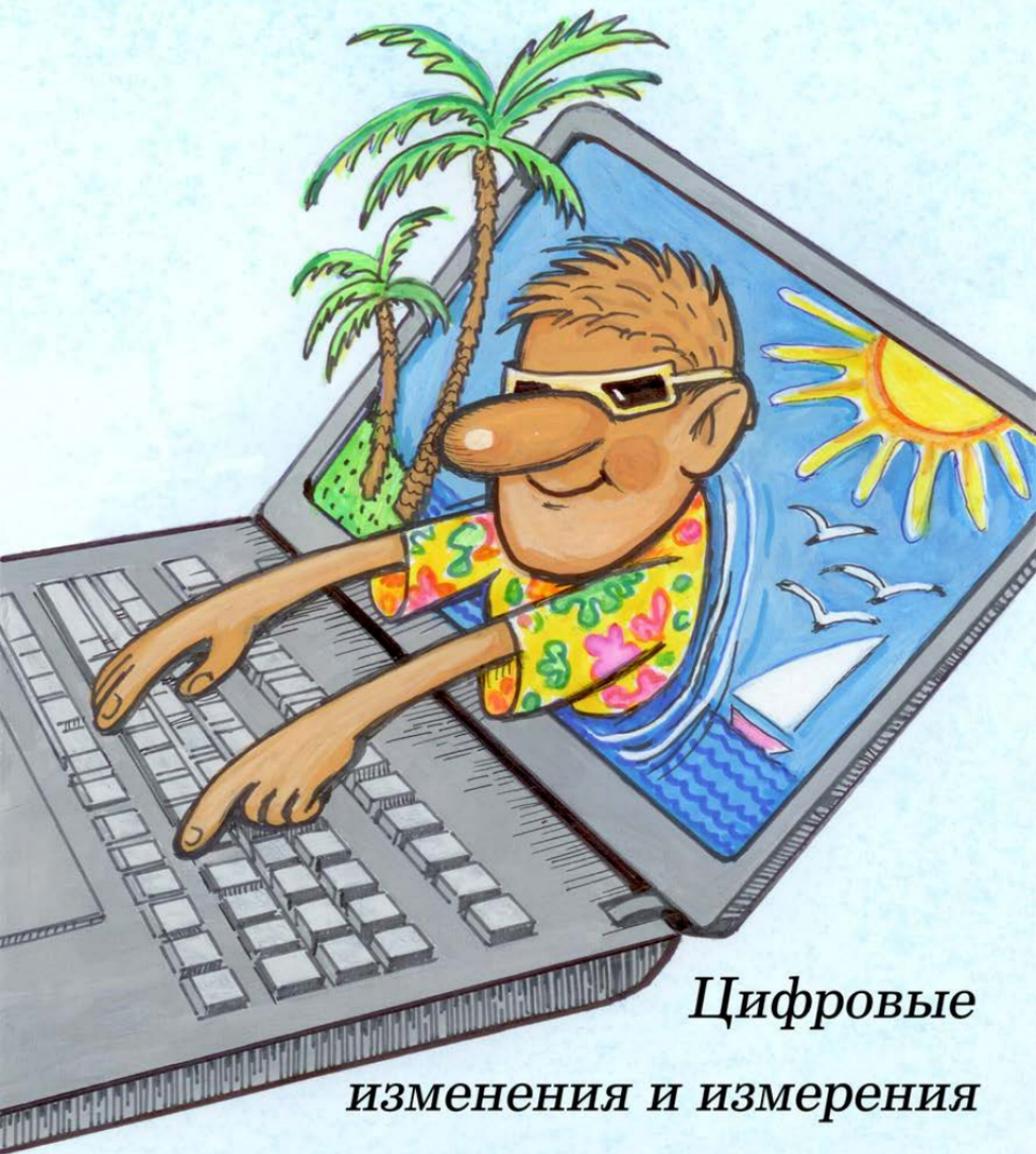


ISSN 0131-7652
E-ISSN 2686-7605

ЭКО

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 2 2020 г.



Цифровые

изменения и измерения

Главный редактор **В.А. КРЮКОВ**, академик РАН,
директор Института экономики и организации промышленного производства СО РАН

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

А.Г. Аганбегян, РАНХ и ГС при Президенте РФ, академик РАН, Москва; **А.О. Баранов**, зам. директора по научной работе ИЭОПП СО РАН, зав. кафедрой НГУ, д.э.н., проф., Новосибирск; **Р. Бардацци**, факультет государственного управления, Университет Флоренции, д-р философии, проф. (Италия); **Е.Б. Бухарова**, директор Института экономики, управления и природопользования СФУ, к.э.н., проф., Красноярск; **Ш. Вебер**, президент РЭШ, д-р философии (Канада – Россия); **Ю.П. Воронов**, ИЭОПП СО РАН, к.э.н., Новосибирск; **И.П. Глазырина**, зав. лабораторией эколого-экономических исследований ИПРЭК СО РАН, д.э.н., Чита; **Л.М. Григорьев**, НИУ ВШЭ, к.э.н., проф., Москва; **В.И. Зоркальцев**, СЭИ СО РАН им. Л.А. Мелентьева, д.т.н., проф., Иркутск; **В.В. Колмогоров**, к.э.н., Москва; **В.В. Кулешов**, гл. науч. сотр. ИЭОПП СО РАН, академик РАН, Новосибирск; **Чжэ Ён Ли**, вице-президент Корейского института международной экономической политики, д-р философии (Республика Корея); **Юцзюнь Ма**, директор Института России, Хэйлунцзянская академия общественных наук, к.и.н., Харбин (Китай); **С.Н. Мироносецкий**, член СД ООО «Сибирская генерирующая компания»; **А. Му**, Институт Фритьофа Нансена, канд. полит. н. (Норвегия); **В.А. Никонов**, генеральный директор АО «Технопарк новосибирского Академгородка»; **В.И. Псарев**, зав. кафедрой Алтайского госуниверситета, зам. председателя Исполнительного комитета МАСС, к.э.н., д.т.н.; **Н.И. Суслов**, зам. директора по научной работе ИЭОПП СО РАН, д.э.н., проф., Новосибирск; **А.В. Усс**, губернатор Красноярского края, д.ю.н., проф., Красноярск; **Хонгёл Хан**, Департамент экономики Университета Ханьянг, председатель Корейского института единения, д-р наук, проф. (Республика Корея); **Цзе Ши**, директор Центра международных энергетических исследований, Китайский институт международных исследований, Пекин (Китай); **А.Н. Швецов**, зам. директора по научной работе ФИЦ «Информатика и управление» РАН, Институт системного анализа РАН, д.э.н., проф., Москва.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

А.В. Алексеев, ИЭОПП СО РАН, д.э.н., Новосибирск; **С.Ю. Барсукова**, НИУ «Высшая школа экономики», д.соц.н., Москва; **Э.Ш. Веселова**, зам. главного редактора, Новосибирск; **К.П. Глущенко**, ИЭОПП СО РАН, д.э.н., Новосибирск; **Е.В. Гоосен**, Институт экономики и управления Кемеровского госуниверситета, к.э.н., Кемерово; **Е.А. Капогузов**, Омский госуниверситет им. Ф.М. Достоевского, д.э.н., Омск; **В.И. Клисторин**, ИЭОПП СО РАН, д.э.н., Новосибирск; **Г.П. Литвинцева**, НГТУ, д.э.н., Новосибирск; **В.В. Мельников**, НГУЭиУ, НГТУ, к.э.н., Новосибирск; **Л.В. Мельникова**, ИЭОПП СО РАН, к.э.н., Новосибирск; **П.Н. Тесля**, зам. главного редактора, к.э.н., Новосибирск; **О.П. Фадеева**, ИЭОПП СО РАН, к.соц.н., Новосибирск; **Л.Н. Щербакова**, Кемеровский госуниверситет, д.э.н.; **В.В. Шмат**, ИЭОПП СО РАН, к.э.н., Новосибирск

УЧРЕДИТЕЛИ:

Учреждение Российской академии наук Сибирское отделение РАН,
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики и организации промышленного производства
Сибирского отделения РАН,
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Новосибирский национальный
исследовательский государственный университет» (НГУ),
Редакция журнала «ЭКО»

ИЗДАТЕЛЬ:

АНО «Редакция журнала "ЭКО"»

2 (548) 2020

Editor-in-chief, Member of RAS, **VALERY A. KRYUKOV**, Director of Institute of Economics and Industrial Engineering (IEIE), SB RAS

Editorial Board:

A.G. Aganbegyan, Member of RAS, Russian Academy of National Economy and Public Service Sponsored by the Russian President; **A.O. Baranov**, Dr. Sci. (Econ.), professor, IEIE, SB RAS, Novosibirsk State University; **R. Bardazzi**, PhD, professor, University of Florence, Italy; **E.B. Bukharova**, Cand. Sci. (Econ.), professor, Institute of Economics, Management and Land Use, Siberian Federal University, Krasnoyarsk; **I.P. Glazyrina**, Dr. Sci. (Econ.), Institute of Natural Resources, Ecology and Cryology, SB RAS, Chita; **L.M. Grigoriev**, Cand. Sci. (Econ.), professor, Higher School of Economics, Moscow; **Jaе Young Lee**, PhD, Korean Institute for International Economic Policy; **Hong Yul Han**, PhD, professor, Hanyang University, The Korea Consensus Institute; **V.V. Kolmogorov**, Cand. Sci. (Econ.), professor; **V.V. Kuleshov**, Member of RAN, Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS; **S.N. Mironosetsky**, Member of BoD, Siberian Generating Company; **A. Moe**, PhD, The Fridtjof Nansen Institute, Norway; **V.A. Nikonov**, Technopark of Novosibirsk Academgorodok; **V.I. Psarev**, Cand. Sci. (Econ.), Dr. Technical Sci., Interregional Association of the Economic Cooperation 'Siberian Accord', Altai State University; **A.N. Shvetsov**, Dr. Sci. (Econ.), professor, Institute of Systems Analysis, RAS; **N.I. Suslov**, Dr. Sci. (Econ.), professor, IEIE, SB RAS; **A.V. Uss**, Dr. Sci. (Law), professor, Governor of Krasnoyarsk Krai; **Sh. Weber**, PhD, Russian Economics School; **Yu.P. Voronov**, Cand. Sci. (Econ.), Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS; **Yutszyun Ma**, PhD (History), Russia Institute, Heilongjiang Academy of Social Sciences, Harbin, China; **Ze Shi**, Center of Energy Research, Institute of International Studies, Beijing, China; **V.I. Zorkaltsev**, Dr. Technical Sci., professor, Energy Systems Institute, SB RAS, Irkutsk.

Editorial Council:

A.V. Alekseev, IEIE, SB RAS, Dr. Sci. (Econ.); **S.Yu. Barsukova**, Higher School of Economics, Dr. Sci. (Sociology); **O.P. Fadeeva**, IEIE, SB RAS, Cand. Sci. (Sociology); **K.P. Gluschenko**, IEIE, SB RAS, Dr. Sci. (Econ.); **E.V. Goosen**, Institute of Economics and Management of Kemerovo University, Cand. Sci. (Econ.); **E.A. Kapoguzov**, Omsk State University, Dr. Sci. (Econ.); **V.I. Klistorin**, IEIE, SB RAS, Dr. Sci. (Econ.); **G.P. Litvintzeva**, Novosibirsk State Technical University, Dr. Sci. (Econ.); **V.V. Melnikov**, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk State Technical University, Cand. Sci. (Econ.); **L.V. Melnikova**, IEIE, SB RAS, Cand. Sci. (Econ.); **L.N. Shcherbakova**, Kemerovo University, Dr. Sci. (Econ.); **V.V. Shmat**, IEIE, SB RAS, Cand. Sci. (Econ.); **P.N. Teslia**, Deputy Editor-in-chief, Cand. Sci. (Econ.); **E.Sh. Veselova**, Deputy Editor-in-chief.

Founders:

Russian Academy of Sciences, Siberian Branch,
Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch, RAS
Novosibirsk State University
Editorial Office of ECO journal

Prepared for publication by

ANO Editorial Office of ECO journal
Prospekt Akademika Lavrentyeva 17, Novosibirsk, 630090, Russian Federation

В НОМЕРЕ

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

4 (За)Облачная реальность

Тема номера: ЦИФРОВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ИЗМЕРЕНИЯ

8 ГАНИЧЕВ Н.А.,
КОШОВЕЦ О.Б.
Как посчитать цифровую экономику:
между реальностью и конструкцией

37 ДОБРИНСКАЯ Д.Е.
О феномене цифрового
кочевничества

60 ШВЕЦОВ А.Н.,
РЫСИНА В.Н.
Цифровизация госуправления
в России на фоне лучшего
зарубежного опыта

81 ТЕСЛЯ П.Н.
Цифровая трансформация
медиарынка и ее последствия

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕЙ РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

102 ФАСХИЕВ Х.А.
Рынок электромобилей –
маховик раскрылся

МОНИТОРИНГ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

123 КАШИН А.В.,
МАРКЕЛОВ В.А.
ГЧП или ГТП?

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

143 ПОЗАНЕНКО А.А.
Факторы, определяющие
успешность поселения
родовых поместий

158 БАРСУКОВА С.Ю.,
ИОНОВА Д.,
САФИУЛЛИНА Э.
Мобилизация студентов-агитаторов
во время предвыборной кампании
Сергея Собянина на пост
мэра Москвы в 2018 году

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ РОССИИ

172 ИСУПОВ В.А.
Численность населения СССР
в 1930-е гг.: загадки
демографической истории

CONTENTS

EDITORIAL

- 4 Cloudy Reality

Cover Story: DIGITAL MUTATIONS AND MEASUREMENTS

- 8 GANICHEV, N.A.,
KOSHOVETS, O.B.
Quantifying the Digital Economy:
Between Reality and Design
- 37 DOBRINSKAYA, D.E.
On the Phenomenon of Digital
Nomadism
- 60 SHVETSOV, A.N.,
RYSINA, V.N.
Digitalization of Public Management
in Russia against the Background
of the Best Foreign Experience
- 81 TESLIA, P.N.
Mediacontent Digital Transformation
and its Consequences

ASPECTS OF REAL ECONOMY

- 102 FASKHIEV Kh.A.
Electric Car Market - Flywheel
Unwound

MONITORING OF ECONOMIC TRANSFORMATION

- 123 KASHIN, A.V.,
MARKELOV, V.A.
Public-Private or Public-Public
Partnership?

ECONOMIC SOCIOLOGY AND DEMOGRAPHY

- 143 POZANENKO, A.A.
Factors that Determine the Success
Rate of Kin's Domain Settlements
- 158 BARSUKOVA, S.Yu.,
IONOVA, D.,
SAFIULLINA, E.
Mobilization of Student Agitators
during the Election Campaign
of Sergei Sobyenin for Mayor
of Moscow in 2018

ECONOMIC HISTORY OF RUSSIA

- 172 ISUPOV, V.A.
Population of the USSR in the 1930s:
Mysteries of Demographic History

(За) Облачная реальность

Стремительно меняющийся мир живет ожиданием все новых перемен, еще более значительных, и далеко не всегда предсказуемых и понятных. К числу тревожных ожиданий можно с уверенностью отнести те, что связаны с разрушительными последствиями изменений окружающей среды, происходящими как в силу естественных причин, так и обусловленными активной деятельностью человека. С каждым днем становится все более очевидным, что ориентация на дальнейший рост потребления товаров и услуг материального характера приближает «час расплаты» в виде климатических и иных катаклизмов.

Один из возможных путей предотвращения такого сценария развития событий предполагает не только отказ от чрезмерного потребления и производства, но и переход на иные виды услуг и продуктов, в том числе основанных на цифровых технологиях (при этом, конечно, несмотря на заметно меньшую материалоемкость последних, проблемы утилизации отходов и снижения воздействия на окружающую среду никуда не исчезают, но это, увы, уже становится неотъемлемой составляющей жизни общества).

Важно то, что цифровые технологии позволяют не только уменьшить традиционные издержки на различных этапах создания, перемещения и использования товаров и услуг (от производственных и сбытовых до транзакционных, связанных с применением различных процедур координации и взаимодействия экономических агентов), но и создают предпосылки для формирования иной экономической и социальной реальности.

Идее формирования новой реальности на основе принципиально иных технологий (сначала в рамках автоматизации, а затем цифровизации) уже не один десяток лет. По художественной литературе ее корни можно проследить до эпохи возникновения жанров утопии и научной фантастики (как тут не вспомнить того же Айзека Азимова, которому в январе 2020 г. исполнилось бы 100 лет). Эти «исторические» ожидания на протяжении последних десятилетий были усилены бурным развитием цифровых технологий.

В сфере производства цифровизация нашла отражение, в частности, в формировании принципиально новых производственных

процессов – гибких, меньших по масштабу и оперативно реагирующих на изменения спроса на товары и услуги (самонастраивающихся). Так, например, в Китае только за период 2014–2018 гг. в так называемые «умные фабрики» (smart manufacturing projects) было инвестировано более 14,5 млрд долл. (подчеркнем, что при этом следующим шагом там является «более глубокая интеграция... цифровых технологий в традиционные производственные процессы – в особенности во вспомогательные и обеспечивающие их составляющие... Движение в данном направлении обеспечило рост производительности труда более чем на 37% и привело к снижению текущих издержек на 21%»)*.

Сфера торговли также изменилась благодаря тем возможностям, которые предоставляют современные технологии хранения и работы с данными (не только поиск необходимого товара или услуги, но и их покупку и выбор оптимального способа доставки).

Появились и принципиально новые услуги и товары – особенно отчетливо это видно на примере медиарынка (в его широком понимании – не только информации о текущих событиях, но и музыки, кино, литературы и различных компьютерных возможностей досуга – число игроков и пользователей компьютерных игр уже значительно превышает число тех, кто отдает предпочтение традиционным играм) (статья П. Н. Тесли).

Все вместе взятое формирует другую – назовем ее «облачной» – реальность, которая сегодня все более ощутимо влияет на предпочтения относительно занятости, а также на выбор места жительства, условий проживания и, как следствие, на формирование системы ценностей людей.

Кажется, еще немного, еще чуть-чуть и наступит новый блистающий и сияющий мир «облачного» будущего, где в основе потребления будут современные медиапродукты, где «цифра» задает и определяет и ритм жизни, и систему отношений между людьми (статья Д. Е. Добринской).

Увы, этим мечтаниям еще долго не суждено воплотиться в жизнь. Создание, поддержание и, тем более, развитие «цифрового мира» требует привлечения весьма значительных реальных

* Ma Si Ministry sets out upgrading strategy. – China Daily, December 13, 2018. – china-daily.com.cn/business

ресурсов (материальных, финансовых и человеческих), необходимых для обеспечения функционирования его технической, интеллектуальной и творческой составляющих (статья Н. А. Ганичева и О. Б. Кошовец).

Наша духовная, культурная, социальная жизнь еще долго будет основываться на базовых ценностях и принципах общественного бытия, а деятельность – ориентироваться на получение максимальной отдачи от вложенных ресурсов и усилий.

Поэтому, например, реформа государственного и общественного управления на базе только современных цифровых технологий без изменения внутренних процедур и механизмов взаимодействия участников социально-экономических процессов, по сути, мало что меняет. Да, может быть сформирована технически эффективная система документооборота и информирования граждан об их обязательствах и предоставляемых им возможностях (статья А. Н. Швецова и В. Н. Рысиной). Но, увы, в текущей ситуации сложно понять, почему и в связи с чем, несмотря на цифровизацию системы государственного управления (на уровне и в контексте современных мировых тенденций), так стремительно растет число госслужащих. Почему продвинутые цифровые технологии в системе управления обществом пока лишь в малой степени улучшают нашу жизнь.

Создание современных цифровых технологий и процессов невозможно без формирования и развития сложной сети различных высокотехнологичных устройств и программных продуктов. К сожалению, в России радужные ожидания в этой сфере базируются главным образом на применении (или несущественной модернизации) созданных за рубежом продуктов и решений, но никак не на расширении процессов создания и развития отечественных технологий, компетенций и навыков (при этом, конечно, и у нас есть отдельные блистательные примеры создания современных продуктов мирового уровня – таких, как поисковик Yandex, картографический навигатор 2ГИС, система противовирусной защиты Касперского). Увы, ни с точки зрения занятости, ни по уровню генерации доходов отечественные производители цифровых изделий и технологий несопоставимы с компаниями традиционных отраслей и сфер хозяйственной деятельности.

В целом «облачная» реальность пока предстает вполне логичным этапом эволюции той материально-технологической

основы и того устройства общества, которые сформировались ранее. Говорить о том, что цифровые технологии способны оказать на социально-экономическую реальность радикальное воздействие, пока, на наш взгляд, преждевременно. Без кардинальных изменений в развитии научно-технологических основ традиционного производства, равно как и без формирования адекватной современным условиям социальной и транспортной инфраструктуры, речь может идти лишь об анклавах и очень узких территориях и «кочевничества», и цифрового управления государством и обществом. По этой причине возникающие перед нашим взором радужные картины цифрового «кочевья» представляются ничем иным, как заоблачными мечтаниями. Надо полагать, особенно хорошо мечтается, если отгородиться от мира наушниками при прослушивании и просмотре качественных и доступных медиапродуктов. Это очень способствует развитию воображения, но никак не связано с насущной необходимостью решения проблем нарастания научно-технологического отставания.

Главный редактор «ЭКО»



КРЮКОВ В.А.

DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-8-36

Как посчитать цифровую экономику: между реальностью и конструкцией

Н.А. ГАНИЧЕВ, кандидат экономических наук. E-mail: nickgan@yandex.ru

Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН

О.Б. КОШОВЕЦ, кандидат философских наук. E-mail: helzerr@yandex.ru

Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН,

Институт экономики РАН, Москва

Аннотация. Несмотря на многолетнее активное использование понятия «цифровая экономика» в научном и общественном дискурсе, четкого устоявшегося значения у него до сих пор нет, как не существует и единой методики количественной оценки этого явления как статистического агрегата, что ставит вопрос о его реальных масштабах. На наш взгляд, цифровая экономика – это пока лишь бизнес-модель и некий амбициозный глобальный проект социально-технической модернизации общества, который существует на стыке политического дискурса и реальности как конструируемый объект знания, статистических и прогнозных манипуляций и пока не воплотился в экономике. В статье анализируется эволюция различных концепций определения цифровой экономики и методик ее статистической количественной оценки. Авторы показывают, что соответствующие методы значительно видоизменялись в зависимости от экономической конъюнктуры, однако их основная цель – любыми средствами (зачастую в ущерб объективности) выработать определение цифровой экономики и оценить ее масштаб так, чтобы постоянно демонстрировать высокую динамику и опережающие темпы роста.

Ключевые слова: цифровая экономика; интернет-экономика; ИКТ; ОЭСР; методики оценки цифровой экономики; статистический учет; информационное общество; четвертая промышленная революция; электронная экономика; интернет-экономика; хайп-цикл

Эволюция подходов к определению и статистическому учету цифровой экономики

Термин «цифровая экономика» (ЦЭ) впервые появился в научной литературе в 1997 г. в одноименной книге канадского публициста Д. Тапскотта [Tapscott, 1997] и к настоящему времени стал фактически общеупотребительным. Однако более чем за 20 лет это понятие так и не приобрело четкого, устоявшегося значения. Наиболее полный на сегодня обзор различных подходов к определению ЦЭ содержит свыше 20 различных вариантов,

предложенных авторитетными экономистами и представленных в официальных документах международных институтов развития [Bukht, Heeks, 2017].

Рассматривая приведенные в этом обзоре определения, а также другие, не охваченные им, но широко используемые трактовки ЦЭ, можно выявить несколько интересных тенденций. Так, с конца 1990-х гг. и до начала 2010-х гг. экономисты в основном определяли «цифровую экономику» через интернет-торговлю и изменения, которые она порождает в структуре бизнеса и отдельных отраслях экономики. Например, деловая активность, базирующаяся на инфокоммуникационных технологиях, легла в основу определений ЦЭ, используемых в докладе министерства торговли США *The Emerging Digital Economy* [Margherio et al., 1999] и в сборнике *Understanding the Digital Economy* [Brynjolfsson, Kahin, 2000].

Попытки статистического отображения «цифровой экономики» в этот период основывались на оценке объемов интернет-торговли, а также дифференциации видов экономической деятельности, связанных с информационно-коммуникационными или по другим классификациям информационными технологиями (ИКТ или ИТ). Например, Р. Клинг и Р. Ламб определили этот феномен как «товары или услуги, развитие, производство, продажа или предоставление которых находится в критической зависимости от цифровых технологий» [Kling, Lamb, 2000. С. 299]. Они выделяют четыре его основные составляющие.

1. Цифровые продукты и услуги, то есть информационные сервисы в режиме онлайн, продажа программного обеспечения, электронное образование и т.п.

2. Смешанные цифровые продукты и услуги, включая розничную продажу реальных товаров через Интернет (например, книг, одежды, номеров в отелях), а также сопутствующие продажи и маркетинг.

3. Услуги или товары, зависящие от ИТ (например, бухгалтерские услуги или сложные технические проекты, производство реальных товаров, для которых необходима высокоточная механическая обработка с применением числового программного управления, или химические заводы под управлением компьютеров).

4. Сегмент ИТ-индустрии, который обслуживает три рассматриваемых сегмента цифровой экономики.

Р. Клинг и Н. Дамб признавали, что такая классификация является *во многом субъективной*, и грань, которая бы четко отделила виды экономической активности, относящиеся к ЦЭ, очень сложно провести. Единственный более-менее четко поддающийся оценке компонент в их классификации – собственно электронная торговля и цифровые продукты и услуги, которые и ранее статистически учитывались в рамках сектора ИКТ (ИТ). Между тем предложенный этими авторами подход, в рамках которого статистической основой для определения цифровой экономики служили финансовые показатели интернет-торговли, лег в основу методик многих международных организаций и консалтинговых агентств и оставался актуальным фактически до первой половины 2010-х годов.

Строго говоря, до середины 2010-х гг. не совсем корректно говорить о каком-либо четком статистическом отображении ЦЭ, поскольку такая задача в принципе не ставилась. До 2014 г. гораздо более употребительными были термины «электронная», или «интернет-экономика» и «информационное общество», все попытки количественной оценки которых базировались на статистических показателях, связанных с ИКТ. Так, проанализировав полный перечень документов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) за 1990–2019 гг., посвященных вопросам измерения и статистического отображения тех или иных общественно-экономических процессов (серия рабочих материалов «Measuring...»)¹, можно достаточно четко отследить глобальные тренды в вопросах статистического учета развития ИКТ и их влияния на экономику.

В конце 1990-х гг. ОЭСР на протяжении трех лет (1997, 1998 и 1999 гг.) выпускала рабочие материалы, посвященные вопросам измерения и оценки электронной торговли. В 2002 г. в заголовках ее работ впервые появляется термин «информационная экономика». Затем интерес к этой теме, очевидно, угас на несколько лет (нам не удалось обнаружить соответствующих публикаций) и вновь возродился в 2008 г., когда вышел сборник, посвященный оценке влияния ИКТ на экономику. В 2011 г. ОЭСР выпускает большой материал, посвященный оценке развития

¹ OECDiLibrary. Available at: https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-working-papers_18151965 (accessed 17.08.2018).

«информационного общества»², в 2012 г. – доклад, посвященный «интернет-экономике»³, в котором делалась попытка определить эту область, с акцентом на регулировании цифровых рынков и рассмотрении сетевых эффектов. В 2013 г. выходит еще один большой доклад уже о количественном измерении «интернет-экономики»⁴, и только с 2014 г. начинают публиковаться первые рабочие материалы, уже непосредственно касающиеся измерения именно «цифровой экономики»⁵.

До 2013 г. единой методики измерения «интернет-экономики» не существовало. ОЭСР и крупнейшие зарубежные консалтинговые компании – McKinsey, BCG, Deloitte и другие – фактически занимались тестированием и апробацией разных авторских подходов для формирования общих рекомендаций в этой сфере. Работа ОЭСР 2013 г. подвела некую черту под этим процессом, за которой так и не последовало принятия каких-то единых стандартов и рекомендаций.

Многочисленные методики оценки, часть из которых рассмотрена в упомянутой работе, в большинстве своем базировались на оценке валовой добавленной стоимости (ВДС) интернет-экономики методом конечного использования, т.е. по объемам расходов домашних хозяйств и компаний на радиоэлектронику, ИКТ-услуги, а также продукты и услуги, оказываемые при помощи ИКТ⁶. Различались они лишь составом расходов, включенных в категории «потребление», «инвестиции», «государственные расходы» и «чистый экспорт» и разными источниками данных, используемых для расчетов. В качестве таковых, как правило, выступали национальные статистические службы, Евростат, ОЭСР

² OECD (2011). Guide to Measuring the Information Society 2011. Paris. Available at: <https://doi.org/10.1787/9789264113541-en> (accessed 01.08. 2019).

³ OECD (2012). Internet Economy Outlook 2012. Paris. Available at: <https://doi.org/10.1787/9789264086463-en> (accessed 01.08. 2019).

⁴ OECD (2013). The Digital Economy. Paris. Available at: <http://www.oecd.org/daf/competition/The-Digital-Economy-2012.pdf> (accessed 01.08. 2019).

⁵ OECD (2014). Measuring the Digital Economy: A New Perspective. Paris, OECD Publishing. Available at: <https://doi.org/10.1787/9789264221796-en>. (accessed 01.08.2019).

⁶ См. например: McKinsey (2011). Internet matters: The Net's sweeping impact on growth, jobs and prosperity. McKinsey Global Institute. Available at: https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Technology%20Media%20and%20Telecommunications/High%20Tech/Our%20Insights/Internet%20matters/MGI_internet_matters_exec_summary.ashx (accessed 17.12.2019); BCG (2013). The 2013 BCG e-Industry, Index. Available at: https://www.bcgperspectives.com/content/articles/digital_economy_telecommunications_country_by_country_friction_analysis/ (accessed 21.03.2016).

и Gartner. Также использовались результаты опросов Google и IAB Europe. При отсутствии соответствующей официальной статистики консалтинговые компании, как правило, применяли собственные косвенные показатели и поправочные коэффициенты, основанные на экспертных оценках. Несмотря на использование для расчетов широкого перечня расходов на разные ИКТ-услуги и товары, главным для всех этих методик все же оставался подсчет интернет-торговли и сектора услуг, оказываемых через Интернет. Основной проблемой, которую признают многие из авторов таких методик и которую так и не удалось эффективно решить, является отделение добавленной стоимости услуги по продаже товара с использованием сети Интернет от стоимости самого продаваемого товара. Например, проданные на интернет-аукционе кроссовки не относятся к цифровым товарам, но метод конечного использования, как мы покажем ниже, полностью учитывает их стоимость в разделе «потребление» «цифровой экономики».

Производственный метод расчета добавленной стоимости, создаваемой компаниями сектора ИКТ⁷, применялся намного реже. Очевидно, это связано с низким уровнем детализации статистической информации в Системе национальных счетов и Международной стандартной отраслевой классификации видов экономической деятельности (Standard Industrial Classification of All Economic Activities, ISIC), в которых не отражаются сведения об операциях, осуществляемых организациями в Интернете. Кроме того, эти классификаторы в принципе не различают онлайн- и офлайн-деятельность секторов и не проводят границы интернет-экономики и относительной доли операций в сети. Это приводит к тому, что при расчетах ВДС производственным методом к интернет-экономике неизбежно причисляют деятельность, не имеющую к ней отношения [Плаксин и др., 2017. С. 57].

Наиболее характерным примером измерения интернет-экономики методом конечного использования, который потом фактически в неизменном виде трансформировался в метод оценки ЦЭ,

⁷ Deloitte (2011). The Connected Continent. How the Internet Is Transforming The Australian Economy. New York: Deloitte. Available at: <http://connected-continent.appspot.com/media/illustrations/download.pdf> (accessed 21.07.2019); OECD (2013). The Digital Economy. Paris. Available at: <http://www.oecd.org/daf/competition/The-Digital-Economy-2012.pdf> (accessed 01.08. 2019).

может служить предложенная в 2010 г. The Boston Consulting Group (BCG) методика оценки прямого вклада сектора в ВВП. По ней ВДС интернет-экономики рассчитывается по следующей формуле⁸:

Интернет-экономика» = Потребление + Валовое накопление капитала + Государственные расходы + Чистый экспорт.

I. Потребление включает:

- расходы на товары и услуги (как цифровые, так и реальные)⁹, приобретаемые в Интернете;
- расходы на получение доступа в Интернет в том числе: платежи в адрес поставщиков услуг (провайдеров); расходы на приобретение оборудования, необходимого для доступа к сети Интернет (пользовательские устройства – роутеры, маршрутизаторы, модемы и пр., которые приобретаются для личного пользования).

II. Валовое накопление капитала (инвестиции) включает:

- инвестиции компаний в телекоммуникационное оборудование.

III. Государственные расходы – это общие государственные расходы на ИКТ, в том числе компьютерное оборудование и программное обеспечение, телекоммуникации и вспомогательные службы.

IV. Чистый экспорт – это сумма товаров и услуг, приобретенных/предоставляемых онлайн, и расходы на информационно-коммуникационное оборудование (экспорт) минус сумма товаров и услуг, приобретенных/предоставляемых онлайн и расходы на информационно-коммуникационное оборудование (импорт).

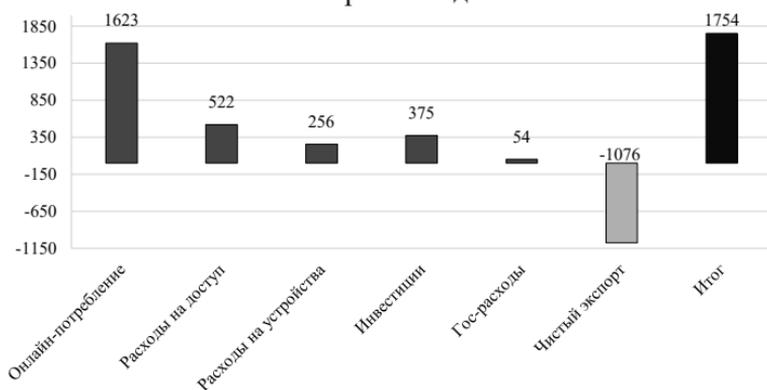
В 2012 г., используя эту методику, BCG оценила размер интернет-экономики для стран группы G-20 в 2,3 трлн долл., или около 4,1% совокупного валового продукта этих стран, а соответствующую долю в ВВП РФ – в 1,9%¹⁰. Важно отметить, что

⁸ BCG (2010). The Connected Kingdom. How the internet is transforming the U.K. economy. The Boston Consulting Group. Available at: <https://www.bcg.com/documents/file62983.pdf> (accessed 01.08. 2019). Pp. 33–35.

⁹ Сюда как раз вынужденно попадает основная «нецифровая» составляющая интернет-торговли, т.к. учитываются не только продажа цифровых продуктов и услуг, но и торговля вполне материальными товарами, продаваемыми через интернет напрямую магазинами, а не только торговая наценка таких посредников, как Ebay или Amazon.

¹⁰ BCG (2012). The Internet Economy in the G-20. 2012. Available at: http://image-src.bcg.com/Images/The_Internet_Economy_G-20_tcm9-106842.pdf (accessed 01.08. 2019). P. 8.

в своем отчете 2017 г. эксперты VCG, ссылаясь на ту же самую методику 2010 г., уже называют ее методом расчёта «цифрового ВВП» и оперируют понятием «цифровая экономика» вместо «интернет-экономика», приводя при этом прямые сопоставления с данными 2012 г. Согласно расчетам VCG, объем «цифрового ВВП» для России в 2016 г. составил примерно 2% от общего валового выпуска. При этом, по их расчетам, почти 70% объема расходов приходилось на покупку различных товаров и услуг через Интернет (рис. 1). То есть к «цифровому ВВП» по факту отнесена часть реальной продукции, для которой Интернет выступал лишь местом заключения торговых сделок.



Источник: VCG. Россия онлайн: четыре приоритета для прорыва в цифровой экономике. 2017. [Эл. ресурс]. URL: http://image-src.bcg.com/Images/Russia-Online_tcm27-178074.pdf (дата обращения: 01.08.2019). С. 4.

Рис. 1. Состав «цифрового ВВП» России в 2016 г. по методу VCG, млрд руб. (текущие цены)

В том же отчете 2017 г. VCG признает, что рост онлайн-потребления в РФ произошел за счет перетока части торговых сделок из офлайна при стагнирующем общем объеме потребления. Фактически доля «цифрового ВВП» РФ на протяжении всех последних лет остается на уровне около 2%, не демонстрируя тенденции к росту.

Как считают цифровую экономику в России

В нашей стране наиболее репрезентативным исследованием в области статистической оценки процессов цифровизации и их вклада в ВВП, вплоть до 2016 г., были отчеты Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК), которые также

в первую очередь были сосредоточены на оценке сегментов интернет-торговли и онлайн-услуг и базировались на методах Форсайта. То есть проводились опросы отраслевых экспертов, анкетирование представителей научного и бизнес-сообщества, по итогам которых по каждому выделенному сегменту интернет-экономики формировались интегральные показатели, характеризующие объем, структуру и динамику рынка, его внешние факторы развития, потенциал и точки роста¹¹.

С 2016 г. в России начала применяться методика прямого счета вклада интернет-экономики в ВВП. Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ «Высшей школы экономики» (ВШЭ) предложил оценивать ВДС интернет-экономики как методом конечного использования (аналог метода ВСГ), так и производственным. Последний определяет границы интернет-экономики и ее секторов на основе Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД ред. 1.1) по следующей формуле [Abdrakhmanova et al., 2016. С. 13]:

$$IEGVA = GVA1 + GVA2 + GVA3 \cdot C,$$

где $GVA1$ – ВДС сектора ИКТ-инфраструктуры¹²,

$GVA2$ – ВДС компаний, ведущих бизнес исключительно в сети Интернет¹³,

$GVA3$ – ВДС компаний, сочетающих онлайн- и офлайн-бизнес¹⁴,

C – коэффициент, определяющий долю интернет-торговли в бизнесе «смешанных» компаний.

¹¹ Экономика Рунета 2018. М.: РАЭК. 2018. [Эл. ресурс]. URL: https://raec.ru/upload/files/ru-ec_booklet.pdf (дата обращения: 27.07.2016).

¹² Организации, осуществляющие деятельность в области электросвязи и оказания информационных услуг. Коды ОКВЭД ред. 1.1: 64.20.12, 64.20.3, 64.20.4, 64.20.5, 64.20.6, 64.20.7, 72.1, 72.2, 72.6.

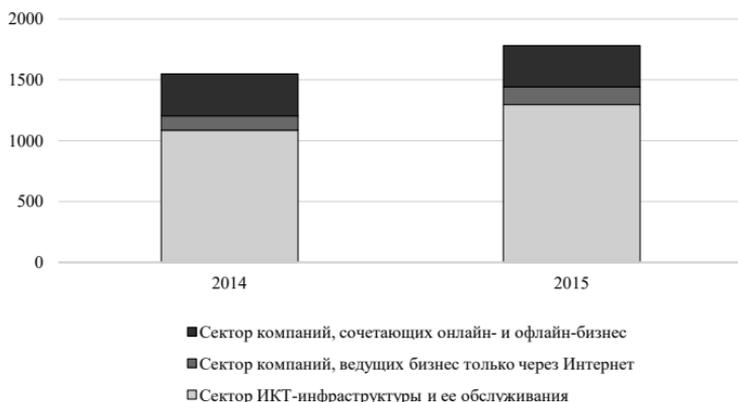
¹³ Организации электронной розничной торговли и организации, осуществляющие деятельность по обработке данных, созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов, в том числе ресурсов сети Интернет. Коды ОКВЭД 1.1.: 52.61.2, 72.3, 72.4.

¹⁴ Организации, осуществляющие издательскую, транспортную, рекламную деятельность, финансовое посредничество, страхование, деятельность, связанную с производством, прокатом и показом фильмов, в области радиовещания и телевидения, розничной торговли, туристические агентства (ОКВЭД 1.1.: 22.1, 52.1, 52.2, 52.3, 52.4, 52.5, 52.6 (кроме 52.61.2), 63.21.1, 63.21.21, 63.22.11, 63.23.1, 63.3, 65, 66, 74.4, 92.1, 92.2, 92.4)

Подчеркнем, что величина ключевого в формуле поправочного коэффициента «С» для каждого вида деятельности, попавшего в третью группу, определялась методом интервьюирования руководителей компаний и составляла от 0,35 для сектора туристических агентств до 0,03 для сферы транспорта.

В целом, по расчётам ВШЭ, для сектора компаний, объединяющих онлайн- и офлайн-бизнес, доля ВДС, генерируемая онлайн-деятельностью, не превышала 6% в 2015 г.

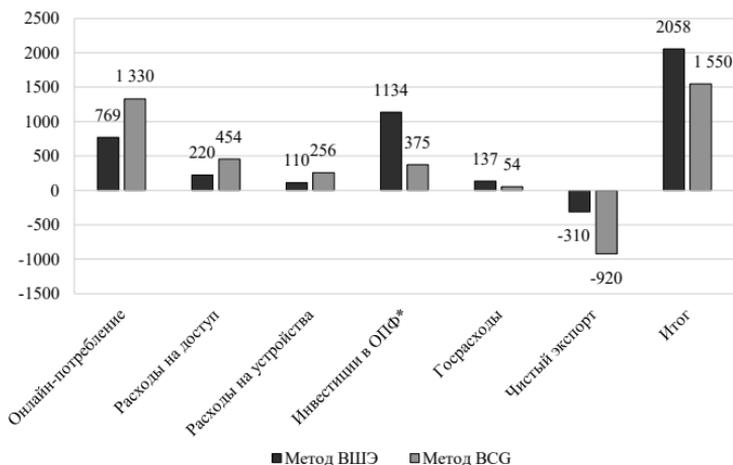
На основе своих методик ВШЭ оценила объем интернет-экономики РФ в 2014 г. в 1551 млрд руб. (по производственному методу) и 1913 млрд руб. (по методу конечного использования), а в 2015 г. – в 1784 млрд руб. и в 2058 млрд руб., соответственно. Это составляет примерно 2,5–2,6% ВВП РФ в соответствующем периоде. При этом более 70% добавленной стоимости интернет-экономики при расчете по производственному методу пришлась на сектор эксплуатации и производства ИКТ-инфраструктуры, а при расчете по методу конечного использования ВДС расходы распределились примерно поровну между покупками товаров и услуг через Интернет и расходами и затратами на покупку ИКТ-оборудования (рис. 2).



Источник: ИСИЭЗ НИУ ВШЭ. Интернет-экономика в России: итоги 2015 г. Информационный бюллетень. № 5. М.: ВШЭ. 2016. [Эл. ресурс]. URL: https://issek.hse.ru/data/2016/11/14/1110331989/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3%208.2_2016.pdf (дата обращения: 02.08.2019).

Рис. 2. Оценка ВДС интернет-экономики по производственному методу ВШЭ за 2014 и 2015 гг., млрд руб. (текущие цены)

Примечательно также, что метод ВШЭ дает *совершенно другую картину* распределения использования ресурсов на интернет-экономику, нежели методика BCG (см. рис. 3 и 1).



* С учетом покупок ИКТ-оборудования компаниями.

Источник: ИСИЭЗ НИУ ВШЭ, BCG.

Рис. 3. Оценка интернет-экономики методом ВШЭ в 2015 г., млрд руб. (текущие цены)

Как видно, оба способа оценки ЦЭ, основанные на ведущей роли электронной торговли и оказания услуг через Интернет, демонстрируют ее довольно скромный вклад в ВВП РФ (в сравнении с отраслями реального материального производства), но главное, по данным BCG, «цифровой ВВП» растет темпами, не опережающими общий экономический рост, а его относительная доля в валовом выпуске для РФ остается практически неизменной начиная с 2013.

К методическим ограничениям и слабостям обоих представленных подходов, на наш взгляд, можно отнести то, что фиксируемый этими методами рост сектора интернет-торговли просто отражает тенденцию перевода сделок в онлайн, но никак не фиксирует общий рост деловой активности или косвенные эффекты от цифровизации в обрабатывающих отраслях промышленности, а также (в том, что касается производственного метода ВШЭ) вынужденная опора на субъективные экспертные оценки может сильно искажать данные год от года и затруднять их прямое сопоставление.

Оценка цифровой экономики через систему показателей «информационного общества»

Согласно наблюдениям Р. Бухта и Р. Хикса [Bukht, Heeks, 2017], устойчивый интерес к цифровой экономике в литературе начинает проявляться примерно с 2010 г., с этого времени идут постоянные попытки определить и переопределить это явление (наряду с сохранением определения ЦЭ как «интернет-экономики»). Подавляющее число всех этих трактовок (особенно после 2013 г.) имеет целью не столько понять, что такое ЦЭ, сколько задать ее расширительно – как «глобальную сеть экономической и общественной деятельности», «сложную структуру, состоящую из нескольких уровней/слоев», «широкий диапазон видов экономической активности, к которым относится использование оцифрованной информации и знаний», «всемирную сеть видов экономической деятельности, которые стали доступными благодаря ИКТ», «форму экономической активности, которая возникает благодаря миллиарду примеров сетевого взаимодействия людей, предприятий, устройств, данных и процессов» и т.д. [Bukh, Heeks, 2017].

Особо подчеркнем, что с 2013 г. в центре научного дискурса оказываются государственная политика (включая транснациональную) и первостепенные задачи развития ЦЭ в глобальном контексте. При этом авторы в основном фокусируются на потенциале цифровых технологий в деле обеспечения инклюзивного и устойчивого роста.

В 2014 г. в международной практике понятие «цифровой экономики» окончательно заменило «интернет-экономику», в связи с этим методы статистической оценки этого агрегата также серьезно видоизменились. Если VCG и некоторые другие консалтинговые агентства просто переименовали «интернет-экономику» в «цифровую» и продолжили считать ее ВДС тем же самым способом, то ОЭСР для оценки «цифровой экономики» фактически объединила два подхода, дополнив расчет ВДС сектора ИКТ индикаторами «информационного общества». В ее отчете *Measuring Digital Economy 2014 г.*¹⁵

¹⁵ OECD (2014). *Measuring the Digital Economy: A New Perspective*. Paris, OECD Publishing. Available at: <https://doi.org/10.1787/9789264221796-en>. (accessed 01.08.2019).

