика: новая парадигма исследования экономического роста // Теоретическая и прикладная экономика. 2019. № 3. С. 15–26.

Ельшин Л.А., Груничев А.С., Давыдова А.А. Влияние репутационного капитала региона на качество жизни населения // Теоретическая и прикладная экономика. 2020. № 3. С. 130–141.

Леонтьева Л.С., Смирнова В.В. Количественная оценка потенциала нематериальных ресурсов регионов (на примере Южного федерального округа) // Государственное управление. Электронный вестник. 2020. № 79. С. 229–243.

Лесина Т.В., Чернов Д.А. Ключевые показатели эффективности на службе. Эффективность работы госслужащих // Вестн. Евразийской науки. 2018. № 2. С. 1–14.

Молчанов Е.А. Цифровая трансформация социальной сферы: к чему готовиться учреждениям? // Руководитель автономного учреждения. 2022. № 2. URL: <https://base.garant.ru/77156326/>

Ойнер О.К., Пантелеева Е.К. Признаки клиентоориентированного подхода к управлению FMCG-компанией на российском рынке // Управление. 2019. Т. 10. № 2. С. 11–20.

Рогозин Д.М., Солодовникова О.Б. Клиентоориентированная оценка эффективности государственных услуг // Телескоп. 2021. № 4. С. 79–96.

Сафиуллин М.Р., Груничев А.С., Абдукаева А.А. Теория репутационной экономики как новая парадигма исследования экономического потенциала региона // Вестник ГУУ. 2021. № 6. С. 52–60.

Сладкова Н.М., Воскресенская О.А. Стандартизация и цифровизация кадровых процессов в органах государственной власти с учетом принципа клиентоцентричности // Государственная служба. 2021. № 5. С. 80–91.

Смирнова В.В. Теоретические аспекты изучения нематериальных ресурсов региональных хозяйственных комплексов // Инновации и Инвестиции. 2022. № 5. С. 245–247.

И.В. Малькова*

ФРАНЧАЙЗИНГОВАЯ МОДЕЛЬ БИЗНЕСА: СУЩНОСТЬ, ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Статья посвящена франчайзингу, представляющему собой разновидность сетевых рыночных структур, эффективный способ кооперации, как правило, крупного и малого бизнеса. Широко распространенная в мировой практике, франчайзинговая модель предпринимательской деятельности получила развитие и в российской экономике в связи с ее рыночной трансформацией. Автор раскрывает теоретические основы, определяет суть и виды франчайзинговых соглашений, причины роста их значимости, характеризует современное состояние и особенности франчайзинга в России, его институциональные условия, препятствия и потенциал, вклад в решение проблем отечественной экономики. Особое внимание в статье уделено влиянию пандемии коронавируса и политических событий последних месяцев на развитие рынка франчайзинга в РФ, в заключении выделены факторы, которые должны поспособствовать его положительной динамике.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, сетевые рыночные структуры, гибридный контракт, бренд.

The article is devoted to franchising, which is a type of market network structures, generally, an effective way of cooperation of large and small businesses. The franchising business model, widely used in the world practice, has also been developed in the Russian economy due to its market transformation. The author reveals the theoretical foundations of franchising, defines the essence and types of franchising agreements, the reasons for the growth of their importance, characterizes the current state and features of franchising in Russia, its institutional conditions, obstacles and potential, contribution to solving the problems of the domestic economy. Special attention is paid in the article to the impact of the coronavirus pandemic and the political events of recent months on the development of the franchising market in the Russian Federation, in conclusion, the factors that should contribute to its positive dynamics are highlighted.

Key words: franchising, franchise, market network structures, hybrid contract, brand.

* *Малькова Ирина Владимировна* — кандидат экономических наук, доцент факультета государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ; e-mail: Malkova@spsa.msu.ru

Координационный механизм современной экономики претерпел столь существенные изменения, что сегодня продолжать называть его стихийным рыночным можно лишь с большой долей условности. В частности, в наши дни в организации рынков помимо применения различных форм и методов государственного регулирования наблюдается сочетание конкуренции с разнообразными вариантами сотрудничества и кооперации компаний. Интенсивное развитие межфирменного взаимодействия на долгосрочной взаимовыгодной основе в виде контрактных отношений привлекло к себе внимание международного научного сообщества еще в 90-е гг. прошлого века. По словам О. Третьяк и М. Румянцевой, «это направление деятельности фирм начинает анализироваться в контексте стратегического развития и увеличения нематериальных активов фирмы, активного вовлечения знаний в процесс создания добавленной стоимости и обмен ими»¹.

К числу видов межфирменной кооперации относится франчайзинг, широко распространенный как на уровне отдельных национальных хозяйств, так и в системе международных экономических отношений. Заложенный во франчайзинге потенциал, обеспечивающий рост экономики, повышение роли малого бизнеса, создание новых рабочих мест и, в конечном итоге, повышение общественного благосостояния, делает его актуальным объектом научных исследований и инструментом государственной экономической политики.

На сегодняшний день в нашей стране опубликовано уже немало трудов отечественных и зарубежных авторов, посвященных франчайзинговой модели ведения бизнеса. Среди изданий можно отметить монографии С.А. Сосны, Е.Н. Васильевой «Франчайзинг: Коммерческая концессия»², С. Ватутина, М. Тришина «Клонирование бизнеса. Франчайзинг и другие модели быстрого роста»³, А. Парабеллума, Н. Мрочковского, Н. Смирновой «Масштабирование бизнеса. Создаем франчайзинг в розничной торговле»⁴. Как правило, авторами подобных публикаций являются юристы, менеджеры и бизнес-консультанты. Поэтому в них можно найти

¹ Третьяк О.А., Румянцева М.Н. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. 2003. № 2. С. 26.

² Сосна С.А., Васильева Е.Н. Франчайзинг: Коммерческая концессия. М.: ИКЦ «Академкнига», 2005.

³ Ватутин С., Тришин М. Клонирование бизнеса. Франчайзинг и другие модели быстрого роста. СПб.: Питер, 2014.

⁴ Парабеллум А., Мрочковский Н., Смирнова Н. Масштабирование бизнеса. Создаем франчайзинг в розничной торговле. СПб.: Питер, 2013.

полезную информацию об организации франчайзинга, содержании соответствующих договоров, рисках и трудностях участников соглашений, практические советы по налаживанию взаимовыгодной и эффективной системы их взаимоотношений. Теоретические же аспекты франчайзинга, его видение с позиции экономической теории и теоретического маркетинга пока разработаны недостаточно. Научное осмысление природы франчайзинга, а также обобщение и анализ данных о новейших тенденциях его развития в мире и в нашей стране необходимы для понимания его значимости в современной экономике, оценки его потенциала в решении российских экономических и социальных проблем, осознания необходимости всесторонней государственной поддержки данной формы деловой активности, выбора ее конкретных направлений. Соответственно, основные цели данной статьи — раскрыть теоретические основы франчайзинга, охарактеризовать его современное состояние и перспективы развития в России с учетом существующих в настоящее время проблем.

Теоретические основы франчайзинга

Термин «франчайзинг» происходит от французского слова *franchise*, что означает «льгота, привилегия, право участия». Международная ассоциация франчайзинга (*International Franchise Association, IFA*) определяет его как «метод распространения товаров и услуг, при котором франчайзер создает популярную торговую марку или фирменное наименование, а также успешную систему бизнеса, и франчайзи в форме периодических отчислений, а часто в виде первоначального взноса, оплачивает право вести бизнес под именем и по системе франчайзера»⁵.

По сути франчайзинг представляет собой такую систему долгосрочных отношений, при которой один из участников (франчайзер) на основе особой лицензии (франшизы) предоставляет другому (франчайзи) права на ведение бизнеса по установленным стандартам и использование репутационного актива. Соглашение может предусматривать дополнительные обязательства продавца франшизы в виде непосредственной финансовой поддержки, гарантий и поручений, поставок оборудования и сырья, обучения персонала и консультаций, а также определение территории деятельности и возможность франчайзи продавать франшизы другим заинтересованным лицам.

⁵ International Franchise Association [Электронный ресурс]. URL: <http://www.franchise.org/what-is-a-franchise> (дата обращения 15.06.2022).

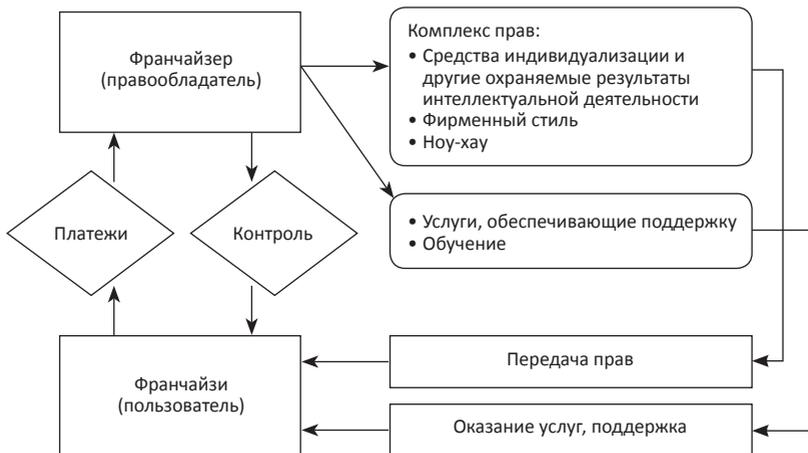


Рис. 1. Схема отношений в системе франчайзинга⁶

Франчайзинговая модель предполагает взаимное доверие партнеров и открытость бизнеса. Соблюдение франчайзи предписаний и стандартов качества контролируется франчайзером. Таким образом, франчайзинг можно рассматривать как своеобразное «клонирование» процветающего бизнеса. Приобретая франшизу, франчайзи получает некую «формулу успеха», бизнес-модель, гарантирующую ему сохранность и рентабельность вложений⁷. В процессе реализации отношений происходит передача лучшего опыта, они служат эффективным инструментом распространения в предпринимательской среде достижений научно-технического прогресса, передовых приемов маркетинга (рис. 1).

Понимание природы франчайзинга как особого феномена в организации современной экономики возможно на основе обобщения ряда идей из смежных областей знания, в том числе содержащихся в контрактной теории фирмы, концепции прав собственности и трансакционных издержек в рамках институциональной экономики, концепций маркетинга отношений и межфирменных цепей, теоретических основах брендинга.

В институциональной экономической теории фирма рассматривается как совокупность внутренних и внешних контрактов,

⁶ Российская Ассоциация Франчайзинга [Электронный ресурс]. URL: https://rusfranch.ru/franchisees/chto_takoe_franchayzing/ (дата обращения 20.06.2022).

⁷ Малькова И.В. Франчайзинговые соглашения и их роль в обеспечении конкурентоспособности участников // Современная конкуренция. 2007. № 4 (4). С. 81.

которые выражают отношения с работниками, менеджерами, собственниками, деловыми партнерами и могут быть в виде формальных (в письменном виде) и неформальных (в устной форме) договоров. При этом фирма сталкивается с двумя видами издержек — издержками контроля (обусловленными внутренними контрактами и иерархической природой фирмы, предполагающей административное управление) и транзакционными издержками (связанными с внешними контрактами, порожденными рыночными отношениями). Рост транзакционных издержек стимулирует увеличение размеров фирмы и следование принципу «сделай сам», что в свою очередь ведет к увеличению издержек контроля. Поэтому развитие фирмы предполагает поиск оптимального соотношения транзакционных издержек и издержек контроля, форм распределения обязанностей между фирмой и субъектами внешней среды.

Однако в системе сложных отношений и разнообразных вариантов организации бизнеса в наши дни можно обнаружить не только альтернативные версии двух типов координационного механизма — стихии (рынка) и иерархии (фирмы). Представители институциональной экономической теории выявили существование так называемых «гибридных» форм, занимающих промежуточное положение между традиционными альтернативами и сочетающими их черты. В этих формах организации наблюдается взаимная заинтересованность и зависимость между участниками, достаточно сильные, чтобы сохранять отношения, но недостаточно сильные, чтобы породить полную интеграцию. В гибридных отношениях (или сделках, в терминологии институционалистов) сохраняется автономность участников, но при этом обеспечиваются дополнительные (по сравнению с рынком) гарантии осуществляемых сторонами соглашения специфических инвестиций. Таким образом, наблюдается симбиоз рыночных и административных элементов регулирования, который получает все большее распространение. Как отмечает М.Ю. Шерешева, «иерархические формы организации теряют часть своих преимуществ, однако вектор изменений направлен не в сторону роста случайных рыночных транзакций, а в сторону расширения числа смешанных, гибридных форм, среди которых значительное место занимают межфирменные сети»⁸.

⁸ Шерешева М.Ю. Типы сетевого межфирменного взаимодействия // Развитие форм межфирменной кооперации: сети и взаимоотношения. Доклады участников сети мастерства [Текст]. Гос. ун-т Высшая школа экономики, факультет менеджмента. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. С. 24.

Последние представляют собой взаимодействие формально независимых предприятий и отличаются сегодня достаточно большим разнообразием. Их важнейшими признаками являются участие не менее трех компаний-контрагентов, согласование участниками своих функций, без их объединения⁹. Межфирменные сети характеризуются как квазиинтегрированные структуры, предполагающие общую ориентацию.

Франчайзинг — одна из форм сетей, в основании которых лежит межфирменная кооперация и координация деятельности с использованием комплементарных ресурсов и компетенций, что служит примером гибридной сделки. Франчайзинговая сеть относится к типу фокальных динамических сетей («паути создания ценностей»), в которых выделяется центральный партнер (фокальная фирма), координация осуществляется преимущественно иерархическими способами (поэтому их называют также иерархическими). Для подобных сетей характерно наличие внутренней конкуренции, нестабильность состава участников, открытость для вхождения новых партнеров.

Франчайзинговая сеть опирается на контракт неоклассического типа, который заключается на длительный срок (в развитых странах обычно на 20 лет) и имеет неполный характер. Это соглашение в условиях неопределенности, содержащее общие правила и не предполагающее детального прописывания всех возможных ситуаций. В неоклассических контрактах, определяющихся механизмом адаптации к непредвиденным ситуациям, создается зона толерантности с распределением рисков, предусматривается раскрытие некоей информации. В них также предусмотрена возможность контроля и наказания стороны, нарушающей договоренности, а также обращение к третейскому судье (арбитражный суд).

Значимыми для понимания природы и ценности франчайзинга представляются следующие положения теории межфирменных сетей: «Учитывая важность знаний и информации как их эксплицитной части, следует акцентировать внимание на том, что сетевые организации помогают участникам получать доступ к нужной информации и улучшать ее использование... Сетевые межфирменные взаимодействия зачастую связаны с осуществлением процессов, предполагающих существование в качестве своего объекта знаний... Знания как ресурс становятся предметом особых трансакций между экономическими агентами. Межфирменные сети служат источником создания ценности, позволяя комбиниро-

⁹ Шерешева М.Ю. Указ соч. С. 28.

вать ресурсы и совместно использовать знания, а это увеличивает скорость продвижения на рынок и обеспечивает доступ к новым рынкам»¹⁰.

При заключении франчайзинговой сделки каждая сторона преследует свой интерес. Для франчайзера он заключается в возможности достаточно быстрого и без существенных финансовых затрат расширения своего присутствия на рынке, в том числе в результате использования франчайзинга при выходе на рынки зарубежных стран. Кроме того, франчайзер получает дополнительные доходы в виде паушального (единовременного) платежа при продаже франшизы и/или периодических платежей (роялти), обычно в форме ежемесячных отчислений доли от оборота или прибыли предприятия. Для франчайзи выгода сделки обусловлена снижением рыночных рисков при начале своего дела, что обеспечивается, прежде всего, правом использования ценной информации и известного, пользующегося предпочтением и доверием клиентов имени (товара или фирмы). По сути, речь идет о своеобразной аренде бренд-капитала как особого репутационного актива.

Обе стороны отношений несут определенные риски, обусловленные возможным оппортунистическим поведением участников соглашения. Для франчайзера это, в первую очередь, возможный ущерб репутации в результате несоблюдения партнером стандартов качества, для франчайзи как для покупателя, действующего в условиях информационной асимметрии, — неудачный выбор франшизы, которая в итоге окажется не особенно выгодной, а также расторжение по каким-то причинам франчайзером договора или непродление его по истечении установленного срока. К конфликтам приводят и ситуации, когда одна сторона стремится продать как можно больше франшиз, не уделяя должного внимания поддержке партнеров, а другая сторона рассчитывает на пассивное получение дохода, не особо заботясь об управлении. Стороны могут стать и жертвами откровенного мошенничества.

Очевидно, что общими благоприятствующими условиями развития франчайзинга служит наличие правового института регистрации, реализации и защиты интеллектуальной собственности. На основе обобщения результатов многочисленных исследований специалистами были выделены пять основных факторов (с многочисленными подфакторами) успешности и неуспешности франшиз: структура собственности сети и ее подразделений, дизайн бизнес-формата, содержание контракта, поведение франчайзера

¹⁰ Шерешева М.Ю. Указ. соч. С. 37.

и франчайзи, а также их взаимодействие, возраст и размер сети и подразделений¹¹.

Франчайзинговые соглашения можно классифицировать на основе различных критериев. Так, в зависимости от сферы деятельности участников выделяют сервисный, торговый и производственный франчайзинг. При сервисном франчайзинге франчайзи действует в соответствии с указаниями франчайзера и предоставляет услуги клиентам под его знаком обслуживания. Производственный франчайзинг предполагает, что франчайзи изготавливает продукцию в соответствии с установленными требованиями и продает ее под торговой маркой франчайзера. Торговый франчайзинг основывается на договоре, по которому франчайзи занимается продажами определенной продукции в торговом заведении под соответствующим названием франчайзера¹². В наши дни франчайзинг практикуется в самых разнообразных сферах.

Особым типом является медиафранчайзинг, реализуемый на основе медиафраншизы. Под медиафранчайзингом принято понимать передачу прав использования продуктов интеллектуальной собственности и торговых марок в области медиа и массовой культуры. На рынке предлагаются франшизы газет, журналов, интернет-изданий и других СМИ. В области кинематографа, литературных произведений и компьютерных игр на основе медиафраншизы могут возникать линейки произведений, которые объединены общими героями и/или антуражем, в котором происходят события. Медиафраншизы могут возникать и в случае, когда произведение из одной формы переходит в другую, например, на основе сюжета фильма пишется и публикуется книга, герои комиксов попадают на экраны, телесериалы превращаются в художественные фильмы и наоборот. Ярким примером может служить «Звездный путь» — одна из самых коммерчески успешных — американская научно-фантастическая медиафраншиза, на основе которой появились несколько сериалов и художественных фильмов, а также романы, компьютерные игры, комиксы, аттракционы и музейные экспозиции.

В области театрального искусства предлагаются франшизы кукольного театра, детского интерактивного театра, театра страшных историй (квеста), иммерсивного театра, театральной студии, в

¹¹ *Nijmeijer K.J., Fabbricotti I.N., Huijsman R. Making Franchising Work: A Framework Based on a Systematic Review // International Journal of Management Reviews. 2014. Vol. 16. P. 62–83.*

¹² *Сосна С.А., Васильева Е.Н. Франчайзинг: Коммерческая концессия. М.: ИКЦ «Академкнига», 2005. С. 22.*

сфере развлечений — франшизы аттракционов для детей, детских центров, боулинга, экстремальных развлечений (канатной дороги, прыжков с парашютом и др.), обучения и образования — франшизы детских центров развития и дополнительного образования, автошкол, бизнес- и языковых школ.

Практикуется франчайзинг и в спорте. Так, в западных странах заметная часть детских футбольных школ работают по франшизе с командами, входящими в высшие дивизионы. Партнеры берут на себя затраты на тренировки, аренду полей, экипировку и т.д. Клубы предоставляют бренд и обучают персонал. Для них франчайзинг не только приносит дополнительные доходы, но дает возможность растить будущих талантливых игроков. Так, во Франции клубы из первой десятки местной лиги — «Лилль», «Лион» и «Пари Сен-Жермен» (ПСЖ) — ежегодно открывают десятки таких школ, откуда в основной состав затем поступают до 20% новых игроков¹³.

В зависимости от объема и характера передаваемых исключительных прав, выделяют простейшую и высшую формы франчайзинга. Для простейшей формы характерны относительно простые договоры, в соответствии с которыми франчайзи обычно получает лишь право использования торговой марки франчайзера при перепродаже купленных у него товаров. При высшей форме, которая получила название «франчайзинг бизнес-формата» (его также называют франчайзингом делового формата, полноформатным или комплексным), воспроизводится вся схема организации успешного бизнеса.

Наряду с обычной одноярусной возможна двухъярусную сеть, которая представляет собой систему субфранчайзинга. Она возникает в случае, когда условия договора включают разрешение франчайзера (именуемого в этом случае мастером-франчайзером) франчайзи (который становится субфранчайзером или старшим, главным франчайзи) продавать франшизы другим заинтересованным лицам от собственного лица.

История и современное состояние франчайзинга в зарубежных странах

Франчайзинг имеет уже достаточно длительную историю. Он зародился в США во второй половине XIX в. Среди пионеров были компании Singer, General Motors, Coca-Cola, которые заключали особые соглашения с продавцами их продукции. В начале

¹³ Полухин А., Аминов Х. Бренды вне игры. Как футбольные клубы развивают по франшизе свои школы // Коммерсантъ. № 67. 16.04.2021. С. 10.

XX столетия франчайзинг получил распространение в торговле товарами массового спроса, породив первые сети универмагов, а также в сфере бытового обслуживания, досуга и развлечений. Существенно ускорилось его развитие в 50-е гг. прошедшего века, когда появились получившие в дальнейшем всемирную известность и распространение во многих странах сети общепита (McDonald's, KFC) и гостиничного бизнеса (Hilton, Sheraton, Holiday Inn). Но настоящий бум франчайзинга начался в 70–80-е гг. Считается, что ему способствовал пересмотр антитрестовского законодательства США в отношении франчайзинга, который стал рассматриваться как прогрессивная форма предпринимательства, не наносящая существенного ущерба рыночной конкуренции. Но не только это, сыграло свою роль и другое обстоятельство.

Именно в тот период чрезвычайно возросло значение нематериальных активов, пришло понимание бренда (образа компании или ее продукта в восприятии целевой аудитории; совокупности впечатлений, мыслей, чувств, ассоциаций, порождаемых системой опознавательных знаков, идентифицирующих компанию или продукт) как особо ценного капитала, который приобрел первостепенное значение в качестве фактора конкурентоспособности и источника дополнительных доходов. По мнению Н. Кляйн, известной представительницы антиглобалистского движения, к 80-м гг. XX в. возникли корпорации нового типа (Nike и Microsoft, позднее Tommy Hilfiger и Intel), которые заявили, что «способны перекладывать заботы по производству конечного продукта на своих подрядчиков и поставщиков, многие из которых находились за границей. В основном эти компании производили, по их словам, не товары, но образы, идеи, ценности и стиль жизни, которые отражали их бренды. Их главной задачей было не производство, а маркетинг... эта формула оказалась невероятно прибыльной, и эти компании добивались успеха, состязаясь друг с другом в «невесомости»: тот, у кого меньше имущества, у кого меньше сотрудников в штате, и кто создает самые убедительные идеи и самые яркие образы в противоположность товарам, тот и выигрывает в конкурентной борьбе за рынок»¹⁴. Бренды приобрели значение самостоятельной ценности, которая может быть особым объектом отношений купли-продажи или временного пользования.

Стоимость ведущих брендов к настоящему времени достигла астрономических сумм и продолжает расти. Так, по данным британской консалтинговой компании, занимающейся вопросами

¹⁴ Кляйн Н. No Logo. Люди против брэндов. М.: Лабиринт. 2008. С. 4.

брендинга, Brand Finance, которая по собственной оригинальной методике ежегодно оценивает наиболее успешные мировые бренды, верхнюю строчку последнего рейтинга самых дорогих брендов в отчете Global 500 2022 занимает Apple (\$355,1 млрд, прирост стоимости за год составил 35%), на второй позиции, Amazon (\$350,3 млрд, прирост 38%), на третьей — Google (\$263,4 млрд, прирост 38%)¹⁵.

При расчете стоимости бренда в качестве элемента общей методики Brand Finance использует «метод освобождения от роялти». Данный метод базируется на предположении, что в случае использования компанией не принадлежащего ей бренда на основе франчайзингового договора пришлось бы платить лицензиару роялти. Но поскольку оцениваемый бренд принадлежит самой компании, роялти остаются в ее распоряжении, капитализируются и приносят доходы. Дисконтирование потенциальных роялти позволяет оценить стоимость бренда, т.е. величину бренд-капитала.

Полноценной, регулярно обновляемой статистики по распространению франчайзинга в мировой экономике не существует. Относительно свежую статистику по отдельным странам можно найти, перейдя с сайта Международного совета по франчайзингу (World Franchise Council, WFC)¹⁶ на сайты национальных ассоциаций стран-членов.

США являются родиной и мировым лидером франчайзинга. Во франчайзинговых сетях до пандемии коронавируса было занято более 9 млн американцев, вклад сетей в ВВП страны составлял более 600 млрд долл. (около 4%). Франчайзинговый сектор в США рос быстрее, чем экономика в целом, он насчитывал 2 000 франшиз в 75 видах деятельности и более 760 тыс. франчайзинговых точек. Канада уступала только США по величине франчайзингового сектора, его вклад в ВВП страны оценивался в 10%, в нем были заняты более 1 млн канадцев, использовались 1300 франшиз, ежегодно открывались около 4300 новых франчайзинговых точек. Активно развивался франчайзинг в Китае, где ежегодный рост рынка со-

¹⁵ Brand Finance. Global 500 2022. The annual report on the world's most valuable and strongest brands. January 2022. Executive Summary. P. 11. [Электронный ресурс]. URL: <https://brandirectory.com/download-report/brand-finance-global-500-2022-preview.pdf> (дата обращения 15.06.2022).

¹⁶ Созданный в 1994 г. Совет представляет собой некоммерческую неполитическую ассоциацию национальных ассоциаций франчайзинга, он нацелен на содействие развитию франчайзинга на международном уровне и распространение передового опыта в управлении ассоциациями франчайзинга среди своих членов. В настоящее время в Совет входят более 40 национальных ассоциаций. World Franchise Council. [Электронный ресурс]. URL: <https://worldfranchisecouncil.net/> (дата обращения 20.06.2022).

ставлял более 40%, число франшиз превышало 4500, а количество франчайзинговых точек — 400 тыс., объем продаж составлял около 46 млрд долл. Благоприятные условия для франчайзинга сложились в Австралии, где функционировали свыше 65 тыс. франчайзинговых точек на основе более 1 100 франшиз, причем 92% из них были местные, а не международных брендов. Франция занимала четвертое место в мире по количеству франчайзеров и франчайзи (1 900 и более 71 тыс. соответственно) и первое в Европе по объему продаж во франчайзинговом секторе. Согласно Французской федерации франшиз (FFF), за 10 лет сектор вырос в 2 раза. Экономика ФРГ характеризовалась наличием более 990 франчайзинговых сетей, более 120 тыс. франчайзи, в индустрии было занято более 700 тыс. сотрудников¹⁷. По данным на 2018 г., в Великобритании насчитывалось 48,6 тыс. франчайзинговых подразделений, функционировало 935 франчайзинговых систем бизнес-формата. Четыре из пяти британских брендов использовали франчайзинговую модель. Вклад франчайзинговых сетей в годовой ВВП составлял 17,2 млрд фунтов стерлингов, в них было занято 710000 чел., 93% франчайзи заявляли о прибыльности бизнеса¹⁸.

Пандемия коронавируса негативно отразилась на развитии франчайзинга, но, по прогнозам, восстановление должно произойти достаточно быстро. Так, в США в 2020 г. было закрыто около 20 тыс. франчайзинговых точек, работу потеряли свыше 900 тыс. чел. Однако уже в 2021 г. в стране предположительно должны были открыться 26 тыс. новых франчайзинговых предприятий, возникнуть 800 тыс. новых рабочих мест, общее количество занятых в сегменте вырасти до 8,3 млн чел.¹⁹ Позитивный вклад франчайзинга в восстановление экономики отмечался и в других странах.

Перспективы достаточно быстрого восстановления рынка франчайзинга в развитых странах связаны не только с выгодностью данной системы организации бизнеса его участникам, но и с ее государственным регулированием и поддержкой. Последняя оказывается как в рамках поддержки малого бизнеса, так и в виде

¹⁷ Стороны света. Франчайзинг в разных странах мира // TopFranchise.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://topfranchise.ru/stati/storony-sveta-franchayzing-v-raznykh-stranakh-mira/> (дата обращения 15.06.2022).

¹⁸ British Franchise Association. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.thebfa.org/about-us/industry-research/> (дата обращения 15.06.2022).

¹⁹ International Franchise Association 2021. Economic Outlook for Franchising. Prepared by Frandata [Электронный ресурс]. URL: https://www.franchise.org/sites/default/files/2021-02/Economic%20Outlook%202021_web2.pdf (дата обращения 15.06.2022).

специфических форм и требований, содержащихся в специальном законодательстве.

В зарубежных странах регламентация и государственное регулирование отношений франчайзинга осуществляется в разных масштабах и формах, имеет свои специфические особенности. Так, в США отношения франчайзинга регулируются на двух уровнях — федеральном и отдельных штатов. Правовая база складывалась постепенно, начиная с принятия в 1946 г. Закона о торговых марках (Закона Лэнхэма), который предусматривал передачу прав интеллектуальной собственности, и Закона об автомобильном дилерском франчайзинге в 1956 г., который содержал определение понятия «франчайзинг». В дальнейшем на обоих уровнях был принят ряд законов, закрепивших требования к участникам отношений и их обязанности. Важнейшие из требований вошли в принятые в 1979 г. Федеральной торговой комиссией США Правила предоставления обязательной предпродажной информации (Правила ФТК) и Унифицированный циркуляр франчайзинговых предложений (1993 г.). Поскольку США являются страной общего права, в которой судебный прецедент выступает основополагающим источником права, современная американская концепция франчайзинга сформировалась в значительной мере благодаря решениям федеральных судов США.

Канада, которая одной из первых приняла законодательство о франчайзинге, в отличие от США, сосредоточилась на его регулировании не на федеральном уровне, а на уровне провинций.

Франция считается первой европейской страной, в которой франчайзинг стал регулироваться на основе законодательства. Правовой базой служат принятый в 1989 г. Закон «О развитии коммерческих и ремесленных предприятий и улучшении их экономического, правового и социального состояния» (Закон Дубена), Коммерческий кодекс Франции и Декрет Правительства Франции от 4 апреля 1991 г. Специалисты отмечают, что во Франции условия не очень благоприятны для иностранных франчайзеров. Закон Дубена обязывает их предоставить информацию об общей ситуации на рынке и перспективах его развития, однако такие сведения не просто получить иностранцам, которые вынуждены в результате заказывать специальные маркетинговые исследования.

В Малайзии особый закон, регулирующий франчайзинг, действует с 1998 г. Малазийское законодательство предусматривает, что определенный процент франшиз и субфраншиз должен быть использован потомками коренных малазийцев. Согласно фран-

чайзинговому закону Туниса, в отдельных отраслях промышленности франчайзинг разрешается только с одобрения государства. В Индонезии государство требует, чтобы 80% ресурсов, которые используются франчайзером или франчайзи, были местного происхождения²⁰.

Институциональные основы франчайзинга в наши дни включают также разного уровня кодексы поведения участников отношений. Один из основных — Европейский этический кодекс франчайзинга, принятый Европейской Федерацией Франчайзинга (ЕФФ) в 1972 г.²¹

Развитие рынка франчайзинга в России

История российского франчайзинга началась в начале 90-х гг. прошлого века вместе с рыночными реформами. Первоначально франчайзинг в нашей стране был преимущественно делом иностранных компаний. В качестве стратегии выхода на российский рынок его использовали такие компании, как Baskin Robbins, Eastman Kodak, Reebok, Nike и др. Среди российских пионеров была сеть предприятий по производству пиццы («Дока Пицца») и компания «Довгань», под маркой которой выпускали продукцию более 150 предприятий.

Статистические данные о масштабах распространения франчайзинга в нашей стране на первом этапе различаются в разы. Однако в любом случае франчайзинг развивался, в том числе благодаря деятельности Российской Ассоциации Франчайзинга²², созданного в структуре Торгово-промышленной палаты России (ТПП) Под-

²⁰ См.: Касаткина А.С., Баталова М.Р. Правовое регулирование франчайзинга в зарубежных странах // Российский юридический журнал. 2018. № 4 (121). С. 56–66.

²¹ European Code of Ethics for Franchising [Электронный ресурс]. URL: <http://www.franquiciadores.com/wp-content/uploads/2018/05/EUROPEAN-CODE-OF-ETHICS-FOR-FRANCHISING-NATIONAL-ANNEXES.pdf> (дата обращения 22.06.2022).

²² Российская Ассоциация Франчайзинга была создана в 1997 г. как некоммерческая организация для поддержки и защиты интересов своих членов, и в целях создания более благоприятной правовой и экономической среды для распространения франчайзинга в России. Сегодня РАФ является координационным и информационным центром как для действующих, так и для потенциальных франчайзеров и франчайзи. Ассоциация занимается популяризацией франчайзинга, служит основным источником информации для СМИ, средством формирования общественного мнения в этой сфере. РАФ выпускает информационные издания; проводит семинары, организует выставки и конференции, формирует делегации бизнесменов на франчайзинговые выставки и важные мероприятия, проходящие за пределами России. РАФ является действительным членом Всемирного Франчайзингового Совета (WFC). Российская Ассоциация Франчайзинга (РАФ) [Электронный ресурс]. URL: <https://rusfranch.ru/about/> (дата обращения 24.06.2022).

комитета по франчайзингу (аналогичные комитеты и подкомитеты были учреждены в региональных ТПП), организованного ТПП в содружестве с Институтом экономики РАН в 2005 г. Школы профессионального франчайзинга (ШПФ). Свой вклад вносили ставшие с 2003 г. традиционными Международные выставки «Купи брэнд», издававшийся некоторое время журнал «Купи брэнд. Франчайзинг в России», выпуск компанией «Эксподар» совместно с Департаментом поддержки и развития малого предпринимательства правительства Москвы ежегодного каталога «Франчайзеры в РФ», содержавшего полный обзор всех компаний, предлагавших франшизы.

Однако распространение франчайзинга в России наталкивалось на определенные трудности. В первую очередь, это отсутствие специального законодательства. Франчайзинговые соглашения до сих пор регулируются главой 54 Гражданского Кодекса РФ «Коммерческая концессия», однако их содержание часто бывает шире коммерческой концессии. Не изменили принципиально ситуацию и внесенные в 2011 г. поправки в часть 2 ГК РФ, которые касались договоров коммерческой концессии, уточняли требования к ним и предусматривали новые права участников. В 2014 г. в Государственную Думу РФ был внесен проект закона о франчайзинге, однако из-за его общей слабой юридической проработанности и наличия противоречий с действующими правовыми актами он так и не стал законом.

Не способствовали развитию франчайзинга трудности с получением кредита и его дороговизна. Неоднозначно отражалась на нем и экономическая нестабильность, повышающая рыночные риски, с одной стороны, создающая новые возможности, с другой. Так, в 2009 г. вследствие мирового финансового кризиса приостановили франчайзинговые программы около 120 компаний (при этом за 1,5 года количество франшиз увеличилось на 21%); в 2015 г. в условиях кризисных явлений рынок франчайзинга вырос на 15%²³.

Но самая большая проблема заключалась в неспособности франчайзи соблюдать стандарты качества, что нанесло существенный ущерб многим проектам. Полное соответствие предприятия франчайзи концепции франчайзера является одним из основных условий договора. Но на практике нередко были случаи, когда франчайзи начинали вносить свои изменения в предложенную им

²³ Рожественская А. Франчайзинг 2010. Тенденции и особенности // Franshiza.ru. 15.09.2010 [Электронный ресурс]. URL: https://franshiza.ru/analitika/read/franchaizing_2010/ (дата обращения: 25.06.2012); Зубарева И. Рост рынка франчайзинга в России к концу году составил 15% // RGRU. 15.12.2015 [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2015/12/15/rinki.html> (дата обращения 25.06.2012).

концепцию, что также служило причиной конфликтов и полного разрыва деловых отношений. Эти обстоятельства стали поводом для роста с какого-то момента среди российских и зарубежных франчайзеров скептического настроения в отношении дальнейшего использования этой формы развития бизнеса в нашей стране. Проявилась, например, тенденция, которая заключалась в стремлении владельцев иностранных торговых брендов открывать собственные магазины в России, отказываясь от франчайзинга.

Трудности развития франчайзинга в России определили его некоторые особенности. Одни из российских компаний-франчайзеров, не желая отпугивать своих партнеров, не взымали с них роялти и закладывали свою прибыль в цену продукции, которую обязаны были покупать у них франчайзи, другие прибегали к необычным схемам взимания роялти.

Неразвитость в начальный период компьютерных технологий не позволяла российским франчайзерам оперативно контролировать ассортимент и сбыт продукции франчайзи.

Одной из черт российского франчайзинга, особенно в начале его развития, было непонимание значимости и неуважение к интеллектуальной собственности, недостаточная ее защищенность. Первоначально слабая информированность и невысокий профессиональный уровень потенциальных франчайзи обуславливали их психологическую неготовность платить за интеллектуальную собственность. Некоторые из них искренне полагали, что именно франчайзер должен платить им за работу под «чужим» именем.

Неискушенность потенциальных франчайзи способствовала распространению на российском рынке фальшивых («дутых» или псевдофраншиз), которые имеют свои разновидности. В одном случае лжефранчайзер паразитирует на бренде успешной компании. Он предлагает приобрести право использования реально существующей чужой торговой марки с соответствующей атрибутикой или специально созданной, чрезвычайно похожей на известный бренд, включает в франчайзинговый пакет условия, сходные с оригинальной франшизой. В другом случае используются франшизы-однодневки, которые не представляют собой реальной ценности и продвигаются благодаря активной ложной рекламе. В третьем случае франшизы-полуфабриката, франчайзером является молодая, еще недостаточно опытная компания, которая при наличии достойного продукта не в состоянии оказать должную помощь франчайзи. Примером псевдофраншиз первого рода может служить ZaraZara (незаконный клон известного бренда испанской компании Inditex).

Ее активно покупали в регионах, и в определенный момент в России количество франчайзинговых точек данной сети превышало количество точек Zaga.

Даже при наличии определенного уровня осведомленности в российском бизнес-сообществе о сути франчайзинга среди российских предпринимателей сохранялось скептическое отношение к нему. Проведенный в 2015 г. Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) и РАФ всероссийский опрос предпринимателей, в ходе которого были опрошены 500 руководящих сотрудников предприятий малого, среднего и крупного бизнеса в 8 регионах страны, показал: более половины опрошенных (53%) заявили, что они что-то слышали о франчайзинге, еще 26% хорошо знали, что он собой представляет, 21% респондентов ничего не знали о франчайзинге, никогда о нем не слышали; 45% из числа осведомленных считали, что работать по франшизе на российском рынке выгодно, 23% — скорее не выгодно, 3% — крайне невыгодно; 2% сообщили о том, что уже ведут бизнес по этой модели, 17% — хотели бы, но пока видят сложности и барьеры, 81% не интересовались и не намерены были использовать франчайзинг. В числе наиболее значимых условий, при которых участники опроса из числа осведомленных стали бы активнее открывать бизнес по франчайзинговой схеме, респонденты назвали быструю окупаемость, более выгодные условия сотрудничества (32%), улучшение экономической ситуации в целом (28%), предложение специальных кредитных/банковских продуктов для таких предприятий (23%), наличие государственных программ поддержки таких предприятий (19%); однако 32% ответили, что ни при каких условиях не стали бы использовать франчайзинг²⁴.

Несмотря на все указанные обстоятельства, франчайзинг в настоящее время играет немалую роль в экономике России. Объем его рынка последние годы продолжал рост (рис. 2), хотя и был подвержен серьезным испытаниям. По данным Росстата на август 2021 г., вклад франчайзинговых предприятий в экономику страны оценивался в 2,1 трлн руб., или 2% ВВП, число занятых в секторе составляло 1,6 млн чел., а с учетом смежных с франчайзингом компаний, в том числе сервисов доставки, — 4 млн чел., или 2,2 и 5,5% соответственно от общего числа занятых россиян²⁵. На начало 2022 г. число франшиз по сравнению с началом 2007 г. возросло почти в 7,7

²⁴ Франчайзинг в России: статистика // Bubrand.ru. [Электронный ресурс]. URL: <https://buybrand.ru/market-reviews/7562/> (дата обращения 26.06.2022).

²⁵ Копытина О. Франчайзинг адаптировался к работе в условиях пандемии // РБК+ [Электронный ресурс]. URL: <https://plus.rbc.ru/news/616d95ea7a8aa955a13be0e8> (дата обращения: 26.06.2022).

раза. Стоит отметить, что, по некоторым оценкам, число реально работающих франшиз составляет не более 20%. В авторитетном рейтинге франшиз РБК (2022 г.) в тройку наиболее популярных франшиз вошли «1С:БухОбслуживание» (бухгалтерские услуги, общее количество заключенных франчайзинговых контрактов в 2021 г. — 815, за все годы — 11208), «Гемотест» (медицина, количество контрактов в 2021 г. — 202, за все годы — 975), «Фасоль» (продуктовые магазины разных форматов, количество контрактов в 2021 г. — 160, за все годы — 435)²⁶.



Рис. 2. Количество франшиз в России на начало года²⁷

С течением времени менялась отраслевая и географическая структура рассматриваемого рынка.

В отраслевой структуре российского франчайзинга существенно снизилась доля розничной торговли непродовольственными товарами, заметно возросла доля услуг бизнесу и населению и относительно — доля общественного питания (табл. 1).

Спектр предлагаемых на отечественном рынке франшиз по видам деятельности достаточно широк, появляются новые виды, расширяется перечень в рамках традиционных направлений. Так, получили уже распространение франшизы в сфере развлечений и отдыха (event-агентств, квизов, квестов, службы знакомств, развлекательных парков), относительно недавно появились агрофраншизы.

²⁶ Рейтинг франшиз РБК 2022 // franshiza.ru [Электронный ресурс]. URL: https://franshiza.ru/article/read/reiting_rbc_2022/ (дата обращения 26.06.2022).

²⁷ Российский франчайзинг 2022 — статистика // franshiza.ru [Электронный ресурс]. https://franshiza.ru/article/read/statistika_rynka_franshizinga_2022 (дата обращения 28.06.2022).

**Структура франчайзинга в России (предложение франшиз)
в динамике²⁸**

Сферы применения франчайзинга	Доля в структуре рынка франчайзинга (в %)				
	2014	2017	2019	2021	2022
Непродовольственная розница	44	37	22	17	15
Продовольственная розница	4	7	7	9	8
Общественное питание	15	16	24	22	24
Услуги бизнесу и населению	31	34	43	48	49
Производство и строительство	5	4	3	4	4
Иное	1	2	1	0	0

На рынке сегодня предлагаются франшизы спортивных школ (например, московский ФК «Спартак» запустил программу для партнеров совместно с сетью «Юниор»; ФК «Динамо-Москва» и БАНК «ВТБ» реализуют совместную программу развития детского и юношеского спорта, профессиональных футбольных школ; «Зенит-Чемпионика» — франшиза аналогичного назначения от легендарного питерского ФК. В сфере образовательных услуг востребовано обучение финансовой и бизнес-направленности.

Используется франчайзинговая модель и в индустрии туризма (примером туристических франшиз служат «Велл» и «Путевочки»), однако считается, что пока она на этом рынке еще недооценена²⁹.

Большинство компаний-франчайзеров в России местные. Доля международных сетей в 2020 г. не превышала 20%³⁰. Некоторые российские франшизы, в том числе «МясоROOB» (Новосибирск), «DO-DO Пицца» (Сыктывкар), «Хлеб из тандыра» (Анапа) и др., оказались не просто конкурентоспособны в борьбе с иностранными игроками, они создали свой особый инструментарий, ничем не

²⁸ Составлено автором по: Российский франчайзинг 2021, 2022 — статистика // franshiza.ru [Электронный ресурс]. URL: https://franshiza.ru/article/read/statistika_rynka_franchisinga_2021/ (дата обращения 28.06.2022); https://franshiza.ru/article/read/statistika_rynka_franchisinga_2022/ (дата обращения 28.06.2022).

²⁹ *Кицис В.М., Калабкина И.М.* Франчайзинговые сети в туризме России // Сервис в России и за рубежом. 2020. Т. 14. № 4 (91). С. 46.

³⁰ Статистика рынка франчайзинга 2020// franshiza.ru [Электронный ресурс]. URL: https://franshiza.ru/article/read/statistika_rynka_franchisinga_2020/ (дата обращения 28.06.2022).

уступающий зарубежному, а в чем-то даже превосходящий его за счет более глубокого понимания специфики отечественного рынка и потребителя³¹.

Один из основных трендов последних лет — активное распространение франчайзинговой бизнес-модели в регионах. Если первоначально подавляющее большинство франчайзеров были сосредоточены в столице, то к началу 2022 г. в структуре российского рынка на долю франчайзеров из Москвы приходилось 20%, из Санкт-Петербурга — 8%, доля региональных франчайзеров (из Новосибирска, Омска, Тюмени, Нижнего Новгорода, Томска, Ижевска, Екатеринбурга, Перми) выросла до 72%. Российские франчайзеры расширяли свое присутствие не только в России, но и за рубежом. На начало 2022 г. 39% российских франчайзеров имели франчайзинговые точки за пределами РФ, преимущественно в Казахстане, Белоруссии и Узбекистане, но также в некоторых странах Европы и Ближнего Востока.

Около 74% российских франчайзеров имеет организационно-правовую форму ООО, 26% работают как ИП.

По данным на февраль 2022 г., наибольшим спросом на отечественном рынке пользовались франшизы с необходимым объемом инвестиций до 1 млн руб. (68%) на сегмент 1–3 млн руб. приходилось 17% рынка, 3–10 млн руб. — 6%, свыше 10 млн руб. — 9%³². Пользуются спросом и франшизы мини-бизнеса (до 300 тыс. руб.), которые привлекательны для самозанятых (например, мини-фитнес-клуб без персонала).

Относительная устойчивость рынка франчайзинга подтвердилась в период пандемии коронавируса. По результатам собственного исследования тематического сайта Franchiza.ru, проведенного на основе масштабного анкетирования франчайзеров о влиянии первой волны корона-кризиса на российский рынок франчайзинга за семь месяцев (апрель — октябрь 2020 г.), на апрель — май пришлось больше всего закрытий франчайзинговых точек (сети потеряли около 20% партнеров), но в целом за семь месяцев разница между открытыми и закрытыми франчайзинговыми точками оказалась положительной (плюс 3,5%). Такой итог получился, во-первых,

³¹ Франчайзинг в России: драйвер развития территорий // Торгово-промышленная палата Российской Федерации. Новости, мнения, анонсы. 10.09.2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://news.tpprf.ru/ru/news/2338988/> (дата обращения 28.06.2022).

³² Российский франчайзинг 2021, 2022 — статистика // franchiza.ru [Электронный ресурс]. URL: https://franchiza.ru/article/read/statistica_rynka_franshizinga_2022/ (дата обращения 28.06.2022).

благодаря заметному общему росту количества сделок на франчайзинговом рынке в сентябре — октябре, во-вторых, за счет сделок в сфере услуг и продуктовой розницы, которые заключались даже во время карантина и изоляции. Больше всего в указанный период пострадал сегмент ресторанов (–30%) и сегмент торговли одеждой, обувью, косметикой (–24%), при этом положительную динамику показали продуктовая розница (+23%), аптеки (+21%), магазины автозапчастей (+9%). Драйверами роста рынка, по мнению исследователей, послужили: освобождение качественных площадей в регионах (особенно в сегменте общепита), гибкость арендодателей и их готовность предоставить выгодные условия; низкие ставки по вкладам в банках, подтолкнувшие вкладчиков к поиску альтернативных вариантов использования денежных средств; потеря работы вчерашними менеджерами и топ-менеджерами, подтолкнувшая их к мысли о собственном бизнесе.

Опрос показал, что в целях сохранения партнеров около трети франчайзеров полностью отменяли роялти для своих франчайзи в период локдауна и некоторое время после него, более половины франчайзеров существенно снижали размер роялти. Кроме того, франчайзеры использовали еще порядка сорока инструментов и решений в поддержку участников сети, в том числе перевод процессов в онлайн, расширение ассортимента товаров/услуг сети, переговоры с арендодателями, предоставление отсрочек и внутренних кредитов, помощь в получении государственной поддержки, переговоры с поставщиками и др. Большинство франчайзеров (81,2%) не получили помощь от федеральных или местных органов власти, либо не обращались за ней; при этом 37,5% франчайзи такую поддержку получили в виде средств на развитие бизнеса, на компенсацию платежей по договорам франчайзинга, коммунальные платежи, зарплату сотрудников и т.д. На вопрос о том, пострадала ли их франчайзинговая сеть от коронавируса, 49% респондентов ответили утвердительно, 24% отрицательно, а 27% заявили, что их сеть выросла³³.

Очередным испытанием для российского рынка франчайзинга стала новая экономическая реальность, возникшая в связи с проведением РФ специальной военной операции на Украине, новыми санкциями со стороны стран Запада, прекращением в России бизнеса многими зарубежными компаниями, которые использовали

³³ Франчайзинг в России: итоги первой волны коронавируса // franshiza.ru [Электронный ресурс]. URL: https://franshiza.ru/article/read/franchising_v_rossii_2020/ (дата обращения 28.06.2022).

франчайзинговую бизнес-модель. Эти компании, находясь под давлением, выбирают различные варианты выхода с рынка или изменения характера своего присутствия.

Так, сеть McDonald's работала в России с 1990 г. На конец 2021 г. на отечественном рынке общепита под известным брендом функционировали 847 ресторанов, из которых на основе франшизы — 132. Общая выручка McDonald's в РФ с учетом трех местных франчайзи в 2020 г. составила 114,05 млрд руб. О временной приостановке своей деятельности компания объявила в марте 2022 г., а в мае продала свой бизнес в России одному из российских франчайзи за «символическую плату» (реальная сумма сделки не оглашается, однако известно, что она предусматривает инвестиции покупателя в развитие сети, а также опцион на возможный обратный выкуп бизнеса продавцом в течение 10–15 лет). Сеть получила новый логотип и название «Вкусно — и точка», предлагает меню с незначительными изменениями. Все франчайзинговые рестораны могут продолжить работу в сети³⁴.

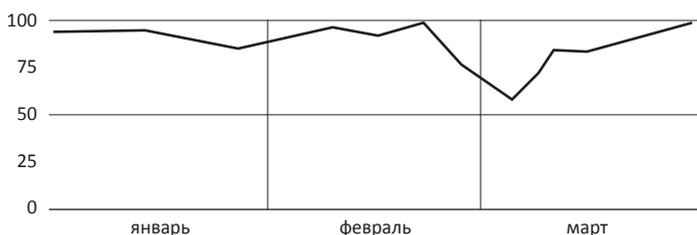


Рис. 3. График спроса на рынке франчайзинга с января по март 2022 г. (динамика спроса на франшизы в % по отношению к тому же периоду в 2021 г.)³⁵

Иную схему выбрал испанский fashion-ритейлер Mango. Компания решила прекратить прямую деятельность в РФ, однако не готова полностью отказаться от ее рынка, поскольку по операционной прибыли российские точки продаж входили у сети в топ-5. Предполагается, что 55 корпоративных магазинов продолжат работать под прежним названием, перейдя под управление франчайзи (до

³⁴ Рестораны «Макдональдс» продолжают работу под новым брендом // РБК. 16.05.2022 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/business/16/05/2022/6282284f9a7947ffac437371?>; Франчайзи McDonald's в России могут войти в новый бренд «Вкусно — и точка» // Москва 24. 12.06.2022 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.m24.ru/news/ehkonomika/12062022/470990> (дата обращения: 30.06.2022).

³⁵ Обзор рынка франшиз в 2022 г. Что будет с франчайзингом // Бизнесменс.ру [Электронный ресурс]. URL: <https://businessmens.ru/franchise/article/obzor-rynka-franshiz-v-2022-godu-chto-budet-s-franchayzingom> (дата обращения: 30.06.2022).

этого по франшизе в России уже работали 53 магазина одежды и аксессуаров)³⁶.

Несмотря на общую непростую экономическую ситуацию в стране, специалисты настроены оптимистично по поводу будущего российского рынка франчайзинга. Если в конце февраля — начале марта 2022 г. наблюдалось падение спроса на франшизы (примерно на 40%), то уже к концу марта он восстановился до уровня накануне начала спецоперации (рис. 3).

Заключение

Считается, что способствовать дальнейшему развитию отечественного рынка франчайзинга в ближайшем будущем и в перспективе будут такие факторы, как уход из России ведущих международных брендов, который освобождает ниши для отечественных предпринимателей, рост разнообразия предлагаемых франшиз, повышение уровня технологичности компаний-франчайзеров и диджитализации сетей, что позволит не только оперативно следить за положением партнеров, но и даст возможность вовремя совершенствовать модель взаимодействия с клиентами с учетом меняющихся реалий и запросов; особенности молодого поколения, представители которого в массе своей не рассматривают для себя перспективу работы по найму, стремятся к ведению собственного дела, в том числе по франшизе.

Свою роль должна сыграть и государственная политика, касающаяся не только экономики в целом, поддержки малого и среднего бизнеса, но и конкретно франчайзинга. Необходимо дальнейшее совершенствование его законодательной базы в направлении поддержания баланса интересов франчайзеров и франчайзи, пресечения деятельности недобросовестных участников рынка. Также важно сотрудничество государства и бизнес-сообщества в просветительской работе, распространении знаний о франчайзинге, повышении заинтересованности в использовании данной предпринимательской модели.

Дальнейшее развитие франчайзинга сможет внести существенный вклад в решение социально-экономических задач повышения благосостояния и пространственного развития России, достижение целей обеспечения экономической безопасности за счет импортозамещения и одновременно развития взаимовыгодных отношений с партнерами из других стран.

³⁶ Mango готовится на выход // Коммерсантъ. Радио «Ъ FM». 19.06.2022 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5421891> (дата обращения: 30.06.2022).

Литература

Ватутин С., Тришин М. Клонирование бизнеса. Франчайзинг и другие модели быстрого роста. СПб.: Питер, 2014.

Касаткина А.С., Баталова М.Р. Правовое регулирование франчайзинга в зарубежных странах // Российский юридический журнал. 2018. № 4 (121). С. 56–66.

Кляйн Н. No Logo. Люди против брэндов. М.: Лабиринт. 2008.

Кицис В.М., Калабкина И.М. Франчайзинговые сети в туризме России // Сервис в России и за рубежом. 2020. Т. 14. № 4 (91). С. 44–56.

Малькова И.В. Франчайзинговые соглашения и их роль в обеспечении конкурентоспособности участников // Современная конкуренция. 2007. № 4 (4). С. 25–50.

Парабеллум А., Мрочковский Н., Смирнова Н. Масштабирование бизнеса. Создаем франчайзинг в розничной торговле. СПб.: Питер, 2013.

Полухин А., Аминов Х. Бренды вне игры. Как футбольные клубы развивают по франшизе свои школы // Коммерсантъ. № 67. 16.04.2021. С. 10.

Сосна С.А., Васильева Е.Н. Франчайзинг: Коммерческая концессия. М.: ИКЦ «Академкнига», 2005.

Стороны света. Франчайзинг в разных странах мира // TopFranchise.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://topfranchise.ru/stati/storony-sveta-franchayzing-v-raznykh-stranakh-mira/>

Третьяк О.А., Румянцева М.Н. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. 2003. № 2. С. 25–50.

Шерешева М.Ю. Типы сетевого межфирменного взаимодействия // Развитие форм межфирменной кооперации: сети и взаимоотношения. Доклады участников сети мастерства / Гос. ун-т — Высшая школа экономики, факультет менеджмента. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.

Nijmeijer K.J., Fabbricotti I.N., Huijsman R. International Journal of Management Reviews. 2014. Vol. 16. P. 62–83.

ОТРАСЛЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

М.С. Арбатский*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Вызовы российскому здравоохранению в начале 2020 г., связанные с развитием тяжелой эпидемиологической ситуации, осложнились чередой санкций, что сформировало объективную необходимость в поддержке собственных исследований и производств лекарственных препаратов, медицинских изделий и инновационных разработок. Разработка и внедрение инновационных технологий в здравоохранении является неоднозначной, комплексной задачей, для реализации которой в отрасли должны присутствовать все необходимые элементы. В связи с этим полезно проанализировать существующие барьеры, экстренные меры государственной поддержки МСП как основного звена, с помощью которого осуществляется масштабирование и внедрение инновационных технологий в практику. Немаловажным фактором является наличие возможности получения финансирования проектов, информации об источниках финансирования уже завершенных проектов и понимание роли центров трансфера технологий в продвижении инноваций в здравоохранении в практику. В работе использованы зарубежные источники для описания барьеров продвижения инновационных технологий, выполнен поиск и систематизация экстренных мер государственной поддержки МСП, перечислены актуальные гранты и конкурсы фондов, поддерживающих проекты по развитию инноваций в медицине, а также обсуждается роль центров трансфера технологий.