приводятся индикаторы развития ЦЭ, в значительной степени соответствующие тем, которые активно использовались ОЭСР еще с 1997 г. для оценки развития информационного общества, и отражающие в первую очередь степень развития ИКТ-инфраструктуры (количество интернет-пользователей, проникновение сотовой связи и т.п.)¹⁶. Но теперь ОЭСР предлагает дополнять их рядом экономических показателей, характеризующих сектор ИКТ.

В общей сложности ЦЭ характеризуется через 20 индикаторов, среди которых можно выделить следующие наиболее важные¹⁷.

Инфраструктурные показатели:

- проникновение сети Интернет;
- количество интернет-пользователей;
- скорость доступа к сети Интернет;
- количество смартфонов и проходящего через них трафика;

• число пользователей персональных компьютеров.

Экономические показатели развития ИКТ-отрасли:

- инвестиции бизнеса в НИОКР в области ИКТ и разработки радиоэлектронного оборудования;
- количество патентов в области межмашинного взаимодействия (M2M), 3D-печати, анализа больших данных;
- экспорт ИКТ-продукции;
- доля «информационных отраслей» в выпуске;
- занятость в ИКТ-секторе;
- динамика выпуска связанных с ИКТ сфер деятельности.

Как видно, включенные в это исследование экономические показатели в основном связаны с сектором ИКТ, который давно и достаточно хорошо отражается в международной и страновой статистике. Еще в 1998 г. ОЭСР предложила определение ИКТ-сектора как «совокупности сферы услуг и отраслей обрабатывающей промышленности, охватывающих

¹⁶ OECD (1997). Global Information Infrastructure – Global Information Society (GII-GIS): Policy Requirements. Paris, OECD Publishing. Available at: <https://www.oecd-ilibrary.org/content/paper/237255568475>. (accessed 01.08.2019). P. 4.

¹⁷ OECD (2014). Measuring the Digital Economy: A New Perspective. Paris, OECD Publishing. Available at: <https://doi.org/10.1787/9789264221796-en>. (accessed 01.08.2019). Pp. 26–46.

передачу и отображение данных и информации в электронном виде»^{18,19}.

В России в 2017 г. также фактически отказались от недавно внедренной собственной методики оценки интернет-экономики и перешли на методику ОЭСР. Начиная с этого года ВШЭ, которая в сотрудничестве с Росстатом разрабатывает методики количественной оценки развития ЦЭ в РФ, ежегодно публикует «Индикаторы цифровой экономики», главным элементом которых являются результаты хозяйственной деятельности сектора ИКТ. Последний был выделен на основе Общероссийского классификатора видов экономической деятельности и официально зафиксирован в качестве статистического агрегата в РФ в 2015 г.²⁰

Ключевой его особенностью является гармонизация с международными стандартами финансовой отчетности. Сектор ИКТ в РФ определяется как совокупность видов экономической деятельности, связанных с производством продукции, предназначенной для выполнения функции обработки информации и коммуникации с использованием электронных средств, включая передачу и отображение информации. В составляющую его группировку товаров и услуг вошли компьютерное и коммуникационное оборудование, бытовая электронная техника, прочие компоненты и ИКТ-товары, услуги по производству ИКТ-оборудования, издание программного обеспечения, консультирование по вопросам информатизации и работы в области компьютерных технологий, телекоммуникационные услуги, услуги по лизингу или аренде ИКТ-оборудования, услуги по обработке данных, по размещению информации, по управлению сетями и компьютерными системами, ремонту ИКТ-оборудования²¹.

¹⁸ По Международной стандартной отраслевой классификации сюда относятся категории 26 (производство компьютеров, электронного и оптического оборудования); 582 (издание программного обеспечения), 61 (телекоммуникации), 62 (разработка программного обеспечения, консультационная деятельность, связанная с компьютерами, и смежные виды деятельности) и 63 (деятельность в сфере информационных услуг).

¹⁹ OECD (2002). Measuring the Information Economy 2002, Paris. Available at: <http://www.oecd.org/sti/ieconomy/measuringtheinformationeconomy2002.htm> (accessed 01.08.2019). P. 81.

²⁰ Приказ Минкомсвязи России № 515 от 7 декабря 2015 г. [Эл. ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=192745&fld=134&dst=100000001.0&rnd=0.6752448863301777#06781135011142816> (дата обращения: 26.08.2019).

²¹ Включает следующие коды ОКВЭД-2: 26.1; 26.2; 26.3; 26.4; 26.8; 46.51; 46.52; 58.2; 61.1; 61.2; 61.3; 61.9; 62.01; 62.02; 62.03; 62.09; 63.11; 63.12; 95.11; 95.12.

Выделенный таким образом сектор ИКТ в 2017 г. генерировал ВДС в объеме 2211 млрд руб. (2,7% от ВВП)²². Основную долю его выпуска формируют сферы оказания услуг связи с использованием проводных (31%) и беспроводных (25%) технологий. Значительные доли занимают деятельность, связанная с применением вычислительной техники (8%), производство коммуникационного оборудования (8%), разработка ПО (7,5%), деятельность по обработке данных и консультативная деятельность в сфере компьютерных технологий (примерно по 5%). Производство электронной аппаратуры, включая электронные платы, занимает только 4% от общего объема отгруженной продукции ИКТ.

Точно так же, как и в материалах ОЭСР, статистическое отображение ЦЭ в документах ВШЭ дополняется огромным количеством показателей, характеризующих развитие ИКТ-инфраструктуры, а также общий уровень развития и внедрения цифровых технологий во всех сферах человеческой жизни, которые ранее учитывались при оценке уровня развития «информационного общества». Большинство таких показателей отражаются в статсборниках ВШЭ уже в течение нескольких лет²³.

Однако в последнем сборнике «Индикаторы цифровой экономики» за 2019 г. добавился один очень важный показатель, который ВШЭ разработала уже в рамках работы по нацпрограмме «Цифровая экономика Российской Федерации»²⁴. Главным целевым индикатором программы является «общий уровень расходов на развитие цифровой экономики в ВВП РФ», который должен последовательно увеличиваться с 1,9% в 2018 г. до 5,1% в 2024 г. При этом в ее паспорте отмечается, что методология сбора и расчета внутренних затрат на развитие ЦЭ на момент принятия программы *не определена*, в связи чем в качестве базового значения целевого индикатора используется показатель затрат организаций на ИКТ, которые в 2017 г. составили 1488 млрд руб. (примерно 1,5% ВВП).

²² Сектор ИКТ в России. Цифровая экономика: экспресс-информация. 14.11.2018. [Эл. ресурс]. URL: https://issek.hse.ru/data/2018/11/14/1141212573/NTI_N_110_14112018.pdf (дата обращения: 23.08.2019).

²³ См., к примеру, *Абдрахманова Г. И., Гохберг Л. М., Кевеш М. А.* и др. (ред.) *Индикаторы информационного общества 2016: статистический сборник*. М.: НИУ ВШЭ. 2016. 304 с.

²⁴ Паспорт национальной программы доступен по ссылке: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_319432/ (дата обращения: 20.08.2019).

В рамках проекта «Цифровое государственное управление» к концу 2019 г. ВШЭ должна разработать методологию сбора данных и расчета этого показателя, а также методику ежегодного измерения других параметров развития ЦЭ, включая измерение эффектов цифровой трансформации отраслей экономики и социальной сферы. В июне 2019 г. были представлены первые результаты пилотного расчёта внутренних затрат на ЦЭ²⁵ (они же вошли в статсборник ВШЭ «Индикаторы цифровой экономики»²⁶). Однако полной методики оценки этого показателя ИСИЭЗ НИУ ВШЭ пока не опубликовала, а из краткого информационного бюллетеня можно понять лишь то, что под цифровой экономикой понимается деятельность по созданию, распространению и использованию цифровых технологий и связанных с ними продуктов и услуг, а под цифровыми технологиями – технологии сбора, хранения, обработки, поиска, передачи и представления данных в электронном виде.

При этом к внутренним затратам на развитие ЦЭ отнесены: внутренние затраты на исследования и разработки по направлению «Информационно-телекоммуникационные системы»; затраты на приобретение телекоммуникационного, информационного и компьютерного оборудования и программного обеспечения, затраты на обучение, связанное с развитием и использованием ИКТ, на оплату ИКТ-услуг и услуг электросвязи и т.д. То есть фактически речь идет *все о том же методе оценки* интернет-экономики методом конечного использования, предложенном ВШЭ в 2016 г., из которого исключены приобретение товаров через Интернет и чистый экспорт. Кроме того, теперь расчёты производятся в соответствии с новой системой статучета, гармонизированной с международными стандартами.

Весьма характерно, что пилотный расчет по новому методу показал, что в 2017 г. объем внутренних затрат на ЦЭ «достиг» 3324,1 млрд руб., или 3,6% ВВП, что соотносится с целевым уровнем 2022 г., определенном в нацпрограмме развития ЦЭ, и приблизительно соответствует объему выпуска сектора

²⁵ Внутренние затраты на развитие цифровой экономики. Цифровая экономика: экспресс-информация. 2019 ВШЭ. [Эл. ресурс]. URL: https://issek.hse.ru/data/2019/06/05/1499451712/NTI_N_131_05062019.pdf (дата обращения: 27.08.2019).

²⁶ *Абдрахманова Г.И., Вишневецкий К.О., Гохберг Л.М.* и др. (ред.) Индикаторы цифровой экономики 2019: статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ. 2019. 248 с.

ИКТ в 2017 г., оцененному ВШЭ производственным методом (3386 млрд руб.)²⁷. Что касается структуры внутренних затрат на ЦЭ, в ней преобладают оплата услуг электросвязи, включая доступ к Интернету (35%), оплата услуг различных организаций и специалистов в сфере ИКТ (14,5%), приобретение вычислительной и оргтехники (13,6%), а также цифрового контента (11,3%), что опять же согласуется со структурой сектора ИКТ, оцененного производственным методом.

Таким образом, по факту в качестве основного индикатора развития в России цифровой экономики оценивается сектор ИКТ, к которому добавляется уровень развития ИКТ-инфраструктуры. Отметим, что другие целевые показатели нацпрограммы «Цифровая экономика» включают в себя в основном различные индикаторы развития цифровой инфраструктуры и информационного общества в полном соответствии с рекомендациями ОЭСР и показателями, фиксируемыми ВШЭ в своих статистических сборниках. В частности, к ним отнесены следующие:

- доля домохозяйств, имеющих широкополосный доступ к сети Интернет (75% в 2018 г. – 97% в 2024 г.);
- доля социально значимых объектов инфраструктуры, имеющих возможность подключения к широкополосному доступу к сети Интернет (34,1% – 100%);
- наличие опорных центров обработки данных в федеральных округах (2–8 шт.);
- доля РФ в мировом объеме оказания услуг по хранению и обработке данных (0,9% – 5%).
- стоимостная доля закупаемого и (или) арендуемого органами государственной власти иностранного программного обеспечения (>50% – >90%).

При этом по сравнению с прежними (до 2017 г.) сборниками в новых значительно расширены блоки отслеживания развитости ИКТ-инфраструктуры и оценки использования информационных технологий населением и организациями. Но главное – появился отдельный большой блок, посвященный анализу места РФ в различных международных *рейтингах развития ЦЭ*, что является

²⁷ Сектор ИКТ в России. Цифровая экономика: экспресс-информация. ВШЭ. 2018. [Эл. ресурс]. URL: https://issek.hse.ru/data/2018/11/14/1141212573/NTI_N_110_14112018.pdf (дата обращения: 23.08.2019).

отражением нового и очень важного глобального тренда в области статистического отображения ЦЭ.

Переход к схеме статистического отображения цифровой экономики в форме неэкономических интегральных показателей

В 2017–2018 гг. в сфере статистических исследований процессов цифровизации произошли важные изменения – возникла и утвердилась новая концептуальная схема статистического отображения цифровой экономики *в виде двух принципиально разных «блоков»*. Во-первых, это расчёт прямого экономического вклада в ВВП так называемого «ядра» ЦЭ в виде сектора ИКТ, и, во-вторых, дополняющая его система количественных и качественных, а также интегральных показателей, отражающих развитие ИКТ-инфраструктуры и отдельных аспектов развития цифровых технологий, вклад которых в ВВП *не поддается точному исчислению* в рамках существующих отраслевых классификаторов.

Утверждению данной двухуровневой схемы оценки предшествовала разработка крупными консалтинговыми компаниями и международными институтами развития многочисленных рейтингов, выражающих уровень развития разных аспектов ЦЭ в отдельных странах через систему показателей и экспертные мнения относительно степени развития ИКТ-инфраструктуры и проникновения цифровых технологий в различные сферы жизни общества. Формально эти сравнения должны стимулировать правительства стран к всестороннему развитию цифровой экономики, но, по сути, *речь идет о том, чтобы таким образом направить его в определенное русло*, четко обозначенное соответствующими индексами, ведь для повышения места страны в международных цифровых рейтингах эти индексы должны закрепляться в национальных программах развития ЦЭ.

Так, итоговый документ саммита G-20 за 2016 г., составленный на основе различных индексов цифровизации и предложений ОЭСР по развитию ЦЭ (на базе показателей «информационного общества»), дает развивающимся странам весьма четкие рекомендации, как им следует осуществлять цифровизацию. Если верить этим советам, задача развивающихся стран – ускоренное создание ИКТ-инфраструктуры за счет государственного бюджета, а также

формирование законодательной базы, снимающей барьеры для международной интеграции с целью облегчить транснациональным корпорациям проникновение на национальные рынки и способствовать широкому распространению организационных и финансовых инноваций и соответствующих информационных и промышленных платформ²⁸.

По предложению Всемирного экономического форума, в качестве наиболее репрезентативного показателя для межстрановых сравнений стала применяться последняя версия международного индекса сетевой готовности, представленная в докладе «Глобальные информационные технологии» за 2016 г. [Baller et al., 2016]. Он измеряет, насколько хорошо экономика страны использует цифровые технологии для повышения конкурентоспособности и благосостояния, и оценивает различные факторы, влияющие на развитие ЦЭ.

В 2017 г. Всемирный банк начал разрабатывать новую методику оценки уровня развития ЦЭ, которая называется Digital Economy Country Assessment (DECA) и примечательна, прежде всего, тем, что содержит новую многоуровневую концептуальную схему рассмотрения ЦЭ. Последняя предполагает выделение «ядра» ЦЭ в виде «цифрового сектора» (или сектора ИКТ), куда непосредственно входят отрасли по производству электроники и оказания электронных услуг, для которых можно рассчитать точные показатели результатов экономической деятельности и прямой вклад в ВВП, а также двух базирующихся на этом «ядре» групп отраслей и видов экономической деятельности, «цифровая составляющая» которых *не поддается точной количественной оценке* в рамках современных классификаторов.

Первый дополнительный уровень, условно названный «цифровая экономика в узком смысле», включает, помимо «ядра» (т.е. ИКТ), «платформенную экономику», «экономику совместного потребления», различные цифровые сервисы. Второй уровень, который авторы доклада собственно и называют «цифровой экономикой», – это широкий набор отраслей, услуг и сервисов, относящихся к традиционным видам деятельности, но широко использующих электронные технологии.

²⁸G20 (2016) G20 Digital Economy Development and Cooperation Initiative. Available at: <https://www.mofa.go.jp/files/000185874.pdf> (дата обращения: 23.08.2019). Pp. 3–8.

Следует отметить, что свое определение ЦЭ авторы доклада фактически в неизменном виде позаимствовали из упомянутой работы Р. Бухта и Р. Хикса [Bukht, Heeks, 2017]. Сами эти авторы оценили объем ЦЭ (или «цифровой экономики в узком смысле» в терминологии DECA) как примерно 5% мирового ВВП, однако при этом особо подчеркнули, что точное измерение ее масштабов невозможно из-за размытости границ, недостатка достоверных данных, проблем ценообразования и «незаметности» большинства видов цифровой экономической активности.

В свою очередь и методика оценки развития ЦЭ DECA опирается не на строгие статистические методы, а на качественный и количественный анализ нескольких аспектов, в частности:

- уровень использования цифровых технологий для трансформации ключевых сфер деятельности (государственного и муниципального управления, бизнеса, образования, здравоохранения, культуры), а также домохозяйствами и населением;

- воздействие цифровых технологий на социально-экономическое развитие (экономический рост, рабочие места, качество услуг);

- факторы (основы) развития ЦЭ, включая:

- √ нецифровые (государственная политика, лидерство и институты, человеческий капитал, деловая среда, НИОКР и инновации, информационная безопасность и доверие);

- √ цифровые (телекоммуникационная инфраструктура, центры обработки данных, цифровые платформы и др.);

- √ производство цифровых товаров и услуг (секторы ИКТ и контента, СМИ).

Результат применения этой методики представляется в виде 15 отдельных интегральных показателей, оцениваемых по пятибалльной шкале.

В 2018 г. к разработке и внедрению этой системы в РФ активно подключилась целая группа российских государственных учреждений, вузов и научных организаций²⁹. Результатом их работы стал отчет «Анализ текущего состояния развития цифровой экономики

²⁹ Институт развития информационного общества, МГУ имени М.В. Ломоносова (факультет вычислительной математики и кибернетики, Национальный центр цифровой экономики), РЭУ имени Г.В. Плеханова, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Центральный экономико-математический институт РАН, Федеральное бюро медико-социальной экспертизы, Финансовый университет при Правительстве РФ.

в России» (DECA Russia), в котором методика Всемирного банка была применена для РФ. Результатом оценки готовности России к ЦЭ по этой методике стала следующая диаграмма (рис. 4).



Источник: World Bank. 2018 Russia Digital Economy Report. World Bank (2018). Russia Digital Economy Report. Washington, D.C.: World Bank. License: Creative Commons Attribution CC BY3.0 IGO Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/860291539115402187/pdf/Competing-in-the-Digital-Age-Policy-Implications-for-the-Russian-Federation-Russia-Digital-Economy-Report.pdf> (accessed 01.08.2019).

Рис. 4. Интегральный набор оценок уровня развития цифровой экономики РФ по методике DECA

Анализ этого документа показывает, что большинство интегральных показателей развития ЦЭ основаны на индикаторах развития информационного общества ОЭСР и отражают неэкономические характеристики развития ИКТ-инфраструктуры либо опираются на экспертные оценки развитости того или иного направления применения цифровых технологий в стране.

Однако, по нашему мнению, используемый подход, как и вообще методики и оценки DECA Всемирного банка не стоит применять в качестве ориентиров национальной политики в области развития ЦЭ. О том, что это ничего не дает национальной экономике, свидетельствует пример показателя «цифровые платформы», по которому РФ получила практически максимальный балл от экспертов ВБ. Последние объясняют это тем, что в России локализованы и активно используются глобальные торговые площадки и платформы электронной коммерции (AliExpress, eBay), мобильные экосистемы и платформы распространения

приложений Google Play, App Store и другие, а также глобальные сервисы веб-поиска (Google), социальные сети и контент-платформы (Facebook, WhatsApp, Youtube, WeChat, Instagram, Twitter), то есть практически все крупнейшие иностранные платформенные решения. И хотя в докладе отмечается, что РФ – одна из немногих стран, где создана собственная поисковая система «Яндекс» и широко распространены собственные торговые площадки и платформы электронной коммерции, распространения приложений и т.д., по данному показателю речь все же идет об уровне *использования* платформенных решений, а не об уровне отечественных разработок в этой области.

Новейшие тенденции в развитии методов статистической оценки ЦЭ

Как уже отмечалось, по мере того, как понятие «цифровой экономики» все более прочно входило в политический дискурс в качестве ключевого средства преодоления финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. и его последствий, стали предприниматься попытки расширенного статистического отображения ЦЭ за пределы сектора ИКТ. С середины 2010-х гг. с подачи международных институтов развития границы цифровой экономики постоянно расширяются, к ней относятся все «зависимые от цифровых технологий» отрасли и виды экономической активности³⁰. Однако многие исследователи при этом признают: чем больше производителей и поставщиков разнообразной продукции, услуг и даже сырья задействуют в своей деятельности ИКТ, тем явственнее цифровая экономика в текущих определениях сливается с просто «экономикой», и четко провести грань между ними не представляется возможным³¹.

Особо подчеркнем, что все вышеописанные методы статистического отображения ЦЭ также не решают проблему

³⁰ EC (2013) Expert Group on Taxation of the Digital Economy. Brussels: European Commission. Available at: http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/gen_info/good_governance_matters/digital/general_issues.pdf (accessed 01.06.2018).

³¹ European Parliament (2015). Challenges for Competition Policy in a Digitalised Economy. Brussels. Available at: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/542235/IPOI_STU\(2015\)542235_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/542235/IPOI_STU(2015)542235_EN.pdf) (accessed: 01.07.2019). P. 14; European Commission (2013). Expert group on taxation of the digital economy General Issues working paper. Available at: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/gen_info/good_governance_matters/digital/general_issues.pdf (accessed 09.06.2019). P. 2.

невозможности определения четких границ ЦЭ в рамках существующих систем отраслевой классификации. Различные организации пытаются преодолеть эту проблему, предлагая собственные методы оценки косвенных экономических эффектов цифровизации традиционных отраслей и других сфер человеческой жизни. Как правило, все эти методики имеют целью показать мощное положительное влияние инвестиций в цифровые технологии на экономический рост. Например, McKinsey в своих аналитических отчетах делает акцент на эффекте сокращения издержек за счет переконфигурации цепочек ценностей и выделяет три главные действующие «цифровые силы»: дезинтермедиацию, дезагрегацию и дематериализацию (disintermediation, disaggregation, and dematerialization)³².

Дезинтермедиация связана прежде всего с отказом от посредников и организацией прямых связей поставщиков и потребителей на основе цифровых платформ. Дезинтеграция предполагает дробление активов и на этой основе формирование новых бизнес-моделей, представление новых сервисов, четко сфокусированных на потребителей. Дематериализация обеспечивает цифровую доставку и весьма активно развивается на рынках электронных книг, фильмов и музыки.

McKinsey прогнозирует, что воздействие этих трех сил, к примеру, в Китае к 2030 г. позволит создать стоимость, равную 10–45% совокупных доходов секторов потребительских товаров и розничной торговли, транспорта, здравоохранения, перевозок и логистики. McKinsey не раскрывает методику, которую использовал для расчетов, однако сам разброс оценок положительного эффекта (30 п.п.) говорит о весьма нестрогом методе оценки.

В рамках другого подхода к оценке широко определяемой цифровой экономики, которого придерживается, например, Gartner, последняя рассматривается как сфера создания, потребления и управления «ценностью», связанной с цифровыми продуктами, услугами и активами в организациях. Фактически речь идет о глобальной переоценке активов компаний и предприятий и резком увеличении доли стоимости их «нематериальной» части,

³² McKinsey: Digital China: Powering the Economy to Global competitiveness. Available at: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/china/digital-china-powering-the-economy-to-global-competitiveness> (accessed 01.08.2019). P. 4.

которую, в частности, можно будет использовать, наряду с реальными активами, в сделках и залоговых операциях³³.

Однако и эти методы не могут кардинально повысить объективность оценки вклада ЦЭ в создание экономического роста, что признается и в последнем докладе ОЭСР *Measuring the Digital Transformation. A roadmap for the future*³⁴. Примечательно, что его авторы практически полностью *отошли от применения термина «цифровая экономика»* и используют исключительно понятие цифровой трансформации, что отражается уже в заглавии. При этом значительная часть доклада посвящена именно проблемам статистической оценки влияния эффектов цифровизации на экономический рост. Специалисты ОЭСР предлагают, в частности, разработать для этого систему индикаторов, которая дополняла бы традиционные методы измерения ВВП и торговых потоков и позволяла бы, например, учитывать в ВВП стоимость онлайн-услуг, предоставляемых пользователям бесплатно (таких как онлайн-поиск, сайты социальных сетей и так далее), а также измерять услуги, физически не привязанные к одному местоположению (облачные услуги и услуги, предоставляемые онлайн-платформами).

В 2018 г. ОЭСР предложила оригинальную методику заполнения таблиц «затраты-выпуск»³⁵, которая должна способствовать четкой идентификации транзакций в цифровой форме и учету их в межотраслевом взаимодействии. Предполагается, что это поможет разделить деятельность компаний в онлайн и офлайн, рассчитать косвенные мультипликативные экономические эффекты от цифровизации во всех отраслях экономики, а главное – количественно оценить цифровые услуги, неоплачиваемые напрямую потребителями, *в качестве прямого вклада в ВВП*.

Не трудно догадаться, что подобные манипуляции позволят целому ряду стран значительно повысить значения ВВП. Кроме того, весьма вероятно, что развитие системы статистического

³³Gartner: организации должны переходить на цифровую экономику, чтобы реализовать весь потенциал цифрового бизнеса. 27.10.2016 [Эл. ресурс]. <https://www.crn.ru/news/detail.php?ID=114640> (дата обращения: 15.08.2019).

³⁴OECD (2019). *Digital Transformation: A Roadmap for the Future*, OECD Publishing, Paris. Available at: www.oecd.org/going-digital/measurement-roadmap.pdf (accessed 17.08.2019).

³⁵OECD (2018). *A Proposed framework for Digital Supply-Use Tables*. Available at: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=SDD/CSSP/WPNA\(2018\)3&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=SDD/CSSP/WPNA(2018)3&docLanguage=En) (accessed 17.08.2019). Pp. 11–33.

учета эффектов цифровизации пойдет именно по этому пути, так что уже в ближайшее время мы увидим резкое увеличение отображаемых статистикой эффектов влияния ЦЭ на экономический рост.

Заключение: от реального сектора экономики к конструируемому «эпистемическому объекту»

Понятие ЦЭ зародилось в конце 1990-х гг., когда сектор ИКТ демонстрировал чрезвычайно высокие темпы роста и бурно развивался, привлекая огромные инвестиции. После «кризиса доткомов» и по мере исчерпания модели опережающего роста сектора ИКТ (примерно 2000–2005 гг.) поддерживать прежнюю динамику и сохранять высокую инвестиционную привлекательность этого сектора становится все сложнее. В это время к оценке прямого экономического вклада технологического сектора в ВВП начали активно добавляться различные интегральные показатели, имеющие не экономическую природу, позволяющие расширить границы сектора (в своем прежнем понимании он остался лишь «ядром» цифровой экономики) и демонстрировать потенциальным инвесторам его высокие темпы роста. Вплоть до кризиса 2007–2009 гг. ключевым элементом мирового технологического дискурса становятся нанотехнологическая революция и NBIC-конвергенция. Однако эффект усиленного финансирования этих проектов и их развития оказался существенно меньше ожидаемого, а мировой кризис перечеркнул надежды на новую технологическую революцию.

С 2009 г. на международных площадках появляется тема расширенного развития ИКТ и превращения его в новую инфраструктуру развития мировой экономики. Так, итоговый документ Экономического форума в Давосе в 2009 г. гласит, что «цифровая революция может стать основой для последующего устойчивого развития» мировой экономики, так как «ИКТ уже продемонстрировали свою способность продуцировать высокие темпы роста осваиваемых ими сфер и рынков»³⁶. Повышенное внимание международных организаций к проекту цифровой экономики, по-видимому, объясняется тем, что она, в отличие от несостоявшихся

³⁶ ICT for Economic Growth: A Dynamic Ecosystem Driving the Global Recovery. Davos: World Economic Forum Annual Meeting Report. 2009. 11 p. Available at: <https://www.ifap.ru/pr/2009/n090910b.pdf> (accessed 01.08.2019).

«технологических революций» 2000–2010-х гг., опирается на мощный фундамент в виде уже давно существующих и до недавнего времени бурно развивавшихся ИКТ-сектора и радиоэлектронной промышленности, а также на поддержку и огромные финансовые ресурсы крупнейших транснациональных ИТ-корпораций.

Итак, примерно в 2012–2013 гг. ЦЭ постепенно выходит на первое место в международной повестке, но предстает уже не как интернет-торговля и услуги на основе ИКТ, а как новый глобальный модернизационный проект, способный перезапустить рост мировой экономики. В этот период в западной исследовательской литературе ЦЭ начинает рассматриваться как некий объективный процесс, являющийся естественным результатом развития и углубления технологического прогресса, и описываться в терминах «новой технологической революции», «смены парадигмы развития» и т.п.³⁷ К. Шваб идет дальше, и, проводя аналогию с индустриальными революциями прошлого, вводит концепт «четвертой промышленной революции», тесно увязывая его с понятиями «цифровой трансформации» и «цифровой экономики» [Schwab, 2017]. Эти изменения в политическом и технологическом дискурсе находят прямое отражение в определениях ЦЭ и методиках ее оценки.

Как мы постарались показать в данной работе, существующие классификации ЦЭ являются *во многом субъективными*, в том числе по причине крайней сложности выделения относящихся к ней видов экономической активности. Единственным компонентом, поддающимся более-менее четкой оценке, во всех определениях ЦЭ является электронная торговля и цифровые продукты и услуги на основе ИКТ (а также услуги, оказываемые через Интернет). Очевидно, именно поэтому многочисленные ранние методики оценки ЦЭ, базировавшиеся на учете продуктов и услуг сектора ИКТ, и сегодня в той или иной мере служат основой для расчёта «цифрового ВВП» или оценки «ядра» ЦЭ.

На наш взгляд, наиболее явным недостатком всех методик оценки ЦЭ с 2010-х гг. был отход их авторов от попыток понять, что такое ЦЭ и локализовать этот феномен, в пользу максимально

³⁷ McKinsey (2013). A. The Internet of Things and the Future of Manufacturing. McKinsey & Company. Available at: <https://docplayer.net/15398492-The-internet-of-things-and-the-future-of-manufacturing.html> (accessed 01.08.2019).

расширительного толкования ЦЭ. Это приводит к многочисленным статистическим искажениям (когда, например, к ЦЭ относят часть реальной экономики, для которой Интернет выступает лишь местом заключения торговых сделок), а также к необходимости широкого использования субъективных, экспертных оценок, всевозможных рейтингов и индексов, призванных оценить некоторые компоненты ЦЭ, не поддающиеся точному измерению и учету.

Закономерным результатом движения в этом направлении стали замена понятия цифровой экономики термином «цифровая трансформация» и признание того, что граница между цифровой и традиционной экономикой становится все менее ощутимой. Показательно, что названная смена понятийного аппарата обусловлена прежде всего необходимостью статистической оценки влияния эффектов цифровизации на экономический *рост*.

По-видимому, основная причина, подталкивающая исследователей к постоянному пересмотру определения ЦЭ и, соответственно, способов ее учета в сторону расширения и все меньшей определенности, это тот факт, что сектор ИКТ (теперь уже определяемый как «ядро» ЦЭ), как и многочисленные новые цифровые услуги, появившиеся в посткризисный период, не только демонстрируют относительно небольшой вклад в ВВП, но и (что хуже) не могут похвастаться высокой динамикой собственного роста. Это подрывает ставший общепринятым дискурс о том, что ЦЭ является новым драйвером развития мировой экономики, и о потенциале цифровых технологий в деле обеспечения инклюзивного и устойчивого роста.

Концепция «цифровой экономики» с самого начала была вынуждена конкурировать за роль глобального проекта «перезапуска» экономического роста с несколькими другими амбициозными мегапроектами межотраслевой интеграции крупного, наукоемкого, высокотехнологичного бизнеса, а следовательно, еще не будучи создана, уже должна была демонстрировать опережающие по отношению к ним темы роста. В условиях фактического насыщения рынков «традиционными» продуктами ИКТ и замедления развития рынков микроэлектроники, манипуляции с методами статистического учета ЦЭ позволяют демонстрировать инвесторам сохраняющуюся высокую привлекательность сектора ИКТ.

Между тем поддержание проекта ЦЭ и привлечение в него новых финансовых средств – необходимое условие потенциального расширения рынков сбыта для микроэлектроники, которая составляет базовые компоненты и для ИКТ, и для цифровой инфраструктуры, а, следовательно, компании этого сектора являются одними из ключевых «выгодополучателей» от развития ЦЭ в глобальном масштабе [Ганичев, Кошовец, 2018].

Представляется, что ту же цель – демонстрацию высоких темпов роста цифровой экономики – преследуют и самые последние статистические новации в сфере ее оценки, а именно разработка и постепенное внедрение Всемирным банком единых методик оценки ЦЭ во всех странах, гармонизация национальных методов учета и оценки с международными стандартами на основе многочисленных рейтингов и индексов. Это позволяет, с одной стороны, получать высокие страновые и общемировые показатели динамики развития ЦЭ, поддерживая дискурс о ее решающем влиянии на глобальный экономический рост; а с другой стороны – направлять развитие ЦЭ в странах, не имеющих собственных цифровых технологий, «в нужную сторону», по пути усиления их технологической зависимости от транснациональных компаний и развитых экономик [Ganichev, Koshovets, 2019]. Фактически речь идет о создании в развивающихся странах расширенной ИКТ-инфраструктуры (и комплементарной законодательной базы) как необходимого условия для распространения и стабильного функционирования собственно цифровой инфраструктуры (глобальные цифровые промышленные, продуктовые, рекламные, облачные платформы, Интернет вещей и межмашинное взаимодействие на производстве и т.п.).

Таким образом, цифровая экономика на данный момент представляет собой некую инновационную бизнес-модель и новый глобальный проект социально-технической модернизации на стыке политического дискурса и реальности. Он пока не воплотился в экономике и существует как конструируемый «эпистемический объект» [Knopt-Cetina, Bruegger, 2000], который не тождествен себе, постоянно меняется, переопределяется и продолжает разворачиваться на наших глазах, – его дальнейшая траектория развития все еще остается неопределенной.

В этой связи статистические и прогнозные манипуляции с цифровой экономикой в большей степени призваны *создавать*,

нежели объективно *отражать* ее, поддерживать хайп-цикл для инвесторов, аналогичный тому, который наблюдался в 1990-х гг. в сфере ИКТ, а в начале 2000-х – в сфере нанотехнологий. Это позволит обеспечить постоянный прирост инвестиций в сектор ИКТ и микроэлектронику с расширяющихся финансовых рынков, а также за счет перераспределения финансовых средств из других секторов экономики и из государственного бюджета путем повсеместного запуска госпрограмм развития ЦЭ. Таким образом, научному сообществу еще предстоит оценка комплексного эффекта от происходящих процессов цифровизации и поиск средств ее объективного отражения в статистике.

Литература/References

Ганичев Н.А., Кошовец О.Б. Глобальная цифровая трансформация и ее цели: декларации, реальность и новый механизм роста // Экономическая наука современной России. 2018. № 4 (83). С. 126–143.

Ganichev, N., Koshovets, O. (2018). Global Digital Transformation and its Goals: Declarations, Reality and the New Growth Mechanism. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii. Economics of Contemporary Russia*. No. 4. Pp. 126–143. (In Russ.)

Плаксин С., Абдрахманова Г., Ковалева Г. Интернет-экономика в России: подходы к определению и оценке // Форсайт. 2017. № 1. С. 55–65.

Plaksin, S., Abdrakhmanova, G., Kovaleva, G. (2017). Approaches to Defining and Measuring Russia's Internet Economy. *Forsait. Foresight*. No. 1. Pp. 55–65. (In Russ.)

Abdrakhmanova, G., Kovaleva, G., Plaksin, S. (2016b). *Approaches to Defining and Measuring Russia's Internet Economy*. Higher School of Economics Research Paper No. WP BRP 61/STI/2016. Available at: <https://ssrn.com/abstract=2789532> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2789532> (accessed 01.08. 2019).

Baller, S., Dutta, S., Lanvin, B. (eds.). (2016). *The Global Information Technology Report 2016: Innovating in the Digital Economy*. World Economic Forum. Geneva. 62 p.

Brynjolfsson, E., Kahin, B. (eds.) (2000). *Understanding the Digital Economy: Data, Tools, and Research*. Cambridge: MIT Press. 408 p.

Bukht, R. &Heeks, R. (2017). Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy. *International Organisations Research Journal*. Vol. 13. Pp. 143–172. DOI: 10.17323/1996–7845–2018–02–07.

Ganichev, N., Koshovets, O. (2019). Integrating Russia into the Global Project of Digital Transformation: Opportunities, Problems and Risks. *Studies on Russian Economic Development*. Vol. 30, No. 6. Pp. 627–636. DOI: 10.1134/S1075700719060030.

Kling, R., Lamb, R. (2000). IT and Organizational Change in Digital Economies. In E. Brynjolfsson, B. Kahin (eds.). *Understanding the Digital Economy*. Cambridge: MIT Press. Pp. 295–324.

Knorrr-Cetina, K., Bruegger, U. (2000). The Market as an Object of Attachment: Exploring Postsocial Relations in Financial Markets. *Canadian Journal of Sociology*. Vol. 25. No. 2. Pp. 141–168.

Margherio, L. et al. (1999). *The Emerging Digital Economy*. Washington, DC: Department of Commerce. Available at: <http://govinfo.library.unt.edu/ecommerce/EDEREprt.pdf> (accessed: 01.08.2019).

Schwab, K. (2017). *The fourth industrial revolution*. London, Portfolio Penguin. P. 192 p.

Tapscott, D. (1997). *The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*. New York, McGraw-Hill. 342 p.

Статья поступила 30.08.2019.

Статья принята к публикации 24.10.2019.

Для цитирования: Ганичев Н.А., Кошовец О.Б. Как посчитать цифровую экономику: между реальностью и конструкцией// ЭКО. 2020. № 2. С. 8-36. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-8-36.

Summary

Ganichev, N.A., Cand. Sci. (Econ.), Institute of Economic Forecasting, RAS, Moscow

Koshovets, O.B., Cand. Sci. (Phil.), Institute of Economy, Institute of Economic Forecasting, RAS, Moscow

Quantifying the Digital Economy: Between Reality and Design

Abstract. The term «digital economy» was introduced to the academic literature over 20 years ago and many governments adopted their national programs to develop digital economy proclaimed a new driver of global economic growth. However, the concept still has neither a clear definition, nor a single methodology for quantifying the digital economy as a statistical aggregate, which raises the issue of the real scope of this phenomenon. The authors believe that the digital economy is just a new business model and an ambitious global project of social and technological modernization of society at the intersection of political discourse and reality. This project has not yet materialized in the economy and exists as a constructed object of knowledge, statistical and forecast manipulation. The paper reviews the evolution of various concepts employed to define the digital economy and methods of its statistical quantification. The authors show that such methods have changed considerably depending on the economic environment. However, their main goal was to use any means (often at the expense of objectivity) in order to elaborate such a definition of the digital economy, which is gradually expanding to the level of almost entire economy, and to assess its scale in such a way as to continuously demonstrate high dynamics and accelerated growth rates.

Keywords: *digital economy; Internet economy; ICT; OECD; methods for assessing the digital economy; statistical accounting; information society; fourth industrial revolution; electronic economy; internet economy; hype-cycle*

For citation: Ganichev, N.A., Koshovets, O.B. (2020). Quantifying the Digital Economy: Between Reality and Design. *ECO*. No. 2. Pp. 8-36. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-8-36.

О феномене цифрового кочевничества¹

Д.Е. ДОБРИНСКАЯ, кандидат социологических наук.
E-mail: darya.dobrinskaya@gmail.com
МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва
ORCID: 0000-0002-8691-9637

Аннотация. В данной обзорной статье рассматривается феномен цифрового кочевничества (или цифрового номадизма), который анализируется в рамках трех дискурсов: экономического, социокультурного и технологического. В качестве факторов его распространения приведены механизмы гиг-экономики и цифровой занятости. Продемонстрированы особенности идентичности цифрового кочевника, который стремится к балансу между трудовыми и досуговыми практиками, показана важная роль в формировании этой идентичности сообщества кочевников. В рамках технологического дискурса рассматривается роль технологий в жизни цифровых номадов. В статье выделен ряд характеристик цифрового кочевника: осознанный выбор кочевого образа жизни, чрезвычайно высокий уровень географической мобильности, владение сетевым и цифровым капиталами. В заключении проблематизируется вопрос о рисках и угрозах для выбравших цифровой номадизм в качестве своей жизненной траектории. Статья базируется на результатах исследований цифрового кочевничества и удаленной занятости, проводившихся в 2017–2019 гг.

Ключевые слова: цифровая трансформация; цифровое общество; цифровое кочевничество; цифровой кочевник; гиг-экономика; фрилансеры; досуг; цифровая занятость; сетевой капитал; цифровой капитал; социальные риски

Введение

На вопрос «Кто такие цифровые кочевники?» в недавней статье журнала Forbes Life дается не вполне беспристрастный ответ: «*Счастливые фрилансеры, чья жизнь не привязана к офису, так что они могут работать удаленно и переезжать с места на место*»². Это типичное описание относительно мало распространенного и поэтому недостаточно изученного феномена возврата части наших современников к кочевому образу жизни. Свободный и успешный человек, путешествующий по всему миру без багажа

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект № 18-011-01106 «Новые формы социального неравенства и особенности их проявления в современной России».

² *Сван А.* Цифровые кочевники: как становятся digital nomads и где они обитают. Forbes.ru [Эл. ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/forbeslife-photogallery/380089-cifrovye-kochevniki-kak-stanovyatsya-digital-nomads-i-gde-oni> (дата обращения: 14.08.2019).

и обязательств, становится новым героем нашего времени. Этим объясняется большое число публикаций о цифровых кочевниках в популярных СМИ³; книг, посвященных этому феномену и содержащих конкретные рекомендации для успешных практик нового номадизма [Barrett, 2018; Jacobs, Gussekloo, 2016; Knudson, Conaway, 2017]. В онлайн-пространстве, помимо блогов и личных страниц цифровых кочевников в социальных сетях, создано большое количество специализированных интернет-площадок для представителей этого сообщества.

В социологии образ жизни в его широком понимании определяется как «способы, формы и условия индивидуальной и коллективной жизнедеятельности человека (трудовой, бытовой, социально-политической и культурной), типичные для конкретно-исторических социально-экономических отношений»⁴. В этом смысле распространение образа жизни цифровых кочевников может быть рассмотрено в контексте революционных технологических изменений, происходящих в последние несколько десятилетий в большинстве стран мира. Радикальные технологические трансформации определяют ключевые тенденции современных обществ, характеризующихся высокой степенью *сложности, мобильности, сетевизации, суперсвязанности и цифровизации*. Эти тенденции создают условия для распространения нового⁵ кочевого образа жизни.

В цифровом обществе все отчетливее проявляются новые *формы и способы* социального взаимодействия, усиливается индивидуализация, наблюдаются глубокие изменения в сфере труда и реализации повседневных практик, в том числе растет число

³ См., например: «Появился термин digital nomad – “цифровой кочевник”» – Коммерсантъ FM. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3849840>; The world is my office: why I chose to become a digital nomad worker. The Guardian. URL: <https://www.theguardian.com/technology/2019/may/11/digital-nomads-work-technology-asia-cities-wifi>; Meet the ‘digital nomads’ who travel the world in search of fast. The Guardian. URL: <https://www.theguardian.com/cities/2015/jun/16/digital-nomads-travel-world-search-fast-wi-fi>; How Digital Nomads Stay Grounded While Living On The Fly. URL: <https://www.forbes.com/sites/alexandratalty/2019/04/30/how-digital-nomads-stay-grounded-while-living-on-the-fly/#7827776bbc54>; How to Become a ‘Digital Nomad’. The New York Times. URL: <https://www.nytimes.com/2019/02/27/travel/how-to-become-a-digital-nomad.html> (accessed: 16.11.2019).

⁴ См. Социологический энциклопедический словарь / Под ред. Г.В. Осипова. М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2000. С. 207.

⁵ Описывая здесь новое кочевничество, автор тем самым подчеркивает и тот факт, что в XXI веке имеют место и традиционные кочевые практики во многих регионах мира.

людей, которые хотели бы «взять свою работу в путешествие»⁶. Они стремятся к максимальной мобильности и постоянной подключенности к сети при использовании в качестве рабочего места множества различных точек глобального сетевого пространства [Кужелева-Саган, 2015. С. 181–182].

Практики ведения кочевого или полукочевого образа жизни, которые связаны с эффектами цифровизации, сетевизации и связанности современного мира [Вершинина, 2018], стали именоваться «цифровым кочевничеством». Впервые термин «цифровой кочевник» использовали Ц. Макимото и Д. Мэннерс в книге с одноименным названием, которая была опубликована более двух десятилетий назад [Makimoto, Manners, 1997]. В ней авторы предсказали, что многие люди в будущем будут работать, находясь «в постоянном движении». Однако еще до появления этой книги многие исследователи (к примеру, Ж. Аттали, З. Бауман, Ж. Делез и Ф. Гваттари, У. Митчелл и другие) начали обращаться к образу кочевников, полагая, что именно кочевое состояние является одной из тех характеристик, которая способна в полной мере отразить новые важные тенденции развития современного мира.

Тем не менее некую критическую массу последователей, делающую его заметным в широких кругах, этот феномен набрал лишь ко второй половине 2000-х г., когда в Интернете началось активное продвижение этого образа жизни, его преимуществ и возможностей⁷. Цифровые кочевники, как правило, используют социальные сети и другие платформы для общения, взаимопомощи и обмена опытом. К примеру, на странице группы «Цифровые кочевники по всему миру» в Фейсбуке зарегистрировано более 120 тыс. уникальных пользователей⁸.

Цифровые кочевники, как и другие работники, осуществляющие свою трудовую деятельность удаленно, не зависят от территориального расположения организации или конкретного клиента, с которыми они работают, однако их характерной чертой

⁶ Lea, G. (2019). The world is my office: why I chose to become a digital nomad worker | Technology | The Guardian. Available at: <https://www.theguardian.com/technology/2019/may/11/digital-nomads-work-technology-asia-cities-wifi> (accessed: 25.11.2019).

⁷ Chayka, K. (2018). When You're a 'Digital Nomad,' the World Is Your Office – The New York Times. Available at: <https://www.nytimes.com/2018/02/08/magazine/when-youre-a-digital-nomad-the-world-is-your-office.html> (accessed: 10.11.2019).

⁸ URL: <https://www.facebook.com/groups/DigitalNomadsAroundTheWorld> (дата обращения: 14.01.2020).

является чрезвычайно высокий уровень мобильности. Зачастую они полностью отказываются от идеи постоянного пространства для работы или жизни [Prester et al., 2019]. Стремление находиться в постоянном движении и свобода реализации этого стремления являются стержнем образа жизни цифрового номада.