Ключевые слова: трансфер технологий, драйверы, барьеры, меры поддержки МСП, инновации в медицине, фондовая поддержка.

The challenges posed to Russian healthcare in early 2020, related to the development of a difficult epidemiological situation, were complicated by a series of sanctions. This has created an objective need to support our own development

* Арбатский Михаил Спартакович — соискатель кафедры экономики инновационного развития факультета государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ; кафедра биохимии и молекулярной биологии, факультет фундаментальной медицины, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ; e-mail: algenubi81@mail.ru

and production of medicines, medical devices and innovative developments. The development and implementation of innovative technologies in healthcare is an ambiguous, complex task, for the implementation of which all the necessary elements must be present in the industry. In this regard, it is useful to analyze the existing barriers, emergency measures of state support for SMEs, as the main link through which the scaling and implementation of innovative technologies into practice is carried out. An important factor is the availability of the possibility of obtaining project financing, information about the sources of financing for already completed projects and understanding the role of technology transfer centers in promoting innovations in health care into practice. The paper uses foreign sources to describe barriers, searches for and systematizes emergency measures of state support for SMEs, lists current grants and competitions from funds that support projects to develop innovations in medicine, and discusses the role of technology transfer centers.

Key words: technology transfer, drivers, barriers, measures to support SMEs, innovations in medicine, fund support.

Введение

Трансфер технологий для любой отрасли является трудно реализуемым, комплексным и затратным процессом. В этом процессе можно выделить несколько основных этапов от появления идеи до внедрения разработки в практику. После формулировки идеи технологии следует оформление интеллектуальной собственности (патентование), поиск финансирования, решение юридических вопросов, касающихся закрепления прав на результаты интеллектуальной деятельности (РИД), сопровождения сделки по отчуждению, подписания лицензионных договоров, взаимодействия с индустриальными партнерами, локализации проекта на площадках ИНТЦ и т.д.^{1, 2, 3} Однако для каждой отрасли в каждом из перечисленных выше этапов имеются свои особенности. Так, например, в случае с регенеративной медициной необходимо учесть необходимость проведения клинических исследований, вопросы взаимодействия с регуляторами, возможность масштабирования производства

¹ Матушанская Е.Е., Матушанский А.К. Проблемы инновационного развития и направления повышения инновационной активности в регионах ЦФО // Перспективные технологии проектного менеджмента в региональной и отраслевой индустрии. 2019. С. 20–24.

² Карташов К.С., Авруцкая С.Г. Проблемы трансфера технологий в России // Вестн. российского химико-технологического ун-та имени Д.И. Менделеева. Гуманитарные и социально-экономические исследования. 2017. Т. 2. № VIII. С. 60–68.

³ Огнева С.И., Беляков Г.П. Трансфер технологий: проблема коммерциализации вузовских технологий // Молодые ученые в решении актуальных проблем науки. 2021. С. 1200–1202.

БМКП, расчет рентабельности использования данного препарата в лечении пациентов по ОМС и т.д.

Целью работы является оценка реальных возможностей внедрения инновационных медицинских разработок в практику. Задачами работы являются выявление барьеров в трансфере инновационных технологий в медицине, анализ экстренных мер поддержки малых и средних предприятий (МСП), оценка возможностей получения финансирования на разработку инновационных проектов и обсуждение роли центров трансфера технологий во внедрении инновационных медицинских технологий в практику.

Перечисленные барьеры с возможным решением и оценкой специфичности для отрасли перечислены в табл. 1.

Таблица 1

**Трудности вывода инновационных технологий
в здравоохранении⁴**

Трудность	Возможное решение	Специфично ли для РМ?
Клинические исследования		
Сложная среда, контролируемая несколькими органами; неопределенности и риски, связанные с использованием живых тканей; несоответствующая существующая инфраструктура; (образец пробной стоимости)	Адаптивное испытание; пересмотр шаблона	Да. Определенные проблемы с безопасностью и эффективностью, определенные сложностью и хрупкостью живого материала
Регуляция		
Бремя многих соответствующих правовых норм; неоднородность в применении норм права; вопросы, связанные с классификацией продуктов	«Единое окно» для регулирующих руководств; участие Европейского медицинского агентства (EMA) и Комитета по передовой терапии (CAT) в разработке более четкой спецификации; адаптивное лицензирование	Да. Классификация методов лечения создает специфические проблемы для разработчиков и регуляторов

⁴ Составлено автором на основе: *Gardner J. et al. Are there specific translational challenges in regenerative medicine? Lessons from other fields // Regenerative Medicine. 2015. Т. 10. № 7. С. 885–895.*

Трудность	Возможное решение	Специфично ли для РМ?
Производство/масштабирование		
Неразвитая инфраструктура для масштабирования и трансляции в клинику; отсутствие единого мнения относительно обеспечения качества; отсутствие квалифицированных специалистов на клинических площадках	Новые биореакторные системы и логистика, обеспечивающая контроль качества	Да. Несмотря на увеличение масштаба, качество гарантии и связанные с ними проблемы видны во многих новых применениях, они особенно сложны для продуктов РМ, которые основаны на живых тканях и клетках
Возмещение стоимости лекарственных препаратов		
Неточная информация, получаемая при оценке медицинских технологий; высокие первоначальные затраты на лечение; отсутствие долгосрочных данных о клинической эффективности	Распределение рисков; внесение изменений в фармако-экономическую модель; соглашение о разделе рисков	Нет. Высокие первоначальные затраты наблюдаются в других областях (например, трансплантология, робототехника)
Внедрение в клинику		
Специальная подготовка лечащих врачей; получение поддержки от руководителей; построение бизнес-модели для страховых компаний и клиник; жесткость существующих клинических рабочих процессов	Создание центров повышения квалификации по клеточной терапии	Нет. Эти проблемы типичны для инноваций

Особое место среди барьеров внедрения новых технологий занимает законодательный ландшафт. С одной стороны, в законы и подзаконные акты можно вносить изменения, формируя наиболее оптимальную среду для развития отрасли, с другой стороны, известно, что пересмотр федеральных законов и внесение в них изменений — процесс долгий.

Принятый 23 июня 2016 г. федеральный закон № 180-ФЗ «О биомедицинских клеточных продуктах»⁵ получился рамочным, не учи-

⁵ Федеральный закон от 23.06.2016 г. № 180-ФЗ «О биомедицинских клеточных продуктах» // Собрание законодательства РФ. 2016. Выпуск № 26.

тывающим особенности отрасли. Попытки регуляторов с помощью действующего закона очистить индустрию здравоохранения от несовершенных и небезопасных клеточных технологий, методик и продуктов уже обернулись коллапсом. На этап доклинических исследований отброшены более 20 разработок, вполне готовых, по оценкам их авторов, к практическому применению.

Хотя ФЗ-180 вступил в силу только 1 января 2017 г., а остальные жизненно необходимые инновационному сегменту правовые акты находятся в стадии разработки и утверждения, клеточные технологии успели совершить трансфер в российскую клиническую практику.

Согласно «дорожной карте» по развитию биотехнологий и геномной инженерии⁶, до 2020 г. в России должны были появиться 50 организаций, аккредитованных для проведения клинических испытаний (КИ) клеточных продуктов, но пока нет ни одной. В законе «О лицензировании отдельных видов деятельности»⁷ отсутствует ключевое для клеточного сегмента понятие «биобанкирование». Поэтому в РФ нет ни одной полностью легитимной организации, которая могла бы в соответствии с 180-ФЗ обеспечивать производителей биомедицинских клеточных продуктов (БМКП) исходным сырьем. Всем без исключения операторам придется вновь проходить весь цикл разрешительных процедур — доклинические и клинические исследования, лицензирование производства, регистрацию.

В законе о БМКП нет положений, стимулирующих инвестиции в отрасль. Помимо явных законодательных лакун, инвесторов перспективного клеточного сектора отпугивает и высокая цена конечного продукта. Существует уверенность, что отрасль поддержит Минпромторг, а разработка и производство БМКП найдут достойное отражение в стратегии «Фарма-2030»⁸. Однако в опубликованном в июле варианте документа на сайте Минпромторга о БМКП ничего не сказано.

В связи с вступлением в силу 180-ФЗ и подзаконных актов интерес к разработке и регистрации продуктов на основе клеточных

⁶ План мероприятий («дорожная карта») «Развитие биотехнологий и геномной инженерии». Утвержден Распоряжением Правительства РФ от 28 февраля 2018 г. № 337-р // Собрание законодательства Российской Федерации. № 11 от 12.03.2018, ст. 1643.

⁷ Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 04.05.2011 N 99-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. № 19 от 09.05.2011, ст. 2716.

⁸ Государственная автоматизированная информационная система «Управление» [Электронный ресурс]. URL: <https://gasu.gov.ru/stratpassport> (дата обращения 20.07.2022).

линий человека значительно вырос, и в скором будущем ожидается экспертиза целого ряда БМКП как аналогов зарубежных препаратов, так и инновационных отечественных разработок.

Поддержка со стороны государства

В профессиональном сообществе неоднократно обсуждалась необходимость создания новой стратегии развития малого и среднего предпринимательства. Профессиональными экономистами малый и средний бизнес всегда рассматривался как главная движущая сила рыночной экономики. Малый и средний бизнес сегодня является основой проистекающих в экономике процессов, условием стабильного развития экономики любой страны, социально-экономической и политической жизни в целом.

Начинающий предприниматель, открывая свое дело, вовлекается в развитие социально-экономической структуры страны. Эффективность производства может быть повышена за счет специализации и кооперации формируемой хозяйственной деятельности. Как результат, национальная экономика приобретает стабильные рыночные отношения⁹.

В последнее время развитие МСП в России согласуется с мировыми тенденциями, что создает условия для формирования чутко реагирующей на инновации экономики, включающей различные элементы. Присутствие и совокупность разнообразных форм собственности находят отражение в соответствующей им модели хозяйствования, в которой, в свою очередь, осуществляется комплексное соединение конкурентного рыночного устройства и регулирования МСП государством. Малое и среднее предпринимательство удовлетворяет быстро изменяющиеся запросы потребителей на локальном уровне, индивидуальные потребности в специфической продукции и услугах. МСП присуща экономия на масштабах производства. Поэтому МСП часто развиваются как сравнительно независимый сектор экономики. Крупный же бизнес в основном удовлетворяет потребности национального масштаба. Из сказанного понятно, что МСП является базисом экономического развития страны, и его развитию должно уделяться особое внимание¹⁰.

⁹ Букина А.В., Субхонбердиев А.Ш., Сульженко И.О. Развитие малого и среднего предпринимательства России в условиях санкционного давления // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2019. Т. 7. № 2 (45). С. 40.

¹⁰ Суворкина Ж.А., Суворкин А.С., Курневский А.С. Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства как залог успешности российской экономики // Наука: общество, экономика, право. 2020. № 2. С. 122–130.

В экономике известны факторы производства, которые необходимы для производства товаров и услуг. По мнению некоторых ученых, малое предпринимательство можно рассматривать как один из таких факторов, так как его потенциал ничуть не меньше, чем потенциал, например, материальных, финансовых и человеческих ресурсов. По данным Росстата¹¹, доля МСП в ВВП РФ составляет более 20%. Обладая таким значением, малое предпринимательство, однако, так и не заняло соответствующее место в построении экономики РФ.

Говоря о необходимости развития малого и среднего предпринимательства, мы часто упоминаем новую стратегию его развития. Однако ни у кого нет отчетливого представления о содержании старой, прежней стратегии. Формулируя общее мнение предпринимателей о существующей стратегии, можно сказать, что она основана на исключительной преданности предпринимателей своему делу. Подавляющее большинство индивидуальных предпринимателей прекращают свою деятельность и ликвидируют юридическое лицо уже через год работы. Связано это в основном с отсутствием четко проработанного бизнес-плана и маркетингового исследования для услуги или продукта, который начинающий предприниматель собирается реализовывать. В первый же год предприятие сталкивается с отчетностью и обязательными платежами, размер и обязанность по уплате которых не зависят от успешности выстраиваемой бизнес-стратегии. По сути, необходимо сменить парадигму «выжить» на «заработать», увеличить средний срок жизни малого предприятия с 3 до 5–6 лет¹². Экстренные меры поддержки, соответствующие новой стратегии развития МСП, систематизированы и приведены в табл. 2.

С другой стороны, взаимодействие важно не только между предпринимателем и государством, но и между предпринимателем и обществом. Зачастую, предъявляя жалобы на услуги или товары, потребители предпочитают обращаться непосредственно в государственные органы за защитой. Вместе с тем понятно, что в случае индивидуального заявления жалобы смогут быть удовлетворены исключительно для одного или нескольких человек. Системно вопрос не решится, так как для его системного решения необходимо внесение изменения в законодательство, что может занять не-

¹¹ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts/> (дата обращения 17.07.2022).

¹² *Озерова Е.И.* Акселерация субъектов МСП: государственная поддержка предпринимательской инициативы // Экономика: теория и практика. 2019. № 3. С. 72–77.

сколько лет. Относительно оказания услуг и реализации продуктов регенеративной медицины можно рассмотреть следующий пример. Частная клиника оказывает услуги восстановительной медицины, используя в рекламных материалах словосочетание «регенеративная медицина», вводя в заблуждение пациентов. Обращение в государственные органы за защитой в данном случае может превратиться в бесконечную череду разбирательств, которые в конечном итоге не решат проблемы системно. Наоборот, предъявив жалобу непосредственно руководству клиники, возможно решить конфликтную ситуацию быстрее¹³.

Несмотря на предложение активнее взаимодействовать с владельцами малого и среднего бизнеса напрямую, контакт общества и предпринимателей с государством так же важен. Существенным недостатком такого воздействия является инертность государственной власти.

Еще одним важным вопросом активного развития МСП является необходимость пересмотра мер поддержки и принятия отраслевых программы развития. Министерства обладают полномочиями по развитию МСП, но в министерствах на сегодняшний день соответствующих программ нет¹⁴. Рассуждая о формировании отрасли регенеративной медицины, нужно учесть, что для ее развития необходимо не только финансирование научных разработок и упоминание в национальных и федеральных программах, но и поддержка ее непосредственных реализаторов — предпринимателей. У общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» на сегодняшний день существуют предложения по формированию программ развития МСП в отдельных отраслях. Но регенеративной медицины там нет.

Интересно, что, несмотря на сильнейшее санкционное давление, большого спада в экономике России не наступило. Наоборот, доход предприятий в марте 2022 г. вырос на 27%. Первыми на такие изменения условий должны были отреагировать МСП, как самые неустойчивые структуры, однако заметного снижения показателей в работе МСП отмечено не было. В данной ситуации увеличение финансирования МПС может быть оправдано, так как величина прибыли в бюджет от МСП постоянно растет. Вместе с этим необходимо поставить вопрос об увеличении финансирования программ развития национальных проектов.

¹³ Иванова Д.А., Шобей Л.Г. Актуальность государственной поддержки малого и среднего бизнеса в современных условиях // Вектор экономики. 2021. № 4.

¹⁴ Иванов О.Б., Бухвальд Е.М. Малый бизнес России: третий год тяжелых испытаний // Этап: экономическая теория, анализ, практика. 2022. № 2. С. 7–27.

Экстренные меры поддержки МСП¹⁵

Финансовая сфера
<ul style="list-style-type: none"> • Кредитные каникулы, в том числе по (фонд оплаты труда) ФОТ 3.0.¹⁶ • Ставка по программе льготного кредитования по постановлению правительства РФ (ПП РФ) 1764 — 13,5% для среднего и 15% для малого бизнеса.¹⁷ • Банк России выделил 500 млрд руб. на реализацию антикризисной программы льготного кредитования по ставке 15% для малого бизнеса и 13,5% для среднего. • Льготные кредиты по ставке 3% для МСП, выпускающих высокотехнологическую продукцию. • Докапитализация фонда развития промышленности и региональных фондов. • Зонтичные гарантии АО «Корпорация МСП». • Льготные кредиты на закупку приоритетной импортной продукции (30% от ключевой ставки + 3%)
Налоговая сфера
<ul style="list-style-type: none"> • Отсрочка по уплате страховых взносов на 2–3 квартал. • Отсрочка на 6 месяцев по уплате налога в связи с применением упрощенной системы налогообложения (УСН) в отдельных отраслях. • Снижен размер пени за просрочку уплаты налогов до конца 2023 г. • Ускорен возврат НДС (8 дней). • Мораторий на рост кадастровой стоимости — для расчета налога на имущество будут использоваться результаты ранее проведенной оценки
Потребительский рынок
<ul style="list-style-type: none"> • Компенсация МПС расходов на систему быстрых платежей до конца 2022 г. • Предельный размер платежа по СБП увеличен до 1 млн руб. • До 1% снижена комиссия по эквайрингу для отдельных сфер
Сфера административной и уголовной ответственности
<ul style="list-style-type: none"> • Изменен порядок возбуждения уголовных дел по налоговым преступлениям. Уголовные дела будут возбуждаться только по материалам налогового ведомства. • Приняты поправки в КоАП в части снижения штрафов для МСП: предупреждения как первой меры ответственности, запрета одновременной ответственности юрлица и должностного лица. • Мораторий на плановые и внеплановые проверки бизнеса в 2022 г., а для IT-отрасли — до конца 2024 г. • Автоматически продлено действие более 2,5 млн лицензий, разрешений

¹⁵ Составлено автором.

¹⁶ Меры поддержки граждан и экономики в условиях санкций [Электронный ресурс]. URL: http://government.ru/support_measures/measure/150/ (дата обращения 02.07.2022).

¹⁷ Постановление Правительства Российской Федерации от 28.12.2021 № 2521 // Собрание законодательства Российской Федерации № 1 от 03.01.2022. Ст. 217.

Внешнеэкономическая деятельность
<ul style="list-style-type: none"> • Разрешен параллельный импорт товаров. • Обнулены таможенные пошлины по широкому кругу товаров. • Порог беспошлинного ввоза товаров поднят до 1000 евро. • Отменен норматив обязательной продажи валютной выручки
Система закупок
<ul style="list-style-type: none"> • По соглашению сторон допускается изменение существенных условий контракта, срок оплаты по закупкам по 223-ФЗ и 44-ФЗ сокращен до 7 дней. • Утверждено постановление о повышенном (до 90%) авансировании госконтрактов. • До 100 млн руб. будет снижен минимальный порог по объему инвестиций по офсетным контрактам

Немаловажным для МСП является вопрос получения кредитного финансирования. По мнению некоторых специалистов, нужно рассмотреть возможность перехода от схемы индивидуального рассмотрения заявки на предоставление кредита к зонтичному механизму, где внимательно изучается структура портфелей банков и анализируется получатель и сама процедура получения. Согласно статистике, за счет перехода от механизма с гарантийным характером к механизму с взаимным финансированием в 2021 г. поддержку получили в 3,5 раза больше предприятий, а за первые 5 месяцев 2022 г. около 11 000 предприятий обратились за финансированием. Количество работников на этих предприятиях по подсчетам составило около 150 000 чел. Интересным является тот факт, что после введения взаимного финансирования, поддержку получили 25% бизнеса, этот сегмент при старой схеме кредитования не имел такой возможности¹⁸.

Учитывая необходимость увеличения срока выживаемости МСП с 3 до 5–7 лет, актуальным является вопрос о предоставлении долгосрочного кредитования под небольшой процент. Таким образом может быть уделено особое внимание именно тем отраслям промышленности, где необходимое до получения первой прибыли время составляет 5–7 лет. К таким сферам относятся биотехнологии в общем, и регенеративная медицина, — в частности.

Безусловно, не менее актуальной задачей на сегодняшний день является выстраивание цепочек поставок. Рассматривается возможность встраивания МСП в цепочки поставок крупных компаний.

¹⁸ Новая стратегия развития МСП: вызовы, возможности, решения [Электронный ресурс]. URL: <https://forumspb.com/news/news/novaja-strategija-razvitiia-msp-vyzovy-vozmozhnosti-reshenija/> (дата обращения 08.07.2022).

Зачастую МСП производят продукцию, необходимую более крупным предприятиям или МСП нуждаются в тех же комплектующих, реактивах и оборудовании.

В этом смысле платформа «Мой экспорт», включая в себя более 30 разнообразных сервисов, через автоматизированные алгоритмы позволяет МСП встроиться в цепочки поставок смежных по профилю предприятий.

Крайне важным фактором государственной поддержки инновационных проектов в сфере медицины является финансирование государственными научными фондами¹⁹.

В табл. 3 представлены фонды, оказывающие поддержку инновационным проектам в области здравоохранения.

Таблица 3

Фондовая поддержка инновационных медицинских проектов

Фонд	Направление	Размер гранта	Требование по TRL
Фонд инфраструктурных и образовательных программ ²¹ , Правительство РФ	Науки о жизни (медицина), биоинженерия, биомедицинские и ветеринарные технологии, геномные, протеомные и постгеномные технологии, клеточные технологии	1,5 млрд руб. в год (на 15 стартап-студий)	нет
Платформа НТИ ²²	HealthNET (НТИ): превентивная медицина, спорт и здоровье, медицинская генетика, ИТ в медицине, здоровое долголетие, биомедицина	до 7,143 млн руб. (на 1 программу), 3 программы в год	нет
РНФ ²³	Персонализированная медицина и высокотехнологичное здравоохранение, ИИ, новые материалы	4–7 млн руб. (ежегодно, до 3 лет).	0+

¹⁹ Езангина И.А., Маловичко А.Е. Рынок венчурного инвестирования в условиях пандемии: реалии времени и перспективы будущего // Финансы: теория и практика. 2021. Т. 25. №. 5. С. 92–116.

²⁰ Составлено автором.

²¹ Постановление от 8 июля 2022 г. № 1225 [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/news/46015/> (дата обращения 19.07.2022).

²² Постановление Правительства РФ от 17.06.2022 г. № 1101 [Электронный ресурс]. URL: <https://platform.nti.work/docs#!/tab/454429536-1> (дата обращения: 19.07.2022).

²³ Информационно-аналитическая система РНФ [Электронный ресурс]. URL: <https://grant.rscf.ru/> (дата обращения 19.07.2022).

Правительство Московской области ²⁴	Разработка клеточных и геномных биотехнологий для нужд здравоохранения; новые технологии и приборы для диагностики на ранних стадиях, профилактики, предупреждения, терапии заболеваний и реабилитации пациентов; новые лекарственные препараты и методы терапии	до 10 млн руб.	0+
Фонд содействия инновациям ²⁵	Биооптика и фотомедицина; биомедицина и здравоохранение	4,5 млн руб.	0+
«Технополис GS» ²⁶	Инновации (включая медицину)	3–30 млн руб. + 1 премия (размер не указан)	3+

В указанных направлениях отсутствует регенеративная медицина, но приводится более общая формулировка. Обычно регенеративную медицину можно отнести к биомедицине или инновациям в здравоохранении. Однако интересно проанализировать, из каких источников финансировались уже проведенные исследования в области регенеративной медицины. С этой целью в научной электронной библиотеке Elibrary.ru были выбраны публикации за все время, посвященные РМ. Таких публикаций оказалось 360. Затем были проанализированы источники финансирования опубликованных работ, указанные в каждой статье. Результат получился следующим. Исследователи получали финансовую поддержку в рамках государственного задания Федерального агентства научных организаций (ФАНО) у Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ), Российского научного фонда (РНФ), государственных заданий Министерства науки и высшего образования Российской Федерации (Минобр) и Министерства здравоохранения РФ (Минздрав), были поддержаны Советом по грантам президента РФ в рамках федеральных целевых программ, у Правительства Российской Федерации, Национального исследовательского Фонда Кореи, АО «Фарм-Синтез».

²⁴ Объявление о конкурсном отборе претендентов на получение грантов Правительства Московской области в сферах науки, технологий, техники и инноваций в 2022 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://mii.mosreg.ru/dokumenty/innovacii/granty-pravitelstva-moskovskoy-oblasti-v-sfer/27-06-2022-16-14-09-obyavlenie-okonkursnom-otbore-pretendentov-na-pol> (дата обращения 19.07.2022).

²⁵ «Умник-фотоника». Отбор в программу «Умник» [Электронный ресурс]. URL: <https://umnik.fasie.ru/photonica> (дата обращения 19.07.2022).

²⁶ Конкурс предпринимательских инициатив GS Group [Электронный ресурс]. URL: <https://gs-energy.ru/> (дата обращения 19.07.2022).

Роль ЦТТ в трансфере инновационных технологий в здравоохранении

Окончательной целью функционирования центра трансфера технологий является коммерциализация технологических предложений или инновационных технологий от разработчиков на рынок и в практику.

Под коммерциализацией в данном случае понимается процесс конверсии идей разработчиков, оформленных в виде изделия, программного обеспечения или способа (методики, технологии, протокола) в коммерческие сделки путем отчуждения активов²⁷. Существует несколько сценариев коммерциализации (табл. 4).

Таблица 4

Сценарии коммерциализации технологий²⁸

Сценарий коммерциализации	Актив
Контрактный НИОКР	Результаты предыдущего (успешного) НИОКР, история успешного выполнения работ, компетенции команды и права на использование оборудования и программного обеспечения
Лицензирование технологии	Защищенная интеллектуальная собственность, зонтичный патент на интеллектуальную собственность, уровень готовности технологии (TRL)
Продажа продуктов/услуг	Продукты/услуги, инженерная документация и производство
Продажа компании	Все активы в собственности компании, обязательства работать на покупателя в течение определенного времени

Группа разработчиков может обратиться за финансированием на любой стадии проекта. На практике это зависит от уровня готовности проекта. На сегодняшний день уровень готовности проекта принято оценивать по системе TRL (Technology Readiness Levels), где для каждого из девяти уровней дается развернутое описание требований к разрабатываемому продукту²⁹. Согласно этим требованиям, специалисты могут определить уровень и су-

²⁷ Алтеева Е.А., Тимохина Е.В. Структурно-функциональная модель коммерциализации результатов инновационной деятельности вузов // Экономика в промышленности. 2018. Т. 11. № 2. С. 177–184.

²⁸ Составлено автором.

²⁹ Хаматханова А.М. Готовность к промышленному внедрению как индикатор выбора приоритетных технологических направлений // Экономика науки. 2016. № 1. С. 23–34.

зять круг фондов, в который они могут обратиться за поддержкой. Безусловно, большинство фондов заинтересованы в проектах на поздних (TRL 7–9) стадиях готовности, так как время до вывода продукта на рынок и получение прибыли в таком случае составляет 1–2 года. Также это обусловлено спецификой отрасли — повышение уровня готовности происходит очень медленно, что связано с длительными экспериментами, их воспроизведением, доказательством эффективности и безопасности и оформлением интеллектуальной собственности.

В последнее время широкую популярность у разработчиков приобрели центры трансфера технологий. 30 июня 2021 г. Министерство науки и высшего образования объявило конкурс³⁰ на предоставление из федерального бюджета грантов в форме субсидий на оказание государственной поддержки создания и развития центров трансфера технологий (ЦТТ), осуществляющих коммерциализацию результатов интеллектуальной деятельности научных организаций и образовательных организаций высшего образования. В конкурсе приняли участие 49 вузов, из которых 29 прошли первичный отбор и 18 получили финансирование в размере около 110 млн руб. Проведение такого конкурса согласуется с общей политикой государства по развитию науки и техники в ближайшее десятилетие. Для разработчиков это дополнительная возможность представить свой проект и с помощью ЦТТ найти потенциального инвестора. Механизм работы ЦТТ заключается в сборе информации о проектах от входящих в его базу университетов и распространение этой информации по базе потенциальных инвесторов. Помимо этого, ЦТТ оказывают и дополнительные услуги по оформлению интеллектуальной собственности, сопровождению сделок, регистрации и сертификации разработок, а также помощь в оформлении заявок на получение грантового финансирования³¹.

Создание эффективной модели функционирования центра трансфера инновационных технологий в здравоохранении

Задачей центра трансфера технологий является вывод инновационных технологий на рынок, внедрение их в практику.

³⁰ Минобрнауки России объявило конкурс на поддержку центров трансфера технологий [Электронный ресурс]. URL: https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT_ID=36172 (дата обращения 28.06.2022).

³¹ Патрусова А.М., Вахрушева М.Ю., Сыготиная М.В. Этапы трансфера инновационных научных достижений // Труды Братского гос. ун-та. Сер. Экономика и управление. 2020. Т. 1. С. 101–106.

Существует две основные модели ЦТТ. Как правило, центры трансфера технологий создаются на базе университетов с целью коммерциализации и продвижения локальных технологий. Но известны примеры создания сетевых национальных центров трансфера технологий. Особенность таких центров заключается в том, что инновационные проекты собираются не только из локального университета. В такой ЦТТ может входить не один десяток университетов. С каждым из университетов, входящих в консорциум ЦТТ, подписывается соглашение о вступлении в консорциум. ЦТТ таким образом увеличивает количество университетов в своей сети, а у вступившего в ЦТТ университета появляется возможность коммерциализировать результаты своей интеллектуальной деятельности.

Дальнейшим шагом является создание каталога проектов, где указываются основные его параметры, а именно: название проекта, краткое описание, конечные потребители, преимущества перед аналогами, интеллектуальная собственность, объем рынка, необходимый объем финансирования по проекту, срок реализации проекта, объем финансирования в год, уровень готовности проекта и т.д. В том случае, если у ЦТТ нет определенной области, проекты объединяются по технологическим направлениям и размещаются в соответствующих каталогах. Если у ЦТТ имеется своя специфика, проекты можно объединить по поднаправлениям. Например, если у ЦТТ медицинская направленность, проекты можно разделить на медицинские изделия, IT-решения в здравоохранении и фармацевтические препараты.

Важно при включении проекта в каталог учитывать его уровень готовности. Конечно, выбор схемы коммерциализации проекта согласно его уровню готовности весьма условен, так как уровень готовности — не единственный определяющий фактор. Тем не менее, если уровень готовности проекта TRL 1–3, т.е. он находится на уровне разработки, в этом случае рассматривают такую форму сотрудничества как опытно-конструкторскую разработку (ОКР) или научно-исследовательскую разработку (НИР), также может быть использован НИОКР, объединяющий в себе две предыдущие формы. На данном уровне готовности ЦТТ может быть полезен индустрии в поиске научного партнера для выполнения ОКР или НИР. У такого взаимодействия есть еще один плюс. Дело в том, что для более эффективной работы существует рекомендация изучать технологические запросы индустрии и инновационных компаний. В таком случае разработчики могут быть уверены, что разрабатываемая ими технология точно будет востребована.

При уровне готовности проекта TRL 4–6 проект может оформлен в виде стартап-проекта с поиском соинвестора. Уровень готовности TRL 7–9 предполагает создание технологической компании с привлечением технологического партнера и стратегического инвестора.

После того, как выбрана схема коммерциализации, стороны переходят к последующим процедурам. В первую очередь это подписание соглашения о неразглашении, целью которого является взаимный обмен материалами, знаниями или другой информацией с ограничением к ней доступа третьим лицам. Это позволяет ЦТТ сохранить статус посредника.

Важным вопросом является распределение дохода или агентского вознаграждения. На сайтах многих ЦТТ нет информации об условиях распределения дохода, так как это каждый раз обсуждается индивидуально в ходе сопровождения каждой сделки. Несмотря на это, все же существуют общие, стандартные рекомендации. Одной из форм получения прибыли ЦТТ является вхождение в образующуюся компанию с долей, например 15%. Также рассматривается агентское вознаграждение по регрессивной шкале — при увеличении суммы сделки процент агентского вознаграждения уменьшается³².

Заключение

Трансфер продуктов регенеративной медицины в практику является комплексной задачей. С одной стороны, здесь есть чисто научные задачи — появление идеи, ее разработка, подтверждение. Но после получения научного результата встает вопрос о применении полученных результатов в практике. Здесь существует ряд барьеров. В первую очередь, — готовность рынка воспринимать инновационную продукцию. Не менее значимым является специфичность проведения клинических испытаний, связанных с крайне нестабильным биологическим материалом. Следующий барьер — нормативно-правовая база, регулирующая разработку и производство биомедицинских клеточных препаратов, которая предъявляет все более новые требования и излишне усложняет процесс разработки, а в некоторых случаях делает этот процесс невозможным. Также, необходимо учесть высокий порог перехода к масштабированию уникальной продукции. Связано это с необходимостью лицензи-

³² Селиверстов Ю.И., Самоварова Е.С. Инновационная деятельность и трансфер технологий в университетах: европейский опыт // Вестн. Белгородского гос. технологического ун-та им. В.Г. Шухова. 2017. № 11. С. 277–282.

рования производственных помещений и промышленных линий под международные стандарты, что отдалает момент получения прибыли, а это критично для биотехнологических предприятий, поскольку первые несколько лет они только вкладывают средства, ищут финансирование и не могут рассчитывать на получение дохода. Более масштабным барьером, с точки зрения фармакоэкономики, является внедрение препаратов нового поколения и постепенный переход от малых молекул к производным клеток, что становится крайне сложной задачей, поскольку не может быть гарантированно поддержано государством в форме включения таких препаратов в списки жизненно необходимых и важных лекарственных препаратов (ЖНВЛП) и клинико-статистические группы (КСГ) для страхового возмещения используемых препаратов^{33, 34}. Последний барьер — меры государственной поддержки МСП, занимающихся разработкой и производством БМКП. Государство может сыграть важнейшую роль в развитии данной отрасли в ближайшие десятилетия, так как малые предприятия являются более гибкими и быстрее адаптируются к изменяющимся условиям рынка. В этих условиях важнейшее значение приобретают центры трансфера технологий — инструменты, обеспечивающие поддержку начинающих проектов, вывод и внедрение новых технологий на рынок.

Литература

Алпеева Е.А., Тимохина Е.В. Структурно-функциональная модель коммерциализации результатов инновационной деятельности вузов // Экономика в промышленности. 2018. Т. 11. № 2. С. 177–184.

Букина А.В., Субхонбердиев А.Ш., Сульженко И.О. Развитие малого и среднего предпринимательства России в условиях санкционного давления // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2019. Т. 7. № 2 (45).

Езангина И.А., Маловичко А.Е. Рынок венчурного инвестирования в условиях пандемии: реалии времени и перспективы будущего // Финансы: теория и практика. 2021. Т. 25. № 5. С. 92–116.

Иванов О.Б., Бухвальд Е.М. Малый бизнес России: третий год тяжелых испытаний // Этап: экономическая теория, анализ, практика. 2022. № 2. С. 7–27.

³³ *Толкушин А.Г., Холовня-Волосков М.Э., Погудина Н.Л.* Подготовка предложения о включении препарата в перечень ЖНВЛП. Критические пункты // Ремедиум. Журнал о российском рынке лекарств и медицинской техники. 2021. № 2. С. 91–99.

³⁴ *Лазарева М.Л. и др.* Основные изменения в российской модели клинико-статистических групп в 2020 году // Медицинские технологии. Оценка и выбор. 2020. № 1 (39). С. 19–29.

Иванова Д.А., Шобей Л.Г. Актуальность государственной поддержки малого и среднего бизнеса в современных условиях // Вектор экономики. 2021. № 4.

Карташов К.С., Авруцкая С.Г. Проблемы трансфера технологий в России // Вестн. российского химико-технологического ун-та имени Д.И. Менделеева: Гуманитарные и социально-экономические исследования. 2017. Т. 2. № VIII. С. 60–68.

Лазарева М.Л. и др. Основные изменения в российской модели клинико-статистических групп в 2020 году // Медицинские технологии. Оценка и выбор. 2020. № 1 (39). С. 19–29.

Матушанская Е.Е., Матушанский А.К. Проблемы инновационного развития и направления повышения инновационной активности в регионах ЦФО // Перспективные технологии проектного менеджмента в региональной и отраслевой индустрии. 2019. С. 20–24.

Огнева С.И., Беляков Г.П. Трансфер технологий: проблема коммерциализации вузовских технологий // Молодые ученые в решении актуальных проблем науки. 2021. С. 1200–1202.

Озерова Е.И. Акселерация субъектов МСП: государственная поддержка предпринимательской инициативы // Экономика: теория и практика. 2019. № 3. С. 72–77.

Патрусова А.М., Вахрушева М.Ю., Сыгодина М.В. Этапы трансфера инновационных научных достижений // Труды Братского гос. ун-та. Сер. Экономика и управление. 2020. Т. 1. С. 101–106.

Селиверстов Ю.И., Самоварова Е.С. Инновационная деятельность и трансфер технологий в университетах: европейский опыт // Вестн. Белгородского гос. технологического ун-та им. В.Г. Шухова. 2017. № 11. С. 277–282.

Суворкина Ж.А., Суворкин А.С., Куреневский А.С. Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства как залог успешности российской экономики // Наука: общество, экономика, право. 2020. № 2. С. 122–130.

Толкушин А.Г., Холонья-Волосков М.Э., Погудина Н.Л. Подготовка предложения о включении препарата в перечень ЖНВЛП. Критические пункты // Ремедиум. Журнал о российском рынке лекарств и медицинской техники. 2021. № 2. С. 91–99.

Хаматханова А.М. Готовность к промышленному внедрению как индикатор выбора приоритетных технологических направлений // Экономика науки. 2016. № 1. С. 23–34.

Gardner J. et al. Are there specific translational challenges in regenerative medicine? Lessons from other fields // Regenerative Medicine. 2015. Т. 10. № 7. С. 885–895.

А.А. Ильина*

НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК: НОВАЯ ПОВЕСТКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Необходимость преодоления в современной России отставания от мировых стран-лидеров по объему наукоемких технологий, по наращиванию регионального инновационного потенциала требует формирования новой повестки импортозамещения. В данном исследовании анализируются проблемы доступа к зарубежным наукометрическим базам данных; отсутствие баланса регионального развития в сфере науки, образования и производства технологий из-за недостаточного количества соответствующих институтов; наличия конкурентоспособных отечественных IT-инструментов мировых аналогов и возможностей IT-компаний для цифровой трансформации и повышения экономической эффективности. На основе триады выявленных проблем сформулированы подходы к формированию методологии оценки результативности научных исследований и разработок: применение отечественных наукометрических баз данных, введение регионального индекса научно-образовательного приращения для мониторинга региональных возможностей, популяризация государственных мер поддержки высокотехнологичных IT-компаний, а именно, получения аккредитации в целях оптимизации и измерения научно-технологических результатов. Основные выводы и перспективы исследования состоят в использовании практических рекомендаций, проведения мониторинга основных вызовов современной экономики для формирования гибкой системы оценки результативности научных исследований и разработок на основе имеющихся организационных механизмов и аналитических реестров. Методологической основой исследования являются контент-анализ, теоретико-эмпирический метод, формализация, системный подход к изучению экономических процессов, статистика, социологическое наблюдение, графические приемы визуализации данных.

Ключевые слова: система оценки результативности, суверенная наука, наука и образование, сбалансированное региональное развитие,

* Ильина Анастасия Алексеевна — аспирантка кафедры экономики инновационного развития, факультет государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ; e-mail: IilinaAA@sra.msu.ru. SPIN-код РИНЦ: 8616-0487. ORCID ID: 0000-0001-9770-2903.

научные исследования и разработки, импортозамещение, инновационная устойчивость, российский индекс научного цитирования, государственная аккредитация, IT-компании.

The current situation of Russia, expressed in the need to overcome the backlog from the world's leading countries in terms of the volume of high technology, to build up regional innovation potential, requires the formation of a new import substitution agenda. In this study, the author analyzes the problems of foreign scientometric databases access; lack of regional development balance in the field of science, education and technology production due to the insufficient number of relevant institutions; the availability of competitive domestic IT tools of world analogues and the IT companies' capabilities for digital transformation and increasing subjects' economic efficiency. Based on the triad of identified problems, the author formulated approaches to the formation of a methodology for assessing the effectiveness of scientific research and development — the use of domestic scientometric databases, the introduction of a regional index of scientific and educational increment to monitor regional opportunities, popularization of government measures to support high-tech IT companies, namely, obtaining accreditation in order to optimize and measure scientific and technological results. The main conclusions and prospects of the study are to use practical recommendations, monitor the main challenges of the modern economy to form a flexible system for evaluating the effectiveness of scientific research and development based on existing organizational mechanisms and analytical registries. The methodological basis of the study is content analysis, the theoretical and empirical method, the formalization method, the method of a systematic approach to the study of economic processes, the statistical method, sociological observation, and graphical methods of data visualization.

Key words: performance evaluation system, sovereign science, science and education, balanced regional development, research and development, import substitution, innovation sustainability, Russian science citation index, state accreditation, IT companies.

Вхождение России в систему глобальных хозяйственно-экономических отношений стимулировало развитие отечественного научного потенциала и расширение внутреннего образовательного пространства. Свободный обмен результатами исследований различных областей науки позволил отечественной инновационной экономике инкорпорироваться в международную научно-технологическую деятельность, пользоваться зарубежными разработками и разрабатывать собственные аналоги мирового уровня. Однако геополитические события 2022 г. нанесли серьезный удар

по потенциалу российского научно-технологического комплекса, что заставило усилить меры государственной поддержки по корректировке основ политики импортозамещения, начавшейся в 2014 г. в связи с введением политического и экономического санкционного давления, продолжающегося до сих пор.

Современные условия требуют пересмотра системы оценки результативности научно-технической сферы с целью разработки теоретических и практических рекомендаций для адаптации науки, образования и технологий к существующим реалиям, что подчеркивает актуальность данного исследования. Новизна исследования заключается в обосновании организационных и управленческих методов и инструментов оценки результативности инновационной деятельности экономических субъектов.

Целью исследования является разработка механизмов научно-образовательной и технологической модернизации в качестве инструментов импортозамещения в условиях макроэкономической нестабильности. Задачи исследования состоят в изучении существующих методов оценки результативности научных исследований и соответствующих индикаторов; выявлении и анализе препятствий, образовавшихся в результате кризисных последствий, при осуществлении экспертизы отечественных научных исследований и разработок; предложении теоретико-методологических и практических подходов к формированию системы оценки результативности в научной, образовательной и технологической областях на принципе их взаимосвязанности.

Обзор литературы

Обзор литературы, посвященной данному вопросу, позволил выделить основные тенденции оценки результативности инновационной деятельности и входящих в нее субъектов. Так, ведущий исследователь НИУ ВШЭ Л.М. Гохберг, на основе статистического анализа результативности исследований и разработок, отмечает существенное снижение уровня инновационной активности организаций к 2019 г., а также тенденцию реструктурирования организаций, выполняющих научные исследования и разработки. Примечательной деталью работы Л.М. Гохберга является оценка результативности исследований и разработок по системным направлениям (табл. 1).

**Основные тенденции индикаторов науки и технологий
за 2019 г.¹**

Критерий оценки	Положительные итоги за 2019 г.	Отрицательные итоги за 2019 г.
Публикационная активность	1. Рост числа публикаций (статей) российских авторов. 2. Удельный вес России в общемировом числе публикаций. 3. Удельный вес цитируемых публикаций российских авторов в общемировом числе цитирований	1. Снижение числа публикаций (обзоров) российских авторов. 2. Снижение удельного веса России в общемировом числе публикаций. 3. Снижение индекса научной специализации России по публикациям в научных изданиях, индексируемых в Web of Science / Scopus, по математическим, химическим и смежным экологическим наукам
Патентная активность	Рост числа зарегистрированных объектов интеллектуальной собственности в сфере информатизации	Снижение количества поданных отечественными заявителями патентных заявок на изобретения
Разработка и использование передовых производственных технологий	Рост числа разработанных передовых производственных технологий по степени новизны	Снижение числа используемых передовых производственных технологий, разработанных на основе запатентованных изобретений
Коммерциализация технологий на внутреннем рынке	1. Общий рост числа регистрируемых распоряжений исключительными правами на изобретения, полезные модели, промышленные образцы. 2. Рост числа физических лиц в качестве лицензиаров и лицензиатов	1. Снижение числа распоряжений исключительными правами на изобретения, полезные модели, промышленные образцы в области химии и нефтехимии, строительства и строительных материалов. 2. Снижение числа государственных организаций в качестве лицензиаров и лицензиатов
Международный технологический обмен	Рост поступлений от экспорта и выплат по импорту технологий в области инжиниринговых услуг	Снижение поступлений от экспорта и выплат по импорту технологий в области научных исследований и разработок

¹ Составлено автором на основе источника Индикаторы науки: 2021: статистический сборник / Гохберг Л.М., Дитковский К.А., Евневич Е.И. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2021. 352 с.

Г.В. Шепелев критически оценивает публикационную активность в прикладных исследованиях, обеспечивающих конкурентные преимущества стран-лидеров в этой области, которые при меньшем объеме финансовых ресурсов передают результаты исследований в реальный сектор экономики². О.Л. Сергеева, И.Е. Ильина, Е.Н. Жарова, оценивая результативность деятельности фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности, отмечают значимость единой государственной информационной системы учета научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения (ЕГИСУ-НИОКТР). Оценка результативности научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (далее — НИОКТР) рассматривается ими через эффективность расходов на НИОКТР³. Вопрос информационного формирования расходов на НИОКТР также поднимается С.А. Лукьяновой, О.С. Павловой и С.Н. Дорошенко. На этапах создания информационного продукта ключевым инструментом является учетно-аналитическое сопровождение инновационной деятельности экономических субъектов, что поможет снизить риски при определении экономической выгоды от результатов НИОКТР⁴.

Концептуальные подходы политики импортозамещения в анализе современных моделей импортозамещения разработали Д.П. Мальшев, О.А. Бакуменко и В.В. Троян, которые доминирующую роль отводят региональной специфике в области разработки государственных программ регионов в сфере реализации политики импортозамещения⁵, что особенно актуально при наличии проблемы несбалансированного регионального развития.

Отраслевые и межотраслевые экономические комплексы (мезо-уровень) как важнейшее связующее звено и способ активизации

² Шепелев Г.В. Об оценке результативности научных исследований. Управление наукой: теория и практика. Т. 3. № 4. 2021. DOI: 10.19181/smtp.2021.3.4.15

³ Сергеева О.Л., Ильина И.Е., Жарова Е.Н. Методический подход к оценке результативности деятельности фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности // Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы // под ред. Алетдиновой А.А., Аренкова И.А., Афанасьевой Р.Р. и др. Санкт-Петербург, 2017, с. 807.

⁴ Лукьянова С.А., Павлова О.С., Дорошенко С.Н. Методика формирования учетно-аналитической информации о научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работах // Актуальные проблемы экономики и управления. 2020. № 4 (28). С. 6–9.

⁵ Мальшев Д.П., Бакуменко О.А., Троян В.В. Промышленная политика импортозамещения и поддержки экспорта в субъектах Российской Федерации // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2020. № 6. С. 55–70.

инновационной активности экономических субъектов, снижения ассиметричности и неравномерности развития территорий исследуются в работах А.С. Воронова⁶.

Зарубежные исследователи в оценке деятельности научных организаций акцентируют внимание на диверсифицированных формах финансирования, мерах профессионального роста ученых, вовлеченных в научно-исследовательскую деятельность⁷, таких как стартовая грантовая поддержка молодых ученых в Германии⁸. К перспективным направлениям поддержки молодых исследователей можно отнести также развитие института наставничества и спонсорства^{9, 10}.

В целом, обзор научной литературы показал, что затронутый в данном исследовании вопрос еще недостаточно актуализирован с учетом отличительных особенностей современного состояния науки, образования и технологий. Однако следует отметить, что анализируемая научная литература содержит фундаментальные и существенно важные для современной экономики теоретико-методологические принципы формирования инновационной устойчивости.

«Наука-образование-технологии». Барьеры реализации инновационного потенциала

Преодоление сложившихся проблем рассмотрены через взаимосвязь «наука-образование-технологии», которая обусловлена следующими особенностями:

- Наука не может эффективно развиваться при низком качестве образования. Совместное наращивание новых знаний

⁶ Воронов А.С. Теоретические подходы к формированию инновационной устойчивости территорий в контексте их пространственного развития // Государственное управление. Электронный вестник. 2021. № 88. С. 173–189.

⁷ Fortunato S., Bergstrom C.T., Börner K. Science of Science // Science. 2018. Vol. 359. № 6379. DOI: 10.1126/science.aao0185.

⁸ Pabst R. Anschubfinanzierung für junge Wissenschaftler in der Universitätsmedizin in Deutschland: Ist der „clinical scientist“ so zu retten? // Der Chirurg; Zeitschrift für Alle Gebiete der Operativen Medizin. 2016. Vol. 87. № 12. P. 1039–1045. DOI: 10.1007/s00104-016-0300-4

⁹ Lee H.K. Medical Research as a Clinician: Hoping for Golden Era // Journal of the Korean Medical Association. 2019. Vol. 62. № 12. P. 600–603. DOI: 10.5124/jkma.2019.62.12.600

¹⁰ Cidlinská K. How Not to Scare off Women: Different Needs of Female Early-Stage Researchers in STEM and SSH Fields and the Implications for Support Measures // Higher Education. 2019. Vol. 78. № 2. P. 365–388. DOI: 10.1007/s10734-018-0347-x

и генерация идей позволит увеличить отдачу от вложения государственных средств в науку.

- Наука «подпитывает» производство и образование новыми открытиями, производство является источником инноваций и главным инвестором в научные разработки, а образование, в свою очередь, обеспечивает подготовку кадров для науки и производства.
- Стимулирование научно-исследовательской деятельности в образовательных организациях развивает способность молодого поколения творчески мыслить, закладывает стремление к разработке собственных изобретений. Тем самым, сформированное научно-техническое творчество способствует инновационному развитию, технологическое образование создает положительный эффект в экономике¹¹.

Однако в реализации этого взаимодействия существуют конкретные информационные и технологические барьеры:

1. Доступ к зарубежным информационным базам данных в сфере науки.

В XXI в. самообучение становится востребованной формой обучения и актуальным навыком как необходимая реакция на обновление устаревающих знаний и информации. Люди стали самостоятельно адаптироваться в такой среде, находят нужные знания в доступных источниках. Приостановление работы образовательной платформы Coursera повлияло на развитие этого навыка в России. По состоянию на 5 апреля 2021 г. онлайн-обучение проходили более 140 тыс. участников, а всего обучались более 77 млн студентов¹².

Кроме того, в мае 2022 г. прекращен доступа к одной из ведущих международных наукометрических баз данных Web of Science. Через социальные сети можно оперативно наблюдать за общественной реакцией на подобные факты и их последствия. Социологический опрос 1 790 респондентов, проведенный в социальной сети Telegram, позволил сделать вывод о влиянии отключения России от Web of Science на научную (педагогическую) деятельность респондентов (рис. 1).

Результаты опроса получились довольно предсказуемыми несмотря на то, что большую половину респондентов затрагивает

¹¹ Сажина М.А., Ильина А.А. Взаимосвязь науки и образования как фактор инновационного экономического развития // Экономические науки. № 190. С. 155.

¹² Официальный сайт образовательной платформы Coursera, URL: <https://ru.coursera.org/> (дата обращения 05.05.2022).

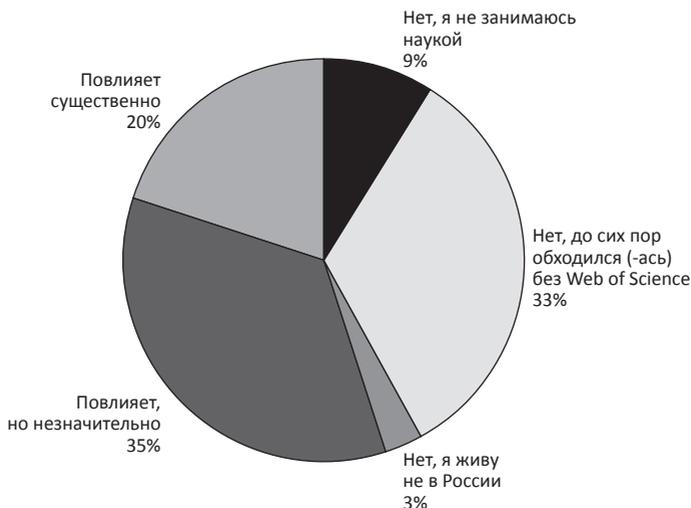


Рис. 1. Результаты социологического опроса о влиянии отключения России от Web of Science на научную (педагогическую) деятельность¹³

эта ситуация. Это может быть связано со следующими обстоятельствами:

1. Научометрическая база данных Web of Science представляет интерес в основном для ведущих ученых и молодых исследователей, требования к которым зафиксированы нормативно. Стратегическое направление по вхождению России в число пяти ведущих стран мира, осуществляющих научные исследования и разработки, а также процессы институционализации сфер науки и образования (например, создание научных центров мирового уровня и увеличение количества иностранных граждан, обучающихся в образовательных организациях высшего образования и научных организациях)¹⁴ обязывает следовать первоочередному условию, например, представленности в ведущих научно-исследовательских центрах российских и иностранных ученых, являющихся работниками центра, опубликовавших статьи в научных изданиях первого и второго квартилей, индексируемых в международных базах данных

¹³ Составлено автором на основе канала «Наука и университеты» социальной сети Telegram, URL: <https://t.me/naukauniver>

¹⁴ Указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204 (ред. от 21.07.2020) «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_297432/ (дата обращения 05.05.2022).

Scopus и (или) Web of Science Core Collection¹⁵. Однако нормативно-правовое регулирование несколько ослабило данное требование¹⁶.

2. У педагогических работников среднего образования нет необходимости пользоваться международными наукометрическими базами данных, так как содержание учебного материала этого не предполагает.

3. Профессиональная деятельность большинства читателей каналов социальных сетей, посвященных актуальным вопросам науки, образования и технологий, так или иначе связана с необходимостью отслеживать релевантную новостную ленту и планировать дальнейшие шаги по поиску новых информационных ресурсов.

4. Пользователи наукометрических баз данных находят альтернативные информационные источники (препринты, репозитариум, данные, полученные в ходе работы в профессиональных сообществах, и т.д.).

Группа 2. Пониженная инновационная активность в регионах и относительно невысокая степень развития межсекторного взаимодействия. Примечательно, что роль науки при рассмотрении известной концепции «тройной спирали» представляется сегодня в виде функционала университетов. С одной стороны, слияние функций организации научных исследований и образовательного процесса повышает значение университетов в инновационном процессе¹⁷. С другой стороны, образовательные организации высшего образования (до 2016 г. — вузы) принадлежат к определенной категории и могут не относиться по статусу, например, к научно-исследовательским или федеральным университетам. Научно-исследовательская деятельность в них осуществляется только в рамках реализации программ подготовки научных и научно-педагогических кадров в аспирантуре (адъюнктуре).

Кроме того, существующие методики оценки уровня инновационного развития региона несколько ограничены. В исследованиях рассматриваются компоненты количества выданных патентов, удель-

¹⁵ Постановление Правительства РФ от 30.04.2019 № 538 (ред. от 16.03.2022) «О мерах государственной поддержки создания и развития научных центров мирового уровня», URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_324063/ (дата обращения 05.05.2022).

¹⁶ Постановление Правительства РФ от 19.03.2022 № 414 «О некоторых вопросах применения требований и целевых значений показателей, связанных с публикационной активностью», URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_412174/ (дата обращения 05.05.2022).

¹⁷ Поподько Г.И., Нагаева О.С. Условия реализации модели «тройной спирали» в регионах ресурсного типа // Вопросы инновационной экономики. 2019. Т. 9. № 1. С. 77–96. DOI: 10.18334/vinec.9.1.40494.

ный вес инновационных товаров, работ и услуг, удельный вес бюджетных расходов и прочие индикаторы финансирования НИОКТР¹⁸. Данные индикаторы, безусловно, имеют место при системном подходе формирования оценки региональной инновационной активности. Однако в данном исследовании рассматриваются непосредственно результаты синтеза научной и образовательной деятельности с реальным сектором для реализации технологических задач.

Модель «тройной спирали» реализуется в мире за счет наукоградов — высокотехнологических промышленных структур, дислоцирующихся в черте определенных городских территорий. В различных странах создаются модели наукоградов с отличительными свойствами и особенностями или используются комбинации моделей других стран¹⁹. Ведущие направления научно-технологического развития, позиции России на мировом рынке наукоемкой продукции коррелируют с отраслями специализации наукоградов — авиаракетостроение, биотехнологии, химия, энергетика, ядерный комплекс, вооружение и т.д.