В настоящее время число цифровых кочевников в мире с трудом поддается даже приблизительной оценке по причине их высокой мобильности [Wang et al., 2018], но также и потому, что до сих пор не сложилось единого мнения о том, кого можно отнести к этой категории. Так, некоторые исследователи полагают, что количество цифровых номадов насчитывает от 200 до 500 тыс. чел. [Schlagwein, 2018a]. В то же время в ходе опроса, проводившегося в США в 2019 г., 7,3 млн чел. назвали себя цифровыми кочевниками⁹.

Об этом исследовании стоит рассказать чуть подробнее. Речь в нем идет о так называемых «независимых работниках» (консультанты, фрилансеры, подрядчики, индивидуальные предприниматели, временные работники или работники «по требованию»), которых, по последним данным, в США насчитывается около 41 млн чел. Из них 4,1 млн чел. относят себя к цифровым номадам. Кроме того, по результатам того же исследования, среди традиционных работников (то есть тех, кто работает в штате компании по трудовому контракту) около 3,2 млн чел. имеют возможность осуществлять свою трудовую деятельность удаленно. Они также идентифицируют себя как цифровых кочевников. Таким образом, результаты исследования 2019 г., проведенного MBO Partners, показывают, что в США в настоящее время примерно 7,3 млн чел. считают себя цифровыми кочевниками¹⁰.

Что касается академических исследований данного феномена, следует отметить интерес к данной тематике преимущественно за рубежом [Hall et al., 2019; Kong, Schlagwein, Cecez-Kecmanovic, 2019; Müller, 2016; Nash et al., 2018; Reichenberger, 2018;

⁹ The MBO Partners. (2019). *A State of Independence in America Research Brief Digital Nomads: Leading the Shift to Remote and Distributed Work*. Available at: https://s29814.pcdn.co/wp-content/uploads/2019/09/DigitalNomad_2019.pdf (accessed: 13.01.2020).

¹⁰ The MBO Partners. (2019). *A State of Independence in America Research Brief Digital Nomads: Leading the Shift to Remote and Distributed Work*. Available at: https://s29814.pcdn.co/wp-content/uploads/2019/09/DigitalNomad_2019.pdf (accessed: 13.01.2020).

Schlagwein, 2018b; Thompson, 2019; Trimoldi, 2018; Wang et al., 2018]. В России регулярные исследования проводятся на базе Томского государственного университета [Кужелева-Саган, 2015; 2017; Кужелева-Саган, Сучкова, 2019], но в последнее время эта тема привлекла внимание ученых и из других регионов [Арпентьева, 2017; Яковлева и др., 2017; Krivtsova, Martynova, 2018].

Большинство исследователей при определении цифрового кочевника выделяют три ключевые характеристики: свобода выбора, свобода перемещений и свободное владение новейшими информационными и коммуникационными технологиями (цифровой и сетевой капиталы). Современные средства коммуникации позволяют осуществлять профессиональную деятельность без каких-либо временных и пространственных ограничений, в режиме онлайн, что дает возможность взаимодействия с работодателем (клиентом) из любой точки мира, совмещая работу со своими досуговыми предпочтениями (путешествиями). Таким образом, *цифровой кочевник* – это индивид, осознанно выбирающий такой образ жизни, который позволяет ему/ей работать удаленно, используя современные информационно-коммуникационные технологии, и одновременно постоянно (или достаточно регулярно) переезжать с места на место. В отличие от традиционных кочевников, которые кочуют в поисках пропитания, новых пастбищ (если занимаются скотоводством), в целях обеспечения собственной безопасности, цифровые номады в XXI в. выбирают кочевой образ жизни для того, чтобы жить свободно и гармонично, совмещая работу и любовь к путешествиям.

Кто же они, цифровые кочевники?

Упомянутое исследование MBO Partners разрушило стереотип относительно типичного представителя цифрового кочевничества (молодые люди, преимущественно мужчины). По его данным, современные номады – это весьма неоднородная группа и по возрасту, и по доходу, и по специфике профессиональной деятельности. Так, свыше трети (39%) от общего числа кочевников – это женщины, а более 40% по возрасту перешагнули 40-летний рубеж. Они могут работать как в качестве штатных специалистов (61%), так и в режиме неполной занятости (39%). Доходы, полученные от профессиональной

деятельности цифрового кочевника, весьма существенно варьируют не только потому, что различаются характер и оплата труда, но и по той причине, что длительность кочевого периода в течение года может быть различной¹¹.

Как показывают исследования, основная доля кочевников не состоит в браке, и даже в постоянных отношениях (только треть имеют постоянного партнера). Большая часть опрошенных не имеют детей, и лишь немногие планируют завести их в обозримом будущем. В то же время треть опрошенных – убежденные сторонники идеологии чайлдфри¹² [Thompson, 2018].

Для поддержания кочевого образа финансовая обеспеченность – отнюдь не самое главное. Путешествовать можно с минимальными средствами, от этого зависит только степень комфорта [Кужелева-Саган, 2015. С. 182–183]. Гораздо важнее, чем наличие материальных и финансовых ресурсов, обладание сетевым и цифровым капиталами, которые обеспечивают эффективную профессиональную деятельность цифровых кочевников.

Дж. Урри определяет *сетевой капитал* как «способность порождать и поддерживать социальные отношения с людьми, не обязательно находящимися в географическом соседстве, получая от этих отношений эмоциональные, финансовые или практические выгоды (хотя также часто они заключаются в различных объектах и технологиях или же средствах нетворкинга)» [Урри, 2012. С. 362]. Этот исследователь отличает сетевой капитал от экономического и культурного капиталов, понятия которых предложил П. Бурдьё [Bourdieu, 1984], так как в нем наличествует целый ряд обязательных элементов, которые не присутствуют в определении капиталов П. Бурдьё. Сюда относятся набор документов для путешествий; существование удаленных «других» (к кому возможны визиты и с кем поддерживается коммуникация на расстоянии); способности и навыки, позволяющие путешествовать пешком, на транспорте и использовать в этих путешествиях различные коммуникационные устройства; возможность получения, обработки и хранения информации

¹¹ The MBO Partners. (2019). *A State Of Independence In America Research Brief Digital Nomads: Leading the Shift to Remote and Distributed Work*. Available at: https://s29814.pcdn.co/wp-content/uploads/2019/09/DigitalNomad_2019.pdf (accessed: 13.01.2020).

¹² От англ. childfree (свободный от детей) – субкультура и идеология, характеризующаяся сознательным нежеланием иметь детей.

во время путешествий; наличие различных коммуникационных устройств для поддержания удаленных контактов; места встреч; доступ к средствам передвижения и коммуникационным устройствам; время и другие дополнительные ресурсы, которые могут быть полезны во время путешествий [Урри, 2012. С. 363]. Добавим к этому списку аккаунты в социальных сетях и мессенджерах, наличие друзей и фолловеров¹³ этих страниц, видеоблог или профиль в Инстаграм, аккаунт в Твиттере, общение по электронной почте – то есть все то, что способствует укреплению и расширению коммуникаций.

Цифровой капитал, по определению М. Рагнедда, это «совокупность знаний, опыта, навыков, цифровой грамотности, возможность доступа к ИКТ, которые могут быть преобразованы в другие виды капиталов (экономический, социальный, культурный, политический)» [Ragnedda, 2017. P. 76]. Ученый рассматривает цифровой капитал как совокупность четырех элементов: цифровой грамотности (включает навыки поиска информации, работы в сети, эффективной интернет-коммуникации и т.п.), общей грамотности, уверенности в своих способностях и знания английского языка (большой объем контента в сети представлен на английском языке).

Наличие цифрового и сетевого капиталов жизненно важно для обеспечения автономии, гибкости и самостоятельности цифровых кочевников, как и обладание высоким коммуникативным и социальным потенциалом [Сизова, Григорьева, 2019. С. 55]. При этом, поскольку цифровые кочевники, работая удаленно, постоянно совершенствуют свои навыки использования цифровых технологий, их можно назвать привилегированным социальным слоем, имеющим возможность накапливать преимущества, обусловленные наличием доступа к ИКТ и высоким уровнем владения цифровыми навыками [Добринская, Мартыненко, 2019а; 2019б]. Логично предположить, что чем больше объем сетевого и цифрового капиталов у цифрового кочевника, тем больше возможностей и жизненных шансов он/она имеет для того, чтобы занять желаемую социальную позицию, выстроить траекторию жизни и достичь определенного социального успеха

¹³ От англ. follower – читатель, последователь, подписчик. Этим словом называют пользователя, который подписался на обновления страницы пользователя в Интернете или аккаунта в Твиттере.

(по крайней мере, в среде себе подобных, поскольку критерии успеха могут сильно различаться).

Существуют различные варианты типологизации цифровых кочевников, не все из которых адекватно отражают суть этого феномена. К примеру, нам кажется спорной попытка определить цифровых кочевников как «новую категорию мигрантов» [Trimoldi, 2018], потому что, в отличие от мигрантов, которые привязаны к своему месту работы в течение определенного срока, цифровые кочевники стремятся к регулярным перемещениям [Schlagwein, 2018b].

И. Райхенбергер выделяет три уровня цифрового кочевничества в зависимости от степени мобильности. Первый уровень включает тех индивидов, которые могут работать независимо от своего местоположения, но при этом ограничены в перемещениях и остаются в привычной домашней среде. Второй уровень предполагает случайные и периодические поездки с последующим возвращением обратно, т.е. постоянное место жительства сохраняется, а путешествия ограничены определенными временными интервалами. Третий уровень характеризуется постоянными путешествиями и перемещениями. Очень часто такие кочевники вообще не имеют постоянного места жительства, что делает их независимыми и открытыми к решению профессиональных задач из любой точки мира в любое время [Reichenberger, 2018]. На наш взгляд, данная типологизация не отражает сущности цифрового кочевничества как принципиально нового феномена, связанного с полной свободой выбора работы и места обитания, поскольку не объясняет, чем такие кочевники отличаются от обычных трудовых мигрантов или удаленных работников.

В зависимости от формата работы кочевников делят на следующие группы: фрилансеры (работающие по найму, но не на постоянной основе), предприниматели (которые создают/развивают/ведут собственный бизнес онлайн) и удаленные сотрудники, работающие на постоянной основе в компании¹⁴. И.П. Кужелева-Саган рассматривает несколько парных типов цифровых кочевников: глобальные (мобильность без границ) и городские

¹⁴ Кравченко В. Я хочу стать цифровым кочевником. С чего начать? | Rusbase [Эл. ресурс]. URL: <https://rb.ru/opinion/hochu-stat-kochevnikom/> (дата обращения: 13.08.2019).

(мобильность в пределах полисов); аффилированные (корпоративные) и неаффилированные (фрилансеры); финансово независимые и зависимые; вынужденные и «по призванию»; сезонные и постоянные; семейные и одинокие и пр. [Кужелева-Саган, 2015]. При этом всех этих индивидов объединяет их мобильность при сохранении полной свободы выбора места жительства и наличия возможностей для работы.

В теоретическом дискурсе вокруг феномена цифрового кочевничества исследователи пытаются выявить его эвристический потенциал [Müller, 2016]. Теоретические перспективы этот дискурса связаны с анализом кочевничества как нового типа экономической деятельности, нового социокультурного явления и новой формы организации труда, возникшей в результате развития современных технологий [Wang et al., 2018]. Такой подход позволяет сфокусироваться на различных аспектах проявления данного феномена.

Дискурсы исследования цифрового кочевничества

Экономический аспект. Группа американских ученых, проведя серию интервью с цифровыми кочевниками, предлагает рассматривать специфику их трудовой деятельности посредством анализа четырех ключевых ее элементов: 1) цифровая работа (digital work) (производство цифровых продуктов на базе цифровых платформ с помощью цифровых устройств), 2) «работа-по-требованию/запросу» (gig work), или «гиг-занятость» (такие запросы позволяют кочевникам работать в любой точке мира, если есть спрос на их навыки); 3) кочевая работа (nomad work) (свобода от правил корпоративного мира и офисного пространства требует от кочевников усилий для поиска и организации своего рабочего места и графика) и 4) приключения во время глобальных путешествий (global adventure travel) (путешествуя по тем же направлениям, что и обычные туристы, кочевники не просто осматривают достопримечательности, но и ищут ресурсы, которые позволяют им выполнять работу) [Nash и др., 2018].

Распространение феномена цифрового номадизма часто объясняют механизмами гиг-экономики. Последняя представляет собой такую модель, в которой все больше людей практикуют частичную занятость, работая на временной основе и решая

конкретные задачи, каждая из которых, как правило, оплачивается отдельно¹⁵. Для реализации проектов компании заинтересованы в привлечении независимых исполнителей – фрилансеров по краткосрочным контрактам или без них. С каждым годом все большее число компаний и корпораций обращаются к услугам квалифицированных специалистов-фрилансеров и удаленных работников, многие из которых пополняют собой ряды цифровых кочевников. На это есть несколько причин. Во-первых, оплата труда таких работников обычно дешевле, чем наем специалиста в штат. Во-вторых, в корпоративной среде получают все большее распространение практики проектной деятельности, специфика которой требует наличия большого числа узких специалистов, решающих конкретные задачи, которые в остальное время организации не нужны. Наряду с несомненными преимуществами такой модели как для работников, так и для организаций, существуют и серьезные риски, связанные с размыванием традиционных корпоративных отношений, социальной защищенностью, а также спецификой взаимодействия специалистов организаций с их клиентами [Kong et al., 2019].

Рост числа цифровых кочевников способствует развитию целой индустрии, предоставляющей продукты и сервисы для тех, кто ведет кочевой образ жизни¹⁶:

- 1) коворкинги¹⁷ и коливинги¹⁸;
- 2) специализированные сайты для поиска удаленной работы (к примеру, remoteok.io, jobbatical.com);
- 3) агентства по организации путешествий цифровых кочевников (remoteyear.com, nomadcruise.com и др.);

¹⁵ Gig Economy Definition. (2019). Available at: <https://www.investopedia.com/terms/g/gig-economy.asp> (accessed: 10.11.2019).

¹⁶ The MBO Partners. (2018). *A State Of Independence In America Research Brief Digital Nomadism: A Rising Trend*. Available at: <https://www.mbopartners.com/wp-content/uploads/2019/02/StateofIndependence-ResearchBrief-DigitalNomads.pdf> (accessed: 13.10.2019).

¹⁷ От англ. *coworking* – сотрудничество. Коворкинг – это способ организации труда индивидов, обладающих различными профессиональными знаниями и навыками, имеющих свободный график работы в совместно используемом пространстве для реализации своих профессиональных задач. Коворкинги становятся одной из распространенных практик экономики участия.

¹⁸ От англ. *coliving* – совместное проживание. Коливинг – это форма проживания индивидов в общем пространстве с предоставлением возможности комфортной совместной организации быта при сохранении полной автономии каждого жильца. Рост популярности коливинговых пространств является в том числе результатом распространения практик нового кочевого образа жизни.

4) информационные интернет-ресурсы для цифровых кочевников (к примеру, nomadlist.com¹⁹)²⁰.

В начале 2019 г. в Эстонии появилась первая в мире виза для цифровых кочевников, которая дает право на проживание в стране в течение 365 дней, а также на получение шенгенской визы на срок до 90 дней²¹.

Исследования показывают, что к числу наиболее распространенных профессиональных сфер цифровых кочевников относятся IT, PR и маркетинг, журналистика, консалтинг, образование, аудит и бухгалтерия, HR, работа с клиентами (страхование, финансы). Среди них много программистов, веб-дизайнеров, системных администраторов и специалистов по продвижению сайтов; дизайнеров, фотографов и операторов (а также специалистов по обработке фотографий). Есть также репетиторы и преподаватели (они, как правило, используют для работы голосовую и видеосвязь), консультанты, спичрайтеры и создатели текстов и веб-контента, переводчики, специалисты по подбору персонала, страховые агенты и т.п. [Кужелева-Саган, 2015; Kriivtsova, Martynova, 2018]. Помимо высокой географической мобильности, цифровые кочевники должны обладать определенной гибкостью в решении профессиональных задач, часто они работают фрилансерами или самозанятыми «интернет-предпринимателями» [Sutherland, Jarrahi, 2017. С. 97:6].

Официальной статистической информации по количеству цифровых кочевников в нашей стране нет. Косвенные оценки можно получить по данным опросов, проводившихся аналитическим центром НАФИ, а также компанией HeadHunter, изучавших текущее положение удаленных работников, их мотивацию

¹⁹ На сайте nomadlist.com представлен рейтинг городов и стран с точки зрения удобства для ведения кочевого образа жизни. В рейтинге более 1200 городов, которые расположены в соответствии с определенными критериями (стоимость проживания, качество Интернета, безопасность, развлечения и т.п.). Первое место – Чангу (Бали) – 5 п.п. из 5, далее – Берлин (Германия) – 4,88 из 5, на третьем месте – Будапешт (Венгрия) – 4,83 из 5, на последнем месте – Нджамена (Чад) – 0,15 п.п. Среди российских городов Москва занимает 60-е место в этом рейтинге (3,45 п.п. из 5), Санкт-Петербург – 67-е место (3,41 п.п. из 5).

²⁰ Существуют специализированные страховые продукты для кочевников (например, safetywing.com), автопроизводители предлагают специальный транспорт для путешественников и т.д.

²¹ Vahtla, A. (2018). Digital nomad visa could bring over 1,400 workers per year to Estonia. ERR. Available at: <https://news.err.ee/689308/digital-nomad-visa-could-bring-over-1-400-workers-per-year-to-estonia> (accessed: 15.10.2019).

и отношение к возможной смене места жительства. Так, опрос компании HeadHunter²² показал, что среди работающих соискателей 31% работает удалённо (14% – фрилансеры; 17% – удаленные сотрудники в штате компаний). Более половины из них (53%) целенаправленно искали работу, предполагающую удаленную занятость. Лидеры по числу работающих удаленно – Самарская и Свердловская области (по 42%), при этом фрилансеров больше в Свердловской области (26%), а удаленных работников, оформленных в штате компании – в Самарской (29%).

Примечательно, что большинство из тех, кто в настоящее время работает в офисе (85%), планируют в будущем перейти на удаленную работу как фрилансеры (23%) или в штате компании (62%). В отраслевом разрезе лидируют по количеству удаленных работников сферы маркетинга, рекламы и PR (56%), а также искусства, развлечения и массмедиа (55%), далее идут юристы и специалисты IT. Из опрошенных журналистов, редакторов, дизайнеров, фотографов и иллюстраторов 47% работают в качестве фрилансеров.

В удаленной работе респондентов привлекает гибкость рабочего графика, экономия времени и денег на дорогу до офиса, возможность работать из другого региона или из-за рубежа, а также совмещать несколько проектов. К негативным аспектам они относят недостаток общения по рабочим вопросам, отсутствие карьерного и профессионального роста, отвлекающие от работы бытовые факторы.

Из респондентов, которые работают удаленно как штатные сотрудники, 56% живут в том же городе, где находится их компания, 34% работают на компании из других городов, 6% опрошенных оформлены в штат фирм-нерезидентов, еще у 5% работодатель не имеет собственного офиса. Работают из дома 69% респондентов, 24% ответили, что «бывает по-разному», а «модный образ фрилансера, работающего в кафе или коворкинге, и вовсе не имеет ничего общего с действительностью», заключают специалисты HeadHunter²³.

²² В опросе, проводившемся в январе 2019 г., приняли участие 3 693 человека из разных регионов РФ. Сколько у нас фрилансеров и где они работают: результаты опроса [Эл. ресурс]. URL: <https://hh.ru/article/24036> (дата обращения: 17.19.2019).

²³ Сколько у нас фрилансеров и где они работают: результаты опроса [Эл. ресурс]. URL: <https://hh.ru/article/24036> (дата обращения: 17.09.2019).

Данные всероссийского исследования, проведенного НАФИ, свидетельствуют о том, что в 2018 г. отношение россиян к собственной трудовой миграции стало менее негативным. Так, доля работающих россиян, которые ни при каких условиях не готовы к переезду в другой город или регион для лучшего трудоустройства, сократилась с 51 до 45% (по сравнению с 2017 г.), а доля тех, кто не хочет переезжать, но полностью не исключает такую возможность, выросла с 18 до 22%.

Трудовая мобильность выше у молодежи до 34 лет, а также среди жителей малых городов и поселков городского типа (44%) и городов с населением от 100 до 500 тыс. человек (42%)²⁴. Чем старше работник, тем сложнее ему решиться на переезд для лучшего трудоустройства (от 18 до 24 лет – 53%, от 45 до 54 лет – 23%). Женщины проявляют готовность к переезду реже мужчин²⁵.

На наш взгляд, результаты приведенных исследований свидетельствуют о наличии определенного потенциала цифрового кочевничества в нашей стране.

Социокультурный аспект. Анализ образа жизни цифровых кочевников показывает их стремление сохранять баланс между работой и досугом. Это проявляется в способности современных нómáдов работать удаленно и одновременно путешествовать, используя для этого различные технические средства (ноутбук, планшет, смартфон и т.п.). Однако существует и другая точка зрения, авторы которой, опираясь на результаты серии интервью с цифровыми кочевниками, указывают на риски размывания границ между трудом и отдыхом [Krivtsova, Martynova, 2018].

Интересный взгляд на образ жизни цифровых кочевников предложила Б. Томпсон. Она указывает на переосмысление жизненных траекторий и ценностных ориентаций цифровых кочевников, где на выбор местоположения индивида и даже на его идентичность влияет главным образом досуг (пляжный отдых и серфинг, альпинизм или сноуборд). Профессиональная деятельность при этом отходит на второй план [Thompson, 2019].

²⁴ Было опрошено 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 регионах России. Число работающих россиян старше 18 лет среди опрошенных составило 1100 человек.

²⁵ НАФИ. Россияне стали более гибко относиться к смене места жительства из-за работы. 2018. [Эл. ресурс]. URL: <https://nafi.ru/analytics/rossiyane-stali-bolee-gibko-otnositsya-k-smene-mesta-zhitelstva-iz-za-raboty/> (дата обращения: 17.09.2019).

Однако ряд исследований показывает, что цифровые кочевники все же придают важное значение производительности труда и качеству выполненной работы [Müller, 2016]. Поэтому при выборе места очередного временного пристанища они руководствуются и вопросами о том, каковы здесь возможности выполнения их трудовых задач, установления новых контактов в профессиональной сфере [Hall et al., 2019].

Выбор кочевого образа жизни, как правило, отражает особую жизненную позицию индивида: «от корпоративного рабства к цифровой свободе». Мобильность кочевников дает им чувство свободы, а идентичности, к которым они стремятся, являются «фрагментированными и атомизированными, свободно выбираемыми и сменяемыми» [Кимелев, Полякова, 2017. С. 470]. Рационализация жизненных стратегий и практик стимулирует к отходу от существующей системы ценностей, навязанных стереотипов и стандартов в стремлении улучшить качество жизни. Идентичность раскрывается уже не в рамках общепринятых норм и правил, а чаще вопреки им.

В исследованиях специфики самоидентификации цифровых кочевников Дж. Тримолди фиксирует три аспекта идентичности. Во-первых, через разделение себя и обычных путешественников, а также удаленных работников в традиционном их понимании. Во-вторых, конструирование себя как части сообщества с одинаковыми ценностными установками и жизненными ориентирами, общими интересами и схожими трудностями в ведении кочевого образа жизни. В-третьих, определение себя через отнесение к разным группам внутри сообщества цифровых кочевников.

Описывая собственный опыт кочевой жизни, они говорят, что со временем фокус смещается от желания «просто работать и путешествовать» к достижению полной финансовой независимости и возможности бесконечной мобильности благодаря профессиональной деятельности. Если сначала их цель состоит в том, чтобы посетить как можно больше стран и быть свободным, прежде всего в пространстве, то со временем появляется желание самому стать «работодателем», чтобы получать постоянный «пассивный доход» и иметь полную свободу во времени и пространстве.

Благодаря высокому уровню доверия, существующего в обществе кочевников, роль этого сообщества чрезвычайно важна при определении их идентичности, некоторые исследователи

даже считают ее решающей. Более опытные кочевники нередко являются своего рода «менторами» для новичков. На встречах, в соцсетях, на специализированных ресурсах идет постоянный обмен опытом, обсуждаются интересные кейсы и проблемы, с которыми сталкиваются представители сообщества [Trimoldi, 2018]. Примечательно, что, работая на базе множества цифровых платформ, кочевники не идентифицируют себя с конкретными организациями, что не мешает им находить для обсуждения схожие рабочие ситуации. Эта особенность позволяет определять их сообщество как «сообщество практики» [Sutherland, Jarrahi, 2017].

Благодаря свободе перемещения, свободному графику работы, свободе саморазвития, работа и досуг для цифровых кочевников больше не являются константной дихотомией, четко разделенной во времени и пространстве. Их целью становится обеспечение целостного, сбалансированного соединения двух важнейших жизненных сфер – труда и отдыха. Здесь путешествия представляют собой не случайные и ограниченные по времени поездки, как у большинства людей, а практически постоянные перемещения, непрерывную часть жизни [Reichenberger, 2018].

Как отмечает М. Арпентьева, увеличение числа цифровых кочевников способно в будущем изменить расстановку сил на рынке труда, повлиять на институт семьи и брака, изменить требования к организации жизнедеятельности поселений в соответствии с новыми ценностями части граждан и специфическими видами («траекториями») их мобильности. По мнению исследователя, существует также реальная угроза возникновения конфликта между цифровыми кочевниками и коренными жителями, привязанными к определенной территории [Арпентьева, 2017].

Эксперты MBO Partners полагают, что современные тенденции указывают на потенциал роста числа цифровых кочевников. Так, по данным опросов, многие представители поколения эбби-бумеров после выхода на пенсию намерены продолжать трудиться, в том числе совмещая работу с путешествиями по стране или за ее пределами. Представители поколений X, Y и Z считают для себя привлекательным и возможным работать и путешествовать одновременно²⁶. Растет и спрос на таких работников. Современные

²⁶ The MBO Partners. (2019). *A State of Independence in America Research Brief Digital Nomads: Leading the Shift to Remote and Distributed Work*. Available at: https://s29814.pcdn.co/wp-content/uploads/2019/09/DigitalNomad_2019.pdf (accessed: 13.01.2020).

организации все чаще предоставляют постоянным сотрудникам возможности для гибкого графика и удаленной занятости, и охотно привлекают для выполнения тех или иных задач фрилансеров.

Технологический аспект. Ключевую роль в поддержании образа жизни цифровых кочевников (их профессиональной деятельности и повседневных практик) играют цифровые технологии и инфраструктура [Nash et al., 2018]. Они влияют на все аспекты их жизнедеятельности: от поиска и привлечения клиентов (работодателей) до выполнения работы и общения (профессионального и бытового). Не забудем также об онлайн-сервисах по заказу билетов на транспорт, поиску жилья, получения медицинских консультаций и т.д.

Кроме того, если еще несколько лет назад развитие рынка удаленной работы сдерживалось развитием информационно-коммуникационной инфраструктуры, возможностями электронных носителей по хранению и переносу информации, то сегодня благодаря новейшим информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ), коммуникативные возможности возросли многократно. Для доступа к огромным массивам данных достаточно устройства небольшого размера [Messenger, Gschwind, 2016]. Облачные сервисы делают информацию доступной в любое время практически из любой точки мира, поисковые системы и программы помогают в сборе и анализе информации, через социальные сети (Фейсбук, Твиттер, Инстаграм и др.) можно эффективно покупать и продавать продукты и услуги, искать работу и деловых партнеров.

Таким образом, технологии обеспечивают мобильную и гибкую рабочую среду, но они же требуют от пользователя значительного опыта и навыков. Цифровые кочевники обычно демонстрируют высокий уровень цифровой грамотности в работе с программными продуктами, навигации в Интернете и коммуникации в социальных сетях. Поскольку их образ жизни предполагает постоянные переезды, многие из них предпочитают обмениваться ресурсами (используя коворкинги и коливинги), а не владеть ими.

Риски кочевого образа жизни

В рамках экономического, социокультурного и технологического дискурсов рассматриваются как позитивные, так и негативные аспекты цифрового кочевничества. Трудовая сфера

в цифровом обществе характеризуется большой неопределенностью отношений, обусловленной ростом precarious занятости [Стэндинг, 2014; Тощенко, 2018], с одной стороны, и расширением «нации свободных агентов»²⁷, с другой [Анисимов, 2017].

Для популярной литературы и СМИ сегодня свойственна идеализация образа этих «свободных агентов», коими и представляются цифровые кочевники [Стребков, Шевчук, 2019]. Однако необходимо посмотреть и на оборотную сторону распространения данного феномена.

Цифровые кочевники, стремящиеся сохранить профессиональную независимость и при этом обеспечить достойный уровень жизни для себя и своих родных, платят за это высокую цену. У многих из них возникают проблемы, связанные с психическим и физическим здоровьем. Человек, ведущий кочевой образ жизни, фактически предоставлен сам себе и не имеет гарантированной поддержки со стороны государства и общества. Исследователи отмечают, что одним из наиболее серьезных рисков для себя цифровые кочевники считают precarious характер труда, когда занятость и доход не являются предсказуемыми и стабильными [Krivtsova, Martynova, 2018].

Результатом распространения гиг-экономики становится нарастающая в обществе неуверенность в завтрашнем дне, отсутствие социальных гарантий (таких как медицинская страховка, пособия). Д. О. Стребков и А. И. Шевчук указывают, что «высокий уровень автономии в распоряжении собственным временем не только имеет очевидные преимущества, но и может приводить к самоэксплуатации» [Стребков, Шевчук, 2019. С. 86]. Это влечет за собой нарушение баланса между работой и личной жизнью, что противоречит одной из базовых ценностей цифровых кочевников.

Интересный вывод делает автор статьи в *New York Times*, посвященной опыту цифрового кочевничества в Roam²⁸. Она пишет, что вопреки утверждению о том, что цифровое кочевничество – это способ ухода от давления технологического прогресса, глобализации и всепроникающей логики капитализма, такой образ

²⁷ Пинк Д. *Нация свободных агентов. Как новые независимые работники меняют жизнь Америки*. М.: Секрет фирмы, 2005.

²⁸ Roam Co-living (roam.co), предоставляющая коливинговые и коворкинговые пространства для цифровых кочевников.

жизни на деле лишь усиливает это давление: «Вы можете уехать куда угодно лишь при условии, что не перестанете работать»²⁹.

Заключение

Текущая экономическая конъюнктура определяет положительную динамику числа удаленных работников, которая сохранится и в будущем. Современные технологии дают все больше возможностей для полноценной и эффективной удаленной занятости. Работодатели и работники все чаще выбирают формы удаленного сотрудничества. К 2023 г. прогнозируется увеличение глобальной мобильной рабочей силы до 1,88 млрд чел., что составит более 43% от ее общего количества³⁰. Развивается специализированная инфраструктура для удаленной работы в виде коворкингов, число которых растет как в мире³¹, так и в России³² (лидеры – Москва и Санкт-Петербург, далее – Московская область, Краснодарский край, Новосибирская область и т.д.). За 2018 г. рынок коворкингов вырос примерно на 20%. Согласно прогнозам, к концу 2019 г. в мире будет около 22400 коворкинг-площадок³³, где будут работать почти 2,2 млн чел. Появляются даже виртуальные коворкинги (www.sococo.ru, www.myworkhive.com), которые представляют собой визуализацию виртуального офиса. Все это создает благоприятные условия для распространения цифрового кочевничества в ближайшем будущем.

Существует множество аспектов для изучения феномена цифровых кочевников. Мы в своем обзоре рассмотрели три исследовательских дискурса: экономический, социокультурный

²⁹ Чайка, К. (2018). When You're a 'Digital Nomad,' the World Is Your Office – The New York Times. Available at: <https://www.nytimes.com/2018/02/08/magazine/when-youre-a-digital-nomad-the-world-is-your-office.html> (accessed: 10.11.2019).

³⁰ Luk, G. (2018). *Global Mobile Workforce Forecast Update 2017–2023*. Available at: <https://www.strategyanalytics.com/access-services/enterprise-workforce/market-data/report-detail/global-mobile-workforce-forecast-update-2017–2023> (accessed: 23.11.2019).

³¹ Jones, A., Foertsch, C. New Global Survey: Everything You Wanted to Know About Coworking | Deskmag | Coworking [Эл. ресурс]. URL: <http://www.deskmag.com/en/take-the-new-2019-global-coworking-survey-everything-you-wanted-to-know-about-coworking> (дата обращения: 05.02.2019).

³² Филатов А. Крупнейший коворкинг WeWork откроется в «Белой площади» – Ведомости [Эл. ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/realty/articles/2018/12/11/789040-kovorking> (дата обращения: 05.02.2019).

³³ Mazareanu, E. Number of coworking spaces worldwide 2018. Statista [Эл. ресурс]. URL: <https://www.statista.com/statistics/554273/number-of-coworking-spaces-worldwide/> (дата обращения: 12.08.2019).

и технологический. Цифровой кочевник стремится к свободе «от офисного рабства» и балансу между трудом и досугом. В его самоидентификации, профессиональной и бытовой жизни важную роль играют сообщество ему подобных, доступ к современным информационно-коммуникационным технологиям и навыки владения ими.

Отсутствие «дома», чрезвычайно высокий уровень географической мобильности – вот то, что принципиально отличает цифровых кочевников от обычных удаленных работников или трудовых мигрантов. Как правило, цифровые кочевники относительно свободны в выборе проектов, которые находят для себя привлекательными с точки зрения дохода и профессиональных интересов. Высокая географическая мобильность, обладание достаточным объемом сетевого и цифрового капиталов наделяют их потенциалом, определяющим уровень дохода, профессиональные навыки и социальный статус.

Исследования показывают³⁴, что лишь относительно небольшая часть удаленных работников – это фрилансеры и владельцы собственного бизнеса. Для поддержания стабильного уровня дохода большинство из них стремится получить постоянное место в штате работодателя. Кроме того, подавляющее большинство (83%) удаленных работников обычно трудятся, не выезжая за пределы своей страны, 9% работают, находясь в другой стране, и у 8% опрошенных – время распределено примерно одинаково между родиной и работой за границей. При этом только 24% из них считают себя цифровыми кочевниками (17% сообщили о том, что посещают более пяти стран в год).

Растущий масштаб, малопредсказуемые последствия и специфические риски цифрового кочевничества актуализируют необходимость изучения этого феномена и перспективы его распространения в российском обществе как на теоретическом, так и на эмпирическом уровнях.

Литература/ References

Анисимов Р.И. Труд в эпоху неопределенности // Социологические исследования. 2017. № 11. С. 44–52. DOI: 10.7868/S013216251711006X

³⁴ Данные по результатам опроса 3 755 респондентов, проводившегося в мае 2018 года. Remote Work and Digital Nomads Study 2018 – The Anywhere Workers [Эл. ресурс]. URL: <https://www.and.co/anywhere-workers> (дата обращения: 13.08.2019).

Anisimov, R.I. (2017). Labor in the uncertainty epoch. *Sotsiologicheskie issledovaniya. Sociological Studies*. No. 11. Pp. 44–52. (In Russ.). DOI: 10.7868/S013216251711006X

Арпентьева, М.Р. Цифровой номадизм и идентичность / Сборник материалов III Международной трансдисциплинарной научно-практической WEB-конференции «Цифровое кочевничество как глобальный и сибирский тренд». Томск: Национальный исследовательский Томский государственный университет, 2017. С. 24–30.

Arpentieva, M.R. (2017). *Digital nomadism and identity in Connect-Universum – 2016: The Collection of Materials of the Third International Transdisciplinary Scientific and Practical WEB-Conference*. Tomsk: Publishing House of Tomsk State University. Pp. 24–30. (In Russ.)

Вершинина И. А. «Коннектография» Парага Ханны: сети городов в XXI веке // Вестник Томского Государственного Университета. Философия, Социология, Политология. 2018. № 44. С. 147–154.

Vershinina, I. A. (2018). Parag Khanna's connectography: urban networks in the 21st century. *Tomsk State University Journal of Philosophy, Sociology and Political Science*. No. 44. Pp. 147–154. (In Russ.). DOI: 10.17223/1998863X/44/15

Добринская Д. Е., Мартыненко Т. С. Цифровой разрыв в России: особенности и тенденции // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2019а. № 5. С. 100–119. DOI: 10.14515/monitoring.2019.5.06

Dobrinskaya, D.E., Martynenko, T.S. (2019a). Defining the Digital Divide in Russia: Key Features and Trends. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*. No. 5. Pp. 100–119. (In Russ.). DOI: 10.14515/monitoring.2019.05.06.

Добринская Д. Е., Мартыненко Т. С. Перспективы российского информационного общества: уровни цифрового разрыва // Вестник РУДН. Серия: Социология. 2019b. Т. 19. No. 1. С. 108–120. DOI: 10.22363/2313–2272–2019–19–1–108–120

Dobrinskaya, D.E., Martynenko, T.S. (2019b). Perspectives of the Russian information society: Digital divide levels. *Rudn Journal of Sociology*. Vol. 19. No. 1. Pp. 108–120. (In Russ.). DOI: 10.22363/2313–2272–2019–19–1–108–120

Кимелев Ю. А., Полякова Н. Л. Модерн и процесс индивидуализации: исторические судьбы индивида модерна. М.: ИИЦ «Праксис», 2017. 492 с.

Kimelev, Yu.A., Polyakova, N.L. (2017). *Modernity and the process of individualization: the historical destinies of the modern individual*. Moscow. Praxis Publ. (In Russ.).

Кужелева-Сазан И. П. Бизнес-коммуникации в условиях цифрового кочевничества // Наука о коммуникации как дисциплина и область знания в современном мире: диалог подходов: сб. ст. по материалам международной научной конференции. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2015. С. 178–188.

Kuzheleva-Sagan, I.P. (2015). *Business communications in the context of digital nomadism*. (NIU VSHE9–11 iyulya 2015). Moscow. Izd. dom Vyshej shkoly ekonomiki. Pp. 178–188. (In Russ.)

Кужелева-Сазан И. П. Культура цифровых кочевников и возможные подходы к её изучению // Цифровое кочевничество как глобальный и сибирский

тренд. Сборник материалов III Международной трансдисциплинарной научно-практической WEB-конференции. Томск: Национальный исследовательский Томский государственный университет, 2017. С. 166–182.

Kuzheleva-Sagan, I.P. (2017). *Digital Nomad Culture and Possible Approaches to its Study*. Connect-Universum – 2016. Tomsk. Izd. dom Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Pp. 166–182. (In Russ.).

Кужелева-Саган И.П., Сучкова Н.А. Онтология сетевого общества и культура цифровых кочевников: методологические подходы // Вестник Томского государственного университета. 2019. № 440. DOI: 10.17223/15617793/440/8

Kuzheleva-Sagan, I.P., Suchkova, N.A. (2019). The Ontology of the Network Society and the Culture of Digital Nomads: Methodological Approaches. *Tomsk State University Journal*. No. 440. Pp. 58–63. (In Russ.). DOI: 10.17223/15617793/440/8

Сизова И.Л., Григорьева И.А. Ломкость труда и занятости в современном мире // Социологический журнал. 2019. Т. 25. No. 1. С. 48–71. DOI: 10.19181/socjour.2018.25.1.6279

Sizova, I.L., Grigoryeva, I.A. Fragility of Labor and Employment in the Modern World. *Sotsiologicheskii Zhurnal. Sociological Journal*. 2019. Vol. 25. No. 1. Pp. 48–71. (In Russ.). DOI: 10.19181/socjour.2018.25.1.6279.

Стребков Д.О., Шевчук А.В. Ловушка гибкой занятости: как нестандартный график работы влияет на баланс между работой и жизнью фрилансеров // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2019. No. 3. С. 86–102. DOI: 10.14515/monitoring.2019.3.06

Strebkov, D.O., Shevchuk, A.V. (2019). The trap of flexible work schedule: how unusual working patterns influence the work-life balance of freelancers. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*. No. 3. Pp. 86–102. (In Russ.). DOI: 10.14515/monitoring.2019.3.06.

Стэндинг Г. Прекариат: новый опасный класс. М.: Ад Маргинем Пресс, 2014.

Standing, G. (2014). *The Precariat. The new dangerous class*. Moscow. Ad marginem press. (In Russ.).

Тощенко Ж.Т. Прекариат: от протокласса к новому классу. М.: Институт социологии ФНИСЦ РАН; РГГУ; Наука, 2018. 350 с.

Toshchenko, Zh.T. (2018). *Precariat: From the Protoclass to a New Class*. Moscow. Nauka Publ. (In Russ.).

Урри Д. Мобильности. М.: Праксис, 2012. 576 с.

Urry, J. (2012). *Mobilities*. Moscow. Praxis Publ. (In Russ.).

Яковлева Е.Л., Селиверстова Н.С., Григорьева О.В. Концепция электронного кочевника: риски развития цифровой экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2017. Т. 11. No. 4. С. 226–241. DOI: 10.21202/1993–047X.11.2017.4.226–24127.

Iakovleva, E.L., Seliverstova, N.S., & Grigoryeva, O.V. (2017). Concept of digital nomad: fundamental risks of digital economy development. *Actual Problems of Economics and Law*. Vol. 11. No. 4. Pp. 226–241. (In Russ.). DOI: 10.21202/1993–047X.11.2017.4.226–241

Barrett, R. (2018). *Be a nomad change your life: the ultimate guide to Living Full-Time in a Van or RV*. JP Books.

Bourdieu, P. (1984). *A Social Critique of the Judgement of Taste. Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*.

Hall, G. et al. (2019). Motivations, Mobility and Work Practices; The Conceptual Realities of Digital Nomads Grant. In L. Cantoni & Z. Xiang (Eds.), *Information and Communication Technologies in Tourism 2019* (Pp. 437–449). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg. DOI: 10.1007/978-3-642-36309-2

Jacobs, E., & Gussekloo, A. (2016). *Digital nomads: how to live, work and play around the world*. Location-Independent Publishers.

Knudson, P., & Conaway, K. (2017). *The Digital Nomad Survival Guide: How to Successfully Travel the World While Working Remotely*. Independently published.

Kong, D., Schlagwein, D., & Cecez-Kecmanovic, D. (2019). Issues in Digital Nomad – Corporate Work: an Institutional Theory Perspective. In *Proceedings of the 27th European Conference on Information Systems (ECIS), Stockholm & Uppsala, Sweden, June 8–14*. Pp. 1–16.

Krivtsova, E.V., & Martynova, T.N. (2018). Digital Nomadism. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*. Vol. 289. Csis. Pp. 389–395.

Makimoto, T., & Manners, D. (1997). *Digital nomad*. New York: John Wiley & Sons.

Messenger, J.C., & Gschwind, L. (2016). Three generations of Telework: New ICTs and the (R)evolution from Home Office to Virtual Office. *New Technology, Work and Employment*. Vol. 31, No. 3. Pp. 195–208.

Mitchell, W.J. (2004). *Me++*. *The Cyborg Self and the Networked City*. MIT Press.

Müller, A. (2016). The digital nomad: Buzzword or research category? *Transnational Social Review*. Vol. 6, No. 3. Pp. 344–348. DOI: 10.1080/21931674.2016.1229930.

Nash, C. et al. (2018). Digital Nomads Beyond the Buzzword: Defining Digital Nomadic Work and Use of Digital Technologies. In *Lecture Notes in Computer Science (including subseries Lecture Notes in Artificial Intelligence and Lecture Notes in Bioinformatics)*. Pp. 207–217. DOI: 10.1007/978-3-319-78105-1_25

Prester, J., Cecez-Kecmanovic, D., Schlagwein, D. (2019). Becoming a Digital Nomad: Identity Emergence in the Flow of Practice. In *Fortieth International Conference on Information Systems*. Munich. Pp. 1–9.

Ragnedda, M. (2017). *The Third Digital Divide: a Weberian approach to digital inequalities*. Routledge.

Reichenberger, I. (2018). Digital nomads—a quest for holistic freedom in work and leisure. *Annals of Leisure Research*. Vol. 21, No. 3. Pp. 364–380. DOI: 10.1080/11745398.2017.1358098

Schlagwein, D. (2018a). “Escaping the Rat Race”: Justifications in Digital Nomadism”. *Research-in-Progress Papers*. 31. Available at: https://aisel.aisnet.org/ecis2018_rip/31

Schlagwein, D. (2018b). The History of Digital Nomadism in *International Workshop on the Changing Nature of Work (CNOW)*. San Francisco. Pp. 1–5.

Sutherland, W., & Jarrahi, M.H. (2017). The Gig Economy and Information Infrastructure. *Proceedings of the ACM on Human-Computer Interaction*. Vol. 1. CSCW. Pp.1–24. DOI: 10.1145/3134732.

Thompson, B.Y. (2018). Digital Nomads: Employment in the Online Gig Economy. *Glocalism: Journal of Culture, Politics and Innovation*. No. 1. Pp. 1–26. DOI: 10.12893/gjpci.2018.1.11.

Thompson, B.Y. (2019). The Digital Nomad Lifestyle: (Remote) Work/Leisure Balance, Privilege, and Constructed Community. *International Journal of the Sociology of Leisure*. Vol. 2. No. 1–2. Pp. 27–42. DOI: 10.1007/s41978-018-00030-y.

Trimoldi, G. (2018). Digital Nomads: a new category arising in the mobility turn. In *Migration Lisbon 2018*. Lisbon, Portugal.

Wang, B. et al. (2018). Digital Work and High-Tech Wanderers: Three Theoretical Framings and a Research Agenda for Digital Nomadism. *Australasian Conference on Information Systems* (February 2019). Pp. 1–12. Available at: http://www.acis2018.org/wp-content/uploads/2018/11/ACIS2018_paper_127.pdf (accessed: 15.10.2019).

Статья поступила 24.12. 2019.

Статья принята к публикации 15.01.2020.

Для цитирования: Добринская Д.Е. О феномене цифрового кочевничества // ЭКО. 2020. № 2. С. 37-59. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-37-59.

For citation: Dobrinskaya, D.E. (2020). On Phenomenon of Digital Nomadism. *ECO*. No. 2. Pp. 37-59. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-37-59.