Представляется, что подобную модель можно было бы задействовать и в других, более перспективных административно-территориальных единицах. Условно говоря, спецификой Ямало-Ненецкого автономного округа (далее — ЯНАО) является богатство и разнообразие водных ресурсов и полезных ископаемых, ЯНАО занимает одно из лидирующих мест по добыче природного газа и нефти. Однако современные процессы институционализации научно-образовательно-производственного взаимодействия (наукограды, научные центры мирового уровня, инновационные кластеры и другие объекты инновационной инфраструктуры) в пределах ЯНАО не функционируют как подобные комплексы. Согласно рейтингу субъектов Российской Федерации по значению российского регионального инновационного индекса 2018/2019, ЯНАО оказался в третьей группе по инновационному индексу и занял 61 место. По социально-экономическим условиям инновационной деятельности он находится в первой группе и занимает второе место после

¹⁸ *Егоров Н.Е.* Методика рейтинговой экспресс-оценки инновационного развития региона на основе модели «Тройная спираль» // Теоретическая и прикладная экономика. 2018. № 4. С. 157–162; *Дежина И.Г., Киселева В.В.* Государство, наука и бизнес в инновационной системе России / М.: ИЭПП, 2008. 227 с.; *Леонова В.М., Шинкевич А.И.* О создании условий для интрапредпринимательства в высокотехнологических отраслях промышленности Российской Федерации // Человеческий капитал и профессиональное образование. 2015. № 2 (14). С. 31–38.

¹⁹ *Сафронова Е.С.* Отечественные и зарубежные модели развития наукоградов // Вопросы региональной экономики. 2020. № 3 (44). С. 96–102.

Москвы²⁰. По индикатору поступления в вузы своего региона ЯНАО занимает 76 место среди 85 субъектов Российской Федерации и 83 место по образовательному равенству²¹.

Группа 3. Доступ к IT-технологиям.

Современные программы искусственного интеллекта, обеспечивающие качество принимаемых решений в коммерческом и государственном секторе, предоставлены преимущественно зарубежными высокотехнологичными компаниями Google, Bitrix24, Megaplan, АМО CRM, Coursera. Из передовых отечественных продуктов можно назвать экосистемы Яндекс, VK, Сбер, Skillbox, Нетология.

Условия, в которых сейчас находится российская IT-отрасль, можно считать кризисными ввиду нескольких причин:

- Ажиотаж, связанный с потребностью в привлечении высококомпетентных специалистов.
- Экономические последствия от пандемии, связанной с новой коронавирусной инфекцией COVID-19.
- Непривлекательный имидж российских IT-компаний на мировом рынке в противовес российским IT-компетенциям.
- Сильная зависимость от зарубежных продуктов, а именно, от программного обеспечения.
- Ограничения, связанные с закрытием российских филиалов зарубежных компаний и отключением импортных IT-сервисов.
- Рост стоимости IT-решений (программных продуктов, кадровых ресурсов, оборудования и т.д.), последствия кризиса 2014–2015 гг. отразились на состоянии валютных рынков, уровне инфляции, потребительских ценах.

Результаты исследования. Основные рекомендации

На основе проведенного анализа предложены следующие рекомендации по оптимизации разработки импортозамещающих решений в трех измерениях:

Направление 1: Суверенная наука.

Предлагается рассмотреть Российский индекс научного цитирования (далее — РИНЦ) в качестве основы оценки результатив-

²⁰ Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации / ред. Л.М. Гохберг. Выпуск 7. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2021.

²¹ Показатели субъектов Российской Федерации по итогам 2021 года / Оценка регионов по качеству образования, URL: <https://maps-oko.fioso.ru/> (дата обращения 07.05.2022).

ности научных исследований. Массовая индексация в РИНЦ позволит российским исследователям оставаться востребованными специалистами в качестве производителей научных результатов и организаторов процессов формирования суверенного пространства для развития науки.

Кроме того, необходима поддержка внедрения инновационных маркетинговых технологий Интеллектуальной системой тематического исследования наукометрических данных (ИСТИНА), Российским обществом «Знание», базой данных Всероссийского института научной и технической информации Российской академии наук (ВИНИТИ РАН) для становления отечественной системы учета научно-исследовательской деятельности и решения одновременно нескольких задач:

- повышения информационной грамотности в сфере науки и образования.
- популяризации информации о технологических прорывах российских ученых.
- вовлечения молодых специалистов в образовательную и научно-исследовательскую деятельность.

Направление 2: Наука, образование и технологии в регионах России.

Для нивелирования различий в результатах деятельности в сфере науки и образования субъектов Российской Федерации и повышения производственных составляющих как факторов инновационной активности предлагается учитывать специфику ведущих отраслей региона и ввести региональный индекс научно-образовательного приращения (далее — РИНОП), который рассчитывается ежегодно, отслеживается в динамике и складывается на основе показателей научной, образовательной и технологической деятельности в рамках конкретных институтов (образовательных организаций среднего и высшего образования, научно-исследовательских центров и результатов сотрудничества с реальным сектором экономики):

РИНОП = 1. Доля фундаментальных и прикладных исследований, направленных на укрепление научно-технологического потенциала региона (с привязкой к региональной специализации) + 2. Доля опубликованных научных статей, индексированных в РИНЦ, в общем объеме научных статей в российских базах данных + 3. Доля привлеченных молодых специалистов (до 39 лет) к научным исследованиям + 4. Доля мероприятий, проводимых в целях научно-просветительской для населения деятельности + 5. Доля инновационных образовательных программ по цифровым направлениям + 6.

Доля привлеченных специалистов-практиков из реального сектора экономики, способствующих актуализации образовательных программ и векторов научно-технологического развития.

Если максимальный результат суммы показателей взять за 100% и оценить его по балльной шкале (100% = 1 балл, 6 показателей = 6 баллов), то можно оценить уровень развития конкретного региона в контексте научно-образовательного и технологического взаимодействия (табл. 2).

Таблица 2

Интерпретация результатов индекса регионального научно-образовательного приращения²²

Результат	Пояснение
4,5 ≤ 6 баллов	Высокая степень научно-образовательного и технологического развития, регион обладает существенным инновационным заделом
3 ≤ 3 баллов	Средняя степень научно-образовательного и технологического развития, регион еще не достиг намеченных перспектив, требуется доработка компонентов инновационного потенциала
1,6 ≤ 2,9 баллов	Низкая степень научно-образовательного и технологического развития, требуется разработка поддерживающих мероприятий
0 ≤ 1,5 баллов	Отдаленные сигналы научно-образовательного и технологического развития, отсутствие конкурентоспособных направлений, требуется принятие первоочередных мер

Приведенные в исследовании рейтинги субъектов Российской Федерации могут служить основой для расчета данного индекса, введения дополнительных индикаторов оценки и служить дополнением к минимальной цифровой корзине российских регионов²³.

Направление 3: Технологическая модернизация за счет привлечения IT-сектора. Введение льгот для IT-отрасли со стороны российского правительства²⁴ создало стимулы для поддержания

²² Составлено автором.

²³ Липидус Л.В., Леонтьева Л.С., Гостилович А.О. Минимальная цифровая корзина российских регионов для трансформации промышленности // Государственное управление. Электронный вестник. 2019. № 77. С. 212–228.

²⁴ Постановление Правительства РФ от 24.03.2022 № 448 «Об особенностях осуществления государственного контроля (надзора), муниципального контроля в отношении аккредитованных организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий, и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации», URL: <http://www.consultant.ru/document/>

инновационной устойчивости организаций, которые в настоящее время вовлекаются в выработку антикризисных технологических решений. Вместе с тем, компании, обладающие достаточным объемом материальных и нематериальных ресурсов, имеют возможность получить государственную аккредитацию, которая позволяет ИТ-компаниям претендовать на ряд преференций²⁵.

Получение компаниями государственной аккредитации в современных экономических условиях можно расценивать как залог доверия со стороны государственных институтов, так как некоторые ИТ-компании добровольно предлагают применить собственные интеллектуальные ресурсы (на основе аутсорсинга) для нужд государства в решении масштабных технологических задач с выделением конкретного объема финансовых активов, принадлежащих компании. Подобная практика ускорит процесс не только продолжающейся цифровой адаптации, но и повысит имидж российских ИТ-компаний и цифровых компетенций на мировой арене, способных задать стратегическое направление технологической трансформации и предложить конкретные решения по улучшению работы ИТ-сервисов, необходимых для повышения экономической эффективности политики импортозамещения.

С увеличением числа ИТ-компаний, получивших государственную аккредитацию и предлагающих свои решения по модернизации цифровых инструментов в кризисных условиях, выстраивается траектория отраслевого прогнозирования для достижения поставленных целей научно-технологического развития. Анализ и объединение данных по организациям из существующих реестров, таких как ЕГИСУ-НИОКТР, позволит ведущим ИТ-компаниям, авангардам реального сектора экономики сегодняшнего дня, мобилизовать ресурсы к созданию новых импортозамещающих решений.

cons_doc_LAW_412532/ (дата обращения 07.05.2022); Постановление Правительства РФ от 28.03.2022 № 490 «Об утверждении Правил предоставления права на получение отсрочки от призыва на военную службу гражданам Российской Федерации, работающим в аккредитованных организациях, осуществляющих деятельность в области информационных технологий», URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_413480/ (дата обращения 07.05.2022); Указ Президента РФ от 02.03.2022 № 83 «О мерах по обеспечению ускоренного развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации», URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_410684/ (дата обращения 07.05.2022).

²⁵ Как ИТ-компания получить государственную аккредитацию / Официальный сайт Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, URL: <https://digital.gov.ru/ru/events/41443/> (дата обращения 07.05.2022).

Заключение

Единство важнейших социальных сфер национальной экономики и усиление взаимодействия их компонентов за счет формирования и поддержки соответствующих институтов является первоочередной задачей формирования и развития человеческого и интеллектуального капитала, стимулирования экономического роста.

В то время, когда страны мира реализуют свой оборонно-промышленный потенциал, субъекты инновационной деятельности нуждаются в особой поддержке по коммерциализации научных исследований, экспорту наукоемких технологий и привлечению для этих задач высококвалифицированных специалистов, так как роль интеллектуального капитала главенствует при формировании современной повестки.

Государственные институты как создатели благоприятных условий для повышения инновационной активности субъектов осуществляют стратегическое планирование в сфере науки, образования и технологий на долгосрочной перспективе, что, с одной стороны, расширяет горизонты поиска необходимых импульсов развития. Однако в современных условиях, как показывает опыт, быстрое реагирование на внешние вызовы требует своевременной актуализации административных инструментов с использованием комфортных для участников инновационной деятельности каналов обратной связи, выстраивания гибкой системы оценки результативности образовательной и научной-технологической деятельности, проведения соответствующего мониторинга внутренней и внешней среды на основе интеграции информационных баз данных.

Использование РИНЦ в качестве оценки результативности научных исследований, предложенного регионального индекса инновационного приращения, а также реестра организаций, имеющих необходимые ресурсы и компетенции для вовлечения в реализацию крупномасштабных рыночных изменений, позволит оказать помощь государственным институтам в контексте проектирования суверенного пространства для науки, образования и технологий. Причем в настоящий момент, по мнению автора, реализация данных мероприятий вполне допустима без особых препятствий, подразумевающих разработку кардинально новых импортозамещающих решений, то есть с использованием уже имеющихся информационных, технологических и финансовых резервов и кооперации с дружественными странами.

Перспективы исследования

Предложенные рекомендации планируется рассматривать в дальнейшем в качестве основы методологии формирования национальной системы оценки результативности научных исследований и разработок, что позволит расширить выборку субъектов, которые активно взаимодействуют для реализации национальных целей, сохранения макроэкономической стабильности и инновационной устойчивости.

Благодарность

Автор благодарит дирекцию образовательной платформы «Юрайт» за возможность участвовать в дискуссии «Суверенная наука: создание Национальной системы оценки результативности научных исследований и разработок» (апрель 2022 г., г. Москва), результаты которой послужили идеей научного исследования, а также дирекцию ООО «АйТи без проблем» за ценный опыт в систематизации информации о состоянии отечественной IT-отрасли в России.

Литература

Воронов А.С. Теоретические подходы к формированию инновационной устойчивости территорий в контексте их пространственного развития // Государственное управление. Электронный вестник. 2021. № 88. С. 173–189.

Дежина И.Г., Киселева В.В. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России. М.: ИЭПП, 2008. 227 с.

Егоров Н.Е. Методика рейтинговой экспресс-оценки инновационного развития региона на основе модели «Тройная спираль» // Теоретическая и прикладная экономика. 2018. № 4. С. 157–162.

Липидус Л.В., Леонтьева Л.С., Гостилевич А.О. Минимальная цифровая корзина российских регионов для трансформации промышленности // Государственное управление. Электронный вестник. 2019. № 77. С. 212–228.

Леонова В.М., Шинкевич А.И. О создании условий для интрапредпринимательства в высокотехнологичных отраслях промышленности Российской Федерации // Человеческий капитал и профессиональное образование. 2015. № 2 (14). С. 31–38.

Лукьянова С.А., Павлова О.С., Дорошенко С.Н. методика формирования учетно-аналитической информации о научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работах // Актуальные проблемы экономики и управления. 2020. № 4 (28). С. 6–9.

Мальшев Д.П., Бакуменко О.А., Троян В.В. Промышленная политика импортозамещения и поддержки экспорта в субъектах Российской Федерации. ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2020. № 6. С. 55–70.

Поподько Г.И., Нагаева О.С. Условия реализации модели «тройной спирали» в регионах ресурсного типа // Вопросы инновационной экономики. 2019. Т. 9. № 1. С. 77–96. DOI: 10.18334/vines.9.1.40494.

Сажина М.А., Ильина А.А. Взаимосвязь науки и образования как фактор инновационного экономического развития // Экономические науки. № 190. С. 155.

Сафронова Е.С. Отечественные и зарубежные модели развития наукоградов // Вопросы региональной экономики. 2020. № 3 (44). С. 96–102.

Сергеева О.Л., Ильина И.Е., Жарова Е.Н. Методический подход к оценке результативности деятельности фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности // Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы / под ред. Алетдиновой А.А., Аренкова И.А., Афанасьевой Р.Р. и др. СПб., 2017. 807 с.

Шенелев Г.В. Об оценке результативности научных исследований // Управление наукой: теория и практика. Т. 3. № 4. 2021. DOI: 10.19181/smtp.2021.3.4.15.

Cidlinská, K. How Not to Scare off Women: Different Needs of Female Early-Stage Researchers in STEM and SSH Fields and the Implications for Support Measures // Higher Education. 2019. Vol. 78. 2. P. 365–388. DOI: 10.1007/s10734-018-0347-x.

Fortunato S., Bergstrom C.T., Börner K. Science of Science // Science. 2018. Vol. 359. № 6379. DOI: 10.1126/science.aao0185.

Lee H.K. Medical Research as a Clinician: Hoping for Golden Era // Journal of the Korean Medical Association. 2019. Vol. 62. № 12. P. 600–603. DOI: 10.5124/jkma.2019.62.12.600.

Pabst R. Anschubfinanzierung für junge Wissenschaftler in der Universitätsmedizin in Deutschland: Ist der „clinical scientist“ so zu retten? // Der Chirurg; Zeitschrift für Alle Gebiete der Operativen Medizin. 2016. Vol. 87. № 12. P. 1039–1045. DOI: 10.1007/s00104-016-0300-4.

С.В. Сенотрусова, Б.С. Цзя*

ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КИТАЙСКО-РОССИЙСКОЙ ТОРГОВЛИ ЛЕСОМ И ЛЕСОПРОДУКЦИЕЙ

Торговля лесом и лесопродукцией является стратегической частью российско-китайской торговли и способствует экономическому развитию, поскольку Россия обладает богатыми лесными ресурсами, а Китай — значительным рынком потребления древесины. В статье проанализирована история и современное состояние торговли лесом и лесоматериалами между Россией и Китаем, показаны факторы, влияющие на объем торговли и предложен прогноз относительно будущего торговли лесными ресурсами между двумя странами. Структура китайско-российской торговли древесиной изменилась с торговли круглым лесом на торговлю лесоматериалами с малой добавленной стоимостью. Предположено, что в краткосрочной перспективе возможно увеличение объема торговли древесиной, однако в долгосрочном прогнозе вероятно снижение торговли между двумя странами.

Ключевые слова: международная торговля, государственное регулирование экспорта, импорта, лесные ресурсы, круглый лес, лесопродукция, лесоматериалы.

Trade in timber and timber products is a strategic part of Russian-Chinese trade. Russia has rich forest resources, China has a significant market for wood consumption, and trade in timber and wood products between the two countries contributes to the economic development of the states. The history and current state of trade in timber and wood products between Russia and China are analyzed, factors affecting the volume of trade are shown and a forecast is proposed regarding the future of trade in forest resources between the two countries. The stages of development of mutual trade in timber and wood products between the countries are shown. The structure of the Sino-Russian timber trade has changed from roundwood trade to low-value-added timber trade. It is assumed that in the short term it is possible to increase the volume of timber trade, but in the long-term forecast it is likely to decrease trade between the two countries

* Сенотрусова Светлана Валентиновна — доктор биологических наук, профессор кафедры мировой экономики и управления внешнеэкономической деятельностью, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова; e-mail: senotrusova@spa.msu.ru; senotrusovasv@gmail.com

Цзя Баосинь — магистр, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова; e-mail: Czya.Baosin@spa.msu.ru

Key words: international trade, state regulation of exports, imports, forest resources, roundwood, wood products, timber.

Россия обладает богатыми природными лесными ресурсами и занимает лидирующее место на мировом рынке лесной продукции. Будучи соседом Китая, Россия является самым главным источником леса и лесопродукции для Китая, а стоимость торговли лесом и лесопродукцией между двумя странами достигла 4 млрд долл. США. Текущая ситуация в международной торговле является сложной и нестабильной, торговля древесиной имеет большое значение для поддержания стабильности рынков обеих стран. Между странами постепенно складываются и укрепляются отношения по торговле лесом и лесопродукцией, анализ исторического развития, влияния экономических и политических факторов поможет понять логику и определить тенденции развития двусторонних отношений.

История китайско-российской торговли лесом и лесопродукцией

Китай и Россия являются крупными мировыми державами, ресурсы и экономические структуры двух стран значительно отличаются, при этом Россия богата природными ресурсами, Китай имеет огромный рынок потребления и заинтересован в Российском лесе, поэтому торговля между двумя странами может быть взаимовыгодной. Среди областей торговли между двумя странами древесина и изделия из нее являются традиционной областью и важным компонентом экономического и торгового сотрудничества. Исторически Китай и Россия имеют более чем тридцатилетнюю историю торговли, которую можно условно разделить на следующие этапы: 1991–1998 гг. — этап низкоскоростного развития; 1999–2007 гг. — этап быстрого развития; 2008–2020 гг. — этап колеблющегося развития.

Предысторию этапа низкоскоростного развития можно проследить с 1982 г., когда Китай и Советский Союз возобновили экономическое и торговое сотрудничество, двусторонняя торговля между странами получила новое развитие. За первые пять лет импорт леса в Китай вырос в 5,6 раз, если в 1982 г. Китай импортировал 450 000 куб. м круглого леса из Советского Союза, то к 1986 году — 2,54 млн куб. м¹. На рубеже 90-х гг. произошло кратковременное

¹ 封安全.中俄木材贸易与林业合作.[J]俄罗斯学刊, 2010. (1): 58–69. [Feng Anquan. China-Russian timber trade and cooperation in forestry // Russian studies. 2010. № 1. P. 58–69].

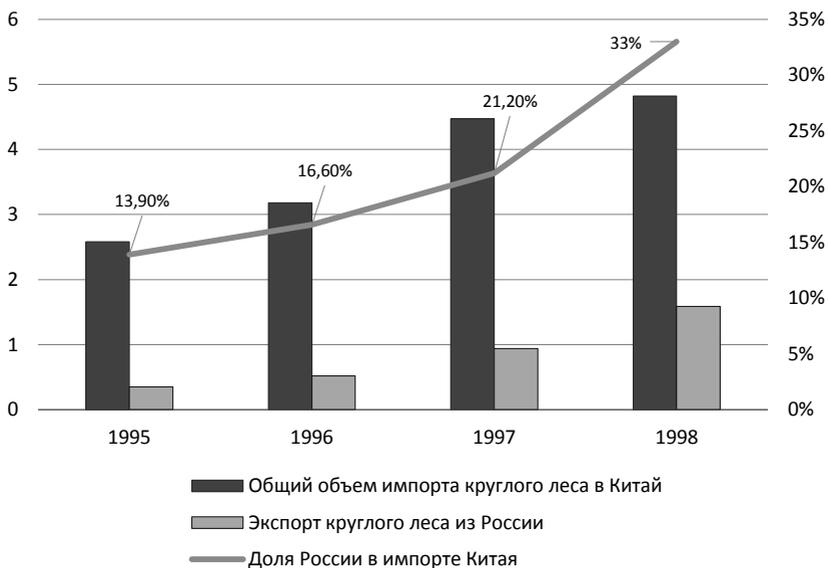


Рис. 1. Динамика китайско-российской торговли круглым лесом, 1995–1998 гг., млн куб. м²

снижение объемов торговли лесом и лесопродукцией между странами, что, в первую очередь, связано с распадом СССР. С 1995 г. китайско-российская торговля лесом постепенно начала демонстрировать тенденцию к росту (рис. 1). В 1995 г. доля российского импорта составляла 13,9% (350 тыс. куб. м), к 1998 г. возросла до 33% (1,59 млн куб. м). С 1997 г. Россия стала главным поставщиком круглого леса в Китай.

В отличие от круглого леса, объемы торговли двух стран пиломатериалами свидетельствуют об обратном. Как показано на рис. 2 объем торговли пиломатериалами между двумя странами в 1998 г. по сравнению с 1995 г. снизился с 17 635 куб. м до 12 518 куб. м, доля в общем объеме импорта пиломатериалов в Китай снизилась и составила 0,40%. Таким образом, совокупная торговля лесом и лесоматериалами показывает, что в этот период сотрудничество в области торговли древесиной между двумя странами развивалось медленными темпами.

В целом, на китайско-российское лесоторговое сотрудничество в период 1992–1998 гг. повлиял ряд объективных факторов, общие

² 华芯. 1993–1997年我国木材进口分析报告[J]林业经济, 1999(2): 17–30. [Hua Bi. Analytical report on timber imports to China in 1993–1997 // Forestry Economics. 1999. № 2. P. 17–30].

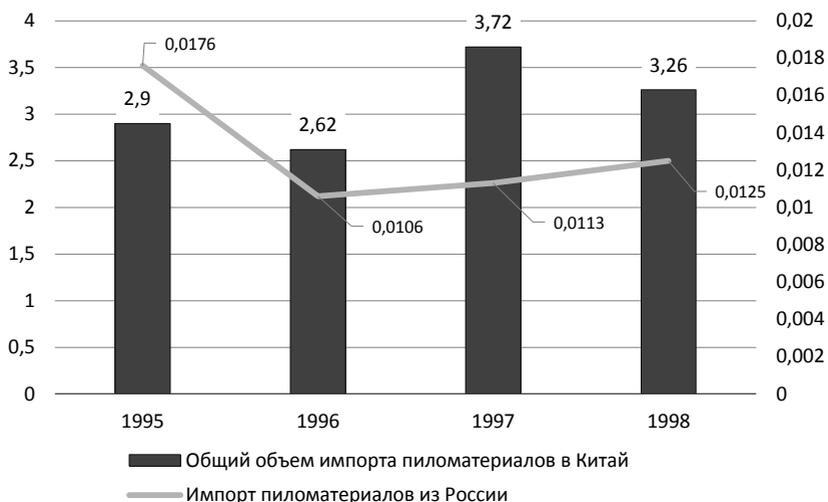


Рис. 2. Динамика китайско-российской торговли пиломатериалами, 1995–1998 гг., млн куб. м³

темпы развития были низкими, объем торговли лесоматериалами — небольшим. Кроме того, тарифная политика Китая устанавливала ставку 5% от таможенной стоимости на импортные бревна⁴, поэтому общий объем импорта древесины, в том числе и из России, оставался низким. Тем временем в России экономический кризис 1998 г. привел к нестабильной социально-экономической обстановке, а различные проблемы, возникшие в результате экономических реформ в России, перехода прав собственности предприятий в частные руки, оказали влияние на сотрудничество в области торговли древесиной между двумя странами, поэтому период 1992–1998 гг. можно охарактеризовать как период низкого роста сотрудничества в области торговли древесиной между Россией и Китаем.

1997–2007 гг. Фаза быстрого развития

Китайский рынок леса и лесоматериалов пострадал от полномасштабного азиатского финансового кризиса в 1998 г. и пережил период значительного спада. Таким образом, последующие девять

³ 华蕊. 1993–1997年我国木材进口分析报告[J]林业经济, 1999(2): 17–30. [Hua Bi. Analytical report on timber imports to China in 1993–1997 // Forestry Economics. 1999. № 2. P. 17–30].

⁴ 程宝栋,宋维明,章升东.我国进口俄罗斯木材结构分析[J]世界经济研究, 2005(1): 84–88. [Cheng Baodong, Sun Weimin, Zhang Shengdong. Analysis of the structure of Russian timber imported to China // World Economy Studies. 2005. № 1. P. 84–88].

лет, с 1999 по 2007 гг. можно назвать периодом бурного развития китайско-российского сотрудничества в области торговли лесом и лесоматериалами. Во-первых, в Китае наводнение 1998 г. заставило страну осознать важность защиты окружающей среды, был реализован «Проект защиты естественных лесов», ограничивающий объем вырубki естественных лесов в стране с целью защиты лесных ресурсов, что привело к устойчивому снижению внутреннего производства древесины. Однако с развитием экономики и повышением уровня жизни населения внутренний спрос на древесину в Китае возрос, и возникла острая необходимость в импорте древесины для удовлетворения спроса на внутреннем рынке. В целях удовлетворения спроса на импорт лесоматериалов на внутреннем рынке страны правительство Китая скорректировало свои тарифы. С 1 января 1999 г. правительство Китая сняло ограничения на импортный тариф в отношении ввоза круглого леса, ввело ставку пошлины 0%, а также снизило налог на добавленную стоимость на импортируемый круглый лес в два раза, с 13% до 6,5%⁵. Кроме того, была отменена система утвержденных компаний для импорта бревен и пиломатериалов, что позволило либерализовать деятельность и поощрять импорт древесины. Такая политика китайского правительства, направленная на поощрение импорта, в определенной степени способствовала развитию торговли лесоматериалами и содействовала сотрудничеству в торговле лесом между Китаем и Россией. Во-вторых, в этот период сократился экспорт древесины из других стран, изначально поставлявших продукцию в Китай. Например, в Индонезии, традиционном источнике пиломатериалов для Китая, произошло резкое сокращение производства древесины и значительное падение экспорта пиломатериалов из-за разрушительной вырубki внутренних лесных ресурсов. В то же время некоторые страны Юго-Восточной Азии, Африки и Южной Америки, которые раньше были источниками древесины для Китая, стали уделять большее внимание защите окружающей среды и проводить политику ограничения экспорта древесины с целью развития своей деревообрабатывающей промышленности и защиты своих лесных ресурсов. Эти факторы привели к значительному сокращению объемов древесины, импортируемой Китаем из этих стран, и необходимости для Китая искать новые рынки, чтобы обеспечить баланс

⁵ Главное таможенное управление Китая. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.customs.gov.cn/tabid/399/ctl/InfoDetail/InfoID/148589/mid/60432/Default.aspx?ContainerSrc=\[G\]Containers%2f_default%2fNo+Container](http://www.customs.gov.cn/tabid/399/ctl/InfoDetail/InfoID/148589/mid/60432/Default.aspx?ContainerSrc=[G]Containers%2f_default%2fNo+Container) (дата обращения 16.02.2022).

между спросом и предложением, что способствовало укреплению сотрудничества между Россией и Китаем.

Кроме того, с 1999 г. правительства России и Китая выпустили несколько документов, направленных на развитие сотрудничества в области лесного хозяйства. В целях поддержания долгосрочного, стабильного, здорового и упорядоченного сотрудничества с Россией в освоении лесных ресурсов, в апреле 1999 г. Министерство внешней торговли и экономического сотрудничества Китая и Государственное управление лесного хозяйства совместно издали «Циркуляр об укреплении управления китайско-российскими операциями по освоению и использованию лесных ресурсов»⁶ в духе взаимовыгодного сотрудничества с Россией в освоении лесных ресурсов. Правительства Китая и России 3 ноября 2000 г. подписали «Соглашение о сотрудничестве в области освоения лесных ресурсов»⁷. Совместное освоение лесных ресурсов стало долгосрочной областью сотрудничества, основанного на духе взаимной выгоды. Подписание этих документов заложило хорошую основу для создания совместных российско-китайских деревообрабатывающих предприятий и способствовало развитию китайско-российского сотрудничества в области торговли древесиной. С тех пор правительства двух стран сделали несколько заявлений о согласии совместно управлять лесоперерабатывающими предприятиями, в сентябре 2003 года премьер-министры Китая и России договорились развивать лесную промышленность в России, инвестировать в совместную переработку древесины и создание новых предприятий, что стимулировало развитие взаимной торговли.