Summary

Dobrinskaya, D.E., Cand. Sci. (Sociology), Lomonosov Moscow State University, Moscow

On Phenomenon of Digital Nomadism

Abstract. Digital nomadism is the practice of leading a nomadic or semi-nomadic lifestyle in a digital society. Thanks to modern information and communication technologies, digital nomads have opportunities to work, constantly traveling around the world. In this review article, digital nomadism is analyzed in the framework of three discourses: economic, sociocultural, and technological. The mechanisms of the gig economy and features of digital work are considered factors of spreading digital nomadism. The identity of digital nomads unlike that of ordinary remote workers reveals itself in striving for a balance between work and leisure practices. There is also an important role played by the nomad community. The technological discourse examines the role of technology in the life of digital nomads. The paper highlights a number of characteristics of a digital nomad: a conscious choice of nomadic lifestyle, an extremely high level of geographical mobility, ownership of network and digital capital. In conclusion, the issue of risks and threats for those who choose digital nomadism as their life path is problematized. The paper is based on results of research into digital nomadism and remote employment conducted in 2017–2019.

Keywords: digital transformation; digital society; digital nomadism; digital nomad; gig economy; freelancers; leisure; digital employment; network capital; digital capital; social risks

Цифровизация госуправления в России на фоне лучшего зарубежного опыта

А.Н. ШВЕЦОВ, доктор экономических наук. E-mail: san@isa.ru

В.Н. РЫСИНА, кандидат экономических наук. E-mail: san@isa.ru

Федеральный исследовательский центр «Информатика и управление» РАН,
Москва

Аннотация. Все страны в последние 20 лет включились в глобальную гонку цифровизации государственного управления, многие из них рассматривают свои позиции в соответствующих рейтингах в качестве одного из важнейших ориентиров как для оценки результатов и постановки новых целей цифровизации, так и для демонстрации своих конкурентных преимуществ в инновационном развитии. В статье поставлена задача охарактеризовать развитие российской ситуации в сравнении с лучшим мировым опытом. Для этого проводится сопоставление хода, результатов и планов цифровизации в нашей стране с имеющими наивысшие рейтинги странами – Данией, Австралией и Кореей. Использована новейшая информация из зарубежных источников за 2017–2019 гг. Результатом анализа стали выводы о соответствии российских процессов основным тенденциям глобальной цифровизации и о высоких конкурентных преимуществах нашей страны. Хотя Россия начала переход к «электронному правительству» позже развитых стран, в которых этот процесс был запущен в рамках крупномасштабных и комплексных программ реформирования государственного управления ещё в 1980–1990-х гг., к настоящему времени произошло выравнивание по темпам и содержанию задач цифровизации. На современном этапе как в странах-лидерах, так и в России понятие «электронного правительства» под влиянием новейших технологий (методы анализа больших данных, искусственный интеллект, интернет вещей, блокчейн) трансформируется в «цифровое правительство». И для обеспечения этого перехода принимаются содержательно схожие правовые и организационные решения.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии; государственное управление; цифровое правительство; зарубежный опыт, цифровизация государственного управления

Введение

Современные информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) вызвали во всем мире небывалые по глубине и охвату преобразования систем государственного управления. Существенно трансформируются процессы принятия и реализации управленческих решений, кардинально меняется деятельность государственных органов и учреждений, принципиально реорганизовываются

их взаимодействия между собой и с населением. Эти явления стали закономерным следствием и неотъемлемой частью более общего революционного по своей сути перехода современной цивилизации в эпоху постиндустриализма и информационного общества [Швецов, 2012].

На этом направлении в России за короткий период проделана большая работа и достигнуты впечатляющие результаты. На федеральном, региональном и местном уровнях внедрены и совершенствуются ИКТ «электронного правительства». Приняты грандиозные планы цифровизации государственного управления в 2019–2024 гг. Налицо несомненные успехи и стремление к новым амбициозным целям. Но в мире глобальной конкуренции не уйти от вопроса: как выглядят российские достижения и устремления в сопоставлении с аналогичными намерениями и результатами стран, занимающих передовые рубежи в глобальной гонке цифровизации? Вопрос принципиально важен, поскольку позиции стран в международном соперничестве выступают важным ориентиром как для оценки результатов и постановки новых целей цифровизации, так и для демонстрации конкурентных преимуществ в инновационном развитии.

В большинстве российских публикаций по зарубежной цифровизации содержатся, как правило, описания методов построения известных международных рейтингов и комментарии порядка расположения в них государств. В настоящей статье вводится в научный оборот взятая из новейших зарубежных источников оригинальная информация о правовых и организационных решениях, составляющая смысл и содержание мер по цифровизации государственного управления, а также их результативность.

Содержание и результаты информатизации госуправления в России

Информатизация системы государственного и муниципального управления в России охватывает все секторы и уровни, затрагивает всё многообразие решаемых задач и выполняемых функций. В развитии этого процесса можно выделить несколько этапов. Первый – это ведомственная информатизация, проходившая неупорядоченно и нескоординированно в 1990-х – «нулевых»

годах. Второй – с 2008 по 2017 гг. – переход к «электронному правительству», смысл которого состоял в упорядочении информатизации в системе органов власти, в придании этому процессу целенаправленного и организованного характера, в преодолении внутриведомственной замкнутости и межуровневой изолированности, в переориентации с получения локальных выгод от информатизации отдельных элементов структуры управления на достижение *системного эффекта* от согласованного использования ИКТ во всех ее компонентах. Третий этап – это заявленный на 2018–2024 гг. переход к *«цифровому государственному управлению»*, осуществляемый в рамках национальной программы «Цифровая экономика» и предполагающий качественное улучшение не только предоставления государственных услуг, но и выполнения других функций.

За десятилетие становления и развития «электронного правительства» были достигнуты весомые результаты. По некоторым данным [Попова, Дранишников, 2019]¹, в 2017 г. 94,8% органов государственной власти и местного самоуправления в России использовали Интернет, 87% – цифровую подпись, 75,5% – системы электронного документооборота, 33,6% – специальные программные средства для предоставления доступа к базам данных через электронные сети, включая Интернет, 50,1% документооборота между органами государственной власти осуществлялось в электронной форме. В полную силу заработала единая система межведомственного электронного взаимодействия органов власти при оказании государственных и муниципальных услуг. Если в момент запуска портала госуслуг в 2009 г. он содержал информацию о 110 федеральных и 200 муниципальных услугах, то в настоящее время в рамках межведомственного информационного взаимодействия через него предоставляется около 400 государственных услуг, а общее количество транзакций (запросов и ответов) в системе в 2017 г. превысило 20 млрд. В 2018 г. на портале госуслуг было зарегистрировано 86 млн человек, в месяц его посещали в среднем 72 млн раз. Доля граждан, пользующихся электронными госуслугами, в 2017 г. превысила 60%, а в 2018 г. – 70%.

¹ «Электронное правительство»: некоторые важные факты за 6 лет. 11 апреля 2018. URL: <http://government.ru/info/32188/> (дата обращения: 12.07.2019).

Новейшие технологии – предпосылка перехода к «цифровому правительству»

К началу информатизации органов власти в России в наиболее развитых странах мира уже были проведены определенные мероприятия по внедрению технологий «электронного правительства». Такие мероприятия осуществлялись в рамках крупномасштабных и комплексных программ реформирования государственного управления, проводившихся с середины 1980-х до конца 1990-х годов [Мэннинг, Парисон, 2003]. В последующий период содержание процессов «цифровизации» госуправления существенно обогатилось, а их интенсивность резко возросла. Это направление стало *высокоприоритетным и самостоятельным направлением реформирования государственного управления.*

Страны, лидирующие в области «электронного правительства», руководствовались рядом схожих установок. В качестве цели введения «электронного правительства» было провозглашено так называемое *хорошее правление* (good governance), принципами которого считаются легитимность, власть закона, прозрачность, эффективность, целостность, возможность адаптации к новым условиям, участие и вовлечение². Достижение этой цели подразумевало переход от компьютеризации органов власти к существенному преобразованию деятельности правительств на основе современных ИКТ.

В настоящее время понятие «электронного правительства» трансформируется под влиянием новейших технологий (методы анализа больших данных, искусственный интеллект, интернет вещей, блокчейн и т.д.). Последние начинают все шире использоваться как во внутренней работе госучреждений (например, для подтверждения подлинности документов и подписей, анализа собранных данных, ускорения обмена информацией между различными подразделениями и учреждениями), так и для выполнения большого числа государственных функций, взаимодействия госучреждений с другими организациями.

Внедрение указанных технологий проводится госорганами совместно или при участии государственных и частных

² Эта концепция государственного управления изначально была изложена в 1997 г. в документах Программы развития ООН «"Governance" для устойчивого развития человеческих ресурсов» [Красильников..., 2014, С. 52–57].

корпораций в рамках специально создаваемых для этих целей частно-государственных партнерств. Такие партнерства организуют обучение кадров, проведение необходимых исследований, тестирование новых технологий и выбор наиболее эффективных из них и т.д. В самих госучреждениях создаются специальные подразделения, занимающиеся выработкой стратегий, программ и дорожных карт внедрения новых методов и контролем их реализации. Так, к настоящему времени более 20 стран мира (включая Россию) выработали и приняли стратегии внедрения технологий искусственного интеллекта. Разрабатываются также стратегии и дорожные карты по технологии блокчейн, по новым методам анализа и управления данными.

В работе госучреждений повышается роль *нормотворческой деятельности*, в частности, работы по подготовке и принятию нормативных документов, регламентирующих порядок применения новых технологий государственными и иными организациями (медицинскими учреждениями, транспортными компаниями, службами спасения и др.). Например, в Сингапуре, одном из мировых лидеров по цифровизации госуправления, для такого рода деятельности создан специальный Совет по стандартам, который подготовил к принятию в 2019 г. 40 стандартов по использованию новых технологий, включая анализ видеоданных, применение 3D-печати, использование дронов, и т.д. На момент написания статьи большая часть этих стандартов уже была принята, например, стандарт по контролю с помощью цифровых технологий перевозки грузов, закупленных онлайн и доставляемых беспилотным транспортом³.

Активное внедрение цифровых технологий в работу госучреждений для выполнения большого числа задач, выходящих за рамки предоставления электронных услуг, позволяет говорить о необходимости расширения понятия «электронное правительство» и применении *нового термина* – «*цифровое (digital) правительство*»⁴. При этом в «цифровом правительстве» несколько

³ Singapore to develop over 40 new standards for new tech, business models.(2019). Available at: <https://www.businesstimes.com.sg/government-economy/singapore-to-develop-over-40-new-standards-for-new-tech-business-models> (accessed 10.07.2019).

⁴ Такого мнения придерживаются, в частности, эксперты авторитетных международных консалтинговых компаний Gartner Inc. и Boston Consulting Group (BCG).

не умаляется задача предоставления населению электронных услуг, тем более что и общество, и госучреждения получают в результате ее реализации существенную экономию времени на получение (или предоставление) услуг. Госучреждения, несмотря на значительные затраты на создание систем предоставления электронных услуг, получают также *экономический эффект* за счет сокращения трудозатрат, связанных с непосредственным общением с гражданами, снижением нагрузки на колл-центры или их полной ликвидацией, а также в связи с оплатой (главным образом – бизнесом) получения таких услуг.

В большинстве стран функции госучреждений, связанные с предоставлением электронных услуг, продолжают развиваться и совершенствоваться, тем более что даже в странах-лидерах все еще остаются проблемы предоставления *всего спектра* электронных услуг *на всей территории* стран, подключения отдельных регионов к высокоскоростной связи и т.д. Сохраняют актуальность также проблемы, связанные с *информированностью, готовностью и развитием навыков* населения для получения таких услуг, что подтверждается исследованиями. Так, опрос жителей пяти «продвинутых» стран (США, Великобритании, Германии, Австралии и Сингапура), проведенный консалтинговой компанией Accenture в апреле 2019 г.⁵, показал, что около трети (31%) опрошенных не получает никаких электронных услуг онлайн или не знает, как их получить (хотя 61% респондентов ответили, что получают такие услуги и удовлетворены их качеством). При этом половина (51%) опрошенных выразили желание получать больше информации о том, как услуги в электронном виде могут улучшить их жизнь, а две трети (67%) полагают, что общение онлайн необходимо сделать более удобным для пользователей. Разумеется, есть различия по странам. Например, по количеству респондентов, которые не получают услуг в электронном виде или не знают, как их получить, США (55%) значительно отстают от Сингапура (8%). Среди опрошенных граждан Великобритании только 22% получают электронные услуги госучреждений несколько раз в год, а в Австралии таких 56% и т.д.

⁵Nearly One-Third of Citizens Unaware of Digital Government Services, Accenture Survey Finds. (2019). Available at: <https://www.businesswire.com/news/home/20190709005037/en/> (accessed 10.08.2019).

Глобальная гонка государств в сфере «цифровых правительств»

В последние годы ИКТ-сфера стала ареной межгосударственного соперничества, а успехи на этом поприще – символом национального престижа и залогом глобального превосходства. Судейством в этой гонке занимаются различные международные организации и исследовательские центры, разрабатывающие рейтинги стран и мегаполисов по уровню их «цифровизации». Наибольшим авторитетом пользуются рейтинги, составляемые каждые два года ООН – *The United Nations E-Government Surveys*. Сопоставление производится по следующим пяти показателям.

1. *Индекс онлайн-услуг* (Online Service Index, OSI) – рассчитывается по количеству предоставляемых услуг, наличию единого интернет-портала государственных и муниципальных услуг, удобству пользования этим порталом, а также по степени раскрытия информации о деятельности органов власти на официальных сайтах.

2. *Уровень развития ИКТ-инфраструктуры* (Telecommunication Infrastructure Index, ТИ) – характеризует технические возможности доступа населения к Интернету.

3. *Индекс развития человеческого капитала* (Human Capital Index, НСИ) – уровень общего образования населения и уровень подготовки по информатике, наличие в стране специалистов по ИТ и т.п.

4. *Индекс развития «электронного правительства»* (E-Government Development Index – EGDI) представляет собой среднее арифметическое первых трех показателей (OSI, ТИ и НСИ) – измеряет готовность и способность правительства использовать ИКТ в целях оказания услуг населению (максимальное его значение = 1).

5. *Значение индекса EGDI* (оценки: низкий, средний, высокий и очень высокий).

Последний рейтинг ООН был представлен в 2018 г. (таблица).

Рейтинг ООН стран по уровню развития «электронного правительства», 2018 г.

Позиция	Изменение позиции 2018/2016	Страна	EGDI Уровень развития	E-Government Development Index (EGDI)	Онлайн-сервисы	ИКТ-инфраструктура	Человеческий капитал
1	+8	Дания	Очень высокий	0,915	1	0,7978	0,9472
2	-	Австралия	Очень высокий	0,9053	0,9722	0,7436	1
3	-	Республика Корея	Очень высокий	0,901	0,9792	0,8496	0,8743
4	-3	Великобритания	Очень высокий	0,8999	0,9792	0,8004	0,92
5	+1	Швеция	Очень высокий	0,8882	0,9444	0,7835	0,9366
6	-1	Финляндия	Очень высокий	0,8815	0,9653	0,7284	0,9509
7	-3	Сингапур	Очень высокий	0,8812	0,9861	0,8019	0,8557
8	-	Новая Зеландия	Очень высокий	0,8806	0,9514	0,7455	0,945
9	+1	Франция	Очень высокий	0,879	0,9792	0,7979	0,8598
10	+1	Япония	Очень высокий	0,8783	0,9514	0,8406	0,8428
11	+1	США	Очень высокий	0,8769	0,9861	0,7564	0,8883
.....							
32	+3	Россия	Очень высокий	0,7969	0,9167	0,6219	0,8522
.....							
65	-2	Китай	Высокий	0,6811	0,8611	0,4735	0,7088
.....							

Источник: [UNITED ..., 2018].

Ещё один авторитетный международный рейтинг ежегодно составляет Европейская комиссия, оценивая не только предоставление электронных услуг населению, но и (в духе современных веяний) уровень проникновения цифровых технологий в экономику.

Страны в этом рейтинге ранжируются по «Индексу цифровизации экономики и общества» (Digital Economy and Society Index, DESI)⁶. Индекс DESI рассчитывается как для отдельных стран, входящих в ЕС, так и для Европы в целом. Он представляет собой среднее значение пяти основных параметров, каждый из которых имеет свой вес:

1) качество связи, в частности, внедрение широкополосной связи (вес=25%);

⁶ Его также часто называют «Индексом цифровой конкурентоспособности стран».

2) человеческий капитал, включая уровень образования и навыков, необходимых для использования преимуществ, которые предоставляет «цифровое общество» (вес=25%);

3) интенсивность использования Интернета гражданами, включая частоту обращений и разнообразие запросов (вес=15%);

4) цифровые государственные услуги, включая число предоставляемых услуг и частоту их получения населением (вес=20%);

5) цифровизация бизнеса, включая использование онлайн-каналов продаж (вес=20%).

Обратимся к опыту отдельных государств.

Дания – «цифровой» чемпион мира

Эта страна занимает 1-ю строчку в рейтинге ООН [UNITED..., 2018] и 4-ю – в рейтинге ЕС⁷. Она первая в мире разработала и приняла (в начале 2002 г.) стратегию создания «электронного правительства» (Towards E-government: Vision and Strategy for the Public Sector in Denmark). Главными целями стратегии были организация взаимодействия правительства и населения через Интернет и разработка электронной подписи. С тех пор страна активно занимается цифровизацией госучреждений. В настоящее время она имеет лучшее в Европе покрытие сетью 4G и последовательно вводит скоростные и сверхскоростные системы связи.

В Дании создан государственный портал (borger.dk), который является единой точкой входа для всех физических и юридических лиц страны, желающих получать электронные услуги или информацию о госучреждениях. На этом ресурсе доступны 2000 услуг – от регистрации изменения домашнего адреса и регистрации компании до записи ребенка в детский сад. Большая доля датчан имеет базовые знания по информатике, полученные в средней школе, кроме этого, в стране функционируют курсы по повышению компьютерной грамотности, организуемые, главным образом, неправительственными организациями, с которыми тесно сотрудничают госучреждения. В Дании 95% жителей не только умеют пользоваться Интернетом, но уже давно получают различные услуги онлайн, включая проведение многих

⁷ Digital post and the digitization of society in Denmark. (2019). Available at: <https://www.governmenteuropa.eu/digital-post-digitisation-denmark/87389/> (accessed 17.07.2019).

банковских операций [Department ..., 2018; Mapped-..., 2018; Governance ..., 2019]⁸.

Органы власти всех уровней Дании объединены в одну сеть, что, с одной стороны, позволяет гражданам взаимодействовать со всеми госучреждениями через единый портал, а с другой – обеспечивает экономию бюджетных средств за счет использования общей ИКТ-инфраструктуры. Эксперты, оценивающие деятельность «электронного правительства» Дании, единодушно отмечают исключительную слаженность работы всех уровней управления – от муниципалитетов до центрального правительства. Ее координацию осуществляет Агентство по цифровизации, созданное в 2011 г. при Министерстве финансов Дании.

Начиная с 2015 г. в стране используется специальная программа «Цифровая почта» (Digital Post), которая позволяет всем гражданам получать в специальный почтовый ящик разнообразную информацию от госучреждений: сведения о новых госуслугах, ответы на сделанные запросы, уведомления о необходимости получения новых документов (например, идентификационной карты), письма от налоговой инспекции, от учебных заведений и курсов повышения квалификации, информацию от поликлиник и больниц о новых видах медицинских услуг, о результатах сданных анализов и т.д. Незадолго до достижения пенсионного возраста датчане получают письма о схемах расчета пенсии.

Пользоваться почтой могут все граждане Дании, имеющие «личный идентификационный номер» (Danish Personal Identification number – CPR). Для входа в почту требуется использование цифровой подписи (NemID), которая является единым логином для входа на все сайты госучреждений. Такую подпись можно оформить через специальный сайт nemid.nu. Право пользования почтовым ящиком может на время передаваться другому лицу, имеющему датский CPR. Пользование такой почтой является обязательным и охватывает 91% граждан Дании. Для того, чтобы отказаться от ее услуг, надо получить специальное разрешение, которое выдается только гражданам, имеющим определенные проблемы со здоровьем, бездомным

⁸ Digital post and the digitization of society in Denmark. (2019). Available at: <https://www.governmenteuropa.eu/digital-post-digitisation-denmark/87389/> (accessed 17.07.2019).

и лицам, не имеющим компьютера и/или доступа к сети Интернет, не владеющим датским языком, и тем, кто не смог по каким-либо причинам оформить цифровую подпись (NemID)⁹.

Нельзя сказать, что в Дании не осталось проблем, связанных с цифровизацией госуправления. Главные из них – нехватка высококвалифицированных ИТ-специалистов, особенно – в области новых цифровых технологий, а также отсутствие собственных крупных ИТ-компаний, которые могли бы стать «драйверами» цифровизации. Для решения этих проблем сформулирована новая «Стратегия цифрового развития» (Digital Growth Strategy), рассчитанная на период 2018–2025 гг.

Программа включает 38 инициатив, направленных на усиление позиций Дании как развитого технологического центра («хаба»), где созданы наиболее привлекательные условия для ведения бизнеса и получения выгод от применения современных технологий. В частности, предусматривается создание очень гибкого правового регулирования для тестирования компаниями новых технологий; повышение компьютерной грамотности населения. Особое внимание будет уделено созданию условий для привлечения в страну крупных ИТ-компаний и квалифицированных ИТ-специалистов, например, за счет благоприятных условий налогообложения, принятия дополнительных мер по информационной защите. Предусмотрены также методы стимулирования применения цифровых технологий средними и мелкими компаниями (пока доля таких компаний в стране, применяющих цифровые технологии, составляет только 28%).

На реализацию программы выделено 134 млн евро, что немало, учитывая размеры страны (население – 5,7 млн человек) и уже достигнутый высокий уровень цифровизации. Отметим, что инвестиции в цифровизацию экономики будут полностью обеспечены частными компаниями¹⁰.

В 2019 г. Дания приняла Стратегию внедрения технологий искусственного интеллекта (National Strategy for Artificial Intelligence – NSAI), главными целями которой являются рост

⁹ Digital Post. (2018). Available at: <https://lifeindenmark.borger.dk/Living-in-Denmark/Digital-Post> (accessed 12.06.2019).

¹⁰ The Danish Government presents ‘Digital Growth Strategy’. (2019). Available at: <https://investindk.com/insights/the-danish-government-presents-digital-growth-strategy> (accessed 21.07.2019).

эффективности работы госучреждений и повышение конкурентоспособности страны в сфере промышленности и бизнеса. Программа предусматривает использование разнообразных мер поддержки исследовательских, образовательных, бизнес- и промышленных организаций в разработке технологий искусственного интеллекта (ИИ) и создания на их основе услуг мирового класса. Выполнение программы должно решить следующие задачи: создание необходимого человеческого потенциала; развитие ответственного отношения к внедрению технологий ИИ (речь, в частности, идет о том, что принятие окончательных решений при использовании ИИ должно оставаться за человеком); увеличение объема частных инвестиций в исследования и внедрение искусственного интеллекта¹¹.

Австралия – лучшее федеративное «цифровое правительство»

В Австралии целенаправленная информатизация государственных органов началась в рамках «Онлайновой стратегии», ставшей дополнением внедрённой в 1999–2000 гг. в госуправлении рамочной структуры финансового планирования по результатам. Эта стратегия устанавливала сроки перехода ведомств к представлению информации через Интернет, компьютеризации оказания госуслуг и осуществления закупок с помощью электронных технологий. Для обеспечения безопасного предоставления информации в электронной форме и конфиденциального ведения дел предусматривались специальные меры политического и правового характера,

В отличие от Дании, в Австралии цифровые технологии в госуправлении далеко не всегда внедрялись как единые программы сразу на территории всей страны, и между отдельными штатами до сих пор существуют значительные различия по многим параметрам, характеризующим уровни цифровизации госуправления и получения госуслуг. Созданный в 2013 г. общегосударственный веб-портал myGov также не сразу охватил весь набор госуслуг, предоставляемых разными ведомствами. Отдельные ведомства в течение длительного времени имели самостоятельные ресурсы,

¹¹ Danish government launches national AI strategy. (2019). Available at: <https://www.computerweekly.com/news/252464063/Danish-government-launches-national-AI-strategy> (accessed 02.06.2019).

например, Австралийское налоговое управление общалось с населением через свой веб-сайт myTax. Сейчас это положение меняется: ведомства подключаются к единому госпорталу. К 2019 г. доля электронных услуг в общем объеме услуг, предоставляемых населению и бизнесу, выросла с 60% до 74%. Но одновременно растет (хотя и гораздо медленнее) число услуг, которые в электронном виде пока получить невозможно. Кроме того, отдельные группы населения отмечают сложность пользования созданными сайтами и сбои в их работе¹².

Несмотря на эти недочеты, Австралия занимает 2-ю строчку в рейтинге [UNITED ..., 2018]. Как считают эксперты, такая высокая оценка объясняется высокой готовностью страны к цифровой трансформации. Австралия ставит амбициозные цели развития; построила развитую и отлично работающую ИКТ-инфраструктуру; добилась исключительно высокого показателя развития «человеческого капитала» (индекс=1); в стране в целом предоставляется большое количество госуслуг онлайн, ведется постоянная работа по профилактике и защите учреждений и частных компаний от киберугроз; наконец, Австралия подписала Международную хартию открытых данных (International Open Data Charter), что очень ценится ООН.

В ноябре 2018 г. в Австралии была принята «Стратегия цифровой трансформации» (Digital Transformation Strategy) на период 2019–2025 гг., в соответствии с которой к концу 2025 г. все госуслуги будут предоставляться населению исключительно в электронном виде в режиме онлайн. Предусматривается также совершенствование работы государственного портала с целью упрощения поиска информации и получения услуг¹³. Для выполнения этих задач была реорганизована система управления разработкой и внедрением цифровых технологий в деятельность госучреждений. До 2019 г. координацией такой деятельности занималось Агентство цифровой трансформации (Digital Transformation Agency – DTA) при Федеральном правительстве

¹² Australia's online government interactions grow as offline remains stagnant. (2019). Available at: <https://www.zdnet.com/article/australias-online-government-interactions-grow-as-offline-remains-stagnant/> (accessed 11.06.2019).

¹³ Australia comes in second place in latest UN digital government rankings. (2018). Available at: <http://www.unpan.org/Library/MajorPublications/UNEGovernmentSurvey/PublicEGovernanceSurveyintheNews/tabid/651/mctl/ArticleView/ModuleId/1555/articleId/58508/Default.aspx> (accessed 22.07.2019).

Австралии. В 2019 г. на базе Департамента социальных служб (Department of Human Services) была создана новая структура «Услуги – Австралия» (Services Australia), глава которой получил статус министра государственных услуг (Minister for Government Services), а функции этого ведомства были значительно расширены по сравнению с ранее существовавшим агентством. Теперь они включают руководство созданием, внедрением и координацией предоставления услуг всеми госучреждениями Австралии, включая те, что ранее выполнялись Министерством социальных служб – поддержка детей, семей, социально уязвимых групп населения и т.д. К новому ведомству перешел также ряд функций, выполнявшихся специальным консультативно-координационным органом при правительстве Австралии (Department of Prime Minister and Cabinet), в частности, функции по внедрению в работу Правительства информационно-коммуникационных технологий¹⁴.

В отличие от других стран-лидеров рейтинга ООН, Австралия пока не приняла официальной стратегии развития и внедрения технологий искусственного интеллекта, но в федеральном бюджете на 2018–2019 гг. на развитие этого направления было выделено 30 млн долл. США. Эта сумма распределена между департаментом промышленности, инноваций и науки, департаментом образования и государственной научно-исследовательской организацией CSIRO¹⁵.

Начиная с 2016 г. ежегодные расходы Федерального правительства Австралии на разработку и предоставление электронных услуг населению составляли в среднем 10 млрд австралийских долларов (7 млрд долл. США), без учета расходов на ИТ-персонал, который занимается внедрением цифровых технологий в госучреждениях (численность таких работников – 60 тыс., фонд зарплаты – 6 млрд австрал. долл. (4,2 млрд долл. США)). На выполнение программы 2019–2025 гг. расходы должны несколько уменьшиться, о чем достигнута принципиальная договоренность

¹⁴ Department of Human Services folds into Services Australia. (2019). Available at: <https://www.zdnet.com/article/department-of-human-services-folds-into-services-australia/> (accessed 10.07.2019).

¹⁵ Budget 2018: Government seeks to boost Australian AI capabilities. (2018). Available at: https://www.computerworld.com.au/article/640926/budget-2018-government-seeks-boost-australian-ai-capabilities/?source=post_page (accessed 09.06.2019)

с крупнейшими компаниями-поставщиками программного обеспечения, работающими по договорам с правительством Австралии (IBM, SAP, Amazon)¹⁶.

«Электронное правительство» Кореи – лучшее в Азии

Республика Корея имеет наиболее эффективное «электронное правительство» в Азии. У этой страны самый высокий на континенте показатель индекса EGDI и превосходная ИКТ-инфраструктура. Она занимает первое место в мире по предоставлению услуг высокоскоростной связи. На ближайшее время Корея поставила задачу создать коммуникационную сеть со скоростью соединения 10 Мбит/сек для беспроводной связи и 1 Гбит/сек – для фиксированной, а также добиться к 2022 г. охвата такой связью 50% пользователей сети. Сейчас 93% граждан имеют доступ в Интернет, и 9 из 10 граждан являются обладателями смартфонов¹⁷ [South..., 2018].

Перевод рабочих процессов госучреждений Кореи на цифровые технологии начался в конце 1980-х годов, и к 2013 г. полностью завершился. Кроме того, проведена интеграция информационных систем «электронного правительства» для обеспечения бесперебойного предоставления электронных услуг. Был введен порядок, когда для получения услуги гражданину или юридическому лицу достаточно только подать заявление. Сбор и анализ, необходимых для предоставления услуги данных, производится аппаратом соответствующего госучреждения.

С 2013 г. в Корею реализуется программа создания «умного правительства», координатором которой является Министерство внутренних дел и безопасности (Ministry of the Interior

¹⁶ Australian government to bring all services online by 2025. (2019). Available at: <https://www.zdnet.com/article/australian-government-to-bring-all-services-online-by-2025/> (accessed 12.08.2019); Australian government to launch digital transformation strategy. (2018). Available at: <https://www.globalgovernmentforum.com/australian-government-to-launch-digital-transformation-strategy/> (accessed 07.08.2019).

¹⁷ South Korea. (2018). Available at: <http://www.digitalnewsreport.org/survey/2018/south-korea-2018/>; Digital Inequality Improves in 2018: Report. (2019). Available at: <http://koreabizwire.com/digital-inequality-improves-in-2018-report/133177> (accessed 02.07.2019); Research Deliver Insight into South Korea Telecoms, Mobile and Broadband Market. 2019–2023. Available at: https://www.einnews.com/pr_news/490912678/research-deliver-insight-into-south-korea-telecoms-mobile-and-broadband-market-2019-2023 (accessed 03.06.2019).

and Safety). В каждом ведомстве также создается собственное подразделение для управления проектами и назначается директор, ответственный за подготовку и реализацию планов. Для информирования и инструктирования населения в части получения госуслуг, а также собственно для получения таких услуг максимально используются мобильные устройства, которые в настоящий момент имеются практически у всех жителей страны. Правительство регулярно выпускает мобильные приложения, повышающие удобство обращения к государственным сервисам. Госучреждения Кореи в круглосуточном режиме предоставляют физическим и юридическим лицам в общей сложности около 1500 услуг.

Для построения системы «электронного правительства» в Корею была разработана программная платформа eGovFrame, с открытым кодом (то есть кодом, доступным для просмотра, изучения и использования другими разработчиками). Ее применение позволило существенно сократить время и бюджет на разработку и поддержку систем «электронного правительства». Подчеркнем, что платформа eGovFrame используется не только госучреждениями Кореи, но и многими частными компаниями, включая зарубежные.

Для развертывания программных приложений в облаке используется платформа Cloud Foundry. Она также имеет открытый код, изначально разработанный американской компанией VMware, для его использования по модели «платформа как услуга» (PaaS). Сейчас платформа находится в собственности совместного предприятия с участием разработчика. Она существенно упрощает и ускоряет разработку и развертывание приложений в облаке на базе различных облачных инфраструктур, например, на Amazon Web Services, в частном облаке или на локальном компьютере.

Данные, собираемые госучреждениями, хранятся и обрабатываются в Едином государственном центре обработки данных (Government Integrated Data Center – GIDC). Этот Центр также контролирует информационные системы госучреждений, действовавших в предоставлении госуслуг. Сам он находится в ведении Национальной вычислительной и информационной службы (National Computing & Information Service – NCIS), которая распоряжается данными и результатами их обработки и рассылает

их по государственным учреждениям в соответствии с их потребностями и запросами граждан. Для этого используется единая электронная система документооборота под названием On-Nara («Вся страна»). Сюда поступают все заявки граждан, а также готовятся и отправляются ответы и/или нужные документы; здесь же хранятся все копии полученных и выданных документов. Система устанавливается непосредственно на компьютерах служащих [Building..., 2016]¹⁸.

Корея активно инвестирует в создание и освоение новых технологий в госуправлении, прежде всего, искусственного интеллекта и блокчейна. Первые крупные вложения в ИИ были сделаны в марте 2016 г. – 1 млрд долл. США на пятилетний период 2016–2020 гг. Значительная часть средств была вложена в создание крупного государственно-частного исследовательского центра с участием ряда корейских конгломератов (Samsung, LG Electronics и Hyundai Motor), а также ИТ-компания Naver Corporation (ей принадлежит крупнейший в стране интернет-портал и самая популярная поисковая система). В 2018 г. было принято решение о вложении дополнительных 860 млн долл. США на период 2018–2022 гг. на создание аспирантуры по специальности «Искусственный интеллект» в шести вузах страны и подготовку 5000 специалистов по ИИ (1400 научных сотрудников и 3600 специалистов по анализу данных); организации, аналогичной американскому Агентству DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency), которая будет заниматься перспективными исследовательскими проектами в сфере обороны и общественной безопасности; инкубатора для компаний-разработчиков технологии ИИ.

В июне 2019 г. стартовал проект по созданию новой системы налогообложения на основе ИИ, на который выделено 142 млн долл. США (на 2019–2021 гг.). Тендер на реализацию проекта выиграла компания Samsung SDS, специализирующаяся

¹⁸ Statistics and information for egovframe.go.kr. (2018). Available at: <http://egovframe.go.kr/benefito.com/> (accessed 04.08.2019); Электронное правительство Республики Корея: история и опыт создания. 2016. Available at: <http://d-russia.ru/elektronnoe-pravitelstvovrespubliki-koreya-istoriya-i-opyt-sozdaniya.html> (accessed 03.07.2019); The Government of South Korea Creates an Open PaaS with Cloud Foundry.(2017). Available at: <https://medium.com/altoros-blog/the-government-of-south-korea-creates-an-open-paas-with-cloud-foundry-6ed3a845ed29> (accessed 23.06.2019); The On-Nara system/ 2015. Available at: <https://www.kdevelopedia.org/themeSub.do?themeMainId=11> (accessed 12.08.2019).

на оказании ИТ-услуг, системной интеграции и консалтинге. Samsung уже объявила, что предложит радикальные изменения в систему расчета и уплаты налогов на основе технологий ИИ и больших данных. Компания утверждает, что новая система будет рассылать налогоплательщикам кастомизированную информацию, а уплачивать местные налоги можно будет, используя подключенные холодильники и телевизоры¹⁹. Корея также стремится занять лидерские позиции по применению технологии блокчейн²⁰ и сети 5G²¹ [Южная..., 2019].

Заключение

В применении «цифровых технологий» в государственном управлении Россия следует *в русле основных мировых тенденций*. Задержавшись на старте, сегодня наша страна ни по целям, ни по полноте и качеству документов, регламентирующих содержание и процесс перехода к «электронному правительству», ни по планам внедрения новейших технологий (искусственный интеллект, блокчейн, методы работы с «большими данными») почти не отстает от государств, лидирующих в глобальной гонке «цифровизации»²².

Наряду с предоставлением услуг в электронном виде ИКТ всё шире используются для выполнения задач, связанных с основными государственными функциями, такими как оборона страны,

¹⁹ Samsung SDS to build new tax management system. (2019). Available at: http://www.koreatimes.co.kr/www/tech/2019/07/133_272571.html (accessed 23.06.2019).

²⁰ KT Unveils Blockchain-powered Network. Available at: <http://koreabizwire.com/kt-unveils-blockchain-powered-network/121790> (accessed 09.08.2019).

²¹ South Korea launches first national 5G networks. (2019). Available at: <https://www.trtworld.com/business/south-korea-launches-first-national-5g-networks-25563> (accessed 01.06.2019); South Korean, U.S. telcos roll out 5G services early as race heats up. (2019). Available at: <https://www.reuters.com/article/us-southkorea-5g-idUSKCN1RF0MF> (accessed 27.06.2019); Tomorrow, South Korea will be the first country to switch to 5G. (2019). Available at: <https://habr.com/ru/news/t/446686/> (accessed 19.06.2019)

²² А с учетом объективных трудностей, обусловленных масштабами, разнообразием и сложностью одновременно решаемых задач, российский опыт является уникальным. Зарубежная практика свидетельствует, что чем меньше государство (при прочих равных условиях), тем легче проходит переход к «электронному правительству». Неспроста несменяемыми лидерами выступают Дания, Республика Корея, Сингапур. И среди государств на постсоветском пространстве в электронное лидерство вырвалась совсем маленькая Эстония. Поэтому следует согласиться с главой минкомсвязи, который заявлял, что: «Систем такого территориально распределенного масштаба никто не строил до нас не только в России, но и, пожалуй, нигде в мире». Так что отечественными результатами и планами в сфере ИКТ вполне можно гордиться. URL: <http://os.x-pdf.ru/20ekonomika/464460-4-10-15-maya-2011-go> (accessed 12.10.2011).

обеспечение безопасности граждан, предупреждение и борьба с последствиями стихийных бедствий, решение экологических проблем, обеспечение населения качественными медицинскими услугами, и т.д.

В России, как и в странах-лидерах по уровню цифровизации государственных услуг, уделяется всё большее внимание разработке и применению так называемых *сквозных технологий* – искусственного интеллекта²³, блокчейн, мобильной связи пятого поколения (5G).

За рубежом и в России говорят об одних и тех же *проблемах*, сдерживающих применение цифровых технологий (в частности, технологий искусственного интеллекта), а именно – об отсутствии достаточного объема знаний у лиц, ответственных за внедрение, и сложностях количественной оценки результатов внедрения таких технологий, что порождает некоторую неуверенность в результатах внедрения этих технологий в сферу государственного управления.

Литература/ References

Красильников Д. Г., Сивинцева О. В., Троицкая Е. А. Современные западные управленческие модели: синтез new public management и good governance // ARS ADMINISTRANDI (Искусство управления). 2014. № 2. С. 45–62.

Krasil'nikov, D.G., Svinceva, O.V., Troickaya, E.A. (2014). Sovremennye zapadnye upravlencheskie modeli: sintez new public management i good governance. ARS ADMINISTRANDI. *Iskusstvo upravleniya*. No. 2. Pp. 45–62. (In Russ.).

Мэннинг Н., Парисон Н. Реформа государственного управления: международный опыт. М.: Издательство «Весь мир», 2003. 496 с.

Menning N., Parison N. (2003). Public Management Reform: International Experience. Moscow. Publ. "Ves Mir". 496 p. (In Russ.).

Паллаб С. Методология преобразования правительства на основе архитектуры предприятия // Информационное общество. 2009. № 4–5. С. 80–96.

Pallab, S. (2009). Methodology of Government Transformation Based on Enterprise Architecture. *Informacionnoe obshchestvo*. No. 4–5. Pp. 80–96. (In Russ.).

Попова М., Дранишников М. Электронное правительство учится вовлекать граждан в решение проблем. Ведомости. 24 апреля 2019.

Popova, M., Dranishnikova, M. (2019). E-government learns to involve citizens in problem solving. *Vedomosti*. 24 apr. Available at: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/04/24/799870-gosudarstvo-umu-korruptsiei> (In Russ.).

Швецов А. Н. «Информационное общество». Теория и практика становления в мире и России. М.: КРАСАНД, 2012. 280 с.

²³ Указом президента от 10 октября 2019 г. № 490 утверждена Национальная стратегия развития искусственного интеллекта на период до 2030 года.

Shvetsov, A.N. (2012). "Information Society". Theory and Practice of Formation Both in the World and Russia. Moscow. KRASAND Publ. 280 p. (In Russ.).

Южная Корея первой в мире создала национальную сеть 5G. 2019

South Korea is the first in the world to create a national network 5G. (2019). Available at: <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2019/04/04/798334-koreya-pervoi-5g> (accessed 19.08.2019). (In Russ.).

Building world-beating e-government in South Korea. (2016). Available at: <https://www.centreforpublicimpact.org/case-study/building-a-world-leading-e-government/> (accessed 25.08.2019).

Department of Social Science and Business, Roskilde University, Denmark. Digital Transformation of Public Administration Services in Denmark: A Process Tracing Case Study. (2018). Available at: https://www.riverpublishers.com/journal_read_html_article.php?j=NBJICT/2018/1/14 (accessed 15.07.2019).

Digital Economy and Society Index. Available at: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/desi> (accessed 01.08.2019).

Governance lessons from Denmark's digital transformation. 20th Annual International Conference on Digital Government Research (Dubai 2019). Available at: <https://dl.acm.org/citation.cfm?id=3329881&dl=ACM&coll=DL> (accessed 12.08.2019).

Mapped-The-Worlds-Best-Digital-Governments.aspx UN E-Government Survey in the News. Mapped: The World's Best Digital Government. (2018). Available at: <http://www.unpan.org/Library/MajorPublications/UNEGovernmentSurvey/PublicEGovernanceSurveyintheNews/tabid/651/mctl/ArticleView/ModuleId/1555/articleId/58707/> (accessed 22.08.2019).

South Korea has the most effective e-governance in Asia.(2018). Available at: <http://www.unpan.org/Library/MajorPublications/UNEGovernmentSurvey/PublicEGovernanceSurveyintheNews/tabid/651/mctl/ArticleView/ModuleId/1555/articleId/58647/Default.aspx> (accessed 12.06.2019).

UNITED NATIONS E-GOVERNMENT SURVEY. (2018). Available at: <https://nonews.co/wp-content/uploads/2018/08/E-Gov-2018.pdf> (accessed 12.08.2019).

Статья поступила 06.11.2019.

Статья принята к публикации 18.11.2019.

Для цитирования: Швецов А.Н., Рысина В.Н. Цифровизация госуправления в России на фоне лучшего зарубежного опыта // ЭКО. 2020. № 2. С. 60-80. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-60-80.

For citation: Shvetsov, A.N., Rysina, V.N. (2020). "Digitalization" of Public Management in Russia Against the Background of Best International Practice. *ECO*. No. 2. Pp. 60-80. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-60-80.

Summary

Shvetsov, A. N., Rysina, V. N., Federal Research Center «Computer Science and Control», RAS, Moscow

"Digitalization" of Public Management in Russia Against the Background of Best International Practice

Abstract. Application of modern information and communication technologies is universally recognized to be a key condition for higher quality and efficiency of public management. During the last 20 years all countries got involved in the global race of “digitalizing” their governments. The authors believe that countries’ positions in this international rivalry are important reference points for assessing results, setting new goals of “digitalization” and also for demonstrating competitive advantages of countries in innovation development. The paper reviews development of Russian situation comparing it to the world’s best practice. This embraces comparison of the process, results and plans of “digitalization” in our country with those in countries having the highest ratings – Denmark, Australia and Korea. Reviews are based on the latest information from foreign sources for 2018–2019. The analysis brings about conclusions on correspondence between Russian processes and the main trends of global “digitalization” and on high competitive advantages of our country. It is noted that though Russia started transition to “e-government” later than the developed countries, where this process began within the framework of large-scale and complex programs of reforming public management already in 1980–1990, now there is leveling-up of “digitalization” pace and content. It is shown that lately, both in countries-leaders and Russia, the concept of “e-government” under the influence of latest technologies (methods of “big data” analysis, artificial intelligence, internet of things, blockchain) is being transformed into “digital government”. To ensure this transition they have to implement legal and organizational decisions of similar nature.

Keywords: *information and communication technologies; public management; “digital government”; international practice, digitalization of public management*

Цифровая трансформация медиарынка и ее последствия¹

П.Н. ТЕСЛЯ, кандидат экономических наук. E-mail: teslia.pavel@gmail.com
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,
Новосибирский государственный технический университет, Новосибирский
национальный исследовательский государственный университет,
Новосибирск
ORCID: 0000-0001-6128-2564

Аннотация. В обзорно-аналитической статье рассмотрен процесс трансформации рынка медиаслужб на всех фазах его функционирования – от создания до потребления продуктов. Показаны основные волны технологического и рыночного развития в сегментах: 1) музыки, 2) книгоиздания, 3) кино- и телевидения. Анализируется роль медиапиратства. С одной стороны, оно является основным препятствием развития медиаслужб, с другой – частично способствует расширению масштабов рынка. Благодаря цифровой трансформации конкуренция усиливается, монопольная сила крупных торговых марок ослабевает. Новые технологии увеличивают разнообразие предлагаемого контента и повышают его качество. Несмотря на потери доходов из-за эффекта безбилетника, позитивные внешние эффекты цифровизации являются заметными и значимыми факторами развития отрасли продвижения медиапродуктов.

Ключевые слова: цифровая трансформация; цифровизация музыки; электронные книги; кинопродукция; телепродукция; медиаконтент; пиратство; экстерналии; эффект безбилетника; поток данных

Радикальное отличие цифровизации от автоматизации состоит в том, что она не только оптимизирует предпринимательскую деятельность, но и создает новые процессы, сервисы, бизнес-модели и типы бизнеса². Нередко при этом ранее существовавшие технологии и институциональные структуры подвергаются настолько коренной трансформации, что впору говорить о шумпетерианском созидательном разрушении: новое возникает на обломках старого. Цифровые технологии породили совершенно новый вид бизнеса: цифровой метод создания произведений и потоковый способ их доставки к потребителю для развлечений и обучения. Появилась новая отрасль и новые феномены. Потребитель получил и новое

¹ Работа выполнена по плану НИР ИЭОПП СО РАН, проект XI.170.1.1. «Инновационные и экологические аспекты структурной трансформации российской экономики в условиях новой геополитической реальности», № АААА-А17-117022250127-8.

² Цифровая трансформация происходит на основе появляющихся одна за другой так называемых цифровых платформ [Маркова, 2019].

качество потребляемого контента, и неожиданные выгоды, невозможные в доцифровую эпоху.

В данной статье рассмотрен опыт цифровой трансформации нескольких самых заметных сегментов сферы развлечений и досуга: 1) музыка, 2) кино и телевидение, 3) книги.

Тема эта для российской науки достаточно нова. Постановка вопроса о значении цифровой аналитики для понимания того, что происходит в индустрии музыки, можно найти в докладе Института исследований развивающихся рынков бизнес-школы Сколково [Как понимать..., 2017]. Состояние и перспективы медиарынка на основе телевизионных платформ рассмотрены в работе Н. Розановой и Ю. Юшина [Розанова, Юшин, 2015]. Исследованием книжного рынка, включенного в процесс цифровизации, занимался И. В. Кирия [Кирия, 2013]. Отрасль медиаслужб развивается и требует постоянного мониторинга.

Наступление цифровых продуктов на рынке аудио- и видеоконтента

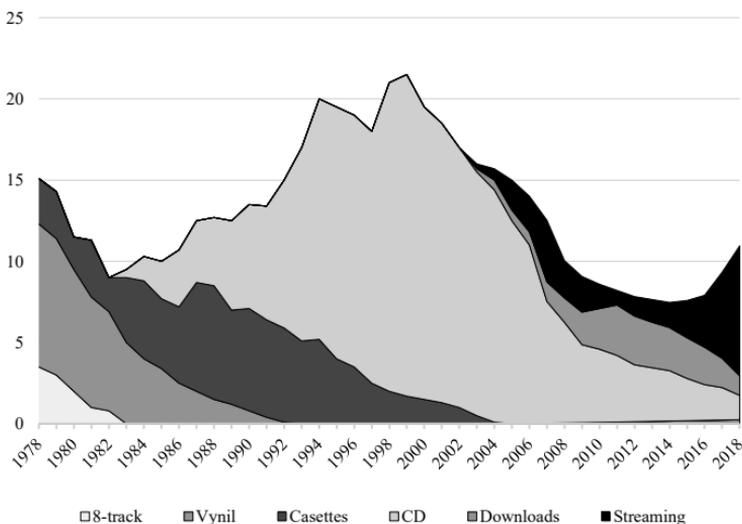
За последние несколько лет потоковые сервисы, такие как iTunes, Spotify и Apple Music, произвели революцию в том, как мы слушаем музыку. Поток (streaming, стриминг) является прямым способом воспроизведения аудио- (или видео-) записей, получаемых в форме серии электронных файлов из Интернета и воспроизводимых на домашних или портативных устройствах без использования промежуточной процедуры скачивания на записывающие устройства, диски или другие локальные накопители. Люди привыкли, что в облачных хранилищах есть все. Требуется только кликнуть мышкой или коснуться виртуальной кнопки на экране смартфона, и из динамика или наушников польется желаемая музыка.

Согласно последним данным, опубликованным американской Ассоциацией звукозаписывающей индустрии (RIAA³), потоковая передача, как с поддержкой рекламы, так и на основе подписки,

³ Ассоциация звукозаписывающей индустрии Америки (RIAA) является частной организацией, которая поддерживает творческую и финансовую мощь крупных музыкальных компаний. Его члены представляют самую яркую индустрию звукозаписи в мире, инвестируя в великих артистов, чтобы помочь им раскрыть свой потенциал и соединиться со своими поклонниками. Почти 85% всей законной записанной музыки, производимой и продаваемой в Соединенных Штатах, создается, производится или распространяется членами RIAA.

в 2018 г. составила 75% доходов музыкальной индустрии в США (сравните с менее чем 10% в 2010 г.). Платные подписки составили львиную долю потокового дохода 2018 г. (4,7 млрд долл.), который вместе с остальными сервисами стриминга достиг 7,4 млрд долл., притом, что весь рынок музыкальных записей в том году составил около 8 млрд долл.

Вообще, аудиорынок в последние 40 лет пережил кардинальные сдвиги под влиянием последовательного развертывания технологий доставки и воспроизведения музыкальных записей (рис. 1). До этого люди проигрывали на своих граммофонах аналоговые восьмитрековые диски со скоростью 78 оборотов в минуту, скоро их сменили виниловые пластинки с 33,3 оборотами, затем появились магнитные ленты на бобинах, кассеты, компакт-диски (CD), рядом с которыми успешно уживались еще более емкие диски в формате mp3, наконец, наступление эры всеобщего доступа к Интернету дало старт скачиванию файлов на локальные носители и бурному прогрессу потокового аудио- и видеоконтента. Эти волны технологических перемен одна за другой накатывались на рынок музыки в течение последних трех десятилетий.



Источник рис. 1, 2: RIAA. URL: <https://www.riaa.com/reports/2018-u-s-consumer-music-profile-musicwatch-inc/> (дата обращения: 22.12.2019).

Рис. 1. Динамика продаж музыкального контента на разных носителях в США в 1978–2018 гг., млрд долл.

Следует отметить примечательный феномен: продвижение продуктов новой технологии происходит достаточно постепенно, «новая» музыка (на новых носителях) поначалу сосуществует с прежней, пока не вытеснит ее полностью. Исключением является винил: после «провального» десятилетия 1990-х он вернулся (рис. 2) и сейчас переживает Ренессанс. За 12-летний период (с 2006 по 2018 гг.) его продажи росли в США с поразительным среднегодовым темпом 55,5%⁴. Наибольший интерес к виниловым записям в США проявляет молодое поколение, а в России – наоборот, старое. Ажиотаж привел к тому, что спрос опережает потенциал тех производственных мощностей, что остались в виниловой промышленности после двух десятилетий упадка (продажи виниловых дисков стали падать с появлением магнитной записи, а когда появились компакт-диски, большинство пресс-машин для их печати были разобраны и отправлены в металлолом).

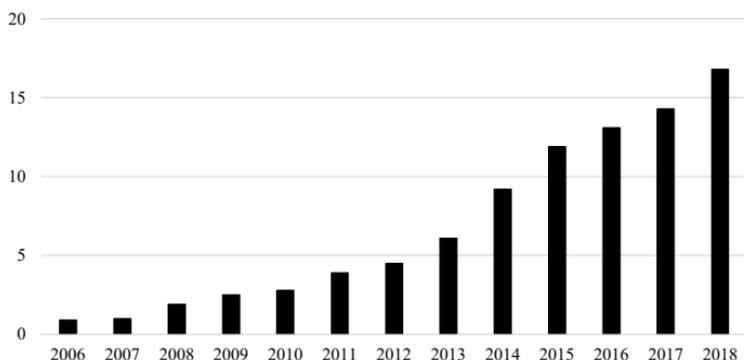


Рис. 2. Продажи виниловых дисков в США в 2006–2018 гг., млн долл.

⁴ Почему же люди покупают винил, когда есть привлекательная альтернатива, потоковая трансляция – гораздо более удобный и мобильный способ прослушивания музыки? Любители Hi-Fi уверяют, что они наслаждаются превосходным звуком, извлекаемым с виниловой дорожки. Но есть и другие причины. Опросы показали, что половина людей, покупающих винил, даже не слушают его. В исследовании, проведенном YouGov и опубликованном BBC, выяснили, что часть приобретенных дисков используется для декорации помещений. Другие покупали дорогие пластинки, чтобы поддержать своего любимого исполнителя, не намереваясь слушать альбом на аналоговом носителе. Однако 45% респондентов сообщают, что они предварительно прослушивают альбом, пользуясь стриминговыми каналами, прежде чем купить виниловый диск. URL: <https://mailchi.mp/statista/zzjf7o68ap-1084021?e=e75cd769b5>

Из всех представленных за последние 40 лет носителей музыкального контента компакт-диски оказались особенно долгоживущим и прибыльным товаром музыкальной индустрии. Доходы от реализации всех видов музыкальной продукции достигли в США максимума в 1999 г. (21,5 млрд долл.), тогда CD были в расцвете сил (продажи CD-альбомов и синглов в тот год составили 19,2 млрд долл.). Уже через два десятилетия после достигнутого пика, в 2018 г., совокупный доход отрасли упал более чем вдвое от этих объемов.

После достижения минимума в 2014 г. музыкальная индустрия начала восстанавливаться. Прежде всего, благодаря резкому увеличению подписок на музыкальные потоки. Если общие продажи аудиоконтента в последние четыре года увеличивались в среднем на 7,6% в год, то прирост потоковой музыки в это же время составлял 51% в среднегодовом исчислении.

На протяжении последнего десятилетия одной из основных проблем (так до конца и не решенных) для издателей и владельцев цифрового контента было принуждение пользователей платить за то, что они привыкли получать бесплатно. Отсутствие физического, тактильно осязаемого продукта, по-видимому, мешало потребителям воспринимать ценность цифровой информации, откуда и происходило нежелание платить даже у многих щепетильных людей. Одним из способов побуждения пользователей платить за доступ к интернет-ресурсам стало создание такого продукта/услуги, который не может дать ни один физический носитель сам по себе. Им оказался потоковый доступ к миллионам и миллионам песен, предоставляемый за скромную ежемесячную плату. Преимущества этого сервиса явно перевешивают беспокойство от того, что человек не владеет записью на физическом носителе.

Данные глобального потребительского опроса Statista⁵, проведенного в 2018 г., показали (рис. 3), что в США и Великобритании покупка абонентских услуг сегодня стала самым популярным способом потребления платного цифрового контента (в первую очередь видео-, но также и музыкального, в то время как готовность платить за «цифровой продукт» проявляют далеко не все потребители). Заметим также, что американцы более

⁵ URL: <https://www.statista.com/chart/15767/willingness-to-pay-for-digital-content/>

готовы платить за цифровой контент, чем британцы во всех рассмотренных категориях, хотя и здесь тоже имеется немало любителей «проехаться за чужой счет».

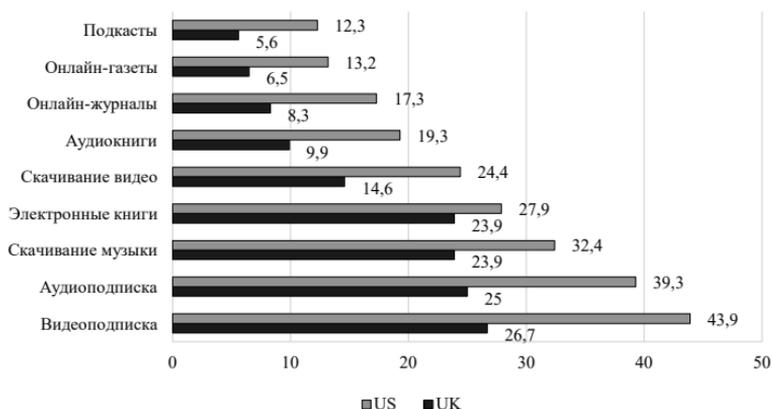


Рис. 3. Потребители, которые платили за цифровой контент в США и Великобритании в 2018 г.,%

Несмотря на то, что потоковые сервисы удешевили и сделали удобным прослушивание музыки, давно возникшее пиратство все еще широко распространено в глобальных масштабах. Согласно последнему докладу IFPI Music Consumer Insight⁶, 38% обследованных потребителей слушают музыку с нарушением авторских прав, 32% делают незаконные записи на домашние носители той музыки, которую они получают от потоковых провайдеров, 23% скачивают музыку через торренты P2P-сети⁷, 17% используют поисковые движки для обнаружения хранилищ незаконного контента.

Отметим, что «пиратство», поддерживая интерес к новинкам, далеко не всегда является безусловным злом [Handke, 2006]. Установлено, например, что американские пользователи торрентов покупают легальной цифровой музыки на 30% больше, чем те, кто не пользуется обменниками P2P. Получается, что на пиратском рынке происходит «прикорм» будущих покупателей легального

⁶ При описании масштабов пиратской активности используются результаты данного обследования. URL: <https://ifpi.org/downloads/Music-Consumer-Insight-Report-2018.pdf>.

⁷ Peer to Peer «клубы» – члены которых обмениваются друг с другом электронными файлами, минуя официального провайдера, чаще всего, пиратским способом.

контента. Возможно, этот факт служит одной из причин того, что война с пиратством ведется довольно вяло. Для легального музыкального рынка пиратство в определенном смысле является генератором положительной экстерналии.

Рынок традиционной видеопродукции и каналы ее продвижения, по-видимому, не будут разрушены цифровизацией достаточно долго, пока не появятся приемлемые альтернативы кинопрокату, однако, и сам кинопрокат претерпел серьезные технологические перемены (к традиционным плюсам «большого экрана» и комфортных кресел добавили объемный звук, трехмерное видео). Кроме того, цифровые технологии внесли изменение и в телевидение (программирование и доставка фильмов и телешоу по заказу зрителей), здесь все более растущая доля контента доставляется в форме потока интернет файлов. Если обратиться к статистике, представленной Британским Институтом индустрии кино в ежегодном отчете 2018 г., то можно обнаружить (табл. 1), что цифровое видео еще не полностью вытеснило кинопрокат и покупку видеоносителей, а посещение кинотеатров приносит доход почти вдвое больший, чем видеоцифровой поток и скачивание.

Таблица 1. Доходы индустрии кино и телевидения Великобритании в 2017 г., млн ф. ст.

Показатель	Валовая выручка	В том числе от фильмов британского происхождения	Доля британских фильмов, %
Кинотеатры	1 280	515	40
Прокат видео	37	13	35
Покупка видеоносителей	503	171	34
Цифровое видео	681	158	23
Платное TV	661	98	15
Кабельное мультимедийное TV	208	44	21
Всего	3370	998	30

Источник: URL: <https://www.bfi.org.uk/sites/bfi.org.uk/files/downloads/bfi-statistical-yearbook-2018.pdf>. (дата обращения: 22.08.2018).

Рассмотрение динамики продвижения цифрового видео, прежде всего, потокового, говорит, что традиционные носители видеоконтента, покупка и прокат видеоносителей стремительно отстают. Только кинотеатры твердо держат свои позиции (см. рис. 4).

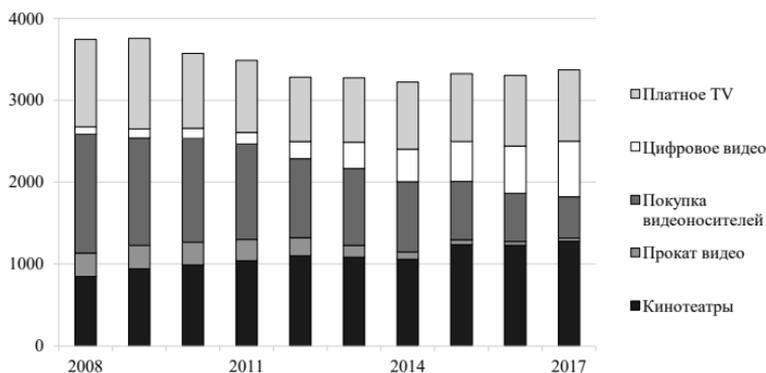


Рис. 4. Динамика доходов от продаж различных носителей видеоконтента в Великобритании в 2008–2017 гг., млн ф. ст.

Как цифровизация и пиратство меняют бизнес развлекательного контента

Медиаиндустрия имеет несколько источников дохода, например, рекламу, прямые и косвенные платежи от пользователей. Цифровизация создала благоприятную среду для пиратства, и оно привело к нарушению денежных потоков – как от пользователей, так и рекламодателей. Когда в 1999 г. появился файлообменный сервис Napster, потребители получили доступ практически к любому музыкальному произведению без оплаты правообладателю. Не случайно именно в 1999 г. доходы от продаж звукозаписей пошли на спад. Причем это коснулось не только США, но и большинства других стран.

В течение четырех лет подряд музыкальная индустрия звукозаписи несла огромные потери, пока Apple в 2003 г. не создала музыкальный магазин iTunes. Хотя этот ответ, возможно, был достаточно оперативным по стандартам некоторых отраслей, четыре года приучили потребителей к получению музыки без оплаты. Отметим, что продажи фильмов, книг, и телевидение не испытали такого шока снижения доходов, как это произошло у производителей музыкальных аудиозаписей.

Аналогичная модель уже имела место в прошлом. Когда радиовещание стало массовым в 1920-е годы, продажи музыкальных записей некоторое время падали, но затем доходы

от торговли дисками стали довольно стабильно расти [Liebowitz, 2004].

Даже имея информацию об объемах платного и неоплачиваемого потребления музыки на уровне отдельных продуктов, трудно определить, как именно пиратство сказалось на покупках, ведь произведения, которые пользуются спросом у покупателей, популярны и среди клиентов пиратских сетей [Oberholzer-Gee, Strumpf, 2007]. Тем не менее имеются сведения о том, что бесплатный доступ отрицательно влияет на склонность к покупкам [Rob, Waldfogel, 2006; Waldfogel, 2010], а неоплаченное потребление, ставшее возможным благодаря цифровизации, служит причиной сокращения доходов в музыкальной индустрии (см., например [Liebowitz, 2016]).

Цифровизация привела к существенному сокращению затрат на производство, распространение и продвижение новых коммерческих продуктов в музыке, литературе, кино и телевидении. Традиционная модель вывода новых музыкальных продуктов на рынок включала несколько этапов: аудиоккомпания должна была 1) определить перспективного исполнителя и заключить с ним контракт; 2) затратить значительные средства на производство записи, используя дорогостоящее оборудование и труд квалифицированных специалистов; 3) обеспечить «раскрутку» песен альбома на смежных рынках: выпустить музыкальное видео, оплатить радиотрансляции и т.д.; 4) выпустить альбом на физических носителях для продажи через розничные сети. Поскольку спрос на популярную музыку часто эфемерен, важно, чтобы продукт поступал в торговлю в течение нескольких недель, пока он востребован. По оценке International Federation of Phonographic Industries, этот способ вывода музыки на рынок стоит в среднем 1 млн долл. за альбом от нового исполнителя. При этом большинство релизов оказываются коммерчески неудачными.

Сегодня благодаря цифровым технологиям исполнитель может создать довольно качественную запись в домашних условиях, пользуясь недорогим микрофоном и программным обеспечением на персональном компьютере или даже смартфоне. Распространение также может быть полностью цифровым. Затратив 10 долл., исполнитель может сделать песню доступной в iTunes. В результате этого значимость медиаккомпаний в роли контролеров качества контента оказалась существенно ослабленной.

Продвижение цифровых аудиозаписей остается проблемой, но в последнее время многие журналы, включая такие авторитетные, как *Rolling Stone*, рецензируют новую музыку, не ограничиваясь мейнстримом. Эти обзоры доступны в Интернете, бесплатны и размещаются на специализированных сайтах. Например, такой ресурс, как *Metacritic*, ежегодно дает обзоры для почти 1000 альбомов, в то время как традиционное радио освещает лишь около 300.

В книгоиздании до массового распространения цифровых технологий автор, надеявшийся на успех, самостоятельно или (гораздо чаще) с помощью агента связывался с издательством, которое непосредственно занималось выпуском (печатью) и продвижением книги (рассылка критикам, рекламные туры, организация встреч с читателями в магазинах и т.д.). То есть на своем пути к прилавку книжного магазина рукопись проходила двойной фильтр – агента и редакторов издательства. И затем очень многое зависело от маркетинговых усилий издательства.

С разработкой и широким внедрением электронной книги после 2007 г. механизмы продвижения новых произведений заметно изменились: у авторов появилась возможность самостоятельно загружать свои рукописи на специализированные платформы (*Kindle Direct Publishing* от *Amazon*; *Lulu* и др.), которые обеспечивают им мировое распространение без посредников или редакторов. Авторы широко пользуются этими возможностями.

Цифровизация резко обогатила информационную среду. В то время как традиционные медиакомпании (издательства газет и журналов) в совокупности обеспечивали примерно 50 000 обзоров новых книг в год, количество книг, рассмотренных и оцененных на цифровых платформах, резко увеличилось. Двумя крупнейшими хранилищами рейтинговой информации о книгах являются созданный пользователями сайт *Goodreads* (10 млн отзывов пользователей о 700 000 книгах по состоянию на 2014 г.) и сайт *Amazon*. В 2014 г. *Amazon* приобрела *Goodreads*, став таким образом владельцем самого масштабного на сегодня кладезя обзорной информации. Однако коммерческое продвижение книг, конвертация читательского успеха в коммерческий по-прежнему остаются сложной задачей. Как правило, в сети она решается через предоставление платного доступа к онлайн-версии книги.

Цифровизация оказала схожее воздействие на киноиндустрию – как в части производства, так и продвижения продукции. В традиционной модели решающее слово «быть или не быть» фильму и каким ему быть принадлежало киностудиям. Именно они отбирали сценарии, нанимали съемочную группу, предоставляли оборудование и вообще финансировали весь процесс создания и продвижения фильма на экраны. Их затраты при этом могли исчисляться десятками миллионов долларов на одну кинокартину.

Начиная с 2005 г. стоимость создания качественного фильма резко упала. Цифровые зеркальные (однообъективные) камеры со сменными линзами, позволяющие снимать видео высокой четкости, стали доступны за несколько тысяч долларов, что составляет примерно 1% от цены ранее существовавших профессиональных пленочных камер, мощные компьютеры позволяют обрабатывать изображение, монтировать звук и даже делать спецэффекты чуть ли не в домашних условиях. Снижение стоимости оборудования не является существенным для производственного бюджета в 100 млн долл., но позволяет независимым кинематографистам, которым недоступны финансовые ресурсы уровня МРАА (Motion Picture Association of America, клуб грандов киноиндустрии⁸), создавать фильмы, по техническим качествам вполне пригодные для показа на больших экранах.

Из 550 фильмов, показанных в кинотеатрах США в 2012 г., около 200 были выпущены студиями МРАА, а остальные 350 – независимыми компаниями. Во многих случаях эти фильмы недолго прокатывались в нескольких кинотеатрах, чтобы получить рецензии, а затем распространялись по другим каналам. В настоящее время количество фильмов, доступных в потоковом режиме на Netflix, превышает 2000 единиц, или примерно в два раза больше числа тех, которые ранее были доступны в кинотеатрах. Взрыв кинотворчества произошел благодаря тому, что барьеры капитальных затрат на создание фильма упали, а узкое место в физической дистрибуции было расширено платформенными сервисами, что позволило большому количеству новых фильмов пробиться к потребителям.

⁸ Члены МРАА выпускали от 150 до 250 фильмов в год за последнюю четверть века. Они были довольно дорогими, но и выручка составляла около 100 млн долл. за фильм.

Как и в киноиндустрии, физические затраты на производство телепрограмм (например, стоимость камер и носителей записи) существенно сократились, в то время как пропускная способность телеканалов значительно выросла. В период между зарождением телевидения и 1990 г. три национальные сети США могли принимать лишь около 25 новых телесериалов в год. С распространением цифровых кабельных систем пропускная способность выросла примерно до 150 каналов.

Даже неудачникам иногда везет

Снижение стоимости вывода продукции на рынок и/или доступа для ее потребителей ведет к увеличению разнообразия предлагаемой цифровой продукции. Расширение продуктового ряда привело к качественному изменению свойств рынка.

По сравнению с 50 тыс. наименованиями, доступными в крупном книжном магазине, Amazon предлагает около миллиона позиций, имея буквально бесконечные полки. Хотя в среднем каждое новое издание из ежегодно выпускаемых 950 тыс. новых книг пользуется низким спросом, совокупный эффект, обеспечиваемый многочисленными мелкими вещицами, может оказаться весьма значительным. Было подсчитано, что американские потребители получили благодаря широкому онлайн-выбору потребительский излишек на сумму 1 млрд долл. в годовом исчислении [Brunjolfsson et al., 2003]. Этот вывод опирался на расчет существенной доли онлайн-продаж книг из числа находящихся в «длинном хвосте распределения», которые доступны каждому в Amazon, но скорее всего будут отсутствовать в местном магазине.

Снижение затрат по производству и выводу новых продуктов на рынок не только расширяет потребительский выбор, но и облегчает жизнь авторам. Оказывается, непредсказуемость успеха новых продуктов способствовала повышению капитальной ценности многих из них. Понижение порога приемлемых затрат на создание каждого произведения, допускаемого на рыночные полки, приводит к появлению таких книг, фильмов, музыкальных альбомов, которые ранее не пропустили бы агенты и медиаконпании. Среди постоянно растущих гор почти бесплатного электронного «мусора» обнаруживается изрядное количество жемчужин, о которых ранее никто бы не узнал.

Качество цифровых продуктов

Объем цифровой медиапродукции растет ошеломляющими темпами (табл. 2). В таблице отражен только один вид потребления – скачивание из сети на личные гаджеты. И он свидетельствует о росте со среднегодовыми темпами 70% (видео) и 65% (аудио) на протяжении представленного периода.

Таблица 2. Количество скачиваний музыкальных видео- и аудиозаписей в США в 2013–2018 гг., млрд ед.

Формат	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Видео	27	85	167	180	218	389*
Аудио	49	79	143	252	400	611
Всего	106	164	310	432	618	900*

(*) оценка, точные данные за 2018 г. отсутствуют.

Источник: URL: <https://www.nielsen.com/us/en/insights/news/2019/total-album-equivalent-consumption-in-the-us-increased-23-percent-in-2018.html>.

Возникает вопрос: как растущее количество сочетается с качеством? Прежде чем отвечать на него, следует отметить, что в мире происходят сильные изменения в способах потребления музыки. Технологии влияют на подбор потребляемого медиапродукта, сделав его более персонализированным, чем когда-либо прежде, благодаря созданию плейлистов, появлению поисковых фильтров и управлению тем контентом, который продвигается по каналам социальных сетей.

Исследование международного аналитического агентства Nielsen MUSIC360–2017 HIGHLIGHTS⁹ показало, что из активно слушающих музыку американцев 74% пользуется многочисленными готовыми плейлистами, предлагаемыми стриминговыми интернет-платформами, 58% кроме этого составляют собственные плейлисты, а 32% еще и пользуются листами друзей.

Такая гибкость формирования контента привела к значительному изменению формата потребляемой музыки. Согласно последнему отчету Nielsen по итогам 2018 г., продажи альбомов (как физических, так и цифровых) в США составили всего 141 млн ед. в 2018 г., тогда как еще десяток лет назад доходили до 501 млн. В то же время общее потребление музыки растет, а это значит, что люди слушают музыку не меньше, чем раньше, а просто по-другому. Интересно, что потоковая модель меняет

⁹ URL: <https://www.nielsen.com/us/en/insights/reports/2017/music-360-2017-highlights.html>

не только способ прослушивания музыки, но и ее создание. Поскольку потоковые сервисы обычно платят исполнителям определенную плату за трек, песни становятся в среднем короче, чем раньше.

Гибкость выбора музыкальных произведений способствует повышению степени удовлетворенности от их прослушивания. Это, однако, не отменяет вопрос об объективных характеристиках создаваемой в цифровую эпоху музыки. Ответ на него требует участия экспертного сообщества. Рейтинг журнала *Rolling Stone* для лучших 500 альбомов всех времен [Waldfoegel, 2012] показывает индексы качества, составленные экспертами для десятков базовых музыкальных списков *best-of* («лучших из...»). Индекс растет с 1960 г. по 1970 г., а затем немного падает. После локального пика в середине 1990-х годов снова было снижение и опять рост. А с начала нового века стал наблюдаться резкий контраст между динамикой доходов, которые рухнули после запуска *Napster*, и стабильным индексом качества. Снижение доходов не подорвало мотивацию на создание новой музыки, которую критики находят привлекательной.

Такие информационные посредники, как *Rotten Tomatoes* или *Metacritic*, также проводят рейтингование фильмов и музыки в баллах по шкале 0–100. В исследовании Вальдфогеля приводятся индексы количества фильмов и телевизионных шоу с рейтингами выше некоторого фиксированного порога критического признания [Waldfoegel, 2017]. В 1993 г. было выпущено менее 40 фильмов, получивших от *Rotten Tomatoes* баллы 87 или выше. После 2000 г. их число существенно выросло, составив в среднем за период около 80, а затем поднялось еще выше – до 100 в 2012 г. Что свидетельствует о росте абсолютного числа хороших новых фильмов.

Качество телевизионных шоу уже много лет определяется на основе зрительских рейтингов. Пользователи *IMDb* (международная база данных кинофильмов и телепрограмм, включающая полный список премьерных сериалов за каждый год) могут оценивать телешоу по 10-балльной шкале. Анализ 13,4 тыс. серий в телепрокате США за период с 1970 по 2015 гг. показывает рост с течением времени дисперсии качества новых появляющихся серий, что в значительной степени согласуется с гипотезой непредсказуемости, согласно которой увеличение количества

медиапродуктов сопровождается появлением заметного числа высококачественных произведений. Средний уровень качества шоу, предпочитаемых зрителями, повышается. Качество 25 лучших премьерных шоу каждого года, согласно рейтингам, оставленным пользователями IMDb, также со временем растет. Аналогичную картину роста качества показывают рейтинги профессиональных критиков «25 лучших шоу сезона» за период с 2000 г. по 2015 г.

Как известно, мнения профессиональных критиков и рядовых потребителей (слушателей, зрителей, читателей) далеко не всегда совпадают. Чья оценка важнее, сказать трудно. Задача еще больше усложняется, если учитывать, что в любой момент времени потребители могут выбрать новую или старую продукцию, при этом многочисленные исследования показывают, что к старым музыкальным произведениям потребители относятся с меньшим энтузиазмом, чем к новым (это явление сродни амортизации – новые песни, как правило, слушают чаще в течение какого-то периода, а потом они либо совсем «сходят со сцены», либо переходят в разряд более-менее излюбленной «классики»).

Это наблюдение порождает способ оценки качества: какие песни, с учетом их возраста, пользователи слушают чаще (используют более интенсивно), чем другие? Реализация данного подхода требует статистики о потреблении продукции по календарному времени использования, причем на протяжении нескольких лет. То есть нужны данные о доле потребления определенного трека, выпущенного в 2010 г., не только за 2010 г., но и за 2011, 2012, 2013 гг. и т.д.

Такое исследование провел Вальдфогель [Waldfogel, 2012], представив в своей работе результирующие индексы. Как и в случае с индексом, составленным на оценках критиков, частота использования записей новой музыки, возростала с 1960 г. по 1970 г., а затем снижалась. В 1990-х гг. оба показателя качества музыки (основанные на экспертной и пользовательской оценках) имели незначительные колебания, однако после 1999 г. резко возросли. Это указывает на то, что музыкальные произведения, выпущенные с платформы Napster, пользуются спросом даже спустя годы, несмотря на их винтаж. Иначе говоря, порожденный цифровыми технологиями возросший относительно предыдущих периодов музыкальный поток 2000-х гг. не стал хуже, чем он был в 1990-х гг.

Вклад цифровизации в рост качества контента

Для того, чтобы выяснить, является ли именно цифровизация причиной роста качества контента, нужно узнать, какую долю фактических победителей составляют продукты со скромной ожидаемой привлекательностью (которые, как ожидалось, будут «проигравшими») и, следовательно, вряд ли были бы произведены до появления цифровой технологии). Первая часть задачи – определить произведения, которые можно считать «ожидаемо неудачными». Очевидно, к ним следует отнести продукты с ожидаемым доходом ниже прежнего, доцифрового, порога допуска к коммерциализации и выше нового, установленного уже в цифровую эпоху (второй, как ранее говорилось, значительно ниже первого). Это те продукты, которые никогда бы не увидели свет, если бы пороговые ограничения на допустимые затраты оставались высокими. Медиакомпании отвергли бы их еще на этапе рукописи, сюжетного плана или демонстрационной записи. Метафорически выражаясь, это «гадкие лебеди», которым открыли бы головы, если бы не цифровизация.

Компании, традиционно выводящие на рынок новую аудио- и видеопroduкцию, делятся на две основные группы: «крупные лейблы» (Мэйджоры) и «независимые». В состав «крупных лейблов» входят такие огромные медиаконгломераты, как Warner, Sony и Universal. Хотя Мэйджоры всегда выпускали лишь небольшую часть от общего количества релизов, на них приходилась львиная доля совокупного дохода – примерно 90% к концу 2000 г. Тем не менее с конца 1990-х гг., как отмечается в исследованиях [Handke, 2012; Oberholzer-Gee, Strumpf, 2010], наблюдается значительный рост «независимых лейблов» и, что более важно, выросли тиражи их продукции. Эмпирически релизы независимых компаний можно рассматривать как продукты, которые, как ожидалось, будут коммерческими, проигравшими «крупным лейблам».

Почти то же самое можно сказать и о рынках книг и музыки, разве что за тем исключением, что, помимо мелких независимых компаний, большую роль в плане распространения там играют интернет-платформы, в том числе такие крупные, как Amazon, на которых авторы самостоятельно публикуют свои произведения. Возникают вопросы: занимает ли такой самиздат сколько-нибудь

заметную долю в объемах продаж, и как эта доля изменяется со временем? Ответы мы позаимствовали у Вальдфогеля и Раймерса [Waldfoegel, Reimers, 2015]:

- в индустрии звукозаписей доля самых продаваемых альбомов, выпущенных «независимыми лейблами», выросла с 12 до 35% между 2000 и 2010 гг.;

- киноиндустрия пережила аналогичную трансформацию: между 2000 и 2012 гг. доля кассовых сборов и доходов от DVD, приходящихся на независимые фильмы, выросла с 20 почти до 40%;

- в книжной индустрии между 2007 и 2014 гг. доля бестселлеров, которые возникли как самоизданные работы, выросла с нуля до более чем 10%; а в категории «романтика» к 2014 г. эта доля превысила 40%.

Короче говоря, во всех трех отраслях «гадки лебеди» занимают все более заметные места. Эти закономерности согласуются с интуитивным представлением о том, что многие из новых медиапродуктов, которые действительно ценятся и покупаются потребителями, стали доступны только благодаря цифровым технологиям.

Социальные блага, происходящие от цифровой трансформации

Бриньёлфссон, Ху и Смит [Brynjolfsson, Hu, Smith, 2003] оценили дополнительные выгоды американских потребителей от онлайн-доступа к книгам в 1 млрд долл. Но есть и другая польза цифровой трансформации. Благодаря снижению затрат на коммерциализацию новых продуктов новые технологии позволили создать изобилие контента, значительная часть которого оказалась, вопреки всем опасениям, довольно качественной. Агиар и Вальдфогель оценивают размер социальной выгоды, возникающей из утроения объема новых музыкальных релизов, составивших «стохастический длинный хвост» аудиозаписей, примерно в 20 раз выше, чем одна лишь коммерческая выгода от реализации медиапродуктов [Agiar, Waldfoegel, 2016]. Поскольку качество результатов творческой деятельности непредсказуемо, дополнительная масса этих результатов, возникающая благодаря цифровым технологиям, вполне может включать в себя большое количество записей выдающегося уровня,

и это существенно способствует повышению благосостояния потребителей.

Есть еще пара полезных социальных эффектов цифровизации, которые заслуживают дополнительного обсуждения.

Во-первых, она порождает дополнительные выгоды от снижения затрат на хранение запасов. В доцифровую эпоху непредсказуемость успеха продукта значительно удорожала розничную торговлю. Музыкальные, видео- и книжные магазины должны были закупать продукцию, спрос на которую довольно часто не материализовывался. Имея дело с цифровыми каналами продвижения, потребители получают доступ к большому выбору произведений, не платя компенсацию за издержки хранения товарных запасов. Масштабирование торговли имеет глобальный характер: потребители, где бы они ни находились, получают доступ к огромным хранилищам одних и тех же продуктов.

Во-вторых, по мере развития цифровых технологий происходит преодоление тех негативных моментов, которые они несут. Взять хотя бы распространенную точку зрения о неоправданном росте затрат на поиски и выбор нужного продукта в огромной массе предлагаемого контента. Действительно, чем больше выбор, тем труднее его сделать, особенно, если речь идет о новинках, которые непонятно что из себя представляют. А ведь произведения культуры, о которых идет речь в данной статье, это товар, весьма чувствительный к личному опыту (привычкам, культурному уровню) потребителя. В этой области необходимо провести дополнительные исследования, однако некоторые замечания можно сделать уже сейчас.

Например, реальные затраты потребителя на поиск привлекательных медиапродуктов совсем не обязательно должны возрасти. Как формировался выбор, скажем, музыки, в традиционной (доцифровой) модели? Для начала новинка транслировалась по радио; целевая аудитория радиостанции (скажем, 100 000 человек, которые далеко не всегда включают приемник в момент трансляции песни) должна была прослушивать песню, прежде чем образуется некая «экспертная панель». Лишь после примерно 10 трансляций (когда накопится достаточное количество людей, познакомившихся с песней) станция могла узнать, понравилась ли она аудитории. То есть в нашем примере издержки тестирования составят 1 млн прослушиваний.

В цифровой среде (на потоковых сайтах) тестирование песен может происходить по реакции каждого слушателя за раз; то есть объективная привлекательность песен выявится за гораздо меньшее количество прослушиваний. Добавьте к этому возможность использования разного рода фильтров, поисковых алгоритмов и т.д., и окажется, что, несмотря на значительно возросшее разнообразие цифровых товаров, поступающих на рынок, затраты на поиск продукта, который соответствует вашему запросу, не так уж и велики. А может, и меньше, чем ранее.

Отметив этот факт, можно также предположить, что открытие продукта на медиарынках подчиняется принципу информационного каскада [Bikhchandani et al., 1998], когда продукты, выведенные на сильный старт, т.е. поддержанные интенсивной рекламой и специально организованным массовым релизом, развивают мощный «каскад» положительной (самоусиливающейся) обратной связи, который вытолкнет их на пик популярности путем возбуждения эффекта толпы. И наоборот, медленное продвижение происходит у продуктов, которые выводятся на более медленный старт.

Выводы

Цифровая трансформация стала разрушителем многих традиционных отраслей. В индустрии музыки на глазах у ныне живущих поколений произошли, по меньшей мере, четыре технологических сдвига: на смену аналоговым записям пришли магнитные, потом цифровые, твердые носители уступили место виртуальным хранилищам, а вместо скачивания файлов стал использоваться стриминговый доступ к безграничному объему музыки. Еще более драматические изменения произошли в менее видимой сфере производства и распространения музыкального контента, радикальной трансформации рыночных механизмов. Схожие процессы наблюдаются в кино- и телеиндустрии и в той сфере, которую все еще по привычке называют книгоиздательской деятельностью.

Принципиальный нюанс цифровизации рынка мультимедиа, связанный с трудностями защиты прав авторов и владельцев инфраструктуры, состоит в пиратстве, подрывающем доходную базу отрасли. Феномен безбилетничества, возникающий при производстве коллективного блага, может стать угрозой развития

мультимедийной индустрии. Очевидно, эта проблема должна решаться с привлечением государства, что, в свою очередь, может породить еще более серьезные проблемы.

Литература/References

Как понимать цифровую трансформацию? Рабочий доклад Института исследований развивающихся рынков бизнес-школы Сколково (IEMS), 18 мая 2017. (Эл. ресурс) URL: https://iems.skolkovo.ru/downloads/documents/SKOLKOVO_IEMS/Research_Reports/SKOLKOVO_IEMS_Research_2017-05-18_ru.pdf

How to understand digital transformation? Working paper of the SKOLKOVO Institute for emerging market research (IEMS), 18th of may 2017 Available at: https://iems.skolkovo.ru/downloads/documents/SKOLKOVO_IEMS/Research_Reports/SKOLKOVO_IEMS_Research_2017-05-18_ru.pdf. (In Russ.).

Кирия И.В. Трансформации мировой медиасистемы: вызовы для издателей // Университетская книга. 2013. С. 64–66.

Kiriya, I.V. (2013). Transformations of the world media system: challenges for publishers. *University book*. No. 3. Pp. 64–66. (In Russ.).

Маркова В.Д. Платформенные модели бизнеса: подходы к созданию // ЭКО. 2019. № 5. С. 106–123. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2019-5-106-123

Markova, V.D. (2019). Platform Models of Business: Approaches to Creating. *ECO*. No. 5. Pp. 106–123. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2019-5-106-123 (In Russ.).

Розанова Н., Юшин А. Цифровые технологии в телевидении и трансформация медиарынка // Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 5. С. 92–103.

Rozanova, N., Yushin, A. (2015). Digital technologies in television and transformation of the media market. *Mirowaya ekonomika I mezhduнародnye otnosheniya. World economy and international relations*. No. 5. Pp. 92–103. (In Russ.).

Aguiar, L., Waldfogel, J. (2016). *Quality Predictability and the Welfare Benefits from New Products: Evidence from the Digitization of Recorded Music National Bureau of Economic Research*, September.

Bikhchandani, S., Hirshleifer, D., Welch, I. (1998). Learning from the Behavior of Others: Conformity, Fads, and Informational Cascades. *Journal of Economic Perspectives*. No. 12(3). Pp. 151–70.

Brynjolfsson, E., Hu, Y., Smith, M. D. (2003). Consumer Surplus in the Digital Economy: Estimating the Value of Increased Product Variety at Online Booksellers. *Management Science*, No. 49(11). Pp. 1580–96.

Handke, C. (2006). Plain Destruction or Creative Destruction? Copyright Erosion and the Evolution of the Record Industry. *Review of Economic Research on Copyright Issues*. No. 3(2). Pp. 29–51.

Liebowitz, S.J. (2016). How Much of the Decline in Sound Recording Sales Is Due to File-Sharing? *Journal of Cultural Economics*. No. 40(1). Pp. 13–28.

Liebowitz, S.J. (2004). The Elusive Symbiosis: The Impact of Radio on the Record Industry. *Review of Economic Research on Copyright Issues*. No. 1(1). Pp. 93–118.

Oberholzer, G. F., Strumpf, K. (2007). The Effect of File Sharing on Record Sales: An Empirical Analysis. *Journal of Political Economy*. No. 115(1). Pp. 1–42.

Oberholzer-Gee, F. Strumpf, K. (2010). File Sharing and Copyright. *Innovation Policy and the Economy*. No. 10(1). Pp. 19–55.

Rob, R., Waldfogel, J. (2006). Piracy on the High C's: Music Downloading, Sales Displacement, and Social Welfare in a Sample of College Students. *Journal of Law and Economics*. No. 49(1). Pp. 29–62.

Waldfogel, J. (2010). Music File Sharing and Sales Displacement in the iTunes Era. *Information Economics and Policy*. No. 22(4). Pp. 306–14.

Waldfogel, J. (2012). Copyright Protection, Technological Change, and the Quality of New Products: Evidence from Recorded Music since Napster. *Journal of Law and Economics*. No. 55(4). Pp. 715–40.

Waldfogel, J. (2017). The Random Long Tail and the Golden Age of Television. *Innovation Policy and the Economy*. Vol. 17, edited by Shane Greenstein, Josh Lerner, and Scott Stern. Pp. 1–25.

Waldfogel, J., Reimers, I. (2015). Storming the Gatekeepers: Digital Disintermediation in the Market for Books. *Information Economics and Policy*. No. 31. Pp. 47–58.

Статья поступила 17.12. 2019.

Статья принята к публикации 17.01.2020.

Для цитирования: Тесля П. Н. Цифровая трансформация медиарынка и ее последствия // ЭКО. 2020. № 2. С. 81-101. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-81-101.

For citation: Teslia, P.N. (2020). Mediacontent Digital Transformation and its Consequences. *ECO*. No. 2. Pp. 81-101. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-81-101.

Summary

Teslia, P.N., Cand. Sci. (Econ.), Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk National Research State University, Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS, Novosibirsk

Mediacontent Digital Transformation and its Consequences

Abstract. The paper describes the process of transformation of the media services market at all stages of its functioning, from creation to consumption of products. The main waves of technological and market development are considered on segments of (1) music, (2) book publishing, (3) film and television broadcasting. The subversive role of piracy is shown as the main obstacle to development of digital media services. At the same time, it is noted that pirates' activity may contribute to expansion of the market. Thanks to digital transformation, competition is increasing, and the monopoly power of large brands is weakening. New technologies increase the variety of content offered and improve its quality. Despite the loss of income due to effect of free riding, positive externalities of digitalization are noticeable and significant factors in development of digital products industry.

Keywords: digital transformation; digitalization of music; e-books; digitalization of films; digitalization of TV production; mediacontent; piracy; externalities; the free riding effect; streaming

Рынок электромобилей – маховик раскрутился

Х.А. ФАСХИЕВ, доктор технических наук, Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Уфимский государственный авиационный технический университет, Уфа.
E-mail: faskhiev@mail.ru

Аннотация. Приведен анализ рынка электромобилей, выявлены причины лавинообразного роста их продаж (в среднем более 60% в течение последних трех лет). Установлено, что основной вклад в достижение этих результатов вносят китайские производители и потребители. Подчеркивается, что крупнейшие автомобильные концерны делают только первые шаги в освоении производства электромобилей: проводят обширные НИОКР, создают концепты, совершенствуют модельный ряд. Катализаторами интенсивного освоения транспорта на электротяге стали бурное развитие технологий аккумуляторных батарей, снижение их цены, а также государственные субсидии и преференции покупателям и производителям электромобилей. По мере усиления этих тенденций можно ожидать ускорения темпов замещения электрокарами традиционных видов автотранспорта.

Ключевые слова: электромобиль; электробус; экологичность; рынок; продажи; аккумуляторная батарея; господдержка; льготы; электрификация транспорта

Продажи электромобилей набирают оборот

В связи с экологическими проблемами в крупных населенных пунктах в начале XXI в. в развитых странах активизировались работы по созданию и внедрению «зеленого» транспорта. Сегодня рынок предлагает электромобили «на любой вкус»: гибридные, заряжаемые двигателем внутреннего сгорания (HEV), гибридные с возможностью зарядки от сети (PHEV), чисто электрические (EV) и автомобили на топливных ячейках (FCV). Процессы их производства и продажи в последние 2–3 года приобрели лавинообразный характер (рис. 1, табл. 1). Если в 2017 г. в мире было продано 1,281 млн электромобилей, то в 2018 г. – уже 2,018 млн, прогноз на 2019 г. – 3,2 млн. Причем производство чисто электрических автомобилей растет быстрее гибридов, которые воспринимаются как промежуточное звено. Так, если в 2015 г. их доля была 60%, то в 2018 г. – уже 69%.