По данным китайской таможенной статистики, объем китайско-российской торговли лесоматериалами быстро рос в течение девяти лет с начала 1999 по 2007 г. Что касается торговли круглым лесом, то в 1999 г. импорт круглого леса из России составил 4,35 млн куб. м, однако в 2005 г. он впервые превысил отметку 20 млн куб. м (табл. 1).

В 2007 г. китайский импорт круглого леса из России достиг 25 395 700 куб. м (табл. 1, рис. 3), что составило 68,47% от общего объема китайского импорта круглого леса в соответствующем году, и Россия прочно заняла место главного китайского импортера

⁶ Юридическая библиотека. [Электронный ресурс]. URL: http://www.law-lib.com/LAW/law_view.asp?id=69339 (дата обращения 19.07.2022).

⁷ Китайско-российская правовая сеть. [Электронный ресурс]. URL: http://www.chinaruslaw.com/CN/CnRuTreaty/ecTrade/20101227173153_750744.htm (дата обращения 19.07.2022).

круглого леса⁸. Россия является лидером по экспорту круглого леса в Китай с 1997 года и постепенно приобретает доминирующую позицию на китайском рынке импорта древесины.

Таблица 1

Китайский импорт круглого леса, 1999–2007 (млн куб. м)⁹

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Общий объем импорта круглого леса в Китай	10,13	13,61	16,86	24,33	25,45	26,24	30,13	32,15	37,09
Объем экспорта круглого леса из России	4,35	5,93	8,76	14,80	14,36	16,96	20,04	21,82	25,39



Рис. 3. Динамика экспорта круглого леса из России, общего импорта круглого леса Китаем, 1999–2007 гг., млн куб. м

⁸ 陈积敏.我国木材进口贸易安全治理策略探讨[J] 林产工业, 2020 (12): 50–54. [Chen Jimin. Discussion on China's Governance Strategies for Security of Timber Import // China Forest Products Industry. 2020. № 12. P. 50–54].

⁹ Главное таможенное управление Китая. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.gov.cn/customs/302249/zfxxgk/2799825/302274/302275/index.html> (дата обращения 21.02.2022)

陈积敏.我国木材进口贸易安全治理策略探讨[J] 林产工业, 2020 (12): 50–54. [Chen Jimin. Discussion on China's Governance Strategies for Security of Timber Import // China Forest Products Industry. 2020. № 12. P. 50–54].

Подобно тенденции развития торговли круглым лесом торговля пиломатериалами между Китаем и Россией быстро развивалась в течение девяти лет с начала 1999 по 2007 гг., и Россия постепенно стала основным источником пиломатериалов для Китая. С 1999 г. объемы пиломатериалов, импортируемых из России, постепенно стали увеличиваться. В 1998 г. Китай импортировал из России только 12 500 куб. м пиломатериалов, а в 1999 г. объем увеличился более чем в пять раз, до 82 200 куб. м. Торговля пиломатериалами между двумя странами получила дальнейшее развитие и сохранила устойчивую тенденцию к росту. К 2005 г. объем пиломатериалов, импортированных из России, достиг 1,057 млн куб. м, и Россия заняла позицию крупнейшего поставщика пиломатериалов в Китай. Как показано в табл. 2 и на рис. 4, среди стран-источников импорта пиломатериалов в Китай доля России изменилась в краткосрочной перспективе, с 3,77% в 1999 г. до 17,70% в 2005 г. В дальнейшем имелась тенденция увеличения объема ввоза пиломатериалов из России, так в 2007 г. доля импорта пиломатериалов из РФ достигла 21,16%. Россия стала крупнейшим поставщиком пиломатериалов в Китай в этот период.

Таблица 2

Импорт пиломатериалов в Китай, (млн куб. м)¹⁰

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Общий объем импорта пиломатериалов в Китай	2,17	3,63	4,03	5,39	5,51	6,00	5,97	6,06	6,49
Импорт пиломатериалов в Китай из России	0,08	0,15	0,30	0,55	0,56	0,79	1,05	1,17	1,58

С 1999 по 2007 гг. китайско-российская торговля лесоматериалами быстро возростала, это был период подъема китайско-российского сотрудничества в области торговли лесом и лесоматериалами, в течение которого Россия не только заняла и сохранила лидирующую позицию по поставкам леса в Китай, но и заняла позицию крупнейшего поставщика пиломатериалов в Китай.

¹⁰ Экспорт и импорт России по товарам и странам. [Электронный ресурс]. URL: <https://ru-stat.com> (дата обращения 02.03.2022).

¹ Главное таможенное управление Китая. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.gov.cn/eportal/ui?pageId=302275¤tPage=192&moduleId=9f806879368d4feabb9644105dcdeba3&staticRequest=yes> (дата обращения 03.03.2022).

² 程宝栋, 宋维明, 章升东. 我国进口俄罗斯木材结构分析[J]. 世界经济研究, 2005 (1): 84–88. [Cheng Baodong, Sun Weimin, Zhang Shengdong. Analysis of the structure of Russian timber imported to China // World Economy Studies. 2005. № 1. P. 84–88].



Рис. 4. Динамика общего объема импорта пиломатериалов, экспорта пиломатериалов из России в Китай, млн куб. м

2008–2020 гг. Этап колеблющегося развития

В течение этого периода китайско-российское сотрудничество в области торговли лесоматериалами менялось: торговля лесоматериалами между двумя странами не имела устойчивого объема. Периоды роста менялись периодами спада объемов импорта, изменилась структура торговли лесоматериалами между двумя странами: снизился объем импорта круглого леса и увеличился импорт пиломатериалов.

В результате воздействия глобального финансового кризиса 2008 г. и резкого ухудшения мировой экономической конъюнктуры макроэкономическая среда Китая была нестабильной в 2008 и 2009 гг., экономический рост демонстрировал признаки замедления. На этом этапе лесной рынок Китая вступил в сложный период, и ситуация с импортом древесины и экспортом продуктов переработки являлась сложной. Общий объем импорта леса и лесоматериалов из России снизился. С апреля 2008 г. Российская Федерация продолжала повышать тарифы на экспорт бревен, увеличив экспортные ставки на круглый лес до 25%¹¹, поэтому импорт

¹¹ Главное таможенное управление Китая [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.gov.cn/customs/syx/index.htm> (дата обращения 09.03.2022).

бревен в Китай из Российской Федерации снизился, что повлияло на структуру и объем торговли двумя странами. На динамику торговли древесиной также повлияло изменение экономической ситуации в эти годы.

По данным официальной статистики Китая, в 2008 г. общий объем импорта древесины составил 39 585 200 куб. м, что на 14,51% меньше по сравнению с 2007 г. (46 307 300 куб. м). Общий объем импорта древесины в 2009 г. составил 39 844 200 куб. м, несмотря на небольшой рост по сравнению с предыдущим годом, показатели не достигли уровня 2007 г. Как показано на рис. 5, импорт бревен в Китай резко снизился с 2007 по 2009 г., что привело к резкому сокращению общего импорта древесины Китаем. Однако в 2009 г. импорт пиломатериалов в Китай значительно увеличился, достигнув 9 884 900 куб. м, что на 40,14% больше, чем в 2008 г. Таким образом, общий объем импорта древесины Китаем в 2009 г. увеличился значительно.

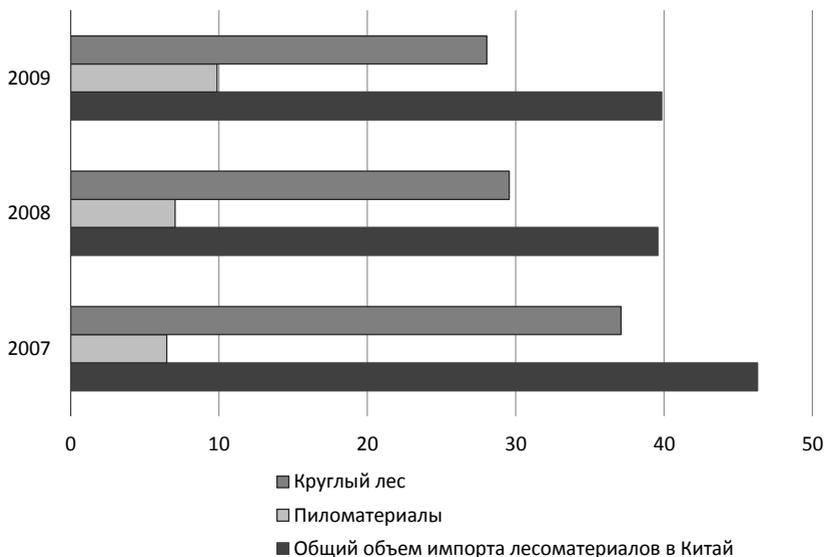


Рис. 5. Общий объем импорта древесины Китаем, 2007–2009 гг., млн куб. м¹²

Из табл. 3 видно, что импорт круглого леса в Китай из России сократился в период с 2007 по 2009 г.

¹² Главное таможенное управление Китая. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.gov.cn/eportal/ui?pageId=302275¤tPage=191&moduleId=9f806879368d4feabb9644105dcdeba3&staticRequest=yes> (дата обращения 11.03.2022).

Таблица 3

Импорт круглого леса Китаем в 2007–2009 гг. (млн куб. м)¹³

	2007	2008	2009
Общий объем импорта лесоматериалов в Китай	46,30	39,58	39,84
Общий объем импорта круглого леса в Китай	37,09	29,57	28,05
Объем импорта круглого леса из России	25,39	18,66	14,81

С 2010 г. экономическая ситуация улучшилась, и рынок древесины постепенно изменился¹⁴. С 2010 г. объем торговли древесиной между Китаем и Россией начал медленно расти. В 2010 г. Китай импортировал 20 216 700 куб. м древесины, в 2011 г. — 22 694 600 куб. м древесины из Российской Федерации, однако темпы макроэкономического роста Китая в 2012 г. снизились, и внутренний рынок недвижимости, строительство инфраструктуры пережили период медленного роста. Спрос на древесину уменьшился, что привело к замедлению темпов роста импорта круглого леса. В 2012 г. Китай импортировал из Российской Федерации 19 993 400 куб. м древесины, и это на 11,90% меньше, чем годом ранее. С 2013 г. китайский лесной рынок постепенно восстановился, общий объем древесины, импортируемой из Российской Федерации, возрос. В табл. 4 представлены объемы импорта древесины в 2010–2015 гг.

Таблица 4

Импорта леса Китаем из России, 2010–2015 гг. (млн куб. м)¹⁵

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Общий объем импорта лесоматериалов в Китай	55,23	72,28	67,09	79,16	87,62.	82,31
Общий объем импорта лесоматериалов из России	20,21	22,69	19,99	20,23	22,59	23,99
Вес %	36,60	31,39	29,80	29,80	25,79	29,16

¹³ Главное таможенное управление Китая. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.gov.cn/eportal/ui?pageId=302275¤tPage=191&moduleId=9f806879368d4feabb9644105dcdeba3&staticRequest=yes> (дата обращения 11.03.2022).

¹⁴ 翟东群, 崔一梅, 石峰. 2000–2018 年中俄主要林产品双边贸易分析[J] 世界林业研究, 2020 (5): 101–107. [Zhai Dongqun, Cui Yimei, Shi Feng. Analysis of Sino-Russian Bilateral Forest Products Trade//World Forestry Research. World Forestry Research. 2020. № 5. P. 101–107].

¹⁵ Главное таможенное управление Китая [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.gov.cn/eportal/ui?pageId=302275¤tPage=191&moduleId=9f806879368d4feabb9644105dcdeba3&staticRequest=yes> (дата обращения 11.03.2022).

Объем китайско-российской торговли лесоматериалами в этот период изменялся волнообразно, в структуре торговли произошли изменения. С 1997 г. Россия являлась лидером по поставке круглого леса в Китай, но в результате стратегии Российской Федерации по развитию глубокой переработки древесины, поощрения торгового экспорта полуобработанных лесоматериалов и увеличения добавленной стоимости продукта Россия постепенно повышала экспортные ставки пошлин на круглый лес¹⁶. В результате с 2008 г. китайский импорт древесины из России демонстрирует тенденцию к снижению, и доля круглого леса, импортируемого из Российской Федерации, в общем объеме китайского импорта древесины снижается, с 63,12% в 2008 г. до 23,81% в 2015 г. (табл. 5). С 2013 г. Китай стал импортировать больше круглого леса из Новой Зеландии, чем из России, а Новая Зеландия стала главным поставщиком в Китай¹⁷.

Таблица 5

**Китайско-российская торговля круглым лесом,
2008–2015 гг. (млн куб. м)¹⁸**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Общий объем импорта круглого леса в Китай	29,57	28,05	34,34	42,32	37,89	45,15	51,19	44,56
Общий объем импорта круглого леса из России	18,66	14,81	14,03	14,07	11,18	10,25	11,37	10,61
Вес %	63,12	52,79	40,86	33,24	29,51	22,71	22,22	23,81

С другой стороны, торговля пиломатериалами стала быстро развиваться, поддерживая определенный уровень роста даже в те годы, когда экономическая ситуация была тяжелой и рынок леса и лесной продукции находился в депрессии¹⁹. Как показано в табл. 6, объем импорта пиломатериалов из России в 2008 г. соста-

¹⁶ 郭晓琼. 俄罗斯对外贸易发展：形势、政策与前景[J] 俄罗斯学刊, 2021 (4): 109–129. [Guo Xiaoqiong. The Development of Russia's Foreign Trade: Situation, Policies and Prospects // Russian Studies. 2021. № 4. P. 109–129].

¹⁷ 李淑华, 张莹秋. 俄罗斯林产品国际竞争力评析[J] 俄罗斯学刊, 2021 (3): 105–126. [Li Shuhua, Zhang Yingqiu. Analysis on Russia's International Competitiveness in Forest Products // Russian Studies. 2021. № 3. P. 105–126].

¹⁸ Статистический ежегодник лесного хозяйства 2008–2015. Главное таможенное управление Китая. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.gov.cn/customs/syx/index.html> (дата обращения 15.03.2022).

¹⁹ 姚予龙, 邵彬, 李泽红.“一带一路”倡议下中俄林业合作格局与资源潜力研究[J]资源科学, 2018 (11): 2153–2167. [Yao Yulong, Shao Bin, Li Zehong. Sino-Russian

вил 1 968 600 куб. м, в 2015 г. он достиг 9 424 800 куб. м, сохраняя устойчивую тенденцию роста. Россия была основным источником пиломатериалов для Китая, за исключением 2012 г., когда поставки из Канады заменили российские²⁰.

Таблица 6

**Торговля пиломатериалами между Китаем и Россией,
2008–2015 гг. (млн куб. м)²¹**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Общий объем импорта пиломатериалов в Китай	7,05	9,88	14,71	21,51	20,56	23,93	25,65	26,57
Импорт пиломатериалов из России	1,96	3,12	4,36	6,07	6,21	7,02	7,90	9,42
Вес %	27,91	31,56	29,68	28,22	30,22	29,34	30,80	35,46

Согласно данным торговой статистики Российской Федерации и таможенной статистики Китая (рис. 6), объем экспорта бревен из Российской Федерации в Китай значительно снижался с 2016 по 2020 гг., и к 2020 г. объем экспорта круглого леса в Китай составил всего 6 259 000 куб. м, что еще раз демонстрирует чувствительность китайского рынка лесоматериалов к ценам. Одновременно с ростом объема китайского импорта круглого леса происходила диверсификация контрагентов по поставкам. Такие страны, как Новая Зеландия, Россия, Германия, США, Австралия и Папуа — Новая Гвинея, стали основными поставщиками круглого леса в Китай. С другой стороны, импорт Китаем пиломатериалов из России оставался относительно стабильным, и Российская Федерация по-прежнему занимала лидирующую строку в списке основных поставщиков пиломатериалов в Китай, за ней следовали Канада и Таиланд²².

forestry cooperation pattern and resource potential under “the Belt and Road” initiative // Resources Science. 2018. № 11. P. 2153–2167].

²⁰ 王柯媛. “一带一盟”倡议下中俄木质林产品贸易发展研究[J] 中国林业经济, 2021 (2): 26–29. [Wang Keyuan. Research on the Development of Sino-Russian Wood Forest Products Trade under the “One Belt, One Alliance” Initiative // China Forestry Economy. 2021. № 2. P. 26–29].

²¹ Статистический ежегодник лесного хозяйства 2008–2015. Главное таможенное управление Китая. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.gov.cn/eportal/ui?pageId=302275¤tPage=191&moduleId=9f806879368d4feabb9644105dcdeba3&staticRequest=yes> (дата обращения 15.03.2022).

²² 田刚, 杨光, 吴天博, 刘畅. 中国与俄罗斯之间木质林产品贸易优势及潜力演变[J] 东北林业大学学报, 2021 (4): 112–120. [Tian Gang, Yang Guang, Wu Tianbo,



Рис. 6. Динамика импорта круглого леса и пиломатериалами Китаем, 2016–2020 гг., млн куб. м²³

Направление китайско-российской торговли лесоматериалами в последние годы продолжает тенденцию 2008–2015 гг.

Проанализировав ретроспективу торговли между Россией и Китаем, видно, что Российская Федерация является экспортером, а Китай — импортером леса и лесопродукции. На рис. 7 показана динамика торговли лесом и лесопродукцией между Россией и Китаем, с 2001 по 2007 гг. объем торговли лесом и лесопродукцией возрос одновременно с общим объемом торговли между двумя странами, достигнув в 2007 г. 2,71 млрд долл. США. После глобального финансового кризиса 2008 г. общий объем торговли между двумя странами снизился, экспорт круглого леса и лесопродукции в 2009 г. составил порядка 1,96 млрд долл. США, что на 27,6% меньше по сравнению с 2007 г. Однако в последующие годы видна тенденция роста общего объема торговли, в том числе лесной продукцией между двумя странами, в 2021 г. экспорт леса и лесоматериалов составил 4,05 млрд долл. США.

Liu Chang. Advantages and Potential Evolution of Sino-Russian Wood Forest Products Trade // Journal of Northeast Forestry University. 2021. № 4. P. 112–120].

²³ Статистика импорта Китайской таможни за несколько лет и данные российской торговли и экспорта. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.gov.cn>; <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата обращения 19.03.2022).

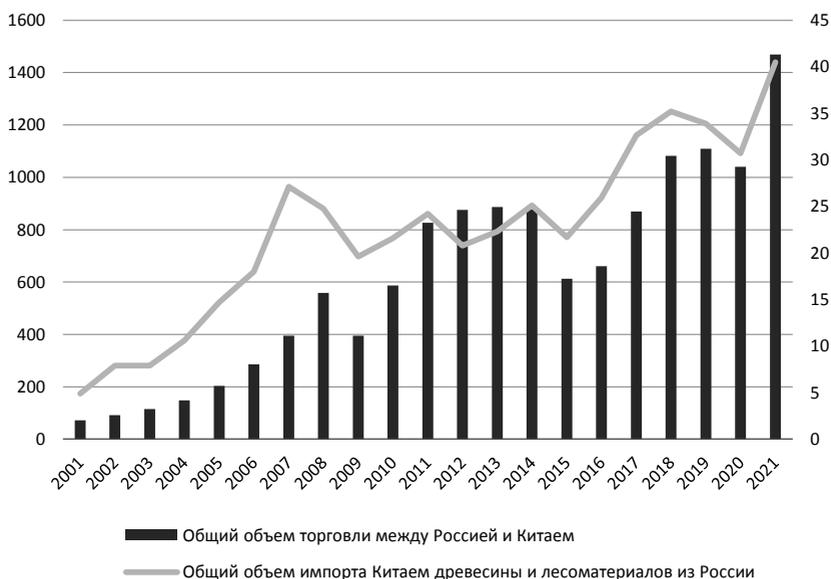


Рис. 7. Динамика общего объема торговли между РФ и КНР и импорта леса и лесопродукции Китаем из России, 100 млн долл. США²⁴

Анализируя историю торговли между Россией и Китаем за последние 20 лет, можно видеть, что объем торговли лесом и лесопродукцией коррелирует с общим объемом торговли между двумя странами, изменяется в зависимости от кризисных и торгово-политических явлений.

Чтобы оценить изменение доли торговли лесом и лесопродукцией между странами, проанализированы показатели за последние 20 лет, на рис. 8 видно, что доля торговли древесиной в общем объеме торговли между Россией и Китаем снизилась с 11,64% в 2002 г. до 2,7% в 2021 г. Это связано и с увеличением объема торговли товарами других товарных групп, в том числе энергоресурсами.

В то же время одна из причин увеличения стоимостного объема торговли древесиной, но снижения ее доли в общем объеме торговли, заключается в том, что с развитием торговых отношений

²⁴ Данные Главного таможенного управления Китая и Экспорт и импорт России по товарам и странам. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.gov.cn/customs/302249/302274/302277/3227050/index.html>; <https://ru-stat.com/date-M202102-202201/RU/export/world/> (дата обращения 12.04.2022).

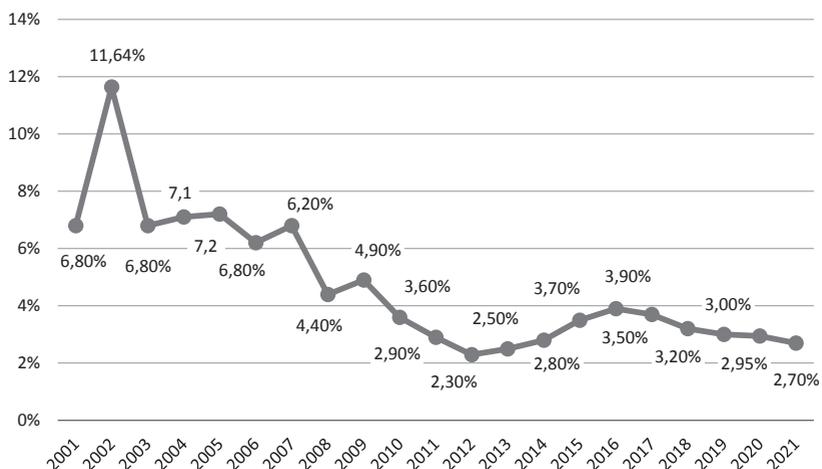


Рис. 8. Динамика импорта древесины из России в процентах от общего объема российско-китайской торговли, 100 млн долл. США²⁵

между двумя странами они стали более диверсифицированными, а методы — более разнообразными. Стоит отметить, что в последние годы Российская Федерация приняла ряд законов об ограничении экспорта круглого леса и лесоматериалов с целью модернизации лесной промышленности и защиты своих лесных ресурсов, что в определенной степени повлияло на объем торговли лесом между Китаем и Россией.

Перспективы двухстороннего сотрудничества в торговле лесом и лесопродукцией

Торговля лесом и лесопродукцией между Россией и Китаем является взаимовыгодной и эффективной. Как показано на рис. 9, за последние двадцать лет объем торговли лесом и лесопродукцией между Россией и Китаем вырос с 500 млн долл. США до 4 млрд долл. США в 2021 г., увеличилась доля продукции с добавленной стоимостью, сотрудничество в лесном секторе между двумя странами углубилось и расширилось.

Однако за последние три десятилетия структура торговли лесом и лесопродукцией между двумя странами значительно изменилась.

²⁵ Данные Главного таможенного управления Китая и Экспорт и импорт России по товарам и странам. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.gov.cn/customs/302249/302274/302277/3227050/index.html>; <https://ru-stat.com/date-M202102-202201/RU/export/world/> (дата обращения 13.04.2022).

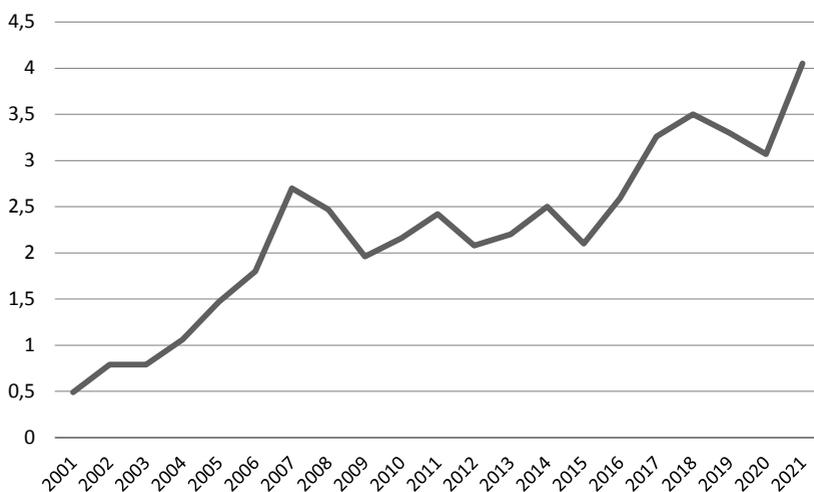


Рис. 9. Динамика стоимости китайско-российской торговли лесом и лесопродукцией, 2001–2021 гг., млрд долл. США²⁶

В 1997 г. Россия была крупнейшим поставщиком круглого леса в Китае, в 2005 г. — крупнейшим источником импорта пиломатериалов, в 2013 г. Новая Зеландия заменила Россию в качестве лидера по поставкам круглого леса в Китай. Можно видеть, что структура торговли лесом и лесопродукцией между двумя странами менялась в сторону увеличения продукции первичной переработки леса. Как показано на рис. 10, пик объем экспорта российского круглого леса в Китай приходился на 2007 г. и составлял 25,39 млн куб. м, в последующие годы произошло постепенное снижение до 6,25 млн куб. м к 2020 г. Напротив, объем экспорта пиломатериалов из России в Китай в 2007 году составлял 1,58 млн куб. м и в 2020 г. возрос до 10,84 млн куб. м. Это подтверждает изменение в тенденции торговли, и можно полагать, что в будущем в торговле древесиной будет преобладать продукция первичной переработки леса.

В результате китайского «проекта защиты естественных лесов» внутренние лесные ресурсы не в состоянии удовлетворить рыночный спрос. Как показано на рис. 11, почти 50% древесины импортируется. Доля импорта древесины увеличилась с 41% в 2010 г.

²⁶ Данные Главного таможенного управления Китая и Экспорт и импорт России по товарам и странам. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.gov.cn/customs/302249/302274/302277/3227050/index.html>; <https://ru-stat.com/date-M202102-202201/RU/export/world/> (дата обращения 13.04.2022).

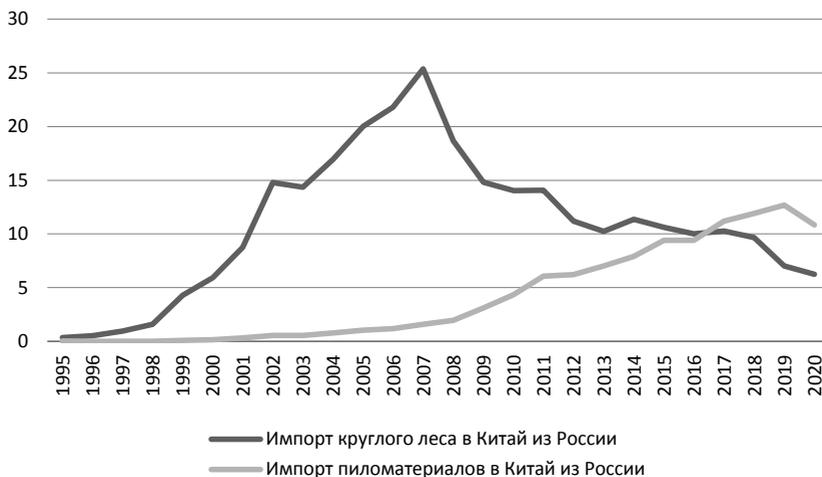


Рис. 10. Китайско-российская торговля круглым лесом и пиломатериалами 1995–2020 гг., млн куб. м²⁷

до 55% в 2020 г. Причинами этого являются, с одной стороны, объективный спрос на древесину в связи с экономическим развитием Китая, с другой — меры, направленные на охрану окружающей среды в Китае, с учетом важной роли лесных ресурсов в процессе углеродной нейтральности.

Относительно перспективы развития торговли лесом и лесной продукцией между двумя странами можно полагать, что существует вероятность роста в краткосрочной перспективе и тенденция к снижению в долгосрочной.

Среди факторов, которые оказывают влияние на торговлю в краткосрочном периоде, можно выделить укрепление отношений между Китаем и Россией, 4 февраля 2022 г. главы государств обеих стран подписали «Совместное заявление Российской Федерации и Китайской Народной Республики о международных отношениях, вступающих в новую эпоху, и глобальном устойчивом развитии»²⁸. Такая ситуация должна способствовать повышению уровня торговли и коммерции между двумя странами и развитию сотрудничества

²⁷ Данные Главного таможенного управления Китая и Экспорт и импорт России по товарам и странам. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.gov.cn/customs/302249/302274/302277/3227050/index.html>; <https://ru-stat.com/date-M202102-202201/RU/export/world/> (дата обращения 13.04.2022).

²⁸ Официальные сетевые ресурсы Президента России. [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/supplement/5770> (дата обращения 19.07.2022).

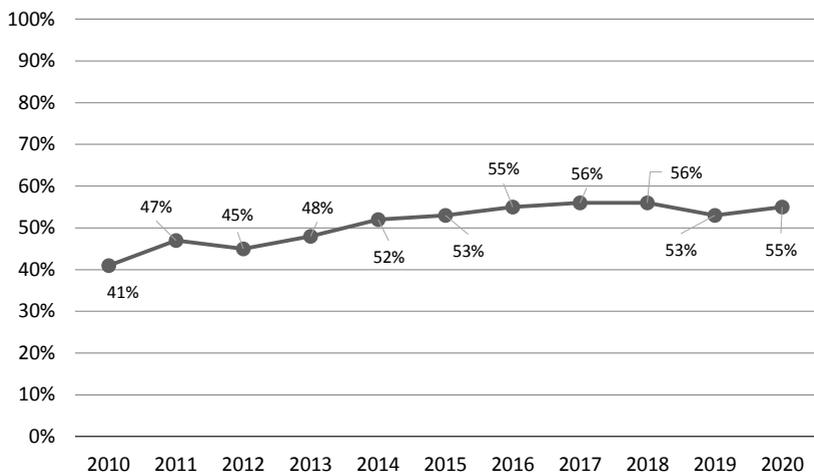


Рис. 11. Динамика доли импортной древесины в общем объеме потребления древесины в Китае²⁹

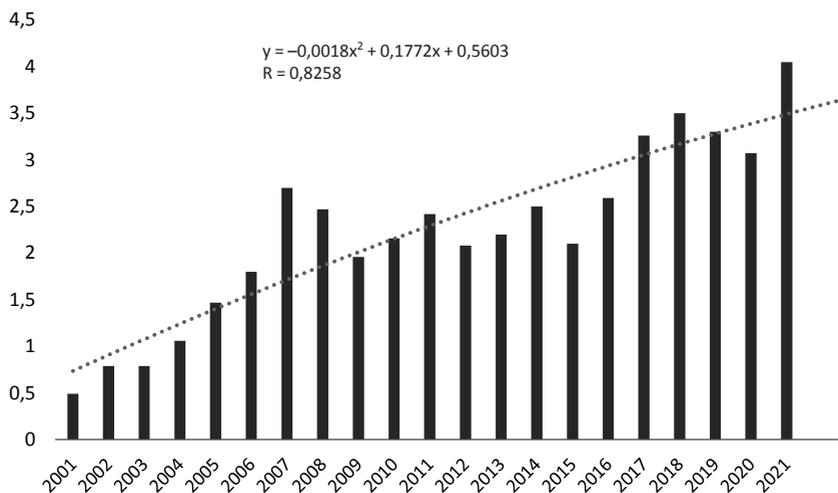


Рис. 12. Тенденция взаимной торговли лесом и лесопродукцией, млрд долл. США³⁰

²⁹ Статус и структура рыночной конкуренции и тенденция развития цепочки деревообрабатывающей промышленности Китая в 2021 году. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.weihengag.com/home/article/detail/id/11524.html> (дата обращения: 19.04.2022).

³⁰ Данные Главного таможенного управления Китая. Экспорт и импорт России по товарам и странам. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.gov.cn/>

в области торговли лесом и лесной продукцией. Россия находится под влиянием финансовых санкций со стороны западных стран и направляет свои усилия по сотрудничеству с азиатско-тихоокеанским регионом, Китай является крупным потребителем древесины и лесной продукции. Нужно отметить создание системы расчетов в национальной валюте между Россией и Китаем. На рис. 12 показана динамика и краткосрочный прогноз торговли между странами.

В долгосрочной перспективе на взаимную торговлю могут повлиять следующие факторы: распространение заменителей древесины, сокращение российского экспорта леса, увеличение способности Китая обеспечивать себя сырьем, а также тенденции в сторону углеродной нейтрализации.

Заключение

Китай и Россия имеют долгую историю торговли лесом и лесопродукцией. Исходя из объема торговли и принимая во внимание особенности каждого этапа, история торговли лесом и лесопродукцией между двумя странами делится на три этапа: 1992–1998 гг. — этап низкого развития; 1999–2007 гг. — этап быстрого развития; 2008–2020 гг. — этап колеблющегося развития. Структура торговли лесом и лесопродукцией между двумя странами завершала переход от ресурсной древесины к продукции первичной переработки. В краткосрочной перспективе сохраняется тенденция к росту объемов торговли, а в долгосрочной перспективе возможно снижение.

Литература

王柯媛. “一带一路”倡议下中俄木质林产品贸易发展研究[J] 中国林业经济, 2021 (2): 26–29. [Wang Keyuan. Research on the Development of Sino-Russian Wood Forest Products Trade under the “One Belt, One Alliance” Initiative // China Forestry Economy. 2021. № 2. P. 26–29].

郭晓琼. 俄罗斯对外贸易发展: 形势、政策与前景[J] 俄罗斯学刊, 2021 (4): 109–129. [Guo Xiaojiong. The Development of Russia's Foreign Trade: Situation, Policies and Prospects // Russian Studies. 2021. № 4. P. 109–129].

李淑华, 张莹秋. 俄罗斯森林产品国际竞争力评析[J] 俄罗斯学刊, 2021 (3): 105–126. [Li Shuhua, Zhang Yingqiu. Analysis on Russia's International Competitiveness in Forest Products // Russian Studies. 2021. № 3. P. 105–126].

田刚, 杨光, 吴天博, 刘畅. 中国与俄罗斯之间木质林产品贸易优势及潜力演变[J] 东北林业大学学报, 2021 (4): 112–120. [Tian Gang, Yang Guang,

Wu Tianbo, Liu Chang. Advantages and Potential Evolution of Sino-Russian Wood Forest Products Trade // Journal of Northeast Forestry University. 2021. № 4. P. 112–120].

封安全. 中俄木材贸易与林业合作.[J]俄罗斯学刊, 2010 (1): 58–69. [Feng Anquan. China–Russian timber trade and cooperation in forestry // Russian studies. 2010. № 1. P. 58–69].

华芯. 1993–1997年我国木材进口分析报告[J]林业经济, 1999 (2): 17–30. [Hua Bi. Analytical report on timber imports to China in 1993–1997 // Forestry Economics. 1999. № 2. P. 17–30].

程宝栋, 宋维明, 章升东. 我国进口俄罗斯木材结构分析[J]世界经济研究, 2005 (1): 84–88. [Cheng Baodong, Sun Weimin, Zhang Shengdong. Analysis of the structure of Russian timber imported to China // World Economy Studies. 2005. № 1. P. 84–88].

翟东群, 崔一梅, 石峰. 2000–2018年中俄主要林产品双边贸易分析[J]世界林业研究, 2020 (5): 101–107. [Zhai Dongqun, Cui Yimei, Shi Feng. Analysis of Sino-Russian Bilateral Forest Products Trade // World Forestry Research. World Forestry Research. 2020. № 5. P. 101–107].

陈积敏. 我国木材进口贸易安全治理策略探讨[J]林产工业, 2020 (12): 50–54. [Chen Jimin. Discussion on China's Governance Strategies for Security of Timber Import // China Forest Products Industry. 2020. № 12. P. 50–54].

姚予龙, 邵彬, 李泽红. “一带一路”倡议下中俄林业合作格局与资源潜力研究[J]资源科学, 2018 (11): 2153–2167. [Yao Yulong, Shao Bin, Li Zehong. Sino– Russian forestry cooperation pattern and resource potential under “the Belt and Road” initiative // Resources Science. 2018. № 11. P. 2153–2167].

М.А. Сухарева, И.Н. Ленков, Чж. Пуюй*

УГЛЕРОДНАЯ НЕЙТРАЛЬНОСТЬ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ВЛИЯНИЕ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Углеродная нейтральность является одной из ключевых идей концепции устойчивого развития и ESG-повестки, на базе которых формируется новая институциональная экономическая среда. Переосмысление странами вопроса декарбонизации и углеродной нейтральности на глобальном уровне затрагивает международные климатические и зеленые стандарты, законодательство, международную торговлю, международные институты. Тем не менее остается открытым вопрос, как будет развиваться повестка углеродной нейтральности в период экономических кризисов. Поэтому целью статьи является иллюстрация положительных и отрицательных эффектов повестки углеродной нейтральности в мировой экономике и в отдельных странах, а также оценка перспектив ее дальнейшего развития. Для реализации поставленной цели статьи были проанализированы положительные и отрицательные стороны перехода к углеродной нейтральности, действия государств по реализации экологических стратегий до 2022 г., а также предпринята попытка сделать прогноз дальнейшего развития ESG-стратегий в области декарбонизации и углеродной нейтральности. Было выявлено, что положительные стороны углеродной нейтральности сводятся к инвестиционной привлекательности компании и ее продуктов, решению экологических задач, к технологическому развитию и появлению новых рынков. Негативная сторона процесса заключается в том, что переход к углеродной нейтральности носит скорее политический, чем экологический характер. ESG-повестка способствует увеличению транзакционных и административных издержек всех участников рынка. Что же касается перспектив реализации ESG-повестки в 2022 г., то, во-первых, можно предположить, что процесс замедлится. В связи с санкциями первостепенными становятся вопросы государственной безопасности, в том числе и в энергетическом секторе. При этом одновременно с замедлением ESG-

* *Сухарева Мария Алексеевна* — кандидат экономических наук, ассистент факультета государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова; e-mail: SuharevaMA@spa.msu.ru

Ленков Илья Николаевич — кандидат экономических наук, доцент факультета государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова; e-mail: Lenkov@spa.msu.ru

Пуюй Чжан — магистр факультета государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова; e-mail: zhangpuyu@yandex.ru

повестки происходит ее актуализация в связи с тем, что альтернативные источники энергии помогут добиться энергетической безопасности стран, а решение экологических проблем интенсифицирует приток инвестиций в данную сферу. Более того, актуальность ESG-повестки не изменилась: остался запрос населения развитых стран на нее.

Ключевые слова: ESG-повестка, углеродная нейтральность, устойчивое развитие, зеленая экономика, нефинансовая отчетность, мировая экономика, экология.

Carbon neutrality is one of the key messages of the concept of sustainable development and the ESG agenda, which form the basis of a new institutional economic environment. Countries' rethinking of decarbonisation and carbon neutrality at the global level affects international climate and green standards/legislation, international trade, and international institutions. However, the question remains how the carbon-neutral agenda will evolve during economic crises. The paper therefore aims to assess the positive and negative effects of the carbon-neutral agenda in the global economy and in individual countries, as well as its prospects for further development. In order to realise the objective of this article, the positive and negative aspects of the transition to carbon neutrality, the actions of states to implement environmental strategies until 2022 were analysed, and an attempt was made to forecast the further development of ESG strategies in the field of decarbonisation and carbon neutrality. It was found that the positive side of carbon neutrality reduces to investment attractiveness of the company and its products, addressing environmental concerns, technological development and the emergence of new markets. The downside is that the transition to carbon neutrality is more political than environmental. The ESG agenda will also increase transaction and administrative costs for all market participants. As for the prospects for the implementation of the ESG agenda in 2022, firstly, it can be assumed that the process will slow down. Due to sanctions, national security, including in the energy sector, comes first. At the same time, at the same time as the ESG agenda slows down, it becomes more relevant as alternative energy sources will help countries achieve energy security, while addressing environmental issues will only help intensify investments in this area. Moreover, the relevance of the ESG agenda has not changed: there remains a demand for it from people in developed countries.

Key words: ESG agenda, carbon neutrality, sustainable development, green economy, non-financial reporting, global economy, environment.

За последние сто лет развитие промышленности и беспрецедентный рост масштабов и интенсивности человеческой деятельности привели к значительному и быстрому повышению средней глобальной температуры на планете. Согласно наблюдениям НАСА, текущая средняя температура увеличилась более чем на

1,2 °С по сравнению с концом XIX в. Общее повышение температуры — это только один из аспектов изменения климата, более серьезной причиной являются экстремальные погодные условия: сильнейшие стихийные бедствия, такие как аномальная жара и засуха, а также наводнения становятся более частыми. Повышение температуры воды в океане ускоряет испарение воды, что приводит к увеличению скорости ветра и штормов; ледники тают, как результат, уровень моря значительно поднимается, и многие острова и страны столкнутся с угрозой затопления больших прибрежных территорий.

Непосредственной движущей силой этих климатических изменений является выброс парниковых газов. В атмосфере присутствует множество парниковых газов (например, углекислый газ), которые влияют на инфракрасное излучение атмосферы, в результате поверхность Земли становится теплее, что приводит к ряду климатических изменений. Человеческая деятельность является основной причиной стремительного роста концентрации парниковых газов, в основном в результате чрезмерной эксплуатации ископаемых источников энергии и использования природных ресурсов в процессе развития. Развитие человеческого общества сопряжено с увеличением потребления энергии от ископаемых источников до производства электричества из возобновляемых источников. Несколько энергетических революций стимулировали прогресс производств энергии, но и сопровождались огромными затратами. Выбросы углекислого газа значительно увеличились в результате индустриализации в связи с крупномасштабным использованием ископаемых видов топлива (уголь, нефть, природный газ и т.д.). За последние 170 лет деятельность человека увеличила концентрацию CO₂ в атмосфере на 47% по сравнению с уровнем до промышленной революции, подобный объем естественным образом накапливался бы около 20 000 лет¹.

Усиливающееся потепление климата принесет огромный экономический ущерб большинству стран уже в этом столетии. Согласно «Перспективам мировой экономики» Международного валютного фонда, опубликованным в 2021 г., анализ показал, что на энергетический сектор приходится около трех четвертей глобальных вы-

¹ Поскольку большинство развитых стран расположены в умеренных и холодных регионах, а большинство развивающихся стран расположены в тропиках или вблизи них, потепление климата более непосредственно влияет на рост ВВП развивающихся стран. См.: Перспективы развития мировой экономики: В поисках устойчивого роста — краткосрочное восстановление экономики и среднесрочные и долгосрочные вызовы. Международный Валютный Фонд. 2017. С. 218.

бросов парниковых газов на каждый 1 градус Цельсия повышения глобальной температуры выше среднего глобального показателя в 22 градуса Цельсия².

В качестве решения данной проблемы международное сообщество видит возможности в трансформации экономических систем посредством декарбонизации и обеспечения углеродной нейтральности. Декарбонизация в данном контексте представляет собой экономическую трансформацию, заключающуюся в переходе к возобновляемым источникам энергии для обеспечения нулевого влияния на окружающую среду, что приведет к структурным изменениям в производственно-экономических и финансовых отношениях. В Парижском соглашении углеродная нейтральность определяется как «достижение сбалансированности между антропогенными выбросами из источников и абсорбцией поглотителями парниковых газов во второй половине этого века»³. Иными словами, это процесс по уменьшению выбросов парниковых газов в атмосферу путем перехода к возобновляемым источникам энергии и сокращения использования ископаемого топлива с одновременным их поглощением и переработкой.

Переход к новым источникам энергии призван решить две задачи. Во-первых, — это сокращение выделения парниковых газов в атмосферу. Во-вторых, — повышение плотности (калорийных эквивалентов) источников энергии, в котором заинтересованы государства, чтобы обеспечить переход к «Индустрии 4.0». Для перехода к «Индустрии 4.0», где центральное место будет занимать сфера «Интернета вещей», в котором предметы быта будут подключены к глобальной сети⁴, потребуются дополнительные мощности, которые можно будет получить за счет увеличения производительности технологий и новых источников энергии (рис. 1)⁵.

² Таиров Р. Ситуация станет хуже: эксперты предупредили о необратимых последствиях глобального потепления // Forbes. 2021. URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/obshchestvo/436957-situaciya-stanet-huzhe-eksperty-predupredili-obeobratimyh-posledstviyah> (дата обращения 14.05.2022).

³ Парижское соглашение ст. 4. п. 1 // ООН. 2015. URL: https://unfccc.int/files/essential_background/convention/application/pdf/russian_paris_agreement.pdf (дата обращения 21.04.2022).

⁴ Юдина М.А. Индустрия 4.0: перспективы и вызовы для общества // Государственное управление. Электронный вестник. 2017. № 60. С. 201.

⁵ Корпоративные стратегии углеродной нейтральности. Обзор климатических обязательств мировых компаний. Департамент многостороннего экономического сотрудничества минэкономразвития России. URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/f55d57f8dccb8ec195b1575e857610dc/03062021.pdf> (дата обращения 12.04.2022).

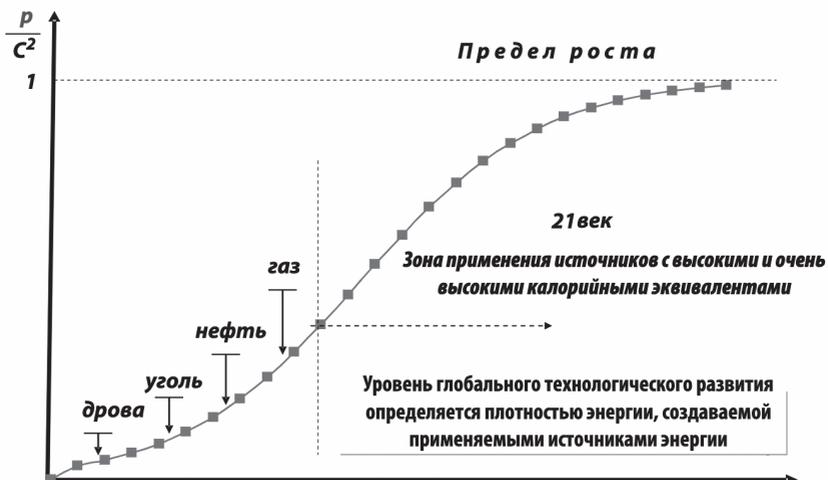


Рис. 1. Закономерность возрастающей плотности энергии (калорийных эквивалентов) применяемых энергоисточников⁶

Углеродная нейтральность включена в концепцию устойчивого развития и ESG-повестки, на базе которых активно создаются нормативно-правовые акты международного и национальных уровней, формирующих новую институциональную экономическую среду⁷. Строящаяся новая нормативно-правовая структура, стандарты и рейтинги по устойчивому развитию стран уже начинают оказывать влияние на поведение крупных институциональных игроков.

В этой связи ряд государств объявили о взятии курса на углеродную нейтральность, озвучив национальные обязательства по нетто-выбросам. По оценкам экспертов, такие обязательства стран покрывают порядка 68% мирового ВВП и 70% глобальных выбросов CO₂. Цели устойчивого развития включаются во внутреннюю

⁶ Плакиткин Ю.А., Плакиткина Л.С. Парижское соглашение как фактор ускорения «энергетического перехода»: меры по адаптации угольной отрасли к новым вызовам // Уголь. 2021. № 10 (1147). С. 20, 19–23.

⁷ См.: Указ Президента Российской Федерации от 04.11.2020 № 666 «О сокращении выбросов парниковых газов». Текст — электронный. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202011040008> (дата обращения 21.04.2022); Парижское соглашение // ООН. 2015. URL: https://unfccc.int/files/essential_background/convention/application/pdf/russian_paris_agreement.pdf (дата обращения: 21.04.2022); European Commission. A hydrogen strategy for a climate-neutral Europe, COM. 2020. P. 301; European Commission (EC) (2021). Delivering the European Green Deal. Режим доступа: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal/delivering-european-green-deal_en (дата обращения 11.05.2022).

национальную политику. Идет переосмысление странами вопроса декарбонизации и углеродной нейтральности на глобальном уровне, которое затрагивает международные климатические и зеленые стандарты, законодательство, международную торговлю, международные институты. Игнорирование данной повестки может привести к международной изоляции в связи с несоответствием новым требованиям к компаниям в новых реалиях (рис. 2).

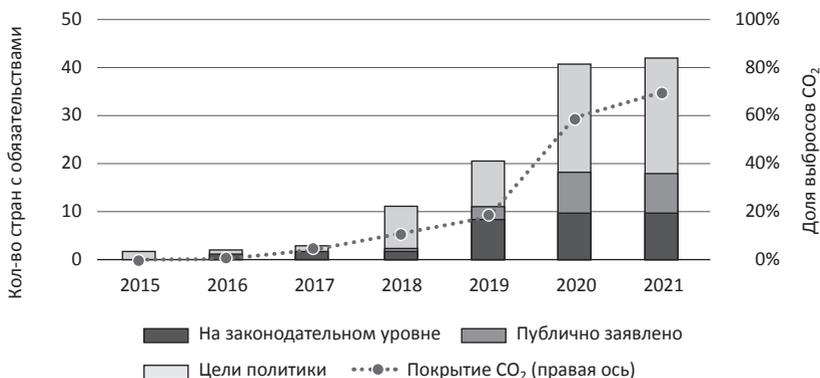


Рис. 2. Динамика роста национальных обязательств по нетто-выбросам и доля покрытия глобальных выбросов CO₂ этими обязательствами⁸

«Зеленая экономика» является привлекательной отраслью для инвестирования за счет актуальной политической повестки, более быстрого роста зеленого бизнеса и увеличения акционерной стоимости⁹ по сравнению со своими конкурентами¹⁰. Существует прямая связь между показателями ESG компании и ее финансовыми результатами¹¹.

⁸ Корпоративные стратегии углеродной нейтральности. Обзор климатических обязательств мировых компаний. Департамент многостороннего экономического сотрудничества минэкономразвития России. URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/f55d57f8dcbb8ec195b1575e857610dc/03062021.pdf> (дата обращения 12.04.2022).

⁹ Зеленая экономика растет до 25% быстрее своих традиционных конкурентов, а общая доходность инвесторов в среднем на 3% выше конкурентов.

¹⁰ The Climate Actions Companies Should Take Today / Boston Consulting Group. 2022. URL: <https://www.bcg.com/publications/2022/companies-climate-change-strategies> (дата обращения: 12.04.2022).

¹¹ Батаева Б.С., Кокурина А.Д., Карпов Н.А. Влияние раскрытия ESG-показателей на финансовые результаты российских публичных компаний // Управленец. 2021. Т. 12. № 6. С. 20–32. DOI: 10.29141/2218-5003-2021-12-6-2.

**Национальные планы по достижению углеродной
нейтральности в ТОП-10 экономиках мира и ЕС¹²**

Страна	ВВП по ППС в 2020 г., трлн долл. США	Срок перехода к углеродной нейтральности	Закон, закрепляющий цель по углеродной нейтральности	План или программа перехода к углеродной нейтральности
Китай	24,27	2060	–	–
США	20,94	2050		План Байдена по революции в области чистой энергетики и экологической справедливости
Индия	8,91	–	–	–
Япония	5,33	2050	Закон о реализации мер по предотвращению глобального потепления	Стратегия зеленого роста через достижение углеродной нейтральности к 2050 г.
Германия	4,47	2045	Закон о защите климата (2019)	Программа климатических действий 2030
Россия	4,13	–	–	–
Индонезия	3,30	2060	–	–
Бразилия	3,15	2060	–	–
Франция	3,12	2050	Закон об энергетике и климате (2019)	Национальная низкоуглеродная стратегия
Великобритания	3,02	2050	Закон об изменении климата	План из 10 пунктов для зеленой промышленной революции
ЕС	19,69	2050	Европейский закон о климате (2021)	Зеленый курс ЕС (2019)

¹² Ланьшина Т.А., Логинова А.Д., Стоянов Д.Е. Переход крупнейших экономик мира к углеродной нейтральности: сферы потенциального сотрудничества с Россией // Вестн. международных организаций. 2021. Т. 16. № 4. С. 101. 98–125. DOI: 10.17323/1996-7845-2021-04-05.



Рис. 3. Рост внимания инвесторов к нефинансовой отчетности при принятии инвестиционных решений¹³

В свою очередь, инвесторы начинают обращать внимание на нефинансовые показатели компаний, которые на данный момент берут информацию из годового отчета. Тем не менее тенденция такова, что информации, получаемой из годового отчета, недостаточно для составления полной картины по деятельности компании в рамках устойчивого развития. В результате возрастают требования к годовому отчету компании, а инвесторы рано или поздно затребуют отчет об ее устойчивом развитии (рис. 3)¹⁴.

На данный момент далеко не все компании предоставляет достаточно информации об экологических, социальных и управленческих показателях, хотя они становятся ключевым фактором при принятии инвестиционных решений¹⁵. Таким образом качество нефинансовой информации начинает влиять на стоимость компании. Поэтому компании вынуждены, во-первых, уделять больше внимание ESG-повестке в своей деятельности, во-вторых, — отображать ее в своих публичных отчетах. Более того, нужно понимать, что меняется поведение не только государства и инвесторов, но и потребителей. Развитые страны вырастили эколого-заинтересованное поколение, которое пропагандирует осознанное потребление и которое формирует общественное мнение и инвестиционную привлекательность компаний. Поэтому несоответствие ожиданиям

¹³ Нефтегазовая/нефтегазовая промышленность и глобальный климат. Повестка дня / EY. URL: https://www.ey.com/ru_ru/oil-gas/cis-oil-gas-industry-and-global-climate-agenda (дата обращения 13.03.2022).

¹⁴ Показывает ли ваша нефинансовая эффективность истинную стоимость вашего бизнеса / EY. URL: https://www.ey.com/ru_ru/assurance/is-your-nonfinancial-performance-revealing-the-true-value-of-your-business (дата обращения 13.03.2022).

¹⁵ How will ESG performance shape your future? / EY. URL: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/assurance/assurance-pdfs/ey-global-institutional-investor-survey-2020.pdf (дата обращения 13.04.2022).

потребителей по вопросам устойчивого развития может привести не только к уменьшению прибыли, но и спровоцировать «отказ от продукции» той или иной компании.

Несмотря на тот факт, что к началу 2022 г. было многое сделано для достижения экологических целей, тем не менее остается открытым вопрос, как будет обстоять дело с развитием повестки углеродной нейтральности в период экономических кризисов? Как будет реализовываться ESG-повестка во взаимодействиях с Россией, Китаем и другими странами в условиях санкций? Поэтому целью статьи является оценка перспектив дальнейшего развития повестки углеродной нейтральности в мировой экономике и в отдельных странах. Для реализации цели статьи проанализированы положительные и отрицательные стороны перехода к углеродной нейтральности, действия государств по реализации экологических стратегий до 2022 г., а также предпринята попытка прогноза дальнейшего развития ESG-стратегий в области декарбонизации и углеродной нейтральности.

Предварительные результаты проведенных исследований¹⁶ показывают, что чистое влияние декарбонизации на экономический рост страны может быть как положительным, так и отрицательным, в зависимости от импорта энергии, будущих инвестиций в сферы с низким уровнем выбросов углерода, инноваций в экологически чистые и низкоуглеродные технологии и проводимой климатической политикой. Углеродная нейтральность — это не только экологический, но и экономический вопрос.

К положительным сторонам относится тот факт, что переход к нетто-выбросам открывает существенные возможности для экономического роста путем создания и развития новых ниш или рынков для более экологичных товаров. Увеличение инвестиций и технический прогресс могут повысить потенциал экономического роста и развития страны. Во-первых, переход к декарбонизации потребует увеличения инвестиций в новые источники энергии, новые процессы и новые технологии, а накопление капитала от этих инвестиций увеличит потенциал роста экономики. По оценкам ученых и организаций, в настоящее время Китаю потребуется от 100 до 500 трлн юаней в виде инвестиций в «зеленые» и низко-

¹⁶ Research on China's long-term low-carbon development strategy and transition path: a comprehensive report. Tsinghua Institute of Climate Change and Sustainable Development. Beijing: China Environment Publishing Group, 2021; Carbonomics. China Net Zero: The Clean Tech Revolution. Goldman Saches Group, 2021; Carbon Neutral Economics. CICC Research Department and CICC Research Institute. Beijing: CITIC Press, 2021.