Источник: составлено автором по данным СМИ¹

Рис. 1. Динамика продаж электромобилей и гибридов в мире в 2010–2040 гг.

Таблица 1. Объем продаж электромобилей по странам в 2005–2018 гг., тыс. ед.

Страна	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Канада	-	-	2,02	3,12	5,07	6,96	11,58	19,23	34,36
Китай	-	1,43	9,90	15,34	73,17	207,38	336	606	1256
Франция	0,01	0,19	6,26	9,62	12,64	22,95	29,19	36,84	52,59
Германия	0,02	0,14	3,37	6,93	12,74	23,19	25,12	54,62	67,50
Индия	-	0,35	1,43	0,19	0,41	1,00	0,45	0,86	3,20
Япония	-	2,44	24,44	28,88	32,29	24,65	24,85	56,0	53,0
Южная Корея	-	0,06	0,51	0,60	1,31	3,19	5,26	13,54	23,73
Норвегия	-	0,39	4,51	8,52	19,76	35,61	44,91	62,31	72,64
Швеция	-	-	0,93	1,55	4,67	8,59	13,26	19,68	26,70
США	1,12	1,19	53,24	96,70	118,78	113,87	159,62	199,83	361,30
Россия	-	н. д.	н. д.	0,096	0,082	0,116	0,083	0,095	0,144
Другие	0,53	0,18	3,64	6,05	12,77	26,62	35,31	211,86	67,08
Итого	1,89	6,78	118,06	203,66	323,42	548,21	776,28	1280,86	2018,247

Источник: Электромобили (мировой рынок). URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/> (дата обращения: 06.05.2019).

Международное энергетическое агентство. URL: <https://itc.ua/blogs/obshhee-kolichestvo> (дата обращения: 12.04.2019).

¹ Статистика продаж электромобилей и подзаряжаемых гибридов в 2018 г. URL: <https://habr.com/ru/post/440158/> (дата обращения: 12.05.2019). Через два года количество электромобилей в мире утроится. URL: <https://hightech.plus/2018/05/31/через-dva-goda-kolichestvo-elektromobilei-na-dorogah-utroitsya> (дата обращения: 18.10.2018). Пост по всем фронтам: продажи электромобилей и гибридов. URL: <https://hevcars.com.ua/reviews/globalnyie-prodazhi-elektrokarov-v-pervom-kvartale-2018-goda> (дата обращения: 23.11.2018). Электромобили (мировой рынок). URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/> (дата обращения: 06.05.2019).

Самым крупным рынком для электрифицированных машин является Китай – здесь их в 2018 г. продали 1,25 млн (рост за год – 78%), и это не считая 1,4 млн микроэлектромобилей, которые в официальной статистике не учитываются. На втором месте – страны ЕС (в первую очередь Норвегия, Германия и Франция) с 408 тыс. реализованных электромобилей и гибридов (+34%). Третье место занимают США, с 361 тыс. (+ 79%). Топ-5 упомянутых стран вместе с Японией, Канадой и Швецией обеспечивают 90% мировых продаж «зеленых» машин.

Всего же из проданных в мире в 2018 г. 91380,5 тыс. легковых автомобилей 2018,2 тыс. (2,2%) имели электрический привод. В Европе этот показатель выше – 2,35%. В некоторых странах доля электромобилей в годовом объеме продаж уже довольно существенна: в Норвегии – 58%, в Исландии – 14%, в Швеции – 8,1%, в Нидерландах – 6%, в Китае – 4,5%².

По данным Международного энергетического агентства, в 2018 г. количество автотранспорта на электротяге достигло 6 млн ед. (1,25% мирового парка), из них 1,35 млн (23%) приходится на долю Китая. В то же время рост идет по экспоненте, и картина будет меняться достаточно быстро (рис. 2). Сегмент электромобилей сегодня является наиболее растущим на мировом рынке – в среднем 65% за 2016–2018 гг. Если первый миллион электромобилей был продан за 60 месяцев, то второй – за 17, третий – за десять, четвертый – за шесть, т.е. маховик продаж раскручивается с ускорением примерно на четверть.

Основная причина экспоненциального роста продаж «зеленого» транспорта – стремление большинства цивилизованных государств резко сократить выбросы углекислого газа в атмосферу. Это побуждает их вводить жесткие экологические ограничения, организационно и финансово поддерживать производство и покупку электромобилей на своей территории. Верные гарантии сбыта, желание занять свою нишу на перспективном рынке привели к тому, что практически все автопроизводители имеют в своей линейке электромобили и наращивают объем их выпуска (табл. 2).

² Общее количество электромобилей в мире превысило отметку 2 млн экземпляров. URL: <https://itc.ua/blogs/obshhee-kolichestvo-elektromobiley-v-mire-prevyisilo-otmetku-2-mln-ekzemplarov-iz-kotoryih-1-2-mln-chistyih-elektromobiley-i-0-8-mln-podklyuchaemyih-gibridov> (дата обращения: 10.11.2018).



Источник: составлено автором с учетом прогнозов экспертов³.

Рис. 2. Динамика мирового парка электромобилей в 2005-2050 гг., тыс. ед.

Еще в 2010 г. на рынке было всего пять моделей электрокаров, в 2018 г. – уже более 130. На рынке США в 2010 г. было продано 17,1 тыс. электромобилей трех моделей, а в 2018 г. – уже 361 тыс. 42 моделей.

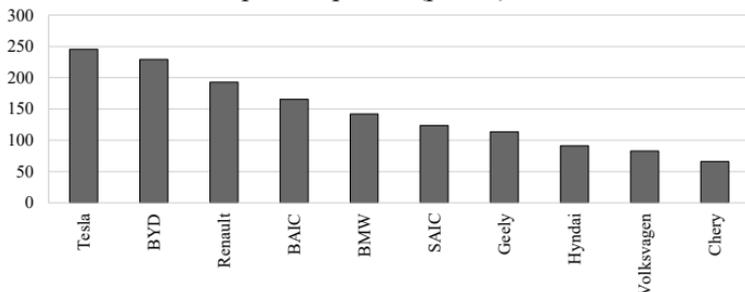
Таблица 2. Наиболее продаваемые модели электромобилей и гибридов в 2017 г., 2018 г.

2017			2018		
Модель	Продажи, ед.	Место	Модель	Продажи, ед.	Место в 2017 г.
BAIC EC180/200	78079	1-е	Tesla Model 3	145 846	106-е
Tesla Model S	54798	2-е	BAIC EC-Series	90 637	1-е
Toyota Prius Gen-2	50833	3-е	Nissan Leaf	87 149	4-е
Nissan Leaf	47211	4-е	Tesla Model S	50 045	2-е
Tesla Model X	46688	5-е	Tesla Model X	49 349	5-е
Zhi Dou D1/D2	42342	6-е	JAC iEV E/S	46 586	13-е
Renault Zoe	31535	7-е	BYD e5	46 251	15-е
BMW i3	31431	8-е	Renault Zoe	40 313	7-е
BYD Song	30920	9-е	Chery eQ EV	39 734	11-е
Chery eQ	27444	10-е	BAIC Eu-Series	37 343	25-е
Итого по всем производителям	1280858			2018247	

Источник: Tesla Model 3 = #1 Best Selling Electric Car in World, 7% of Global EV Market in 2018. URL: <https://cleantechnica.com/2019/02/09/tesla-model-3-1-best-selling-electric-car-in-world-7-of-global-ev-market/> (дата обращения: 14.05.2019).

³ Статистика продаж электромобилей и подзаряжаемых гибридов в 2018 г. URL: <https://habr.com/ru/post/440158/> (дата обращения: 21.05.2019). Через два года количество электромобилей в мире утроится. URL: <https://hightech.plus/2018/05/31/cherez-dva-goda-kolichestvo-elektromobilei-na-dorogah-utroitsya>. (дата обращения: 18.10.2018). Будущее электромобилей и гибридов. URL: (дата обращения: 14.05.2019).

В 2018 г. с освоением серийного производства бюджетного седана Model-3 (розничная цена – от 35 тыс. долл.) лидерство на рынке электромобилей захватила компания Tesla – 245,2 тыс. ед. (12,1% рынка) (рис. 3). Следом за ней идут китайский концерн BYD (11,2%) и группа Renault-Nissan (9,4%). На долю пяти крупнейших производителей электромобилей приходится 47,7% мирового рынка (рис. 3).



Источник: URL: <https://hevcars.com.ua/reviews> (дата обращения: 02.06.2019).

Рис. 3. Мировые лидеры по производству электромобилей в 2018 г., тыс. ед.

Все автоконцерны наращивают свои инвестиционные планы в области разработки и производства электромобилей. По подсчетам экспертов Reuters, крупные автопроизводители уже инвестировали более 92 млрд долл. в электротранспорт и в ближайшие 10 лет планируют вложить еще около 300 млрд⁴. Концерн Volkswagen заявил о намерении направить 34 млрд долл. в производство электромобилей и 57 млрд – на покупку аккумуляторов. Форд готов вложить 11 млрд долл. в электрификацию своего модельного ряда и к 2022 г. освоить производство 40 электрических и гибридных моделей. Даймлер анонсировал разработку 10 электрических и 40 гибридных автомобилей – от легковых до крупных грузовиков. Для этого запланирован инвестиционный портфель на НИОКР в размере в 11,7 млрд долл. Не менее амбициозные планы имеются и у других производителей.

Результаты инвестиций в НИОКР по тематике электротранспорта налицо – почти половина концептов, представляемых на любой выставке, мотор-шоу, имеют электрическую или

⁴ Мировые автопроизводители потратят 300 млрд долл. на разработку электромобилей в течение 10 лет. URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/113067> (дата обращения: 12.04.2019).

гибридную тягу. На стендах практически всех участников Женевского автосалона-2019 были выставлены экземпляры электро-транспорта⁵. Более того, ряд автопроизводителей заявили о своем намерении отказаться в скором будущем от производства машин с двигателями внутреннего сгорания (ДВС). Так, Volvo с 2020 г. переходит на производство только электро- и гибридных моделей. Toyota с 2025 г. больше не будет выпускать автомобили с ДВС без электрического или гибридного аналога и к 2030 г. планирует продать миллион электрокаров. Volkswagen намерен представить к 2025 г. 30 моделей гибридных и 50 – электромобилей, а в дальнейшем «перевести на электричество» весь свой модельный ряд⁶, предлагая два вида для каждой модели. Аналогичные стратегии имеются и у других автопроизводителей.

По прогнозам Международного энергетического агентства, в 2020 г. мировой парк электромобилей составит 13 млн ед., а в 2030 г. увеличится до 130 млн. Согласно докладу BNEF к 2040 г. продажи электромобилей займут примерно 55% на рынке⁷. При этом радикальные изменения произойдут в таких отраслях экономики, как добыча и переработка углеводородов, автомобилестроение, горная добыча, производство аккумуляторов и зарядных устройств, электротехническая промышленность, производство электронного оборудования, автозаправочный сервис. По масштабу влияния на научно-технический прогресс электромобилизацию некоторые эксперты сравнивают с переходом от паровых машин к двигателям внутреннего сгорания, преобразившим как экономическую, так и социальную стороны жизни человека.

Очевидно, уже очень скоро стоит ожидать радикальных изменений и на рынке топливно-энергетических ресурсов. Этому будет способствовать начавшийся бум перевода на электротягу весьма «прожорливых» автобусов и коммерческого транспорта, потребляющих в виде топлива чуть ли не половину добываемой нефти.

⁵ Автопроизводители уже инвестировали в электромобили более 90 млрд долл. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 16.05.2019).

⁶ Речь идет как минимум о 300 моделях, входящих в концерн марок Audi, Seat, Skoda, Porsche, Bentley, Bugatti, Volkswagen.

⁷ URL: <https://newsland.com/user/4297655705/content/skoro-elektromobil-budet-stoit-deshevle-benzinovogo-avto/6348390> (дата обращения: 24.05. 2019).

Электробусы вытеснят дизельные автобусы

Особо привлекательный сегмент транспорта на электротяге – городские автобусы. С одной стороны, к ним предъявляются высокие требования по экологичности и шуму, с другой – в большинстве стран этот сегмент полностью контролируется государством, что облегчает задачу его переформатирования под общественные нужды. Международный союз общественного транспорта (UITP) в рамках специальной программы ZeEUS (Zero Emission Urban Bus System) ведет поиск наиболее эффективных решений по интеграции электробусов в транспортные системы городов.

Любопытно, что первые автобусы на электротяге появились задолго до машин с ДВС. Самодвижущиеся повозки с бензиновым двигателем Г. Даймлер и К. Бенц запатентовали в 1886 г., тогда как первый электромобиль для перевозки людей был представлен еще в 1837 г. В начале XX в. в Лондоне на городских маршрутах работали 20 электробусов, сравнительно более эффективных и экономичных, чем их бензиновые аналоги. Одного заряда аккумулятора хватало на 60 км пути, и на конечных станциях опустевшие батареи просто заменяли на новые – процесс занимал три минуты. В США в 1900 г. 38% автомобилей работали на электричестве. Совершенствование двигателей внутреннего сгорания и снижение цен на топливо привели к тому, что уже к 1930-м годам электробусы практически исчезли, ведь в отличие от бензиновых машин они не дешевели, а об экологии тогда не слишком заботились. Появление же в 1920-х гг. дешевых троллейбусов надолго поставило крест на инвестициях в аккумуляторные автобусы.

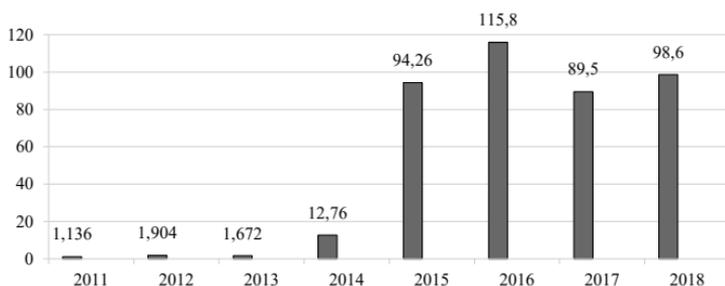
Однако в начале XXI в. на фоне обострения экологических проблем идея перевода автотранспорта на электричество вновь приобрела популярность, и немалую роль в этом сыграло появление литий-ионных батарей. Они не просто оказались способны обеспечивать автономное движение электробусов в течение длительного времени, но и были более-менее приемлемы по цене, что открыло им дорогу на массовый рынок.

Помимо экологичности и бесшумности электробусов, их выгодно отличают от традиционных аналогов низкие эксплуатационные расходы. У современных городских автобусов большого класса расход топлива составляет 30–32 л/100 км (т.е. примерно 13–15 руб./км). При этом расход энергии у сопоставимых с ними электробусов не превышает 1 кВт·ч/км (около

4–6 руб./км⁸). То есть использование электробусов в качестве общественного транспорта в долгосрочной перспективе может быть экономически выгодно.

Однако серьезным препятствием для их более быстрого распространения остается высокая отпускная цена, обусловленная дороговизной батарей (около 40% в стоимости машины). Очевидно, по мере развития технологий и удешевления аккумуляторов (примерно к 2030 г.) цена электробуса приблизится к стоимости его дизельного аналога. Пока же, по расчётам BNEF, электрический автобус с батареей 110 кВт·ч, оснащённый беспроводной зарядкой, достигает паритета с дизельным по совокупной стоимости владения после 60 тыс. км пробега⁹.

Тем не менее мировой парк электробусов за 2016–2018 гг. вырос в 2,4 раза и превысил 550 тыс. ед. (из них около 100 тыс. были проданы в 2018 г.). К 2025 г. прогнозируется рост до 1,2 млн ед., что составит 47% мирового автобусного парка. Лидером и по продажам, и по производству является Китай (рис. 4). В стране выпускается в среднем 2 тыс. электробусов в неделю [Сидорович, 2019]. Их доля в автобусном парке в 2018 г. превысила 20%. Город Шэньчжэнь первый в мире полностью перешел на электро-транспорт – для обслуживания более 16,3 тыс. электробусов там построено 510 зарядных станций и около 8 тыс. мини-установок.



Источник: Электробусный бум. URL: <http://www.gruzovikpress.ru/article/13760> (дата обращения: 15.05.2019).

Рис. 4. Динамика продаж электробусов в Китае в 2011–2018 гг., тыс. ед.

⁸ Может ли городской транспорт перейти на использование перпетуум мобилей. URL: <https://rg.ru/2019/04/03/mozhet-li-gorodskoj-transport-perejti-na-ispolzovanie-perpetuum-mobilej.html> (дата обращения: 28.04.2019).

⁹ Электрические автобусы в городах: сравнительная экономика. URL: <http://renen.ru/electric-buses-in-the-cities-comparative-economics/> (дата обращения: 08.12.2018).

Муниципалитеты Парижа и Амстердама также заявили о переводе всего автобусного парка на электричество в ближайшее десятилетие. Всего же на начало 2019 г. электробусы курсировали по улицам 816 городов в 51 стране.

На улицах городов России (в Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге, Перми, Ростове-на Дону и др.) «зеленые» маршруты начали появляться несколько лет назад, но пока только в опытном режиме. В Подмоскovie в Одинцовском филиале «Мострансавто» с 2017 г. тестировался электробус КАМАЗ-6282. В компании подсчитали, что за счет более редкого сервисного обслуживания, отсутствия ряда расходных материалов (топливо, масла, фильтры и т.д.) эксплуатационные затраты у этой машины не превышают 0,5 руб./км (фактически это только оплата электроэнергии), тогда как дизельный автобус только на топливо требует 8 руб./км. Правда, стоит электробус втрое дороже дизельного аналога – 25 млн руб., что «убивает» его экономику. Кроме того, в холодное время года до 80% зарядки аккумуляторов уходит на обогрев и освещение салона, сокращая и без того небольшой запас хода. Тем не менее для решения экологических проблем Москва планирует до 2020 г. закупить 900 электробусов, а к концу 2023 г. вывести на городские маршруты 1,8 тыс. таких машин¹⁰. В 2018 г. первый аукцион на поставку в столицу электробусов выиграли КАМАЗ и ГАЗ – по 100 машин каждый. В начале 2019 г. более 40 электробусов по этому контракту вышли на улицы Москвы. Все они оснащены технологией быстрой зарядки, обеспечивающей 80 км хода.

При переводе общественного транспорта на электротягу неизбежно встает вопрос о создании обслуживающей инфраструктуры. На сегодня существуют три концепции зарядки: ночная, ультрабыстрая и динамическая. Ночная зарядка предусматривает установку на автобус аккумуляторов, емкость которых будет достаточна для пробега в течение всей смены работы подвижного состава. У электробусов с системой ультрабыстрой зарядки емкость аккумуляторов обычно небольшая (50–100 км), рассчитана на пробег без зарядки между конечными пунктами маршрута. Электробусы с динамической зарядкой получают энергию

¹⁰ Москва будет закупать по 800 электробусов в год. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/09/04/779901-moskva-elektrobusov> (дата обращения: 22.06.2019).

от контактной сети при движении как троллейбусы. У каждой из них есть свои преимущества и недостатки, которые отражаются на совокупной стоимости эксплуатации парка (табл. 3). Первые две технологии более дороги, поскольку требуют строительства зарядных станций, выделения энерго мощностей. Третья используется, как правило, в городах, где имеются или имелись троллейбусные маршруты с соответствующей сетью проводов и подстанций. Затраты на ее внедрение и обслуживание в разы меньше, чем у первых двух вариантов.

Таблица 3. Усредненные характеристики основных типов электробусов большого класса

Показатель	Электробус с концепцией зарядки		
	ночной	ультрабыстрой	динамической
Средний пробег до зарядки, км	150	От 10 до 50	От 2 до 50
Ёмкость батарей, кВт·ч	250	От 35 до 120	20
Тип батарей	Литий-железо-фосфат LiFePO_4 (LFP), литий-никель-марганец-кобальт LiNiMnCoO_2 (NMC)	Литий-титанатный $\text{Li}_4\text{T}_5\text{O}_{12}$ (LTP), с ограничением зарядного тока литий-никель-марганец-кобальт LiNiMnCoO_2 (NMC), суперконденсатор	Литий-титанатный $\text{Li}_4\text{T}_5\text{O}_{12}$ (LTP), литий-никель-марганец-кобальт LiNiMnCoO_2 (NMC), суперконденсатор, LiFePO_4 (LFP)
Мощность зарядной станции, кВт	50–120	240–350	50–80
Зарядный ток, А	60–80	350–500	70–180
Расход электроэнергии на 1 км пробега, кВт·ч	От 1,4–2,1	От 0,9–1,9	0,9–2,1
Эффективность электрического торможения, %	20–30	25–30	80
Система отопления салона	Дизель		Электро
Время простоя во время заряда батареи, мин	300–600	5–20	Зарядка в движении
Особенности при зарядке	Требуется генерации больших мощностей на территории парка	Требуется генерации мощностей на конечных пунктах	Равномерная нагрузка в течение рабочего дня
Особенности эксплуатации	Потеря скоростных характеристик при увеличении нагрузки и на подъёмах		Высокие динамические характеристики
Пассажировместимость, чел.	75	90	105
Цена, млн руб.	26–40	25–33	14–23

Источник: Электробусный бум. URL: <http://www.gruzovikpress.ru/article/13760> (дата обращения: 20.05.2019).

Факторы, способствующие электрификации транспорта

Анализ рынка продаж электромобилей позволяет сделать вывод о том, что мир однозначно встал на путь электрификации транспорта. Основными причинами бурного развития электрической мобильности стали следующие:

1) ухудшение экологической ситуации и ужесточение соответствующих нормативных требований к транспортным средствам;

2) развитие технологий, обусловившее повышение удельной мощности, тягово-скоростных характеристик, управляемости электродвигателей до параметров, аналогичных ДВС;

3) развитие конструкций синхронных двигателей переменного тока и технологии электронного управления ими [Ют, Строганов, 2016];

4) меньшая совокупная стоимость владения электромобилем в эксплуатации по сравнению с автомобилями на нефтяном топливе;

5) усиление конкурентной борьбы производителей за «кошелек» потребителей за счет инновационных технологий;

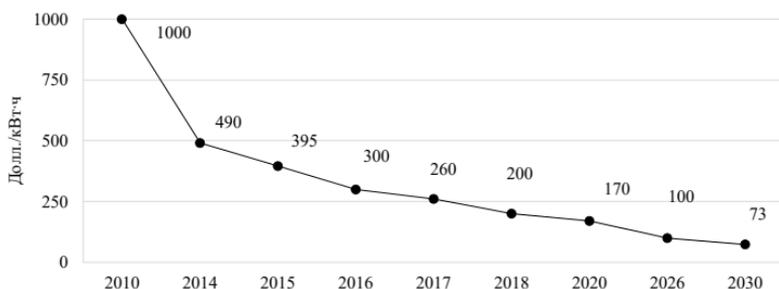
6) создание, организация массового производства, непрерывное совершенствование характеристик и снижение цен литий-ионных аккумуляторов, соответствующих большинству требований к источнику питания тяговых электродвигателей;

7) интенсивное развитие инфраструктуры зарядки аккумуляторов, обусловленное их относительно невысокой капиталоемкостью;

8) активно реализуемая многими странами государственная политика по стимулированию производства и приобретения электромобилей.

Среди вышеназванных факторов ключевыми в определении темпов и сроков замены классических транспортных средств электрическими являются: 6-й и 8-й.

На сегодня литий-ионные аккумуляторы остаются самым дорогостоящим (до 40–45%) компонентом цены электромобиля. За четверть века после их изобретения фирмой Sony (1991 г.) их ёмкость выросла со 110 до 200 Вт·ч/кг, а удельная стоимость значительно сократилась. Еще в 2010 г. она составляла в среднем 1000 долл./кВт·ч, а в 2018 г. – уже 176 долл./кВт·ч (рис. 5).



Источник: по данным BNEF. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2017/11/30/743639-rinok-elektromobilei> (дата обращения 20.02.2019).

Рис. 5. Динамика удельной стоимости литий-ионных тяговых батарей в 2010–2030 гг., долл./кВт·ч

Причины падения цены – массовизация производства, с одной стороны, и постоянное совершенствование технологического процесса – с другой. По прогнозу Bloomberg, даже без каких-либо существенных технологических прорывов стоимость аккумуляторов к 2024 г. снизится до 94 долл./кВт·ч, а к 2030 г. – до 62 долл. Уже сейчас замена модуля батарей Tesla Model 3 стоит около 7000 долл., то есть удельная цена аккумуляторов составляет 87 долл./кВт·ч.

Снижение цен батарей, скорее всего, будет происходить и за счет применения в их конструкции никеля взамен дорогостоящего и дефицитного кобальта. Хотя цена комплектующих вовсе не является определяющей: расчеты показывают, что при росте цен на литий на 50% батарея подорожает лишь на 4%, а удвоение цен на кобальт добавит к цене производства лишь 3%¹¹.

Наряду с уменьшением стоимости батарей, стремительно улучшаются и характеристики электромобилей. Так, если в 2010 г. максимальный запас их хода на одной зарядке не превышал 150 км, то в 2018 г. он перевалил за 530 км. Например, аккумуляторы Tesla Roadster емкостью 250 кВт·ч обеспечивают автомобилю пробег до 1000 км, аккумулятор 36-тонного автопоезда Tesla Semi имеет емкость 1000 кВт·ч, что позволяет пройти 800 км на одной зарядке¹².

¹¹ Падение цен на литий-ионные батареи ставит крест на других технологиях. URL: <http://www.battery-industry.ru/2019/03/14/> (дата обращения: 20.05.2019).

¹² Semi Truck: он существует! URL: <http://www.autotruck-press.ru/articles/2567/> (дата обращения: 29.11.2018).

Массовое производство тяговых аккумуляторов переживает период бурного роста. Если в 2010 г. весь объем мирового рынка литий-ионных аккумуляторов составлял не более 9,1 млрд долл., то по итогам 2016 г. он превысил 26 млрд долл., а к 2025 г., по прогнозу компании Lux Research, только сегмент аккумуляторов для транспорта должен составить 60 млрд долл. По оценкам Bloomberg, к 2030 г. производительность всех типов литий-ионных аккумуляторов с нынешних 100 ГВт·ч вырастет до 1784 ГВт·ч¹³.

Мировыми лидерами в производстве литий-ионных батарей на данный момент являются Panasonic (18% рынка), CATL (17%) и BYD (15%), который уверенно наращивает свои мощности. Но, очевидно, эта конфигурация на бурно растущем рынке будет меняться. Так, Tesla планирует в 2020 г. запустить Gigafactory мощностью на 35 ГВт·ч/год, чтобы обеспечить дешевыми аккумуляторами производство своей Model 3. План выпуска этой машины на 2019 г. составляет 500 тыс. ед. Пока ни один завод не может производить литий-ионные аккумуляторы для Tesla в таких объемах¹⁴.

Весьма амбициозны планы на рынке батарей у Китая, который строит на территории США аккумуляторные заводы суммарной мощностью 120,9 ГВт·ч. Этого хватит для ежегодного оснащения до 1,5 млн автомобилей Tesla Model S. Уже сегодня, по данным BNEF, в Китае производится 55% литий-ионных батарей, а к 2020 г. он намерен довести свою долю на мировом рынке до 65% (отметим, что, по прогнозам, сам рынок должен вырасти до 273 ГВт·ч в год). С этой целью правительство страны стимулирует консолидацию и зарубежную экспансию китайских производителей, развернуло широкую программу поддержки производства электромобилей (в планах к 2020 г. выпустить 5 млн электрокаров). Российское производство литий-ионных аккумуляторов составляет в настоящий момент не более 0,3%

¹³ Стартапы по созданию аккумуляторов будущего привлекли 1,5 млрд долл. URL: <https://hightech.plus/2018/08/13/startapi-po-sozdaniyu-akkumulyatorov-budushego-privlekli-15-mlrd> (дата обращения: 24.06.2019).

¹⁴ Tesla построит еще несколько заводов типа Gigafactory. URL: https://www.c-o-k.ru/market_news/tesla-postroit-esche-neskolko-zavodov-tipa-gigafactory (дата обращения: 13.06.2019).

от мирового¹⁵. Для бытовой электроники гражданского назначения такие батареи в РФ не производятся. Единственным предприятием, способным серийно выпускать литий-ионные аккумуляторы для электротранспорта и систем накопления энергии, является ООО «Литотех-Инновации» (Новосибирск), остальные заводы производят лишь небольшие партии по гособоронзаказу. В 2016 г. новосибирские изделия обеспечили лишь 2,5% внутреннего спроса. При этом Россия импортировала литий-ионных аккумуляторов на сумму 71,5 млн долл. (в 2,5 раза больше, чем в 2010 г.). Львиную долю (62%) поставок обеспечил Китай¹⁶.

Ныне выпускаемые литий-ионные батареи по своим технико-экономическим характеристикам пока далеки от идеала, поэтому во всем мире ведутся масштабные исследования по усовершенствованию аккумуляторов и технологий их производства. По данным Bloomberg, в первом полугодии 2018 г. инвестиции в стартапы, разрабатывающие новые типы батарей, составили 1,5 млрд долл. Основные направления исследований – поиск новых материалов, повышение удельной энергоемкости и сокращение времени зарядки. Приведем только несколько примеров.

Компания Innolith (Швейцария) создала опытные образцы тяговых аккумуляторов емкостью 1 кВт·ч/кг, что вчетверо больше, чем у батарей, устанавливаемых на нынешние электромобили [Гайдукевич, 2019]. Новые аккумуляторы выигрывают также по характеристикам пожароопасности, способности к перезарядке. Такие результаты были достигнуты за счет использования новых материалов (солеподобной субстанции) [Гайдукевич, 2019].

Израильский стартап StoreDot, разрабатывающий аккумуляторы, способные к сверхбыстрой зарядке, привлек 20 млн долл. от компании British Petroleum и 60 млн долл. – от концерна Daimler. Технологии StoreDot основаны на применении неких синтезированных органических молекул, которые ускоряют химическую реакцию, протекающую при зарядке литий-ионных

¹⁵ Потребление литий-ионных батарей в России. Потребительский сектор и батарей для транспорта. виденье и перспективы. URL: <http://alexmasanov.ru/blog/litium-ion-batteryin-russia> (дата обращения: 16.10.2018).

¹⁶ Потребление литий-ионных батарей в России. Потребительский сектор и батарей для транспорта. виденье и перспективы. URL: <http://alexmasanov.ru/blog/litium-ion-batteryin-russia> (дата обращения: 16.10.2018).

батарей. Это позволяет полностью зарядить электромобиль с запасом хода в 480 км всего за 5 минут (против 30–40 минут, требуемых для зарядки лучших из нынешних моделей). Для серийного производства своих батарей StoreDot намерен к 2022 г. построить завод в Китае [Иванов, 2018].

Компания Solid Power займется выпуском твердотельных аккумуляторов нового поколения на основе технологии, разработанной в Калифорнийском университете Боулдер. В ее батареях используется твердый керамический электролит, что делает их не только легче, безопаснее и дешевле аналогов, но и обеспечивает втрое большую емкость. Для создания и производства твердотельных аккумуляторов повышенной емкости в 2018 г. в Японии создан консорциум с участием Panasonic, Toyota Motor, Nissan Motor, Honda Motor, GS Yuasa и др. Они рассчитывают к 2025 г. получить батареи, обеспечивающие запас хода для электромобилей до 550 км (к 2030 г. – до 800 км)¹⁷.

Учеными Кембриджского университета разработан образец литий-кислородного аккумулятора, обладающий чрезвычайно высокой плотностью энергии (в 10 раз выше, чем у литий-ионных батарей). Он на 90% эффективнее существующих аналогов и может выдержать более двух тысяч циклов подзарядки.

Ведутся исследования по замене в батареях дорогого и редкого лития натрием. Принцип работы натриевых аккумуляторов аналогичен литиевым – для переноса заряда в них используются ионы металла. Основной недостаток натриевой технологии – медленная зарядка и низкие токи. Ученым компании BroadBit удалось решить эти проблемы – их батареи заряжаются за 5 минут и имеют в 1,5–2 раза большую емкость, чем литиевые. Компания собирается запустить серийное производство натриевых батарей. В случае их коммерческого успеха рынок может переформатироваться на натриевые технологии в считанные годы¹⁸.

Очевидно, не за горами создание суперконденсаторов на основе графена, который способен накапливать огромный заряд в весьма компактном объеме. Компания Sunvault Energy

¹⁷ Мощные аккумуляторы наконец-то пойдут в серию. URL: http://zoom.cnews.ru/rnd/news/line/moshhnye_akkumulyatory_nakonecto_poydut_v_seriyu (дата обращения: 13.06.2019).

¹⁸ Есть зарядка? URL: https://cheguevova.ucoz.ru/publ/dostizhenija/nauka_i_tekhnika/est_zarjadka/8-1-0-1052 (дата обращения: 02.05.2019).

совместно с Edison Power создали экспериментальный суперконденсатор емкостью 10 тыс. фарад (!) – идеальный для применения на транспорте: он может зарядиться почти мгновенно, экологичен, безопасен, компактен и дешев в производстве. Благодаря новой технологии получения графена (сродни печати на 3D-принтере) Sunvault обещает снизить стоимость батарей в 10 раз относительно литий-ионных аналогов.

Если результаты НИОКР в области аккумуляторов воплотятся в реальные продукты, амбициозные прогнозы экспертов по замене двигателей внутреннего сгорания электрическими могут сбыться гораздо раньше, чем это сейчас предполагается.

Передовой опыт стимулирования сбыта электромобилей

Электромобили пока дороже бензиновых на 40–60%, что является основным сдерживающим фактором роста их продаж. Однако в тех странах, где реализуется государственная политика поддержки экологически чистых видов транспорта, продажи и парк электромобилей растут опережающими темпами. Поддержка проявляется как в разнообразных мерах стимулирования спроса (например, практику налоговой стимуляции применяют 15 из 27 государств – членов ЕС), так и в развитии доступной инфраструктуры для их обслуживания.

Одну из наиболее последовательных программ государственной поддержки электрического транспорта реализует Норвегия (табл. 4), помимо прочего поддерживающая цены на бензин на уровне 1,7 евро, что примерно втрое выше, чем в США или в России. Обширная поддержка «зеленого транспорта» (объем прямого стимула доходит до 25 тыс. долл., а общий объем накопленных государственных субсидий в поддержку электромобилей оценивается в 5 млрд долл.) привела к тому, что цена на электромобили практически сравнялась со стоимостью их «одноклассников» с ДВС. Например, Tesla Model X в сопоставимой комплектации обходится норвежцам дешевле, чем BMW X5, Nissan Leaf стоит столько же, сколько дизельный Volkswagen Golf. А с учетом эксплуатационных расходов электромобили оказываются значительно выгоднее традиционных авто. По подсчетам экспертов Gronn Bil, используя электромобиль, житель Осло экономит в год в среднем 3336 евро.

Таблица 4. Льготы и дотации покупателям электромобилей в некоторых странах

Страна	Льготы и субсидии
Норвегия	Импортная пошлина 0%. Отменен налог на покупку, ежегодный регистрационный сбор, налог для корпоративных авто, плата за дорогу, ставка НДС равна нулю. Зарядка на станциях с мощностью менее 22 кВт бесплатно. Парковка бесплатно. Проезд на платных дорогах, в парках не взимается. Налог с владельцев транспортных средств ниже в несколько раз. Разрешено движение по выделенным полосам общественного транспорта. Регистрационный налог уплачивается по плавающей шкале с надбавкой к сумме произведенных выбросов. С 2009 г. реализуется правительственная Программа установки зарядных станций. Закупка электрического транспорта для муниципальных нужд.
Великобритания	Годовые налоги уменьшают на сумму, составляющую до 1/4 стоимости машины (но не более 7800 долл.), при покупке коммерческого электромобиля налоговая льгота до 20% (не более 12500 долл.). В Лондоне бесплатная парковка в определенных местах, а также бесплатная 4-часовая зарядка автомобиля.
США	Дотация в размере 25% стоимости машины (не более 7500 долл.), налоговые льготы на сумму в размере 50% от цены «зарядки» (до 2 тыс. долл.).
Япония	Отменены единовременный налог на покупку и ежегодный транспортный сбор. В результате стоимость автомобиля снижается в среднем на 45%.
Нидерланды	Освобождены от уплаты налога при регистрации и сбора за пользование дорогами. Отдельные места в паркингах с зарядкой.
Германия	Субсидии в 4 тыс. евро при покупке электромобиля и 3 тыс. – при покупке гибрида.
Франция	Эко-бонусы покупателям транспорта с низкими выбросами – до 6300 евро. Компенсацию в размере до 10 тыс. евро при замене автомобиля старше 13 лет электромобилем, и 6,5 тыс. евро – гибридом.
Россия	Субсидии производителям электротранспорта – по 900 млн руб. ежегодно до 2025 г. Бесплатная парковка в Москве и Санкт-Петербурге.

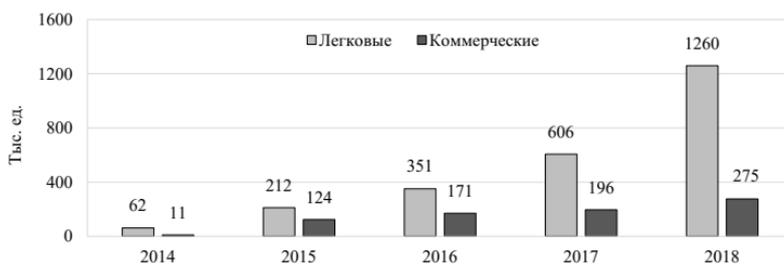
Источник: Субсидии на покупку электромобиля по странам. URL: <https://elonmusk.su/subsidii-na-pokupku-elektromobilya-po-stranam/> (дата обращения: 21.05.2019).

На начало 2019 г. норвежский парк электромобилей достиг 200 тыс. ед. (6%). В стране огромная сеть бесплатных зарядных станций – около 10 тыс., плюс около 2 тыс. – более мощных быстрозарядных (платных). На миллион жителей в Норвегии приходится 7,3 электрозаправок, тогда как в США, например, этот показатель равен 2,1, в Дании – 1,9. Кроме того, у 96% владельцев электромобилей дома имеются персональные зарядные станции.

Все это привело к тому, что в 2018 г. доля электромобилей в объеме продаж легковых машин в этой стране достигла рекордных 49,1%, (еще в 2014 г. было лишь 12%). При этом продажи дизельных автомобилей продолжают падать (в 2017 г. их доля составила 23,1%, в 2018 г. – 17,7%). В 2025 г. правительство страны планирует ввести запрет на продажу дизельных и бензиновых автомобилей [Сидорович, 2019].

Масштабную программу поддержки сбыта и производства электромобилей реализует Китай, планирующий к 2025 г. довести долю электромобилей до 7 млн ед. (20% в общем объеме продаж), а к 2040 г. вообще запретить продажи бензиновых и дизельных машин.

Китайские компании производят более 100 моделей электромобилей. В первой двадцатке самых продаваемых моделей электрокаров 11 – китайского производства (из них пять выпускаются компанией BYD, три – BAIC). Для автопроизводителей установлены нормативы: электромобили или гибриды должны составить не менее 8% от годового объема производства в 2018 г., 10% – в 2019-м, 12% – в 2020-м. Нарушителей ждут штрафы. Это позволяет Китаю с 2015 г. удерживать мировое лидерство по объемам продаж электротранспорта (рис. 6).



Источник: [Цзянь, 2017; Дворецков, 2019], статистические данные продаж электромобилей¹⁹.

Рис. 6. Динамика объема продаж электромобилей в Китае в 2014–2018 гг., тыс. ед.

Подчеркнем, что 63% произведенных в стране легковых электромобилей и 99% электробусов продаются на внутреннем рынке. Более того, 96% проданных в КНР электромобилей – местного производства (впрочем, это легко объяснимо: импортные электрокары в Китае облагаются пошлинами в 40%, и меры господдержки на них не распространяются). На долю шести крупнейших китайских городов (Пекин, Шанхай, Шэньчжэнь, Тяньцзинь, Ханчжоу и Гуанчжоу) приходится 20% мировых

¹⁹ Статистика продаж электромобилей и подзаряжаемых гибридов в 2018 г. URL: <https://habr.com/ru/post/440158/> (дата обращения: 21.05.2019).

Рост по всем фронтам: продажи электромобилей и гибридов. URL: <https://hevcars.com.ua/reviews/globalnyie-prodazhi-elektrokarov-v-pervom-kvartale-2018-goda> (дата обращения: 23.11.2018).

продаж электромобилей, при этом более 75% это «чистые» электромобили (не гибриды).

Сильным стимулом к переходу на «зеленый» транспорт является ужесточение экологических нормативов. Целевой показателем выбросов CO_2 в Китае в 2015 г. был установлен на уровне 200 г/км пробега, с 2020 г. он составит 119 г/км. Для сравнения: в США на 2020 г. норматив составляет 124 г/км, в странах ЕС – 95 г/км. Дополнительно в крупных китайских городах из-за крайне загрязненного воздуха ограничена регистрация автомобилей с двигателями внутреннего сгорания. В частности, все новые такси в Пекине должны быть на электроходу.

Из финансовых льгот для покупателей электромобилей можно назвать систему государственных и провинциальных субсидий, размер которых достигает 50 тыс. юаней (7700 долл.). Плюс к этому для электромобилей установлен внеочередной порядок регистрации. Дело в том, что регистрационные знаки в Китае платные, их стоимость варьирует в зависимости от провинции от 6 до 15 тыс. долл., а количество квотируется, из-за чего очередь на регистрацию длится в среднем 2–3 года. Так, в 2017 г. в Пекине среди 2,9 млн человек, подавших заявку на регистрацию, было разыграно лишь 40 тыс. номерных знаков для бензиновых и дизельных автомобилей [Цзянь, 2017].

Параллельно государство стимулирует развитие зарядной инфраструктуры путем субсидирования строительства зарядных станций, а также в рамках реализации градостроительной политики, политики землепользования, путем регулирования цен на электроэнергию. Количество зарядных станций в Китае уже превысило 500 тыс., только в Пекине установлены 100 тыс. пунктов зарядки аккумуляторов. Госсовет Китая поставил задачу к 2020 г. расширить зарядную инфраструктуру для обеспечения потребностей около 5 млн электрокаров.

Таким образом, буквально за 3–5 лет Китаю удалось запустить процесс электрификации транспорта, охватив все аспекты: производство компонентов и самих электромобилей, создание сети зарядных станций, сервис и утилизацию аккумуляторов.

Заключение

По мере развития конструкций, технологий и инфраструктуры переход на электрический транспорт приобретает лавинообразный

характер. Сегодня во всем мире продается более 2 млн электромобилей в год (2,2% от общего объема продаж), и ежегодно это количество растет на 60–70%. В подавляющем большинстве (70%) речь идет о чисто электрических автомобилях. Определяющими факторами роста производства и покупки электромобилей являются развитие технологий накопления энергии и производства аккумуляторных батарей, а также масштабные государственные субсидии и льготы покупателям и производителям электромобилей. При сохранении существующих тенденций развития тяговых аккумуляторов к 2020 г. цены на электромобили снизятся до уровня аналогов с бензиновыми и дизельными двигателями.

В целом, электромобиль ввиду своей высокой технологичности, экологичности способствует сдвигу всей экономики в сторону энергоэффективных, наукоемких технологий, что должно быть принято во внимание при выборе стратегии развития транспорта будущего.

Литература

Гайдукевич Д. Аккумуляторы для автомобилей: заявлено о революционном прорыве. URL: https://auto.mail.ru/article/72409-akkumulyatory_dlya_avtomobilei_zayavleno_o_revolyucionnom_proryve (дата обращения: 28.04.2019).

Дворецков А. С. 2.1 млн электромобилей продано в мире в 2018 году. URL: <http://www.e-vesti.ru/ru/2-1-mln-elektromobilej-prodano-v-mire-v-2018-godu/> (дата обращения: 07.05.2019).

Иванов С. Нефтяной гигант BP инвестирует \$20 миллионов в технологию ультрабыстрой зарядки электрокаров. URL: <http://evmode.ru/2018/05/23/neftyanoy> (дата обращения: 07.05.2019).

Сидорович В. Невероятный рост продаж электрических автобусов в Китае. URL: <http://reenen.ru/electric-buses-record-sales-china/> (дата обращения: 21.05.2019).

Цзянь Я. Должен ли будет Пекин доплачивать упрямым потребителям, чтобы они покупали электромобили? // Automotive News. 2017.12 мая.

Ютт В. Е., Строзанов В. И. Электромобили и автомобили с комбинированной энергоустановкой. Расчет скоростных характеристик. М.: МАДИ, 2016. 108 с.

Статья поступила 21.05.2019.

Статья принята к печати 28.09.2019.

Для цитирования: *Фасхиев Х.А.* Рынок электромобилей – маховик раскрутился// ЭКО. 2020. № 2. С. 102-122. DOI: 10.30680/ЕСО0131-7652-2020-2-102-122.

Summary

Faskhiev, Kh. A., Doct. Sci. (Tech.), The Ufa branch of Financial University under the Government of the Russian Federation, Ufa state aviation technical university, Ufa

Electric Car Market – Spinning Flywheel

Abstract. The analysis of the electric car market explains the reasons for an avalanche-like growth in their sales (averaging over 60% a year in the last 3). The main contribution to the achieved results comes from Chinese manufacturers and consumers. However, the largest automobile concerns are only taking first steps in mastering electric vehicle production, conducting extensive R&D, creating concepts, and improving the product range. The catalysts for intensive development of electric vehicles were the rapid development of battery technology, its cost reduction, as well as government subsidies and preferences extended to buyers and manufacturers of electric vehicles. As these trends intensify, one can expect acceleration in the rate of substitution of traditional types of vehicles with electric cars.

Keywords: *electric car; electric bus; environmental friendliness; market; sales; rechargeable battery; state support; benefits; transport electrification*

References

Dvoretsov, A.S. 2.1 million electric vehicles sold worldwide in 2018. Available at: <http://www.e-vesti.ru/ru/2-1-mln-elektromobilej-prodano-v-mire-v-2018-godu/> (accessed 07.05.2019). (In Russ.).

Gaidukevich, D. Accumulators for cars: announced a revolutionary breakthrough. Available at: https://auto.mail.ru/article/72409-akkumulyatory_dlya_avtomobilei_zayavleno_o_revolyucionnom_proryve (accessed 04.28.2019). (In Russ.).

Ivanov, C. The oil giant BP is investing \$20 million in ultra-fast electric vehicle charging technology. Available at: <http://evmode.ru/2018/05/23/neftyanoy> (accessed 05.07.2019). (In Russ.).

Jian, Ya. (2017). Will Beijing have to pay extra to stubborn consumers to buy electric cars? *Automotive News*. 12 May. (In Russ.).

Sidorovich, V. Incredible growth in sales of electric buses in China. Available at: <http://renen.ru/electric-buses-record-sales-china/> (accessed 05.21.2019). (In Russ.).

Yutt, V.E., Stroganov, V.I. (2016). *Electric cars and cars with combined power plants. Calculation of speed characteristics*. Moscow, MADI Publ. 108 p. (In Russ.).

For citation: Faskhiev, Kh.A. (2020). Electric car market – spinning flywheel. *ECO*. No. 2. Pp. 102-122. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-102-122.

ГЧП или ГПП?

А.В. КАШИН, кандидат экономических наук. E-mail: art.v.kashin@gmail.com
Новосибирский государственный университет экономики и управления;
Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного
хозяйства и государственной службы, Новосибирск

В.А. МАРКЕЛОВ, кандидат технических наук. E-mail: mva054@gmail.com
Вице-президент Новосибирской торгово-промышленной палаты,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Новосибирск

Аннотация: Авторы анализируют динамику развития проектов ГЧП в России в 2014–2018 гг., в том числе в разрезе отраслей и административных уровней, рассматривают предполагаемые преимущества, основные препятствия. Отдельная глава посвящена описанию актуальных рисков, связанных с реализацией проектов ГЧП. Показана определяющая роль в финансировании российских ГЧП-проектов банков с государственным участием, что позволяет охарактеризовать это финансирование как квазигосударственное. В числе предполагаемых причин увеличения доли публичного капитала в проектах ГЧП названы их низкая доходность и недоверие со стороны частного капитала. Определены основные причины этого недоверия. Однако высказанные в публичном пространстве предложения самих банков о возможных путях снятия этих ограничений, подвергнуты критике, названы их возможные негативные последствия. Даны экспертные рекомендации по увеличению объемов частного финансирования.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; публичный партнер; частный партнер; финансирующее лицо; банковские организации с государственным участием; квазигосударственное финансирование, концессия; риски частного партнера

Введение

Еще в конце XX века американский экономист Ф. Блок писал [Блок, 2004], что настало время нового подхода в осмыслении места государства в рынке. Ранее по этому вопросу проходил четкий водораздел между экономистами-либералами и консерваторами. Первые выступали за минимизацию присутствия государства в экономике, вторые – за расширение полномочий государства по вмешательству и регулированию рыночных процессов. При этом государство и рынок, как правило, воспринимались как антагонисты, борющиеся друг против друга за контроль над экономической ситуацией. В случае явного перевеса одной из сторон в экономике начинали превалировать либо олигархические хозяйственные структуры (если победил бизнес), либо коррумпированные госкорпорации

(в случае победы государства). Для экономики и общества и то, и другое – не лучший вариант.

В рамках нового подхода (Ф. Блок, П. Эванс, Б. Каррутерс и др.) основной упор сделан не на решении вопроса об оптимальных пропорциях государственного и рыночного секторов, а на то, в каких институциональных формах и по каким правилам возможно сосуществование и даже взаимовыгодная интеграция государственных и рыночных структур, на основе общности их интересов.

В этом подходе предполагается, что государство, с одной стороны, не применяет «неразумную» силу по отношению к рынку, с другой – не занимает позицию стороннего наблюдателя, а само выступает одним из нерядовых участников, формируя тем самым этот рынок «снизу». Новизна в том, что государство не только заинтересовано, но и активно. Бизнес, в свою очередь, не менее активно влияет на процессы государственного управления и властные структуры, например, через инструменты лоббирования [Кашин, 2016].

В качестве одного из примеров реализации этого подхода можно рассматривать механизм государственно-частного партнерства (ГЧП), ориентированный на повышение эффективности взаимодействия публичной стороны (государства и его структурных элементов) и частных инвесторов. В общем виде это инструмент формирования и привлечения в значимый для общества (государства) инвестиционный проект частного интереса, его экономических, финансовых и интеллектуальных ресурсов на основе взаимовыгодного сотрудничества. В мировой и российской практике он чаще всего применяется для решения тех или иных инфраструктурных и социальных проблем.

ГЧП: особенности и основные тенденции развития в РФ

В данном исследовании ГЧП понимается как долгосрочный взаимовыгодный контракт между государственным органом власти (публичным партнером) и частным сектором (частным партнером), представленный специальной управляющей компанией, с целью создания общественной инфраструктуры и/или оказания на ее основе услуг, в котором используются материальные и нематериальные ресурсы государственного и частного секторов;

разделяются риски, обязанности, права, а также выгоды между государством и частным сектором; требования к результату определяются государством [Резниченко, 2010]. Это определение, предложенное Н. В. Резниченко, в целом соответствует основным составляющим понятия, приведенного в федеральном законе от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ¹.

Учитывая изложенное, можно выделить следующие идентифицирующие признаки ГЧП:

- долгосрочный характер проекта (в среднем, по данным Минэкономразвития, – 13,1 лет);
- договорной гражданско-правовой характер (подразумевает равенство прав и обязанностей партнеров);
- распределение рисков и ответственности между партнерами (на всех этапах реализации проекта, в том числе и на стадии эксплуатации);
- полное или частичное финансирование создания (реконструкции) объекта за счет частного партнера (например, как основание для получения платы).

Исходя из изучения зарубежной практики, М. С. Айрапетян выделяет несколько типов ГЧП².

1. *Организационные модели*, которые не предполагают значительного внедрения в отношении собственности. Взаимодействие частного и публичного партнеров происходит посредством привлечения специализированных «третьих лиц», делегирования отдельных функций, контрактных обязательств. Один из примеров – концессия.

2. *Модели финансирования* представлены такими формами ГЧП, как аренда, все виды лизинга и др. Все модели данного типа обладают схожими чертами с проектным финансированием, а именно:

- наличие, структура и реализация уникального (не типового) инфраструктурного проекта;

¹ Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/ (дата обращения: 14.01.2020).

² Айрапетян М. С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства [Эл. ресурс] // Портал Государственно-частное партнерство в России. 2009. URL: <http://www.ppp-russia.ru/analitica/item-1.html> (дата обращения: 14.01.2020).

- создание проектной компании, обладающей самостоятельностью и являющейся институциональной базой проекта;
- финансирование осуществляется за счет генерируемых данным проектом будущих денежных потоков;
- возможность диверсификации рисков между частным и публичным партнерами;
- разграничение ответственности и обязательств.

3. *Модели кооперации* включают в себя широкий диапазон форм и механизмов объединения усилий двух или более партнеров, отвечающих за отдельные стадии общего процесса создания новой потребительной стоимости как публичного блага.

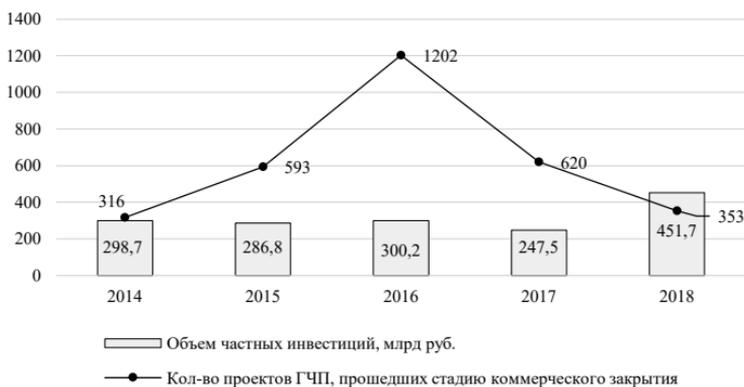
Указанные модели различаются по степени управляемости, выбор той или иной из них обычно зависит от масштабности проекта. Так, в подавляющем большинстве крупных и средних проектов ГЧП используются либо модель финансирования, либо организационные модели, в малых проектах (стоимостью до 100 млн руб.), которые преобладают на муниципальном уровне, более популярны модели кооперации из-за простоты управления и возможности организации залогового финансирования.

По данным Национального центра ГЧП, на начало 2019 г. стадию коммерческого закрытия прошли 3422 проекта, реализуемых с применением механизмов государственно-частного партнерства (за вычетом завершенных проектов), с общим объемом частных инвестиций в размере 2 182 млрд руб.³ (для сравнения: в Республике Казахстан в настоящий момент реализуется 473 проекта на сумму около 90 млрд руб.).

Динамика реализации проектов ГЧП за пять лет приведена на рисунке 1.

По данным, представленным на рисунке, максимальные темпы прироста числа проектов ГЧП наблюдались в 2015 и 2016 гг., но нужно учитывать, что фактически они были подготовлены финансово и документально в 2013–2014 гг., до существенного скачка валютного курса. После ослабления рубля темпы прироста сократились.

³ Проект национального доклада о привлечении частных инвестиций в развитие инфраструктуры и применении механизмов государственно-частного партнерства в Российской Федерации /Национальный центр ГЧП [Эл. ресурс]. URL: <http://pppcenter.ru/assets/files/260418-rait.pdf> (дата обращения: 14.01.2020).



Источник: Проект национального доклада о привлечении частных инвестиций в развитие инфраструктуры и применении механизмов государственно-частного партнерства в Российской Федерации / Национальный центр ГЧП [Эл. ресурс] URL: <http://pppcenter.ru/assets/files/260418-rait.pdf> (дата обращения: 14.01.2020).

Динамика развития рынка проектов ГЧП в России в 2014–2018 гг.

Отметим, что в России наблюдается неравномерное распределение ГЧП-проектов по административным уровням и по регионам. Наибольшее их количество (88,65% от общего числа) реализуется с участием муниципалитетов, и всего 11,35% относятся к региональному и федеральному уровням. При этом по объемам финансирования муниципальные проекты, как правило, редко превышают 100 млн руб.⁴ Существенные региональные различия в развитии ГЧП обусловлены разницей в развитии институциональной среды, опыте реализации проектов ГЧП и инвестиционной привлекательности регионов.

Согласно данным РОСИНФРА⁵, распределение количества проектов ГЧП в разрезе отраслей также является крайне неравномерным. Так, их максимальное число (82% от общего количества) сосредоточено в проектах коммунально-энергетической отрасли, на проекты в транспортной отрасли приходится 12%, в социальной сфере – 3%.

Преобладание в общем числе муниципальных проектов в сфере ЖКХ обусловлено, можно сказать, «исторически». Во-первых,

⁴ Дайджест PPP.ru – июнь 2018 URL: https://p3institute.ru/netcat_files/25/27/Platforma_podderzhki_infrastrukturnyh_proektov_1_iyunya_2018___29_iyunya_2018.pdf (дата обращения: 14.01.2020).

⁵ Там же.

именно муниципалитеты отвечают за коммунальное хозяйство на территории (и многие являются собственниками объектов коммунальной инфраструктуры). Во-вторых, из-за отсутствия в местных бюджетах средств эта инфраструктура долгое время должным образом не обновлялась и не реконструировалась, что привело к значительному ее износу. Поэтому, когда появился механизм привлечения в данную сферу частных инвестиций, муниципалитеты не преминули им воспользоваться. Значительный вклад в распространение этой практики внес Фонд развития ЖКХ, через который предоставлялась федеральная финансовая поддержка муниципальным ГЧП-проектам по реконструкции коммунально-энергетической инфраструктуры.

Но если по количеству реализуемых ГЧП-проектов лидирует коммунально-энергетическая отрасль, то по сумме привлеченных частных инвестиций – транспортная, которая является гораздо более доходной и перспективной.

В целом, все три отрасли, в которых сосредоточена основная масса проектов ГЧП – коммунально-энергетическая, транспортная и социальная – характеризуются возможностью и доступностью использования типовых технологий и оборудования, поэтому проекты в данных сферах хорошо тиражируются.

Как отчетливо видно на рисунке, в 2017 г. произошло снижение количества ГЧП-проектов, хотя объемы законтрактованных обязательств практически не изменились. По мнению М.С. Гусевой, это произошло из-за резкого уменьшения количества и одновременного роста стоимости коммунальных концессий [Гусева, 2018]. Исследователь отмечает, что именно в 2017 г. в сегменте коммунально-энергетических ГЧП-проектов активизировались субъекты РФ, располагающие гораздо большими финансовыми средствами, чем муниципалитеты. Они активнее стали заключать концессионные соглашения в отношении централизованных систем тепло- и водоснабжения, водоотведения, что уменьшило количество проектов, но привело к повышению их капиталоемкости и качества (скажем, вместо ремонта – модернизация или даже новое строительство). Кроме того, по ее данным, наметилась тенденция укрупнения проектов ГЧП в сферах с традиционно незначительными частными инвестициями (благоустройство территории, туристско-рекреационное обслуживание и т.д.).

По данным РОСИНФРА, в 2018 г. на 193 крупнейших проекта (стоимостью свыше 1 млрд руб.) пришлось в общей сложности 2019,2 млрд руб. частных инвестиций (из них 33 проекта в автомобильной отрасли на сумму 421,3 млрд руб.). На все остальные 3097 проектов приходится всего 163 млрд руб. частных инвестиций. То есть крупнейшие проекты занимают на рынке 6,01% по количеству и 92,5% по объему финансирования, и примерно такие пропорции сохраняются уже не один год⁶.

Как правило, крупнейшие ГЧП-проекты, составляющие ядро рынка, относятся к федеральному уровню. Из-за своих масштабов они оказывают сильное влияние на общерыночные показатели. Так, резкий рост объема частных инвестиций в 2018 г. (451,7 млрд руб. против 247,5 млрд руб. в 2017 г.) произошел в основном за счет двух проектов – строительства железной дороги Элегест-Кызыл-Курагино (ТЭПК, 126,6 млрд руб. частных вложений) и строительства Северного широтного хода (103 млрд руб. инвестиций).

Риски, наиболее значимые для частных партнеров при реализации ГЧП-проектов в РФ

Как показывает практика зарубежных стран, в масштабных инфраструктурных ГЧП-проектах преобладает доля частного финансирования [Гафурова, 2013]. Именно привлечение частного финансирования и опытного (отраслевого) частного партнера позволяет снижать затраты и риски реализации проекта. В то же время одной из основных причин привлекательности таких проектов для частного капитала является возможность переложить часть типичных бизнес-рисков на публичную сторону, в том числе через применение таких механизмов, как минимальная гарантия доходности, плата за доступность и др. [Пастуханов, 2018].

Как правило, публичный участник проекта принимает на себя первичные риски, связанные с предварительной подготовкой проекта и его востребованностью, а также с возвратностью инвестиций в долгосрочной перспективе [Йескомб, 2015]. Например,

⁶ Проект национального доклада о привлечении частных инвестиций в развитие инфраструктуры и применении механизмов государственно-частного партнерства в Российской Федерации /Национальный центр ГЧП. [Эл. ресурс]. URL: <http://pppcenter.ru/assets/files/260418-rait.pdf> (дата обращения: 14.01.2020).

публично-правовой субъект в рамках соглашения о ГЧП может взять на себя обязательства по компенсации выпадающих доходов частного инвестора, если возникнет ситуация существенного отклонения доходности проекта от запланированных показателей.

В свою очередь частный партнер принимает на себя в основном текущие риски, связанные с организацией строительных работ, эксплуатацией объекта, налоговыми, юридическими издержками и т.д. Понятно, что в этих условиях он крайне заинтересован в наличии твердых гарантий, позволяющих существенно снизить риски недополучения ожидаемого дохода при реализации проекта.

Нужно отметить, что частный партнер, снижая в рамках ГЧП-проекта одни риски, может столкнуться с увеличением других. Например, риски, связанные с непредвиденной «заморозкой» проекта или признания недействительным соглашения о ГЧП или договора концессии, могут возникнуть не только по инициативе публичного партнера, но и с подачи контролирующих органов.

Такие риски, как указывает координатор «Инфраструктурного клуба» А. Щеглов в интервью «Ведомостям» [Мереминская, 2019], в последние годы были реализованы в отношении нескольких проектов с общим объемом инвестиций более 250 млрд руб. Так, в Новосибирской области был отменен проект концессии в сфере обращения с отходами, а в июле 2019 г. Министерство экономического развития области заявило о невозможности заключения концессионного соглашения с ООО «Полимедика Новосибирск» по строительству поликлиники в микрорайоне ОбьГЭС в г. Новосибирске, подписание которого готовилось с сентября 2017 г.

Еще один яркий пример – так называемое «Башкирское дело». В январе 2017 г. ФАС РФ выступила с запретом концессионных соглашений, предполагающих возможность полной компенсации расходов частного партнера за счет бюджетных средств публичной стороны, аргументировав свою позицию тем, что множество концессионных соглашений в стране заключаются по одной типовой схеме, которая, по мнению ФАС РФ, противоречит сути концессии. Данный тезис был продемонстрирован на примере конкурса по заключению концессионного соглашения, где организатором торгов выступал Государственный комитет Республики Башкортостан по транспорту и дорожному строительству, который нарушил законодательство о концессиях,

принимая на себя в полном объеме все расходы на создание и использование объекта концессионного соглашения (строительство автомобильной дороги Стерлитамак-Магнитогорск)⁷. Таким образом частный партнер фактически не принимал на себя никакие финансовые риски, а само концессионное соглашение по своей сути являлось государственным контрактом на создание объекта инфраструктуры за счет бюджетных средств. Это поставило под сомнение реализацию множества уже заключенных концессионных соглашений и отодвинуло на неопределенный срок заключение ряда новых. Рынок застыл в ожидании, когда антимонопольная служба разъяснит, в каких случаях полное государственное финансирование в рамках концессий все-таки может быть оправдано (например, если в бюджете отсутствуют средства на строительство остро необходимых социальных объектов).

Уровень политико-правовых рисков в сфере ГЧП следует признать достаточно высоким, так как текущее состояние законодательства и правоприменительной практики в этой области имеет большое количество «серых зон». Более, того, он имеет тенденцию к росту, что можно проследить по хронике судебных разбирательств, связанных с концессионными соглашениями или соглашениями о государственно-частном партнерстве (см., например [Зусман, 2019]).

По данным фирмы RE Legal, за 2017 и 2018 гг. количество таких споров выросло втрое – с 14 до 48, при этом в пользу концессионера было вынесено всего 42,03% судебных решений⁸. Конкурсная документация и результаты проведения конкурсов признавались судами не соответствующими действующему законодательству в 15,79% случаев.

Количество споров, связанных с правомерностью установления тарифов для концессионных соглашений, в 2018 г. выросло в два раза (более 12% от всех дел) [Зусман, 2019].

⁷ Решение ФАС РФ от 31.01.2017 г. № Т-7/17 URL: solutions.fas.gov.ru/ (дата обращения: 14.01.2020).

⁸ Исследование «Государственно-частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов» / Ассоциация «Центр развития ГЧП». М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. 32 с. [Эл. ресурс] URL: https://p3institute.ru/netcat_files/23/25/_1.pdf (дата обращения: 14.01.2020).

Отметим, что от года к году увеличивается доля судебных споров, инициированных органами прокуратуры и ФАС РФ: если в 2012 г. она составляла всего 3%, то в 2016 г. – уже более 14% от общего количества завершенных судебных дел. Например, если инвестор заключил с муниципалитетом или государственным органом инвестиционный контракт относительно принадлежащего им объекта недвижимости, содержащий элементы концессии, ГЧП или госконтракта по 44-ФЗ, по иску ФАС РФ или прокуратуры, такая сделка может быть признана судом притворной, и инвестор рискует потерять свои вложения.

Весьма существенными для частных партнеров ГЧП-проектов являются и налоговые риски. Например, с января 2018 г. вступили в силу поправки в Налоговый кодекс в части уплаты НДС, согласно которым был расширен перечень случаев получения бюджетного финансирования, при которых налогоплательщик не имеет права возмещать входящий НДС или обязан восстановить ранее принятый к вычету НДС. То есть частные партнеры, получившие капитальный грант по ГЧП-проекту, обязаны восстановить ранее принятый к вычету НДС при получении субсидий и/или бюджетных инвестиций любого уровня, вне зависимости от того, покрывают ли эти средства их затраты с учетом донесенных налогов. Естественно, подобные новации существенно влияют на финансовую модель проекта, увеличивая срок его окупаемости. Кроме того, невозможность возмещения НДС частной стороной может потребовать увеличения размера бюджетного участия в тех проектах, где такое участие предусмотрено.

Оценка роли участия банковских организаций с госучастием в проектах ГЧП

Вероятно, не в последнюю очередь из-за повышенных рисков для частной стороны российские предприниматели не слишком охотно берутся за ГЧП-проекты. Сказывается и недостаток собственных средств. Не случайно в качестве одного из ключевых участников такого государственно-частного партнерства являются банки.

Согласно законодательству о ГЧП, банковские организации не имеют права участвовать в проектах ГЧП в качестве публичного или частного партнера, но могут выступать как финансирующее лицо (табл. 1).

Таблица 1. Виды участников проекта ГЧП, согласно ст. 5 224-ФЗ

Группа участников	Потенциальные участники
Публичный (государственный/муниципальный) партнер	1) Российская Федерация (Правительство РФ, уполномоченный орган исполнительной власти РФ); 2) совокупность субъектов Федерации; 3) субъект Федерации (Исполнительный орган субъекта РФ, уполномоченный орган ИВ субъекта РФ); 4) муниципалитет (Глава МО, Исполнительный орган МО)
Частный партнер	Юридические лица любой организационно-правовой формы, исключая 1) государственные и муниципальные унитарные предприятия; 2) государственные и муниципальные учреждения; 3) публично-правовые компании и иные, создаваемые РФ на основании федеральных законов юридические лица; 4) хозяйственные товарищества и общества, хозяйственные партнерства, находящиеся под прямым контролем РФ, субъекта РФ или муниципального образования (с долей участия более 50%); 5) дочерние хозяйственные общества, находящиеся под контролем вышеуказанных организаций; 6) некоммерческие организации, созданные РФ субъектами РФ, муниципальными образованиями в форме фондов; 7) некоммерческие организации, созданные указанными любыми из вышеуказанных организаций в форме фондов.
Финансирующее лицо	Юридическое лицо либо действующее без образования юридического лица по договору о совместной деятельности объединение двух и более юридических лиц, предоставляющие заемные средства частному партнеру для реализации соглашения на условиях возвратности, платности, срочности

Нетрудно предположить, что в крупных проектах практически невозможно обойтись без заемного финансирования. Это, помимо прочего, является одним из факторов, обуславливающих выбор для таких проектов формы соглашения о ГЧП. Одним из значимых преимуществ такого соглашения перед концессией является то, что объект строительства находится в собственности инвестора (в концессии объект всегда в собственности публичного партнера), а потому может служить предметом залога. Это является для банков гарантией возврата средств и привлекает их к участию в подобных проектах.

Помимо основной своей роли финансирующего лица, банки могут исполнять в ГЧП-проектах и некоторые другие функции (табл. 2).

Учитывая, что по данным ЦБ РФ и Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА), доля госсектора в банковской системе РФ на 01.01.2018 г. составляла 70%, не приходится удивляться, что и рынок ГЧП-проектов оказался практически поделен

между банками с госучастием. Лидирует среди них Сбербанк, который в 2018 г. получил премию РОСИНФРА как организация, обеспечившая наибольший объем долгового финансирования в проекты ГЧП в течение года⁹.

Таблица 2. Роль банков с госучастием в проектах ГЧП

№ п/п	Банк	Финансовая составляющая участия	Формат участия	Наиболее значимый проект на 2018 г.	Частные партнеры
1	Сбербанк	Наибольший объем долгового финансирования в проекты ГЧП в течение 2018 г.	Кредитор концессии (в том числе корпоративные проекты концессии в образовании, гериатрии и др.), финансирующее лицо, финансовый консультант	Строительство общеобразовательных школ в Ханты-Мансийском автономном округе	ООО «Социальная инфраструктура» и др.
2	Россельхозбанк	Проекты в АПК с 2015 г.	Финансирующее лицо, кредитор концессии, финансовый консультант	Тепличный комплекс «Овощи Черноземья», 7 млрд руб.	Группа «ЭКО-Культура»
3	Газпромбанк	Активно в крупных инфраструктурных проектах, с 2017 г. – более 120 млрд руб.	Финансирующее лицо, кредитор концессии, финансовый консультант, участие в капитале концессионера	Концессия «Обход Хабаровска», 43,7 млрд руб.	Группа «ВИС»
4	ФК «Открытие»	Строительство региональных объектов соцназначения (более 24 млрд руб.)	Организатор привлечения денег для инвестиций и покрытия дефицитов через эмиссию субфедеральных облигационных бумаг	Детские сады, школы, центры профессионального среднего образования	Разные
5	ПАО ВТБ	Объем инвестиций превысил 300 млрд руб.	Финансирующее лицо, кредитор концессии, финансовый консультант, предоставление гарантий	Развязки на магистральной «Западный скоростной диаметр» (ЗСД).	ООО «Магистраль северной столицы»
6	ВЭБ РФ	Крупные инфраструктурные проекты	Участие в капитале, финансирующее лицо, кредитор концессии, финансовый консультант, участие в капитале концессионера, предоставление гарантий	Строительство нового аэропорта в Саратове	АО «СарАэро-Инвест»
7	УК «Лидер», ВЭБ РФ +Газпромбанк	ЗАО «Лидер» инвестирует средства клиентов в облигации инфраструктурных проектов, реализуемых на основе концессий	Участие в капитале концессионера, финансовый консультант, обеспечивающий привлечение финансирования	Ж/дорога Элегест – Кызыл – Курагино 126,6 млрд руб.	УК «Лидер», ТЭПК

Источник: составлено авторами по данным АКРА, РОСИНФРА, Национального центра ГЧП.

⁹ URL: <https://rosinfra-awards.ru/> (дата обращения: 14.01.2020).

Рассматривая роль госбанков в развитии государственно-частного партнерства в России, следует обратить внимание на следующее:

- ГЧП-проект, как правило, показывает более высокую доходность для партнеров, чем для финансирующего лица;

- как свидетельствует практика, доля финансирования частного партнера в среднем составляет около 30% от стоимости проекта, доля заемного финансирования – около 60–65%;

- банки с госучастием принимали вынужденное участие в самых первых ГЧП-проектах, что связано с их ролью в экономике страны и политически обусловленными решениями руководства;

- участие в проектах с начальных стадий позволило им накопить практический опыт (в том числе в сфере разрешения кризисных ситуаций), отработать экспертизу, обучить кадры, сформировать пул проверенных подрядчиков и соинвесторов; все это сегодня дает им конкурентные преимущества на рынке.

Итак, банки с государственным участием, финансируя большую часть расходов по проектам ГЧП, получают по ним ниже доходность, чем частный партнер. Тем не менее практически все крупные ГЧП-проекты в той или иной мере задействуют их кредитные ресурсы. Поскольку речь идет о банках с *государственным* участием, по сути, мы можем говорить о квазигосударственном финансировании проектов ГЧП. К тому же, как заметил А. Пастуханов, в крупных инфраструктурных проектах ГЧП, реализуемых в РФ, зачастую наиболее активное участие принимают госкорпорации [Пастуханов, 2018].

Учитывая это, по сумме и долям софинансирования в наиболее значимых и крупных ГЧП-проектах мы имеем вместо государственно-частного *государственно-государственное партнерство*. Особенно это проявляется в кризисных ситуациях, когда финансирующее лицо в лице банка с государственным участием, выступает на стороне публичного партнера. Так, например, при реализации проекта строительства участка км 543 – км 684 дороги Москва – Санкт-Петербург структура финансирования представляет соотношение: средства государственного финансирования в виде капитального гранта 75% от общей стоимости строительства (84,4 млрд руб.), 25% – внебюджетные средства

(средства концессионера). Причем последние - это в большей мере заемные средства банка ВТБ¹⁰.

Сходная ситуация сложилась при реализации инвестиционного проекта «Центральная кольцевая автомобильная дорога (Московская область)» в части, касающейся капитальных вложений. Так, бюджетные ассигнования федерального бюджета (субсидии, предоставляемые из федерального бюджета) и средства Фонда национального благосостояния составляют 75% суммы затрат на строительство объекта. Оставшиеся 25% – это прямые заимствования государственной компании «Российские автомобильные дороги» путем размещения облигационных займов (под государственные гарантии) и собственные и заемные средства инвесторов и концессионеров. Финансирующая организация в этом проекте – синдикат банков: Газпромбанк, Сбербанк, ЕАБР¹¹.

Уже несколько лет некоторые банки, имеющие достаточно обширный опыт финансирования ГЧП-проектов, включая концессии, лоббируют идею изменения действующего законодательства, ограничивающего участие компаний с долей государства более 50% в качестве партнеров ГЧП-проектов. В таком случае они могли бы войти в акционерный капитал управляющих компаний ГЧП-проектов с целью получения более высокой доходности и лучшего контроля финансовых потоков. По мнению банковского сообщества, это позволило бы кардинально улучшить финансовую стабильность таких проектов [Мереминская, 2016].

Кроме того, существуют предположения, что основную доходность частные партнеры ГЧП-проектов получают не за счет оплаты или гарантий неизменности тарифа, а еще на инвестиционной стадии – за счет завышения цен закупки сырья, услуг и комплектующих у дочерних или связанных компаний. Став партнерами проектов, банки могли бы препятствовать таким злоупотреблениям [Сунцова, 2017].

¹⁰ Информационный меморандум ГК Автотор «Финансирование, строительство и эксплуатация на платной основе скоростной автомобильной дороги М-11 Москва – Санкт-Петербург на участке км 543 – км 684 по схеме концессионного соглашения с платой концедента» [Эл. ресурс]. URL: <https://www.russianhighways.ru> › Memo_543–684_ru_final_18102013 (дата обращения: 14.01.2020).

¹¹ Распоряжение Правительства РФ от 27 февраля 2015 г. № 310-р. // Собрание законодательства Российской Федерации от 2017 г., № 29, ст. 4412. Официальный интернет-портал правовой информации (URL: www.pravo.gov.ru) от 12.07.2017 г.

Однако, на наш взгляд, эти предложения банкиров не выдерживают строгой критики, и снятие указанных ограничений может быть чревато негативными последствиями.

Во-первых, как показывает опыт реализации концессионных соглашений, когда банк входит в капитал проектной компании с контрольной долей (а только это позволяет надежно контролировать расходование средств), резко снижается техническая и предпринимательская составляющая проекта, так как роль частного партнера фактически сводится к функциям «технической obsługi». Минимальная доля участия и влияния инвестора на процессы управления проектом неизбежно влечет за собой значительное снижение заинтересованности в его успешности.

Во-вторых, опять же, судя по российской практике, большинство банков с госучастием для реализации ГЧП-проектов привлекают одних и тех же проверенных партнеров, так как это, по их мнению, снижает риски. Тем самым создается ситуация «закрытого» рынка, на который не могут зайти новые игроки, даже имеющие более совершенные и более экономные, часто новаторские, технологии¹². Вряд ли целесообразно закреплять такое положение вещей.

В-третьих, основная задача финансирующего лица сегодня – предоставление кредитных средств по ставке, обеспечивающей положительный финансовый результат проекта ГЧП и достижение планируемого социально-экономического эффекта реализации проекта. Превращение банка в контролирующего частного партнера может сместить фокус на чисто финансовые результаты проекта (такие как снижение сроков окупаемости, повышение маржинальности инвестиций и т.д.), которые являются базовыми целями для банковских организаций. К тому же горизонт кредитования (5–8 лет) значительно ниже среднего срока реализации ГЧП проекта (10–13 лет), что также порождает конфликт интересов и может нанести ущерб социальной роли проекта.

В-четвертых, учитывая долю банков с госучастием в общем капитале банковской системы РФ (около 70%), а также отсутствие практического опыта реализации ГЧП-проектов у частных банковских структур, нельзя отрицать высокую вероятность

¹² *Бруссер П. А.* Вопрос не в деньгах, а в качественных проектах [Эл. ресурс]. URL: <http://brusser.ru/article/the-question-is-not-in-money-but-in-high-quality-projects.html> (дата обращения: 14.01.2020).

возникновения антиконкурентного поведения в данной сфере. Это может выражаться, например, в завышении процентных ставок, навязывании избыточных консультационных услуг и т.п. К тому же фактическое отсутствие конкуренции на рынке банковского финансирования ГЧП-проектов сдерживает развитие финансовых моделей этих проектов. Если инициаторы проекта не могут предложить адекватную этой ситуации финансовую модель, им приходится отказаться от его реализации, каким бы социально значимым тот ни был.

Наконец, на наш взгляд, повышение роли банков с госучастием на рынке ГЧП-проектов приведет к тому, что и без того невысокая доля участия частного капитала станет совсем уже мизерной, что в корне противоречит смыслу государственно-частного партнерства. Фактически в этом случае большую часть ГЧП-проектов можно будет заменить государственным контрактом, профинансированным за счет кредитов госбанков. Это позволит существенно сократить время инициации и проработки проекта, но зато и все риски лягут на публичного партнера и финансирующее лицо, то есть в конечном счете – на государство.

На наш взгляд, учитывая все изложенное, наилучшим вариантом для привлечения «длинных денег» в проекты, реализуемые на основе государственно-частного партнерства, будет обращение к средствам страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов. Последние весьма заинтересованы в повышении доходности своих активов по сравнению с доходностью банковских депозитов, в то же время у них нет существенных ограничений по срокам кредитования. Конечно, эта тема требует более серьезного изучения и проработки возможных рисков. Возможно, в этом случае необходимо будет сформировать институт специальных управляющих (проектных) компаний, задействованных в «перетоке» средств институциональных инвесторов на рынок проектов ГЧП.

Заключение

К сожалению, наличие специфичных и нетривиальных с точки зрения обычной хозяйственной деятельности рисков на рынке ГЧП-проектов значительно снижает его привлекательность для частных партнеров. А их нежелание рисковать собственным капиталом в свою очередь влечет увеличение доли

кредитных средств в финансировании проектов ГЧП. При этом следует отметить, что и частные банковские структуры пока не проявляют достаточной готовности выходить на этот рынок. Исторически на нем первыми оказались банки с государственным участием, позиции которых к настоящему времени только укрепились. Это ведет ко все большему замещению в проектах ГЧП частных средств средствами государственных и окологосударственных структур.

Текущая ситуация на отечественном рынке ГЧП-проектов демонстрирует его сильную зависимость от государственного финансирования. Дальнейшее наращивание доли финансирования банковских организаций с государственным участием, на наш взгляд, может привести к росту монополизации и спровоцировать антиконкурентное поведение со стороны этих банков. Поэтому мы считаем целесообразным более подробно изучить вопрос о привлечении на рынок иных институциональных инвесторов, обладающих серьезными финансовыми ресурсами, а именно страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов.

В завершение хотелось бы отметить ряд актуальных на сегодняшний день проблемных аспектов и ограничений развития российского рынка ГЧП, а именно:

- отсутствие стратегического целеориентированного подхода к планированию и развитию инфраструктуры посредством проектов ГЧП (в том числе из-за того, что концепция пространственного развития страны еще не утверждена в окончательной форме);

- недостаточный уровень развития нормативно-правовой и методологической базы в сфере регулирования проектов ГЧП, что проявляется в росте количества судебных споров, касающихся терминологии и условий проектов ГЧП;

- отсутствие системного подхода к управлению всей совокупностью проектов ГЧП на федеральном уровне, а также слабый учет рисков и опыта реализации аналогичных проектов в других регионах;

- недостаточный уровень развития бюджетных и финансовых механизмов для эффективной реализации проектов ГЧП;

– высокий уровень нефинансовых рисков, связанных с коммуникационными проблемами и недоверием между частными и публичными партнерами;

– чрезвычайно высокий уровень участия в финансировании ГЧП-проектов публичного капитала, особенно с учетом доминирования в сегменте кредитования ГЧП-проектов банковских структур с государственным участием;

– низкий уровень развития рынка частных операторов (управляющих компаний) и конкуренции в сфере ГЧП, в том числе по причине существующих правовых ограничений и запретов.

В целом, приходится констатировать, что российский рынок ГЧП-проектов находится в стадии зарождения, что обуславливает наличие ряда проблем, связанных с отработкой и наладкой более эффективных механизмов взаимодействия сторон в рамках государственно-частного партнерства.

Литература

Блок Ф. Роли государства в хозяйстве // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 2. С. 37–56.

Гафурова Г.Т. Зарубежный опыт развития механизмов государственно-частного партнерства // Финансы и кредит. 2013. № 48 (576). С. 62–72.

Гусева М.С. Текущее состояние и тренды развития рынка проектов ГЧП в России // Региональное развитие. 2018. № 3. С. 52–59.

Зусман Е. Обзор судебной практики по заключению и реализации концессионных соглашений в 2018 году // Хозяйство и право. 2019. № 3. С. 73–83 [Эл. ресурс]. URL: https://youandpartners.ru/upload/medialibrary/e64/hozpravo_07_03_2019_Zusman-E.V..pdf (дата обращения: 14.01.2020).

Йескомб Э.Р. Государственно-частное партнерство: Основные принципы финансирования / Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2015. 457 с.

Кашин А.В. Экономическое взаимодействие государства и бизнеса как условие формирования инновационного предпринимательства в России / А.В. Кашин, А.В. Кравец // Креативная экономика. 2016. Т. 10. № 2. С. 161–172.

Мереминская Е. Инфраструктурные проекты часто сталкиваются с общественным недовольством // Ведомости. 2019. 12 июля [Эл. ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2019/07/12/806418-infrastrukturnie-proekti> (дата обращения: 14.01.2020).

Мереминская Е. Госбанки просят в партнеры государства в инфраструктурных проектах // Ведомости. 2016. 2 июня. [Эл. ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/06/03/643494-gosbanki-prosyatsya-partneri-gosudarstva-infrastrukturnih-proektah> (дата обращения: 14.01.2020).

Пастуханов А.Е. Частное финансирование ГЧП проектов в России: возможности и риски // ЭКО. 2018. № 8. С. 113–132. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-8-113-132.

Резниченко Н. В. Модели государственно-частного партнерства // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2010. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-1> (дата обращения: 14.01.2020).

Сунцова Н. В. Коммерческий банк как участник государственно-частного партнерства – обоснование необходимости. Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2017. № 4. Санкт-Петербург. С. 90–92.

Статья поступила 27.07.2019.

Статья принята к публикации 06.11.2020.

Для цитирования: *Кашин А. В., Маркелов В. А.* ГЧП или ГПП? // ЭКО. 2020. № 2. С. 123-142. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-123-142.

Summary

Kashin, A.V., Cand. Sci. (Econ.), Novosibirsk State University of Economics and Management, Siberian Institute of Management-branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration,

Markelov, V.A., Cand. Sci. (Engineering), Vice-President of the Novosibirsk Chamber of Commerce and Industry, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk

Public-Private or Public-Public Partnership?

Abstract. The authors analyze the dynamics of PPP projects development in Russia in 2014–2018 in general as well as by sectors and administrative levels, taking in consideration presumable benefits and main obstacles. A separate chapter is devoted to description of current risks associated with implementation of PPP projects. A decisive role in financing Russian PPP projects is played by banks with state participation, which suggests that this financing is quasi-public. Among presumed reasons for high share of public capital in PPP projects are their low profitability and distrust on behalf of private capital. The authors identified main reasons of this distrust. Although banks themselves submitted public proposals as to possible ways of removing restrictions for PPP financing, these proposals were critically reviewed and some possible negative consequences were pointed out. The paper also contains expert recommendations on increasing the volume of private financing.

Keywords: *public-private partnership; public partner; private partner; financing partner; state-owned banking organizations; quasi-state financing; concession; private partner risks*

References

- Block, F. (2004). State Roles in Economy. Vol. 5. No. 2. Pp. 37–56. (In Russ.).
- Gafurova, G.T. (2013). Foreign experience in the development of public-private partnership mechanisms. *Finance and Credit*. No. 48 (576). Pp. 62–72. (In Russ.).
- Guseva, M.S. (2018). Current state and development trends of the PPP projects market in Russia. *Regional development*. No. 3. Pp. 52–59. (In Russ.).

Zusman, E. (2019). Review of jurisprudence on the conclusion and implementation of concession agreements in 2018. *Business and Law*. No. 3. Pp. 73–83. Available at: https://youandpartners.ru/upload/medialibrary/e64/hozpravo_07_03_2019_zusman-e.v..pdf (accessed: 14.01.2020). (In Russ.).

Yescombe, E.R. (2015). *Public-private partnership: principles of policy and finance*. Alpina publisher. P. 457. (In Russ.).

Kashin, A.V. (2016). Economic interaction between state and business as a precondition for the formation of innovational entrepreneurship in Russia. A. V. Kashin, A. V. Kravec. *Creative Economy*. T.10. No. 2. Pp. 161–172. (In Russ.). DOI: 10.18334/ce.10.2.34961

Mereminskaya, E. (2019). Infrastructure projects often face public discontent. *Vedomosti*. 12.07. Available at: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2019/07/12/806418-infrastrukturnie-proekti> (accessed: 14.01.2020). (In Russ.).

Mereminskaya, E. (2016). State Banks ask to be partners of the state in infrastructure projects. *Vedomosti*. 02.06. Available at: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/06/03/643494-gosbanki-prosyatsya-partneri-gosudarstva-infrastrukturnih-proektah> (accessed: 14.01.2020). (In Russ.).

Pastukhanov, A.E. (2018). Private Financing of PPP Projects in Russia: Possibilities and Risks. *ECO*. No. 8. Pp. 113–132. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-8-113-132.

Reznichenko, N.V. (2010). Models of public-private partnership. *Bulletin of St. Petersburg University. Management*. No. 4. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-1> (accessed: 14.01.2020). (In Russ.).

Suntsova, N.V. (2017). *Commercial Bank as a participant of public-private partnership-justification of necessity*. Current issues of Economics, management and Finance in modern conditions. Collection of scientific papers on the results of the international scientific and practical conference. No. 4. Saint Petersburg. Pp. 90–92. (In Russ.).

For citation: Kashin, A.V., Markelov V.A. (2020). Public-private or public-public partnership? *ECO*. No. 2. Pp. 123–142. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-123-142.

Факторы, определяющие успешность поселения родовых поместий¹

А.А. ПОЗАНЕНКО. E-mail: apozenenko@hse.ru.

Департамент политики и управления факультета социальных наук,
НИУ ВШЭ, Москва

Аннотация. В статье рассматривается самая распространённая разновидность российских экопоселений – поселения родовых поместий (ПРП), или анастасийские. Представляется, что уровень успешности отдельно взятого ПРП зависит, прежде всего, от сплочённости жителей и их укоренённости в нем, которая, в свою очередь, подразумевает высокую долю зимующих, их финансовую обеспеченность, налаженность быта и уверенность в закреплённости за собой прав на землю. К факторам, определяющим сплочённость и укоренённость, автор, опираясь на полевые материалы, относит а) число живущих в поселении семей (чем их больше, тем сложнее им договориться между собой); б) возраст поселения (от него зависят отношения между жителями и их общий настрой); в) расположение относительно крупных городов (в непосредственной близости укоренённость обычно невысока, но растёт по мере удаления от города, затем падает и, наконец, растёт уже в труднодоступной местности); г) специфику управления (из управленческих решений наибольшее влияние имеют правила приёма новичков и решение об оформлении земли – на жителей или на специально созданное юридическое лицо).

Ключевые слова: поселения родовых поместий; анастасийцы; «Звенящие кедры России»; экопоселения; сельские локальные сообщества; сплочённость; транспортная доступность; самоизоляция; самоуправление; дезурбанизация

В конце 1990-х годов в России, на фоне стремительного опустения деревни, особенно заметного в европейском Нечерноземье, стал развиваться обратный процесс – реосвоение прежде использовавшихся территорий путём создания на зарастающих полях поселений силами объединённых какой-либо идеей горожан. Наибольшее распространение получили так называемые поселения родовых поместий (ПРП), или анастасийские поселения. Их жители являются последователями движения «Звенящие кедры России» (ЗКР), идеи которого были сформулированы

¹ Источники финансирования: Фонд «Хамовники» (договор пожертвования № 2012 004); НИУ ВШЭ (программа студенческих экспедиций «Открываем Россию заново»).

в одноимённой серии эзотерических книг Владимира Мегре [Мегре, 1996–2010]².

Основной практический посыл учения заключается в призыве создавать в полюбившемся месте собственные поместья, собирать или основывать там свой род и жить на этой земле, приобретающей сакральное для рода значение. Допускается создание уединённых поместий, но, как правило, анастасийцы селятся в поселениях единомышленников [подробнее см. Задорин и др., 2012; Позаненко, 2016]. Только по данным порталов, аккумулирующих сведения, предоставляемые активистами поселений³, в России⁴ насчитывается уже около 400 ПРП на разных стадиях развития, не считая поселений, не афиширующих себя в публичном поле. Они сосредоточены на пространствах от западных границ до Прибайкалья и от южных границ до южной Карелии и южного ХМАО. На Дальнем Востоке и на Севере ПРП практически нет.

Оценить реальное количество поселенцев трудно (официальная статистика их никак не учитывает), но можно с уверенностью утверждать, что счёт идёт на десятки тысяч человек. Несмотря на предполагаемую идейную однородность, ПРП сильно различаются по своей условной «успешности». Ключевыми компонентами последней являются сплочённость жителей и их укоренённость в поселении – две составляющие,

² Владимир Мегре в середине 1990-х годов, будучи новосибирским предпринимателем, организовал «купецкий караван» – теплоходную экспедицию по Оби от Новосибирска до Салехарда и обратно, с целью налаживания торговых связей. По итогам поездки была написана книга «Анастасия», ставшая первой в серии «Звенящие кедровые России», в которой рассказывается о том, как автор будто бы повстречал в приобской тайге отшельницу Анастасию, обладающую сверхъестественными способностями. В этой и последующих книгах «со слов Анастасии» читателям рассказывается о мироздании, циклической истории человечества и т.д. В ее честь последователей движения ЗКР называют также анастасийцами.