углеродные технологии в течение следующих трех десятилетий переходного периода. По оценкам Института изменения климата и устойчивого развития при Университете Цинхуа, для достижения Китаем целевых показателей потребуются совокупные инвестиции в новое низкоуглеродное энергоснабжение в размере примерно 138 трлн юаней в течение следующих тридцати лет, а также дополнительные инвестиции в низкоуглеродную энергетику, связанные с этим инвестиционные потребности в промышленности, строительстве и транспорте на общую сумму 174 трлн юаней, или более 2,5% годового ВВП¹⁷. С другой стороны, — в углеродно-нейтральном контексте Китай будет генерировать 487 трлн юаней в виде инвестиций в зеленые низкоуглеродные инвестиции в течение следующих трех десятилетий. С макроэкономической точки зрения рост инвестиций такого масштаба будет играть важную роль в увеличении совокупного спроса и ВВП.

Во-вторых, — инвестиции стимулируют эндогенный технологический прогресс, стоимость экологически чистой энергии будет продолжать снижаться, а эффективность ее производства будет продолжать расти. Средняя стоимость низкоуглеродных технологий в настоящее время выше, чем у традиционных энергетических технологий, но со временем разрыв в стоимости будет сокращаться, и, в конечном итоге, возникнет ситуация, когда низкоуглеродные технологии и продукты будут стоить значительно меньше, чем высокоуглеродные технологии и товары. Например, после более чем десятилетнего развития стоимость производства фотоэлектрической и ветровой энергии снизилась на 90%, и в будущем стоимость фотоэлектрической и ветровой энергии будет ниже, чем стоимость производства угольной энергии в большинстве стран мира. Кроме того, стоимость экологически чистых технологий и продуктов, таких как технологии хранения энергии и улавливания углерода, вероятно, со временем снизится и станет конкурентоспособной в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Например, стоимость батарей с 2010 г. упала на 87%, а электрификация транспортных систем постепенно становится экономически выгодным вариантом. Международные отраслевые эксперты считают, что 2023–2024 гг. станут переломным моментом, когда электромобили будут стоить так же, как автомобили на углеродном топливе¹⁸.

¹⁷ Roadmap for Financing China's Carbon Neutrality. URL: <https://zhuanlan.zhihu.com/p/459459239> (дата обращения 16.05.2022).

¹⁸ Ewing J. The Age of Electric Cars Is Dawning Ahead of Schedule // The New York Times, September 20, 2020. URL: <https://www.nytimes.com/2020/09/20/business/electric-cars-batteries-tesla-elon-musk.html> (дата обращения 13.03.2022).

В то же время финансовые учреждения, которые остаются инвесторами в высокоуглеродных отраслях и предприятиях, также столкнутся с риском более высокой вероятности дефолта и со значительно более низкой доходностью своих инвестиций. «Зеленые» и низкоуглеродные инвестиции могут предоставить финансовым учреждениям множество новых возможностей финансирования, андеррайтинга и обслуживания. Аналогичным образом, выход из высокоуглеродных отраслей также предоставит такие возможности, как переходные облигации, переходные фонды, финансовые услуги, помогающие высокоуглеродным предприятиям как можно скорее перейти на низкоуглеродные технологии и декарбонизацию.

В целом, положительные стороны углеродной нейтральности сводятся к инвестиционной привлекательности компании и ее продуктов, решению экологических задач, технологическому развитию и появлению новых рынков.

Несмотря на провозглашаемые ценности устойчивого развития, вопрос углеродной нейтральности имеет много отрицательных моментов, а переход к ней может рассматриваться как политическое решение.

В первую очередь, это введение углеродного налога странами ЕС, целью которого является становление Европы углеродно-нейтральной к 2050 г. Суть углеродного налога заключается в том, чтобы взимать налог с компаний, обладающих высоким уровнем выбросов CO₂ в атмосферу и имеющих углеродный след¹⁹. Углеродный налог становится протекционистской мерой для ЕС и США, призванной, во-первых, «защитить европейских производителей на фоне роста климатической нагрузки на них, а также сбор средств для дополнительного финансирования процесса декарбонизации»²⁰. Во-вторых, — декарбонизация мира послужит инструментом конкурентной борьбы. Декарбонизация требует серьезных инвестиций в эту область, что должно сказаться на конечной цене экспортируемых ископаемых: «потери российских экспортеров из-за введения ЕС такого экосбора оценивались ранее BCG в \$3–4,8 млрд в год, KPMG — от 33,3 млрд до 50,6 млрд евро

¹⁹ Красюков Д. Углеродный ноль: как технологии помогают решить проблему выбросов в атмосферу // Forbes. URL: <https://www.forbes.ru/forbeslife/429871-uglerodnyu-nol-kak-tehnologii-pomogayut-reshit-problemu-vybrosov-v-atmosferu> (дата обращения 02.05.2022).

²⁰ Декарбонизация как инструмент конкурентной борьбы против российских компаний. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2021/06/14/874114-dekarbonizatsiya-posluzhit> (дата обращения 02.05.2022).

до 2030 г.»²¹. Таким образом, углеродная нейтральность может превратить торговлю выбросами углерода в новый рынок, а новая энергетика — существенно повлиять на глобальную валютную систему и экономический ландшафт в будущем.

Формируя и продвигая свои стандарты, Евросоюз, будучи активным участником международных отношений и членом различных организаций, формирует коллективные решения на основе своих предложений и диктует свои правила входа на этот рынок²².

Экономические издержки возникают в результате ускоренной амортизации основного капитала в высокоуглеродных отраслях (например, в сфере добычи ископаемого топлива), не отвечающего новым требованиям, с целью их быстрого списания. Для макроэкономики это равносильно отрицательному шоку со стороны предложения, который может выражаться в закрытии компаний, массовых увольнениях в традиционных отраслях, которые не способны эффективно сокращать выбросы углерода. Если будут предприняты глобальные действия по ограничению повышения температуры до 2 градусов, этот эффект может оцениваться в 9 трлн долл. (в постоянных ценах 2016 г.) в течение следующих 15 лет²³. Крупномасштабное обесценение активов может привести к сокращению инвестиций в бизнес. Также на ранних этапах процесса декарбонизации (особенно в ситуации, когда правительство агрессивно проводит углеродно-нейтральную политику) фирмы с высоким уровнем выбросов углерода столкнутся с ростом расходов. Механизмы продажи квот на выбросы углерода предполагают учет этих затрат вне зависимости от территориального расположения предприятий, что обусловлено наличием соответствующих международных соглашений. Однако в условиях значительного роста цен на ресурсы данные решения могут откладываться. Многие исследования показывают²⁴, если цели ЕС по сокращению выбросов будут выполнены, то цена на выбросы углерода к 2030 г. должна быть не

²¹ Декарбонизация как инструмент конкурентной борьбы против российских компаний. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2021/06/14/874114-dekarbonizatsiya-posluzhit> (дата обращения 02.05.2022).

²² Ларионова М.В. Механизмы интернационализации «Зеленой сделки» // Вестн. международных организаций. 2021. Т. 16. № 3. С. 126. 124–160 (на русском и английском языках). DOI: 10.17323/1996-7845-2021-03-06.

²³ *Mercurie J.-F., Pollitt H., Viñuales J.E., Edwards N R., Holden P.B., Chewpreecha U., Salas P., Sognnaes I., Lam A., Knobloch F.* Macroeconomic Impact of Stranded Fossil Fuel Assets // *Nature Climate Change*. 2019. № 8. P. 588–593.

²⁴ *Quinet A.* What Value Can We Attach to Climate Action? *Economie et Statistique // Economics and Statistics*, 2019. № 510–512. P. 165–179. DOI: 10.24187/ecostat.2019.510t.1995.

менее 100 долл. за тонну, что соотносится с ценой около 25 долл. за тонну углерода на европейском рынке в 2020 г., что обусловлено постепенным сокращением квот на выбросы.

Это увеличение затрат обеспечит эффект вытеснения некоторых видов экономической деятельности. На Экономическом Форуме Китайского университета Цинхуа в 2021 г., посвященном перспективам глобальной экономики и политики, Ма Цзюнь, президент Института зеленых финансов и устойчивого развития, заявил, что углеродная нейтральность в мировой экономике окажет огромное влияние на макроэкономику и структуру мировой экономики, особенно в области инвестиций и страхования рисков, при этом инвестиционные возможности в торговлю квотами достигнут от 100 трлн до 300 трлн юаней в следующие три десятилетия²⁵.

Как пример оппортунистического поведения фирм в контексте ESG-повестки, распространяется такое явление как гринвошинг — предоставление информации об организации, продуктах, услугах и инвестициях как более экологических, чем они есть на самом деле. Другой проблемой является отсутствие единых стандартов и критериев для построения ESG-рейтингов: различные рейтинги ESG согласованы в шести случаях из десяти²⁶.

Наконец, в процессе перехода от высокоуглеродной к низкоуглеродной экономической деятельности некоторые страны, регионы и отрасли могут столкнуться с более серьезными проблемами безработицы. Большая часть рабочих мест в высокоуглеродных отраслях будет потеряна, будут созданы новые рабочие места в низкоуглеродных технологиях и услугах. Многим работникам из традиционных отраслей будет трудно быстро перейти в низкоуглеродные отрасли из-за отсутствия навыков. В отличие от сценария «упорядоченного перехода» (контролируемая безработица), отсутствие эффективной программы обучения навыкам перехода человеческих ресурсов, вероятно, приведет к массовой безработице, что приведет к растрате человеческого капитала и потере ВВП с точки зрения «простаивания» рабочей силы. Кроме того, проблемы социальной стабильности и фискальное давление на правительство из-за безработицы также могут негативно сказаться на экономическом росте.

²⁵ Механизм трансграничного углеродного регулирования в вопросах и ответах. 2021. URL: <https://www.eeas.europa.eu/eeas/> (дата обращения 02.05.2022).

²⁶ Ведерин И.В., Головицкий К.И., Давыдов М.И., Петько Б.Б., Сабирова М.С., Терсков С.В., Шишкин Е.А. ESG: три буквы, которые меняют мир. Доклады XXIII Ясинской (Апрельской) междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества / Под науч. ред. К.И. Головицкого. Москва, 2022. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2022. С. 68.

Таким образом, в целом можно констатировать, что переход к углеродной нейтральности носит скорее политический, чем экологический характер. Более того, предлагаемая повестка будет способствовать увеличению транзакционных и административных издержек всех участников рынка.

Поскольку «углеродная нейтральность» стала консенсусом мирового сообщества, дальнейшая реструктуризация глобального энергопотребления, технологические изменения и инновации с целью обеспечения долгосрочного устойчивого развития национальных экономик оказались в центре внимания последующей политики сокращения выбросов углерода всеми экономическими агентами (рис. 4).



Рис. 4. Ключевые пункты объявления климатических обязательств по обеспечению углеродной нейтральности²⁷

Как было отмечено, климатические обязательства включаются во внутреннюю национальную политику. ЕС возглавил процессы глобального низкоуглеродного перехода, провозглашенного в Парижском договоре и нашедшего отображение в политике как отдельных стран, так и международных институтов. Принятая в 2021 г. европейская «Зеленая повестка» представляет собой часть внешней политики по решению политико-экономических проблем. Своими действиями ЕС стремится защитить свой внутренний рынок, повысить конкурентоспособность за счет технологического развития и обеспечения квалифицированной рабочей силой, снизить

²⁷ Корпоративные стратегии углеродной нейтральности. Обзор климатических обязательств мировых компаний. Департамент многостороннего экономического сотрудничества минэкономразвития России. URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/f55d57f8dcb8ec195b1575e857610dc/03062021.pdf> (дата обращения 12.04.2022).

зависимость от импорта энергоресурсов и сырья, перенаправить финансовые потоки в собственное производство «зеленых» технологий. Ключевым же фактором успеха является ограничение доступа других стран к определению корректировок ESG-стратегии²⁸.

Принятая европейская повестка призвана радикально изменить европейскую модель торговли и инвестиций. Одной из задач является также сокращение экспортного рынка России за счет санкций. Как результат, Европа реализует в себе две политические стратегии с целью сокращения покупки нефти: с одной стороны, идет сокращение нефтепотребления за счет наращивания потребления природного газа и угля (вопреки неэкологичному характеру использования угля), с другой — будут прикладываться значительные усилия по развитию «зеленых технологий». Хотя предпринимаемые действия ЕС не идут в рамках «зеленой повестки», а реализуются как элемент борьбы с Россией, тем не менее они напрямую затрагивают задачи углеродной нейтральности и создают основу для следующего этапа реализации «зеленой повестки».

Решение экологических проблем в России носит достаточно сложный характер. Расходы на экологию не были в приоритете и рассматривались как одна из социальных задач государства. Как результат доля расходов консолидированного бюджета на охрану окружающей среды очень мала. Например, в 2019 г. она составила менее 0,7%²⁹. И только недавно экологические проблемы были включены в приоритеты государственной политики и отображены в национальном проекте «Экология», хотя реализация данного проекта осуществляется на достаточно низком уровне³⁰.

Нормативно-правовое оформление экологической повестки, по сути, началось в 2020 г. В результате Парижского соглашения были разработаны такие нормативные акты, как Национальный план мероприятий первого этапа адаптации к изменениям климата на период до 2022 г. (утвержден в 2020 г.)³¹, Указ Президента

²⁸ *Попова И.М.* Анализ законодательных изменений и мер поддержки достижения целей «Зеленой сделки» // *Вестн. международных организаций.* 2021. Т. 16. № 4. С. 53. (на русском языке). DOI: 10.17323/1996-7845-2021-04-02.

²⁹ *Поворот к природе: новая экологическая политика России в условиях «зеленой» трансформации мировой экономики и политики: доклад по итогам серии ситуационных анализов.* Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Факультет мировой экономики и мировой политики. М.: Международные отношения, 2021. С. 40.

³⁰ Счетная палата раскритиковала Минприроды за реализацию нацпроекта «Экология». URL: <https://www.interfax.ru/russia/690924> (дата обращения 12.04.2022).

³¹ Распоряжение Правительства РФ от 25.12.2019 № 3183-р (ред. от 17.08.2021) «Об утверждении национального плана мероприятий первого этапа адаптации

о сокращении выбросов парниковых газов (подписан в 2020 г.)³², Федеральный закон от 02.07.2021 № 296-ФЗ «Об ограничении выбросов парниковых газов»³³.

Россия, как и многие другие страны, взяла на себя обязательства по исполнению принципов Парижского соглашения. Тем не менее, в условиях санкций и осложнения взаимоотношений с ЕС, остается открытым вопрос, будет ли интенсивно реализовываться ESG-повестка в связи со снижением объемов чистой прибыли компаний, перераспределением бюджетных средств, уходом части международных компаний, где ESG-ценности были в приоритете, возможным эмбарго на импорт технологий и постепенном уходе углеродных компаний с европейского рынка³⁴. С одной стороны, у бизнеса может возникнуть желание проигнорировать экологическую повестку в связи с санкциями, экологическим кризисом и в целом с экологически не заинтересованными потребителями (потребители смотрят в первую очередь на цену и качество, а не на углеродный след)³⁵. Более того, стимулами для российского бизнеса в данном вопросе были ожидания западных инвесторов и партнеров, которые уходят с российского рынка в связи с санкциями. Исключение России из различных рейтингов только усилит негативную тенденцию.

С другой стороны, несоблюдение мировых экологических соглашений может ударить по внешнеполитическому имиджу страны, появлению барьеров для привлечения зарубежных инвестиций. В ситуации, когда Россия перенаправляет свое производство с европейских рынков на азиатский, игнорирование «зеленых» технологий может привести к невыгодной позиции России на мировом рынке

к изменениям климата на период до 2022 года». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_342408/99a9679d9a98dc0cca49de9bfcaa3d37b6522c38/ (дата обращения 12.04.2022).

³² Указ Президента о сокращении выбросов парниковых газов (подписан в 2020 г.). URL: <https://base.garant.ru/74856623/> (дата обращения: 12.04.2022).

³³ Федеральный закон от 02.07.2021 № 296-ФЗ «Об ограничении выбросов парниковых газов». URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/47013> (дата обращения 12.04.2022).

³⁴ У России появился план по снижению выбросов парниковых газов до 2050 г. Почему самый интенсивный вариант предполагает снижение выбросов лишь на 3% / РБК. 2020. URL: <https://www.rbc.ru/business/23/03/2020/5e73c8739a7947f53f4f3a06> (дата обращения 12.04.2022).

³⁵ ESG и новая реальность: что ждет проекты по устойчивому развитию в России // ТАСС. URL: https://tass.ru/ekonomika/14374419?utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru (дата обращения 12.04.2022).

и увеличению зависимости поставок от других стран, например, от Китая³⁶. Помимо этого, азиатские рынки также взяли на себя обязательства в рамках устойчивого развития, которые необходимо будет учитывать и России. Согласно исследованию Institutional Shareholder Services Inc Азиатско-Тихоокеанский регион является вторым после Европы в части количества инициатив ESG-регулирующего³⁷. Поэтому смена рынка Россией на ESG-повестку никак не должно повлиять.

В качестве вариантов поддержки достижения углеродной нейтральности российского бизнеса можно выделить следующее. Во-первых, компаниям предлагается обеспечивать операционную декарбонизацию — снижение выбросов CO₂ в процессе традиционной для нефтегазовых компаний деятельности: минимизация утечек метана, сокращение сжигания попутного газа.³⁸ Повышение энергоэффективности станет основой для достижения экологических целей в переходном периоде.

Другими инструментами являются финансовые и рыночные стимулы. К финансовым стимулам относятся налоговые льготы и предоставление льготного финансирования для разработки «зеленых» технологий. Существуют стимулирующие меры, связанные с введением ограничений и штрафов, могут вводиться квоты на выбросы, налогообложение выбросов³⁹. Так, например, Центробанк запускает программу «зеленых» облигаций, Минэкономразвития собирается внедрить систему «зеленого» финансирования и таксономию социальных инвестпроектов⁴⁰. Тем не менее стоит отметить, что пока это планы, которые еще не реализованы.

Что же касается перспектив реализации ESG-повестки в 2022 г., то, во-первых, можно предположить, что процесс за-

³⁶ Леонард М., Пизани-Ферри Ж., Шапиро Д., Тальяпиетра С., Вульф Г. Геополитика «Зеленой сделки» Европейского союза // Вестн. международных организаций. 2021. Т. 16. № 2. С. 211. 204–235. DOI: 10.17323/1996-7845-2021-02-10.

³⁷ The Depth & Breadth of Regulatory Initiatives Across Regions in 2021 // Institutional Shareholder Services Inc. 2022. URL: <https://www.issgovernance.com/file/publications/iss-esg-the-depth-and-breadth-of-regulatory-initiatives-across-regions-in-2021.pdf> (дата обращения: 12.04.2022).

³⁸ Волобуев А., Катков М., Подлинова А. Декарбонизация как инструмент конкурентной борьбы против российских компаний / Ведомости. 2021. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2021/06/14/874114-dekarbonizatsiya-posluzhit> (дата обращения 12.04.2022).

³⁹ ESG и новая реальность: что ждет проекты по устойчивому развитию в России // ТАСС. URL: https://tass.ru/ekonomika/14374419?utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru (дата обращения 12.04.2022).

⁴⁰ Там же.

медлится. В связи с санкциями на первое место выйдут вопросы государственной безопасности, в том числе и в энергетическом секторе. Как результат, идет возврат к использованию нефти и угля в экономике стран, которые приняли на себя обязательства по обеспечению углеродной нейтральности — европейские страны, США, Китай⁴¹. В России уже сейчас четко прослеживается данный тренд: «до 31 декабря 2024 г. продлевается срок направления заявок на получение комплексных экологических разрешений (КЭР) тремстам наиболее экологически неблагополучными предприятиям, на два года отложено введение обязательного автоматизированного экологического контроля на таких предприятиях, получивших КЭР до 15 марта 2022 г.»⁴².

Как было отмечено, одновременно с замедлением ESG-повестки происходит ее актуализация в связи с тем, что альтернативные источники энергии помогут добиться энергетической безопасности стран, а решение экологических проблем только поспособствует интенсификации инвестиций в данную сферу. Более того, актуальность ESG-повестки не изменилась: остался запрос на нее населения развитых стран. В качестве меры ухода от подорожания традиционных источников энергии домохозяйства уходят к альтернативным источникам энергии: в Великобритании наблюдается 20%-ный скачок спроса на солнечные батареи для установки на частных домах⁴³.

Реализация программ зеленой повестки в США также сталкивается с некоторыми трудностями, обусловленными тем, что импорт солнечных панелей из стран Азии поддерживался нарушением антидемпинговых правил. Внутри США встречаются различные взгляды на необходимость ускорения реализации программы зеленой энергетики. Так, правительство реализовало меры по сокращению поставок газа в Калифорнию, в качестве стимулирования перехода к «зеленой энергии». Напротив, в штате Техас была проведена политика по сокращению преференций для компаний, занимающихся «зеленой» энергетикой. Стоит учитывать значимость политического

⁴¹ Глобальная энергетика возвращается к угольной генерации // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2022/04/26/919731-globalnaya-energetika-vozvrashaetsya-k-ugolnoi-generatsii> (дата обращения 12.04.2022).

⁴² *Ведерин И.В., Головщинский К.И., Давыдов М.И., Петько Б.Б., Сабирова М.С., Терсков С.В., Шишкин Е.А.* ESG: три буквы, которые меняют мир. Доклады XXIII Ясинской (Апрельской) междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества / Под науч. ред. К.И. Головщинского. Москва, 2022. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2022. С. 49.

⁴³ Там же.

фактора в данных изменениях, поскольку нефтедобывающие штаты в США обеспечивали большую часть голосов на выборах⁴⁴.

Если говорить о классической энергетике, то европейские страны в условиях дефицита энергетических ресурсов начинают переходить на использование угля, что отражается в росте цен на данный ресурс. Также в некоторых странах проводят расконсервацию угольных шахт⁴⁵. В краткосрочной перспективе США имеют свои стратегические цели на нефтяном рынке. США являются лидерами по объему нефтяных хранилищ, что создает огромные возможности для закупки нефти в период низких цен и продажи из хранилищ в период высоких цен. Важной стратегической задачей для США в 2022 г. является передел рынка сбыта на нефтяном рынке и вытеснение Российских энергетических ресурсов из западной части мира (табл. 2).

Таблица 2

Объем нефтеналивных хранилищ в разных странах мира

Страна	Вместимость		
	в баррелях	в тоннах	в кубометрах
США	1 312 000 000	164 000 000	156 443 500
Япония	579 000 000	72 375 000	92 000 000
Германия	250 000 000	31 250 000	40 000 000
Китай	168 000 000	21 000 000	26 000 000
Испания	120 000 000	15 000 000	19 000 000
Южная Корея	116 000 000	14 500 000	18 000 000
Сингапур	100 000 000	12 500 000	16 000 000
Великобритания	34 000 000	4 250 000	5 000 000
Россия	65 960 000	8 245 000	9 700 000

Не стоит считать, что весенние события 2022 г. являются триггером для отказа от идей углеродной нейтральности. По итогам первого квартала 2022 г. многие компании оказались просто не готовы к выполнению заявленных показателей в области углерод-

⁴⁴ «Зеленая повестка» лишает США электричества // Взгляд. Деловая газета. URL: <https://vz.ru/world/2022/6/8/1162181.html> (дата обращения 12.04.2022).

⁴⁵ Wade W., Stapczynski S. Russia's War Is Turbocharging the World's Addiction to Coal // Bloomberg. 2022. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-04-25/coal-prices-soar-as-russia-war-energy-crisis-risk-global-climate-goals> (дата обращения 30.04.2022).

ной нейтральности⁴⁶. Во многом причиной является тот факт, что переход к углеродной нейтральности требует значительного объема инвестиций в модернизацию производства. В последние годы были определенные дестабилизирующие факторы, которые не позволяли вносить значительные объемы инвестиций в эти проекты, например торговая война США — Китай, локдауны во многих странах, обусловленные пандемией коронавируса, нефтяной кризис 2020 г., слишком мягкая денежно-кредитная политика в странах G7 и др. Ожидается, что накопленные проблемы в экономиках западных стран не позволили предприятиям достаточно быстро перестроить свои производственные мощности. В 2022 г. проблемы усиливаются, поскольку логистический кризис увеличил цены на транспортировку многих типов ресурсов и готовой продукции. Также многие центральные банки перешли к политике повышения ключевой ставки, что приводит к удорожанию капитала.

Стоит отметить, что альтернативная энергетика потребляет огромные объемы поликристаллического кремния, который в настоящее время на 80% от мирового потребления производится в Синьцзян-Уйгурском автономном районе Китая. Западные СМИ⁴⁷ обвиняют китайских производителей в использовании рабского труда, однако данные обвинения являются необоснованными.

Наличие спроса на углеродную нейтральность и альтернативные источники энергии приводит к росту рынка устойчивых облигаций или их аналога. Как результат идет повышение требований к компаниям по поводу достоверности данных ESG-информации в нефинансовой отчетности. Однако в 2022 г. инвестиции в данное направление стали резко сокращаться в силу перечисленных выше факторов. Значительная часть ограничений данных проектов определяется через очень длительный период их окупаемости, что в текущих условиях просто является не целесообразным.

Стоит отметить, что приоритеты 2020–2021 гг. многих стран G7 по поддержке инвестиций в «зеленые» проекты несут угрозу, поскольку рентабельность и срок окупаемости подобных инвестиций невозможно сопоставить с классической энергетикой. При условии, что пенсионные и инвестиционные фонды обязывают вкладывать свои ресурсы в «зеленые» облигации и прочие подобные финан-

⁴⁶ Companies May Not Be Ready for SEC Climate-Disclosure Rules. 2021. URL: <https://www.msci.com/www/blog-posts/companies-may-not-be-ready-for/03092675115> (дата обращения 30.04.2022).

⁴⁷ Murtaugh D., Murphy C., Mayger J., Eckhouse B. Secrecy and Abuse Claims Haunt China's Solar Factories in Xinjiang // Bloomberg. 2021. <https://www.bloomberg.com/graphics/2021-xinjiang-solar/?srnd=premium-europe> (дата обращения 30.04.2022).

совые инструменты, существует риск, что пенсионная система в среднесрочной перспективе при подобном сценарии может оказаться нежизнеспособной, что потребует дополнительной поддержки со стороны правительств этих стран. Напротив же, из-за недостатка инвестиций в классическую энергетику рентабельность данных традиционных проектов начнет расти.

Литература

Батаева Б.С., Кокурина А.Д., Карнов Н.А. Влияние раскрытия ESG-показателей на финансовые результаты российских публичных компаний // *Управленец*, 2021. Т. 12. № 6. С. 20–32. DOI: 10.29141/2218-5003-2021-12-6-2

Ведерин И.В., Головщинский К.И., Давыдов М.И., Петько Б.Б., Сабирова М.С., Терсков С.В., Шишкин Е.А. ESG: три буквы, которые меняют мир. Доклады XXIII Ясинской (Апрельской) междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества / Под науч. ред. К.И. Головщинского. Москва, 2022 г. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2022. 138 с.

Ланьшина Т.А., Логинова А.Д., Стоянов Д.Е. Переход крупнейших экономик мира к углеродной нейтральности: сферы потенциального сотрудничества с Россией // *Вестн. международных организаций*. 2021. Т. 16. № 4. С. 98–125.

Ларионова М.В. Механизмы интернационализации «Зеленой сделки» // *Вестн. международных организаций*. 2021. Т. 16. № 3. С. 124–160. DOI: 10.17323/1996-7845-2021-03-06.

Леонард М., Пизани-Ферри Ж., Шапиро Д., Тальяпиетра С., Вульф Г. Геополитика «Зеленой сделки» Европейского союза // *Вестн. международных организаций*. 2021. Т. 16. № 2. С. 204–235. DOI: 10.17323/1996-7845-2021-02-10

Плакаткин Ю.А., Плакаткина Л.С. Парижское соглашение как фактор ускорения «энергетического перехода»: меры по адаптации угольной отрасли к новым вызовам // *Уголь*. 2021. № 10 (1147). С. 19–23.

Попова И.М. Анализ законодательных изменений и мер поддержки достижения целей «Зеленой сделки» // *Вестн. международных организаций*. 2021. Т. 16. № 4. С. 30–56. DOI: 10.17323/1996-7845-2021-04-02

Юдина М.А. Индустрия 4.0: перспективы и вызовы для общества // *Государственное управление. Электронный вестник*. 2017. № 60. С. 197–205.

Mercurie J.-F., Pollitt H.J., Viñuales E., Edwards N.R., Holden P.B., Chewprecha U., Salas P., Sognnaes I., Lam A., Knobloch F. Macroeconomic Impact of Stranded Fossil Fuel Assets // *Nature Climate Change*. 2019. № 8. P. 588–593.

Quinet A. What Value Do We Attach to Climate Action? *Economie et Statistique* // *Economics and Statistics*. 2019. № 510–512. P. 165–179. DOI: 10.24187/ecostat.2019.510t.1995