³ Родовые поселения / сайт Поселения.ру [Эл. ресурс]. URL: <http://www.poselenia.ru/poselenie> (дата обращения: 09.08.2019); Список поселений, состоящих из родовых поместий России / сайт Фонда «Анастасия» [Эл. ресурс]. URL: https://www.anastasia.ru/static/patrimony_list.php (дата обращения: 09.08.2019).

⁴ За пределами России ПРП много на Украине, в меньших масштабах их можно найти и в некоторых других республиках бывшего СССР (об анастасийцах в Литве см. [Pranskevičiūtė, 2010]). В странах дальнего зарубежья тоже зафиксированы попытки создания если не полноценных ПРП, то, по крайней мере, экоселений, населённых людьми, симпатизирующими идеям ЗКР, как выходцами с постсоветского пространства, так и местными. Вероника Давидов, например, сообщает о таком поселении в Орегоне, США [Davidov, 2015. P. 4].

обеспечивающее стабильное существование сообщества⁵. Поселение ПРП можно считать укоренённым при условии высокой доли зимующих, их финансовой обеспеченности (наличия средств к существованию и обустройству или поддержанию поместья), налаженности быта (тёплый дом, в котором достаточно места всем домочадцам, решён вопрос с водой и электричеством) и уверенности в закреплённости за поселенцами земли. На основании собственных полевых исследований⁶ выделены следующие факторы, определяющие степень сплочённости и укоренённости жителей: число живущих в поселении семей; возраст поселения; расположение относительно крупных городов; специфика управления. Описанию их воздействия на ПРП и посвящена данная статья.

Число семей. Ограничение по минимально допустимой площади поместья (в соответствии с книгами ЗКР она должна составлять не менее 1 гектара, поселенцы этому неукоснительно следуют) и желание жить отдельно от обычных селян и дачников вынуждает анастасийцев создавать поселения на землях сельскохозяйственного назначения. Следовательно, планируемый и в то же время предельный размер ПРП, как правило, предопределён размером заброшенного поля или пастбища, выбранного под строительство основателями поселения – землю стараются арендовать или выкупить целиком, чтобы избежать возможного соседства с коттеджными посёлками или сельскохозяйственными предприятиями, использующими неэкологичные с точки зрения поселенцев технологии.

Общая площадь земли, взятой под ПРП, может составлять от 2–3 десятков до 2–3 сотен гектаров, что предопределяет максимальное количество поместий и, соответственно, семей. Численность семей, в свою очередь, накладывает отпечаток на ощущение

⁵ В перспективе стабильное функционирование сообщества возможно только при условии того, что часть детей, повзрослев, не покидает поселение безвозвратно [Ожиганова, 2015]. Однако из-за недостаточного срока существования ПРП делать какие-либо выводы о судьбе рождённых в родовых поместьях преждевременно.

⁶ Суммарно автор посетил и обследовал 7 ПРП. Основными методами полевого исследования были глубинные полуструктурированные интервью и наблюдение с элементами включённого наблюдения. В качестве вспомогательных брались интервью с представителями сельских администраций и жителями окрестных деревень. Помимо собственных полевых материалов, при подготовке статьи использовались данные об отдельных ПРП, полученные от других исследователей и студентов (см. благодарности).

сообществом своего единства, а также на эффективность и бесконфликтность решения общих вопросов – чем больше людей, тем сложнее договориться. По словам одного из поселенцев, серьёзные проблемы начинают возникать, когда в ПРП становится больше 5–6 семей⁷. При этом, очевидно, в малых поселениях все общие расходы – поддержание дороги, подведение ЛЭП, строительство общего дома (строение, предназначенное для общественных нужд), оформление земли, судебные тяжбы и др. – ложатся на плечи меньшего количества плательщиков, и, соответственно, каждая отдельная семья сталкивается с большими тратами.

Возраст поселения. Опыт сравнительно старых ПРП, то есть основанных в начале или середине 2000-х годов, показывает, что они, как правило, проходят в одном и том же порядке через определённые фазы, каждая из которых длится несколько лет. От того, в какой фазе развития находится поселение, зависят отношения между поселенцами и их общий настрой [Задорин и др., 2012; Позаненко, 2016]. С течением времени на спад идут первоначальный идеализм, эйфория от переезда, увлечение эзотерикой и присущее некоторым почти буквальное восприятие книг Мегре. Хозяйственные и бытовые проблемы изматывают, а необходимость решать серьёзные общие вопросы приводит к конфликтам. В результате семьи атомизируются, перестают взаимодействовать с большей частью поселенцев и сосредотачиваются на небольшом круге общения.

Как признаются многие жители ПРП, разлад с соседями, исходно воспринимавшимися как абсолютные единомышленники, с которыми планировалось строить рай на земле, оказывается самой большой и неожиданной проблемой из всех, встающих перед ними в поселении. В дальнейшем люди опять начинают сходитьсь и кооперироваться, но руководствуясь уже скорее прагматичными соображениями, а не душевным порывом. Обычно

⁷ Учение ЗКР ориентировано на семью, поэтому мировоззрение анастасийцев скорее индивидуалистично, и, в первую очередь, они сконцентрированы на своём поместье, а не на сообществе. Они не пытаются строить общинную жизнь с единым хозяйством. При этом в России предпринимались попытки создания общинных экопоселений, и неудачи некоторых из них И.П. и А.А. Кулясовы связывают отчасти с малочисленностью членов – слишком плотное общение в небольшом коллективе ведёт к конфликтам. Исследователи полагают, что нескольких семей для создания устойчивой общины недостаточно [Кулясов, Кулясова, 2008]. Таким образом, можно предположить, что малый размер по-разному влияет на сообщество в поселениях индивидуалистичного и общинного типов.

эта фаза наступает, когда люди уже решили наиболее острые проблемы, связанные с укоренением в поместье, и появилось время на взаимодействие с соседями. Таким образом, сплочённость жителей, характер и интенсивность их взаимодействия зависят от возраста поселения⁸.

Расположение относительно крупных городов. Транспортная доступность и удалённость поселений от крупных городов, в особенности от тех, из которых приехала основная масса поселенцев, накладывает отпечаток на укоренённость.

Например, ПРП вблизи Екатеринбурга, населённое екатеринбуржцами, и ПРП, расположенное там же, но населённое, скажем, москвичами, вероятно, различались бы весьма существенно. Для екатеринбуржца под боком остаётся родной город, где сохраняются или относительно легко возобновимы источники дохода, есть жильё, связи, родственники и друзья. Условный же москвич (приезжий из другого региона) оказывается в незнакомой среде, близость чужого города, пусть и очень большого, не может играть для него такую же роль, как и для местных жителей. Это не позволяет затягивать с обустройством поместья и своей полноценной жизни в нём – купив землю, он либо так и не начинает строиться и не переезжает, либо, напротив, сразу пытается укорениться на ней всерьёз. При этом москвич сталкивается с большими рисками – если ничего не будет получаться, ему придётся бросить или продать поместье.

Для описания различий, обусловленных расположением ПРП, предлагается ввести условное зонирование, заданное уровнем доступности города, из которого приехало большинство поселенцев. Соответственно, два гипотетических ПРП из вышеприведенного примера хотя и находятся в одном месте, но должны быть отнесены к разным зонам, поскольку населены выходцами из разных городов⁹. Для условных «екатеринбуржцев» расстояние до родного города будет гораздо меньшим, чем для «москвичей».

⁸ Эти выводы не экстраполируются на все разновидности новых поселений, создаваемых горожанами в сельской местности, но такой путь развития взаимоотношений внутри сообщества не является сугубо анастасийским (также см. [Хомякова, 2013]). Через аналогичные фазы прошло и одно из обследованных автором экопоселений, никак не связанных с ЗКР. По словам его жителей, сообществу на это потребовалось около 17 лет.

⁹ Далее, если не сказано иное, когда речь идет о расположении ПРП относительно города, подразумевается, что этот город является основным поставщиком жителей для поселения.

К разным зонам будут отнесены и поселение москвичей в 200 километрах от Москвы и поселение ульяновцев в 200 километрах от Ульяновска, поскольку пояс влияния и сила притяжения разнятся от города к городу, в зависимости от их масштабов (численности жителей), уровня доходов, развития транспортной инфраструктуры, населённости окружающих территорий, экологической ситуации и др. Например, большинство поселений в областях, сопредельных с Московской, населены преимущественно людьми, приехавшими из Москвы и подмосковных городов, а не выходцами из областных центров.

К *1-й зоне* относятся в первую очередь подмосковные ПРП, а также поселения, расположенные в пригородном поясе¹⁰ других крупных городов (как правило, региональных центров)¹¹. Земля здесь ожидаемо дорогая, что естественным образом влияет на состав поселенцев – в среднем они состоятельнее, чем в других зонах. В то же время близость к городу притягивает сюда людей, хотя и симпатизирующих движению ЗКР, но намеревающихся использовать своё поместье как дачу или загородный дом. Более того, она как бы расслабляет поселенцев: осознание возможности в любой момент приехать и заняться обустройством поместья замедляет стройку, а впоследствии подталкивает к жизни на два дома и, в итоге, опять же к сезонному характеру использования участка.

В результате в поселениях из 1-й зоны отмечается наименьшая доля зимующих, что чрезвычайно расстраивает и отвергает в растерянность тех немногих, кто действительно переехал на по-

¹⁰ Т. Г. Нефёдова делит сельскую местность большинства российских регионов на 4 пояса: пригороды, полупригороды, полупериферия и периферия. В регионе, административный центр которого – единственный крупный город, пояса расходятся от него концентрическими кругами, причём, с известной степенью допущения, соседствующие с центром районы являются пригородами, соседи второго порядка – полупригородами, третьего порядка – полупериферией, все остальные вплоть до границы – периферией. Если региональный центр находится вблизи границы или если в субъекте Федерации есть несколько крупных городов, вокруг которых образуются собственные пояса, концентрические круги искажаются. Т. Г. Нефёдова считает, что пригородные деревни наиболее развиты, периферийные, напротив, наиболее депрессивны [Нефёдова, 2003. С. 364–367]. В данной статье автор не отталкивается от этого утверждения, а исходит лишь из того, что пояса различаются по степени значимости города для местного населения. Понятие поясов используется при описании зон, но они не тождественны друг другу, т.е. пригород не равен 1-й зоне, а периферия не равна 4-й.

¹¹ Насколько известно автору, в радиусе 100 километров от Санкт-Петербурга ПРП нет.

стоянное жительство, поскольку они неожиданно оказываются почти в одиночестве среди массы людей, которые не восприняли всерьёз основной практический посыл ЗКР – полноценный переезд в родовое поместье. Вполне обычна ситуация, когда в ПРП из 100–150 уже купленных поместий зимой живут 3–4 семьи.

В целом в 1-й зоне создаётся относительно немного поселений. Это обусловлено как дороговизной земли, так и нежеланием большинства анастасийцев селиться в пригородах, густо заселённых и экологически неблагоприятных.

Ко **2-й зоне** относятся ПРП, которые расположены либо в сопредельных с Московской областях (здесь и, в меньшей степени, в Краснодарском крае находятся крупнейшие и наиболее известные ПРП), либо на периферии Ленинградской области и в ближних районах сопредельных регионов, либо в полупригородном поясе прочих крупных городов.

В этой зоне сосредоточено больше всего ПРП. Земля здесь хотя и дешевле, чем в 1-й зоне, но всё же относительно дорогая, и переезжают сюда люди преимущественно финансово состоявшиеся, что особенно характерно для поселений москвичей. Более того, сдача в аренду столичной квартиры приносит доход, позволяющий безбедно жить в поместье. Из-за некоторой удалённости от города искушение превратить поместье в дачу, куда приезжают на выходные, меньше, и, соответственно, доля зимующих выше, чем в 1-й зоне. При этом город всё равно достигаем, что важно для большинства анастасийцев, чьи доходы, как правило, остаются связанными с городом, а самостоятельная жизнь на земле – недостижимой. Многие поселенцы регулярно выезжают в областной центр за покупками и развлечениями, а некоторые даже ежедневно возят детей туда в школу.

К **3-й зоне** относятся ПРП, расположенные в полупериферийных и периферийных районах регионов, в том числе сопредельных с Московской и Ленинградской областями, если только эти ПРП не населены выходцами из Москвы и Санкт-Петербурга. Например, поселение в периферийном районе Смоленской области попадает во 2-ю зону, если оно населено преимущественно москвичами, но в 3-ю, если оно состоит из смолян. По всей видимости, сюда же можно отнести поселения в полупригородном поясе крупных городов, не являющихся основными поставщиками поселенцев.

По количеству ПРП 3-я зона следует за 2-й. Земля здесь недо-рогая, и потому переезд сюда может быть обусловлен нехваткой средств на приобретение поместья во 2-й зоне. Кроме того, как правило, в 3-й зоне селятся люди, не имеющие источников дохода, связанных с регулярным выездом в город. При этом надежды на удалённую работу или извлечение дохода из хозяйствования в поместье оправдываются далеко не всегда. «Дачников» здесь относительно немного, а собирающиеся жить или уже живущие поселенцы обычно строятся и обустройстваются довольно медленно (прежде всего – по финансовым причинам). Тем не менее отсутствие пространственной изоляции и связанных с ней сложностей не стимулирует поселенцев более основательно взяться за ведение подсобного хозяйства и/или эксплуатацию природных ресурсов – дикоросов, дров, лесоматериалов¹².

К 4-й зоне относятся труднодоступные ПРП, отделённые от «большой земли» бездорожьем и оказывающиеся полностью отрезанными в период распутицы. На сегодняшний день в этой зоне создано меньше всего поселений, поскольку горожане, часто без опыта сельской и даже дачной жизни, редко готовы поселиться в настолько экстремальных условиях. Очевидно, что люди, сознательно селящиеся не просто на периферии, а в труднодоступной глуши, являются сторонниками существенной и контролируемой ими изоляции от «системь». Анастасийцы, собирающиеся часто выезжать в город, не станут создавать поместье в таком поселении.

Подобный естественный отбор приводит к тому, что поселенцы в 4-й зоне чуть менее разношёрстны по своим взглядам и целям, и, следовательно, конфликтность взаимоотношений ниже. «Дачников» здесь мало – люди либо живут постоянно, либо пока еще строятся, либо не бывают совсем, и земля простаивает. В город поселенцы выбирают относительно редко. У них меньше потребностей, удовлетворение которых требует финансовых расходов.

Оказавшись предоставленными сами себе, поселенцы волей-неволей с большим усердием берутся за обустройство поместья, в первую очередь, за ведение личного подсобного хозяйства¹³.

¹² Рыба и, тем более, дичь не перечисляются, поскольку в большинстве своём анастасийцы придерживаются вегетарианства разных степеней строгости: от исключения или ограничения употребления мяса до веганства и даже сыроедения.

¹³ Вообще, его масштабы, как правило, увеличиваются по мере возрастания порядкового номера зоны.

Таким образом, из всех ПРП поселения в 4-й зоне наиболее самодостаточны и устойчивы к внешним воздействиям. При этом речь скорее идёт о более активном использовании территории поместья, а не о присвоении окружающего пространства (к последнему относятся, например, выпас скота и свободное использование природных ресурсов), которое могло бы сделать поселенцев ещё более самодостаточными [Плюснин, 2008].

Наконец, периферийные и, тем более, труднодоступные ПРП оказываются в более укоренённом положении относительно прав на землю. Несмотря на то, что анастасийцы «до крайности законопослушны» [Филькина, 2012. С. 177], оформление земли и домов остаётся для большинства из них серьёзной проблемой, которую пока не удаётся решить.

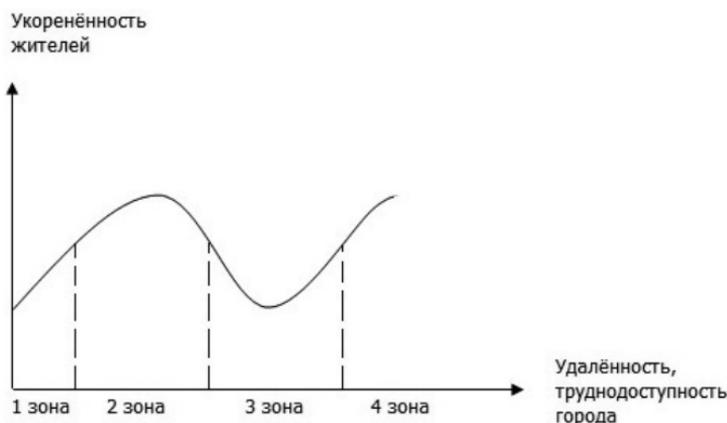
Вид разрешённого использования земли, на которой предполагается поселение, обычно не допускает строительства капитальных жилых домов, что порождает риски её изъятия под предлогом нецелевого использования. ПРП из 4-й зоны могут меньше опасаться такого развития событий, поскольку маловероятно, что кто-то заинтересуется их землёй и простимулирует власти к её изъятию.

Можно заключить, что во 2-й и 4-й зонах более вероятно возникновение ПРП с высокой укоренённостью жителей, чем в 1-й и 3-й (рисунок).

От того, в какой зоне создаётся ПРП, во многом зависит сплочённость жителей. Анастасийцы делятся на сторонников активного взаимодействия с внешним миром и «изоляционистов», стремящихся ограничить это взаимодействие до необходимого минимума. Если в 1-й зоне преобладают первые, а в 4-й и, как правило, 3-й – вторые, то во 2-й поселенцы чаще всего разделены примерно поровну¹⁴, что нередко приводит к конфликтам¹⁵, взаимному непониманию и разобщению. Иными словами, 2-я зона потенциально наиболее конфликтогенна.

¹⁴ Создание некоторыми «изоляционистски» настроенными людьми родового поместья в пригородном поясе, по всей видимости, можно объяснить их городским происхождением – например, ближние районы соседней с Подмосковьем области москвич может считать глушью.

¹⁵ Классическая причина конфликта – разные взгляды на допустимость подключения поселения к электросетям. Впрочем, это настолько животрепещущая тема, что споры вокруг неё вспыхивают в ПРП всех зон.



Источник: график является образной иллюстрацией, опирающейся на полевые материалы и умозаключения автора. Не учитываются ПРП, находящиеся на ранней стадии развития.

Зависимость укоренённости жителей поселений родовых поместий от удалённости, труднодоступности города

Ни к одной из четырёх зон нельзя отнести несколько десятков ПРП Краснодарского края (лидер по их числу среди всех субъектов федерации), в которые съезжаются люди со всей России. Особое положение региона обусловлено природно-климатическими условиями. С одной стороны, высокие цены на землю являются барьером для людей, не имеющих сколь-либо значимых сбережений. С другой стороны, отсутствие необходимости в серьёзном утеплении жилищ упрощает, ускоряет и удешевляет стройку. Это, вкпе с относительной лёгкостью ведения хозяйства, облегчает переезд в поселение на постоянное жительство.

Специфика управления. Существенно повлиять на будущую сплочённость и укоренённость жителей ПРП может, во-первых, решение основателей относительно оформления земли под поместья (на специально созданное юридическое лицо или на самих поселенцев) и, во-вторых, условия отбора новичков.

Наличие юридического лица, с одной стороны, заставляет поселенцев взаимодействовать, чтобы, как минимум, обеспечивать его существование. С другой – создаёт почву для будущих конфликтов и, часто, последующего раскола сообщества. Дело в том, что в соответствии с учением ЗКР, родовое поместье является сакральным местом для рода, поэтому многие поселенцы убеждены, что участки должны находиться в собственности живущих на них

семей. Споры о земле часто приводят либо к делению юридического лица на два (причём второе уже не оформляет на себя землю), либо к выходу части поселенцев из юридического лица.

От того, какие условия выдвигаются в ПРП к новичкам, зависит состав сообщества. В некоторых поселениях барьеры входа практически отсутствуют, и землю готовы продать любому, разве что, поинтересовавшись, разделяет ли тот ценности ЗКР. В таких условиях земля находит своих хозяев довольно быстро, однако случайные люди часто оборачиваются простыми дачниками, а иногда и вовсе выгодно перепродают землю. Это ведёт к размыванию сообщества и оказывается причиной фрустрации для «настоящих» анастасийцев.

Иные поселения, напротив, максимально строго подходят к отбору новичков. Например, семья принимается только при условии единогласной поддержки кандидатуры всеми уже живущими в поселении; участок передаётся в пользование только после испытательного срока, в течение которого семья должна приезжать, но не может начинать строиться; после получения права на строительство семья должна в определённый срок переехать в поместье на постоянное жительство, и только после этого она получает землю в собственность и право голоса на общем собрании (Круге) и т.д.

В таких ПРП появление случайных людей маловероятно, но численность населения растёт крайне медленно, и немногим жителям приходится разделять между собой все общие расходы, включая уплату налогов за пустующую землю. Таким образом, они оказываются в положении, ещё менее выгодном с экономической точки зрения, нежели поселенцы в тех ПРП, где изначально планировалось малое количество поместий.

Важно, что сама система управления может трансформироваться с течением времени под воздействием первых трёх факторов (число семей, возраст поселения и близость к городу). И эта трансформация, опять же, сказывается на сплочённости. Например, анастасийцы стремятся к единогласному принятию всех решений на вече (также см. [Андреева, 2012]), считая демократическую власть большинства над меньшинством разрушителем единства сообщества. На практике же такой принцип оказывается возможным лишь на первоначальном, эйфорическом этапе и/или при условии малого количества семей в поселении.

Как правило, ПРП рано или поздно вынужденно переходит к принятию решений процентом голосов. Представители меньшинства, а также не участвовавшие в голосовании по причине незаинтересованности или отсутствия, иногда игнорируют решения Круга (например, отказываются платить взносы на какое-то общее дело). Если земля не оформлена непосредственно на каждого отдельного хозяина поместья, у сообщества есть рычаги воздействия на «безбилетников». Если же земля находится в собственности соответствующего физлица, надавить на него можно только морально – например, подвергнув остракизму. Иногда «безбилетников» лишают права голоса на Круге, однако эффективность таких санкций сомнительна: если у человека нет денег на взносы, от этих мер они не появятся; если же он их не платит из-за несогласия с большинством, то Круг в его нынешнем виде для него не авторитетен, и потеря права голоса его не расстроит.

Некоторые ПРП и вовсе отказываются от созыва общих собраний и, соответственно, от каких-либо общих проектов, превращаясь, по сути, просто в населённый пункт определённой мировоззренческой направленности. Отсутствие сплочённости, в свою очередь, препятствует возникновению коллективных способов заработка (например, путём создания артели).

Итак, рассмотрены факторы, воздействующие на успешность ПРП через сплочённость и укоренённость их жителей, а именно число семей в поселении, его возраст, расположение относительно крупных городов и специфику управления.

Чем больше в поселении семей, тем сложнее им договориться и организовать эффективное и всех устраивающее самоуправление; чем семей меньше, тем значительнее расходы, ложащиеся на плечи каждой из них. От возраста поселения зависят отношения между жителями и их общий настрой – как правило, после периода высочайшей сплочённости, связанной с переездом, следуют разочарование, растерянность и атомизация семей, после чего люди вновь начинают сближаться, но уже на более рациональных началах. Удалённость от города, из которого приехало основная часть поселенцев, и труднодоступность поселения оказывают влияние на укоренённость жителей: в ближайших

к крупным городам ПРП жители обычно относительно менее укоренены, по мере удаления от города укоренённость растёт, затем падает и снова повышается в труднодоступной местности.

Из управленческих решений наибольшее влияние на будущее имеет установление правил приёма новичков, определяющих состав поселенцев, от которого, в свою очередь, зависят сплочённость и доля зимующих семей, и решение об оформлении земли на жителей или на специально созданное юридическое лицо. Наличие юридического лица, с одной стороны, заставляет поселенцев взаимодействовать, с другой – закладывает «бомбу замедленного действия» под единство сообщества, поскольку в будущем делает весьма вероятным недовольство сторонников оформления поместий в собственность живущих на них семей.

Литература

Андреева Ю. О. Вопросы власти и самоуправления в религиозном движении «Анастасия»: идеальные образы родовых поселений и «воплощение мечты» // Антропологический форум. 2012. № S17. С. 101–128.

Задорин И. В., Колесникова Е. Ю., Мальцева Д. В., Халкина Е. В., Хомякова А. П., Шубина Л. В. Экопоселения как форма внутренней эмиграции: мотивация и перспективы распространения. Итоговый комплексный аналитический отчет по результатам исследования. М.: ЦИРКОН, 2012. С. 113 с.

Кулясов И. П., Кулясова А. А. Экопоселения – новая форма сельских сообществ в России // Экология и жизнь. 2008. № 10. С. 20–26.

Мегре В. Н. Звениящие кедрь России [серия книг]. М.: Диля, 1996–2010.

Нефёдова Т. Г. Сельская Россия на перепутье: Географические очерки. М.: Новое издательство, 2003. 408 с.

Ожиганова А. Дети New Age: утопический проект движения «Анастасия» («Звениящие кедрь России») // Государство, религия, церковь в России и за рубежом. 2015. № 2. С. 262–286.

Плюсин Ю. М. Факторы развития местного самоуправления. Оценка значення изоляции и изоляционизма // Вопросы государственного и муниципального управления. 2008. № 3. С. 38–50.

Позаненко А. А. Самоизолирующиеся сообщества. Социальная структура поселений родовых поместий // Мир России. 2016. № 1. С. 129–153.

Филькина А. В. Социальные и экономические практики сельскохозяйственных общин, созданных новыми религиозными движениями в Западной Сибири // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. 2012. № 1. С. 171–185.

Хомякова А. П. Экопоселения в России: проблемы и перспективы развития // Доклад для XIV Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества (Москва, НИУ ВШЭ, 2–5 апреля 2013 г.). URL: <http://opec.ru/data/2013/04/09/1233209282/%D0%A5%D0%BE%D0%BC%D>

1%8F%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0-%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D0%BB.pdf (дата обращения: 05.09.2019).

Davidov V. Beyond Formal Environmentalism: Eco-Nationalism and the “Ringing Cedars” of Russia // *Culture, Agriculture, Food and Environment*. 2015. Vol. 37, Issue 1. Pp. 2–13.

Pranskevičiūtė R. Vissarion and Anastasia Movements in Lithuania // *Ramanauskaitė, E.* (ed.) *Groups and Environments: Interdisciplinary Research Studies*. Vol. 2. Kaunas, Vytautas Magnus University, 2010. Pp. 201–205.

Статья поступила 13.08.2019.

Статья принята к печати 11.10.2019.

Благодарности

Автор благодарен Н. Н. Жидкевич за многократное плодотворное обсуждение рукописи; Е. В. Сидоровой, С. С. Селееву, А. Б. Павлову, А. В. Гришечкину и А. И. Куликовой за предоставление материалов о посещённых ими ПРП; студентам НИУ ВШЭ, участникам организованной автором экспедиции «Жизнь покинувших город на примере поселений родовых поместий» (весна 2018).

Для цитирования: *Позаненко А. А.* Факторы, определяющие успешность поселения родовых поместий // *ЭКО*. № 2. С. 143-157. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-143-157.

Summary

Pozanenko, A.A., Department of Local Administration (School of Politics and Governance, Faculty of Social Sciences, National Research University Higher School of Economics, Moscow

Factors that Determine the Success of Kin’s Domain Settlements

Abstract. The paper considers the most widespread type of Russian eco-settlements – kin’s domain (or Anastasian) settlements (KDS). The author claims that the success rate of every separate KDS depends primarily on the settlers’ cohesion and their rootedness, which implies a high proportion of permanent settlers (including during the winter season); their financial security; well-organized household; and confidence in obtaining and maintaining legal title to the land. Based on field research, the author identifies the following factors that determine the degree of the settlers’ cohesion and rootedness: a) the number of residing families (the higher the number, the more difficult it may be for them to find common ground); b) the age of the settlement (this influences the relations between the residents, as well as their general sentiment); c) the distance to large towns (rootedness is generally low in the proximity of large towns; however, as the distance increases, rootedness tends first to grow, then drop, and finally grow again in remote places; and d) governance (the most important administrative decisions concern the policy on admitting newcomers and the decision on who will hold title to the land — the settlers themselves or a special purpose legal entity).

Keywords: *kin’s domain settlements; Anastasians; The Ringing Cedars of Russia; ecovillages; rural local communities; cohesion; transport accessibility; self-isolation; self-government; counterurbanization*

References

Andreeva, Yu.O. (2012). Power and Self-government in the Anastasia Religious Movement: Ideal Images of Kin's Domain Settlements and the Dreams Fulfilled. *Antropologicheskii forum*. No. S17. Pp. 101–128. (In Russ.).

Davidov, V. (2015). Beyond Formal Environmentalism: Eco-Nationalism and the “Ringing Cedars” of Russia. *Culture, Agriculture, Food and Environment*. Vol. 37, Issue 1. Pp. 2–13.

Fil'kina, A.V. (2012). Social and Economic Practices of Agricultural Communities Established in West Siberia by New Religious Movements. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Filosofiya – Sotsiologiya – Politologiya. Tomsk State University Journal of Philosophy, Sociology and Political Science*. No. 1. Pp. 171–185. (In Russ.).

Khomyakova, A.P. (2013) Ecovillages in Russia: Development Prospects and Challenges. Proc. XIV April International Academic Conference on Economic and Social Development. Moscow, NRU HSE. (In Russ.). URL: <http://opec.ru/data/2013/04/09/1233209282/%D0%A5%D0%BE%D0%BC%D1%8F%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0-%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D0%BB.pdf> (accessed 05.09.2019).

Kulyasov, I.P., Kulyasova, A.A. (2008). Ecovillages as a New Type of Rural Communities in Russia. *Ekologiya i zhizn'*. No. 10. Pp. 20–26. (In Russ.).

Megre, V.N. (1996–2010). *The Ringing Cedars of Russia*, 10 vols. Moscow, Dilya. (In Russ.).

Nefedova, T.G. (2003). *Rural Russia at the Crossroads: Geographical Sketches*. Moscow, Novoe izdatel'stvo. (In Russ.).

Ozhiganova, A. (2015). The Children of New Age: a Utopian Project of Anastasia movement. *Gosudarstvo, religiia, tserkov' v Rossii i za rubezhom. State, Religion and Church in Russia and Worldwide*. No. 2. Pp. 262–286. (In Russ.).

Plusnin, Ju.M. (2008). Factors of Local Self-government Development. Evaluating the Importance of Isolation and Isolationism. *Voprosy gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya. Public Administration Issues*. No. 3. Pp. 38–50. (in Russ.).

Pozanenko, A.A. (2016). Self-isolated Communities – The Social Structure of Kin's Domain Settlements. *Mir Rossii. Universe of Russia*. No. 1. Pp. 129–153. (In Russ.).

Pranskevičiūtė, R. (2010). Vissarion and Anastasia Movements in Lithuania In Ramanauskaitė, E (ed.) *Groups and Environments: Interdisciplinary Research Studies*. Vol. 2. Kaunas, Vytautas Magnus University. Pp. 201–205.

Zadorin, I.V., Kolesnikova E. Yu., Mal'tseva D.V., Khalkina E. V., Khomyakova A. P., Shubina L. V. (2012). *Ecovillages as a Form of Internal Migration: Motivation and Expansion Prospects. Final Comprehensive Analytical Report*. Moscow, TsIRKON. 113 p. (In Russ.).

For citation: Pozanenko, A.A. (2020). Factors that Determine the Success of Kin's Domain Settlements. *ECO*. No. 2. Pp. 143–157. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECC00131-7652-2020-2-143-157.

Мобилизация студентов-агитаторов во время предвыборной кампании Сергея Собянина на пост мэра Москвы в 2018 году¹

С.Ю. БАРСУКОВА, доктор социологических наук. E-mail: svbars@mail.ru.
ORCID: 0000-0002-2696-4882

Факультет социальных наук НИУ ВШЭ

Д. ИОНОВА. E-mail: dashaionova@mail.ru.

Департамент социологии НИУ ВШЭ

Э. САФИУЛЛИНА. E-mail: eve-lin@mail.ru.

Департамент социологии НИУ ВШЭ, Москва.

Аннотация. В сентябре 2018 г. москвичи выбирали мэра. Соответственно летом, в преддверии выборов, шла активная избирательная кампания. На оживленных площадях, у выходов из метро можно было часто встретить молодых людей в атрибутике избирательного штаба С. Собянина (на тот момент – действующего мэра столицы). Они раздавали агитационные печатные материалы и информировали жителей о преобразованиях в Москве в последние годы и о планах на будущее. Многие СМИ² и сам предвыборный штаб Собянина³ говорили о наборе молодых помощников в агитационную кампанию исключительно на добровольной и безвозмездной основе. В то же время некоторые новостные порталы сообщили, что молодёжь выступала на улицах за материальное вознаграждение⁴. Споры вызывала и степень добровольности труда агитаторов. Авторы статьи решили выяснить, как обстояли дела на самом деле. Как молодые люди попали в число уличных агитаторов. На каких условиях согласились участвовать в избирательной кампании. Добровольным или вынужденным было их участие. Эмпирической базой исследования послужили 20 полуструктурированных интервью со студентами московских вузов в возрасте от 18 до 24 лет, которые являлись агитаторами предвыборного штаба С. Собянина в 2018 г., в том числе 19 интервью с непосредственными агитаторами и 1 интервью с работником штаба, который контролировал их деятельность.

Ключевые слова: волонтерство; избирательная кампания; уличные агитаторы; административный ресурс

¹ Статья написана в рамках проекта «Неформальные практики организации и проведения избирательных кампаний в современной России» при поддержке Фонда социальных исследований «Хамовники».

² *Шатохина А.* «Готов помочь чем смогу». Как работают волонтеры в штабе Собянина // Аргументы и факты [Эл. ресурс]. 2018. URL: http://www.aif.ru/politics/russia/gotov_pomoch_chem_smogu_kak_rabotayut_volontery_v_shtabe_sobyatina

³ *Собянин С.* Набираю волонтеров в избирательный штаб // Сайт Сергея Собянина [Эл. ресурс]. 2018. URL: <http://www.sobyainin.ru/nabirayu-volontеров>

⁴ 300 рублей в час, или как я агитировала за Собянина // DOLGOPA.ORG [Эл. ресурс]. 2018. URL: <http://dolgopa.org/blog/gazeti/300-rublej-v-chas-ili-kak-ja-agitirovala-za-sobyatina.html>

Понятие волонтерства

За последние несколько лет волонтерство стало достаточно популярным направлением общественной деятельности. Это связано как с общим ростом гражданской активности, так и с проведением большого количества мероприятий, кампаний и соревнований, для организации и успешного функционирования которых требуется значительный штат сотрудников. На сегодняшний день деятельность волонтеров востребована в самых разных сферах, начиная от проведения концертов и показов мод и заканчивая участием в политических кампаниях. На примере нашей страны можно увидеть, какое колоссальное количество волонтеров привлекалось для участия в Олимпиаде в Сочи⁵ или на Чемпионате мира по футболу⁶.

В литературе, посвященной волонтерству, ключевые слова в определении этого феномена – альтруизм, благотворительность, добровольность. Можно говорить, что в основе данного понятия лежит идея безвозмездной помощи другим людям [Кудринская, 2016; Нежина и др., 2014; Азарова, Яницкий, 2008].

Как писал Д. Кребс, эмпатия и альтруизм составляют основу волонтерства. При этом оказание альтруистической помощи имеет важное значение не только для тех, кому помогают, но и для самого добровольца, так как в ходе оказания помощи он может повысить самооценку, получить новые знания и навыки [Krebs, 1982], а также воспитать в себе эмпатию к людям, нуждающимся в их помощи [Batson, 1996]. Таким образом, данный подход можно противопоставить экономическому подходу, так как доброволец рассматривается уже не как эгоистичное существо, преследующее исключительно собственную выгоду, а как индивид, имеющий чувства, для которого помощь другим людям действительно важна.

Основные характеристики волонтерской деятельности [Snaap et al., 1996]:

- 1) добровольность, то есть волонтеры принимают решение об участии в том или ином мероприятии без принуждения;
- 2) безвозмездная основа;

⁵ Встречали с улыбкой. URL: <https://rg.ru/2014/02/25/volontery.html>

⁶ Спасибо, волонтеры ЧМ-2018! URL: <https://sn.ria.ru/20180717/1524693779.html>

3) помощь родственникам или друзьям не считается волонтерской деятельностью;

4) оно осуществляется в рамках организованной деятельности, поэтому волонтеры чаще всего действуют в рамках определенных организаций;

5) волонтерская деятельность зачастую носит многократный или даже регулярный характер.

Рассмотрев основные характеристики волонтерской деятельности в целом, стоит перейти непосредственно к предмету нашей работы, а именно политическому волонтерству. Во многих зарубежных странах политическое волонтерство среди студентов – массовая практика. Так, в США партии активно привлекают студентов к агитации в своих избирательных кампаниях. Правда, масштабная стационарная агитация на улицах, как это было на выборах мэра Москвы в 2018 г., отсутствует. Как правило, волонтеры работают в штабе (обзванивают голосующих, фиксируют общественное мнение), а также ходят по домам и общаются с избирателями. Европейские страны переняли многие практики американских политических кампаний, в том числе характер деятельности волонтеров.

Интересен опыт Великобритании. Там участие волонтеров в избирательных кампаниях достаточно распространено [Бидерман, 2009]. В частности, они активно участвуют в поквартирном обходе жителей. Помимо этого, волонтеры организуют массовые шествия в поддержку кандидата и участвуют в «импровизированных» массовых дискуссиях с прохожими. Однако в Великобритании местное законодательство запрещает оплату труда агитаторов. Предполагается безвозмездная помощь кандидатам в предвыборной кампании. Но и там были зафиксированы неединичные случаи выдачи заработной платы волонтерам [Минченко, 2015. С. 253].

И в Соединенных Штатах, и в европейских странах важную роль в привлечении волонтеров для участия в избирательных кампаниях играют социальные сети. Так, на выборах 2015 г. Лейбористская партия данным способом рекрутировала 70 тыс. волонтеров [Минченко, 2015. С. 274]. Широко распространён опыт привлечения молодежи, уже имевшей опыт волонтерства, не обязательно политического. Например, в 2015 г. в Великобритании активно рекрутировали волонтеров, участвовавших в организации лондонской Олимпиады 2012 г. Энтузиазм агитаторов

поддерживался регулярными тренингами и встречами с видными политическими деятелями [Минченко, 2015. С. 282].

Таким образом, политическое волонтерство не является исключительно российским изобретением [Малкин, Сучков, 2006]. Однако его специфику нам предстоит выяснить.

Много ли было желающих «волонтерить» за Собянина?

В штабе Собянина было задействовано более 10 тыс. волонтеров⁷. Много это или мало? Для сравнения: в столице по всем направлениям (экология, помощь бездомным, поиск пропавших, поддержка больных и пр.) работают 50 тыс. волонтеров, из которых примерно половину составляют студенты⁸. На этом фоне более 10 тыс. агитаторов – довольно многочисленный отряд.

Примерно половину волонтеров штаба Собянина составляли молодые люди до 30 лет, еще 30% – в возрасте 31–55 лет, и 20% – представители так называемого активного долголетия. Среди молодежи абсолютно доминировали студенты, в результате чего средний возраст волонтера в избирательном штабе составил 31 год. Из этого десятитысячного отряда более половины были использованы для уличной агитации. Остальные организовывали работу в штабе (встречи, лекции, мастер-классы), собирали наказы, работали в проекте «от двери к двери» и т.д.

Итак, более 5 тыс. человек в симпатичных футболках и бейсболках с именем Сергея Собянина вышли на улицы Москвы. В основном это были студенты московских вузов.

Наши интервью показали, что существовало, как минимум, два канала рекрутинга уличных агитаторов в предвыборную кампанию мэра: через социальные сети и через волонтерские организации. Первые привлекали главным образом новобранцев, а вторые поставляли молодых людей, уже имеющих опыт волонтерской деятельности.

Примечательно, что «новобранцы», отвечая на вопросы наших интервью, легче шли на контакт. Они несли ответственность только за себя и свой выбор. Представители же волонтерских

⁷ Горячие деньки у волонтеров. URL: <https://www.sobyainin.ru/goryachie-denki-u-volonterov>

⁸ Сергей Собянин открыл главный форум московских волонтеров. URL: <https://www.mos.ru/mayor/themes/1299/4471050/>

организаций с опаской реагировали на включенный диктофон, боясь «подставить» свою организацию.

Удивительный факт: казалось бы, наше исследование предполагало разговор о вполне благовидном поступке – агитацию за одного из кандидатов в мэры, причем не за какого-нибудь радикала или оппозиционера – мы предлагали побеседовать об опыте участия в избирательной кампании действующего мэра. И эта агитационная деятельность является вполне легальной. Любой кандидат в мэры или в органы представительской власти имеет право использовать труд уличных агитаторов, что разрешено российским законодательством⁹. Однако четверо из пяти студентов отказывались беседовать на эту тему. Такого количества отказов социологи не получают даже при изучении коррупции или проституции (это так, к слову).

Откуда студенты приходили в штаб Собянина?

Наши интервью показывают (а студенты говорили не только о себе, но и о тех, кто работал рядом с ними), что компания в штабе Собянина подобралась очень разношерстная. Агитаторами становились люди с абсолютно разным «бэкграундом» – от «матерых» активистов («пробу негде ставить») до тех, кто никогда прежде не проявлял активности на общественной ниве. Кто-то участвовал в волонтерских акциях эпизодически, а кто-то – регулярно. Были молодые люди с активной политической позицией, и такие, которым политические темы были категорически неинтересны. Кто-то симпатизировал Собянину и старался помочь его переизбранию, а кто-то совершенно случайно прибил к штабу мэра.

Откуда они узнавали о возможности участвовать в агитационной кампании Собянина? Основными каналами информации были:

- друзья и знакомые, состоящие в волонтерских организациях, в которых активно рекрутировали в избирательную кампанию мэра;
- Центр развития при правительстве Москвы;
- Молодежный парламент Москвы;

⁹ Федеральный закон от 12 июня 2002 г. № 67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации».

- Ресурсный центр по развитию и поддержке волонтерского движения «Мосволонтер»;
- публикации в социальных сетях, блог Сергея Собянина;
- телефонные звонки и смс-сообщения из штаба Собянина с приглашением стать волонтером.

Подчеркнем, что Молодежный парламент, Центр развития и «Мосволонтер» – это проекты, финансируемые правительством столицы. В этом смысле *их использование как каналов мобилизации студентов-волонтеров, строго говоря, является использованием административного ресурса. У других кандидатов не было подобных организационных площадок для распространения информации о наборе волонтеров. Кроме того, среди агитаторов были члены Молодежной Гвардии Единой России (МГЕР), мобилизованные силами «Единой России». И все бы ничего, но, напомним, Сергей Собянин шел на выборы как самовыдвиженец, то есть формально не был связан ни с одной политической партией страны.*

Вузы, к их чести, не принуждали студентов участвовать в работе штаба Собянина. Такие случаи встречались, но не носили системного характера.

Как была организована деятельность агитаторов?

Сообщество агитаторов было четко организовано. Над рядовыми волонтерами стояли старшие, которых контролировали бригадиры, а тех, в свою очередь, кураторы.

В обязанности обычных агитаторов входили участие в пикетах, беседа с жителями, сбор наказов. Старшие волонтеры, помимо непосредственно агитаторской деятельности, взаимодействовали с бригадирами: получали от них расписание, оперативные распоряжения. Кроме того, они должны были обзванивать рядовых участников кампании и уточнять, придут ли они «на точку», контролировать их работу в течение дня, а также привозить «на точку» раздаточный материал и распределять его между участниками.

«... Ты должен в шесть утра приезжать в штаб на Преображенку, забирать кипу документов, этих агитов... там же были разные, не только листовки, там магниты всякие были, какие-то книжки... В общем, полно всего».

Бригадиры занимались составлением расписания для каждой точки. Их было немного – от 10 до 20 человек во всем штабе, то есть каждый из них курировал целый район. Непосредственной агитацией они не занимались, только организацией и контролем. Рядовые агитаторы, за редким исключением, с ними не пересекались. Бригадиров контролировали кураторы, чьи обязанности и полномочия рядовым агитаторам были неизвестны.

Москва – большой город, поэтому агитаторов было довольно много. Для контроля за их деятельностью использовалось специальное мобильное приложение, в котором отслеживалась геопозиция каждого участника. По приходе на точку студенты должны были зайти в приложение и подтвердить свое присутствие. В том случае, если это приложение не срабатывало (это происходило довольно часто), перед началом «смены» старший волонтер фотографировал всех членов команды и отсылал фото бригадире.

«Мы приходили чуть пораньше, переодевались, фотографировались, отсылали, что мы типа на месте».

Помимо контроля «физического присутствия» бригадиры или другие сотрудники штаба осуществляли контроль за качеством агитационной деятельности. Проверка заключалась в том, что к агитатору подходил «обычный» с виду человек с вопросами относительно избирательной кампании или же работы Сергея Собянина на посту мэра. Такие проверки проводились внепланово. Но, по словам наших респондентов, к проверяющим относились, скорее, как к товарищам, нежели как к начальству.

В целом организация труда была гибкой, контроль не строгим, проверки редкими. Это вызвало разную реакцию студентов. Для опытных волонтеров, которые привыкли видеть в волонтерстве не простое времяпровождение, а серьезную работу, участие в избирательной кампании было дискомфортным. Для «новобранцев», тяготеющих к менее жестким условиям и неформальной организации работы, ситуация была вполне приемлемой.

Трудовой договор и оплата труда

Студенты-волонтеры перед началом работы подписывали договор. Однако, как выяснилось, многие делали это «не глядя». Между тем в ходу было два типа договоров.

Добровольцы, которым не обещали оплату труда, подписывали договор о безвозмездной деятельности, а также соглашение

о неразглашении информации. Волонтеры, которым было обещано вознаграждение, подписывали документ, в котором была указана почасовая ставка их заработной платы. Ее размер не отличался в будние и выходные дни, но зависел от должности (старшие волонтеры и бригадиры имели более высокую оплату). Наши информанты получали по 300 руб. в час.

Это не означает, что сумма заработка зависела только от сил и желания агитатора. Наплыв добровольцев был довольно большой, особенно в начале кампании, поэтому объем работ «размазывали» между желающими. *«...немногие получили столько, сколько хотели. Отработали не столько, сколько хотели». «...стараятся чередовать, чтобы каждый одинаковое число отработал. Но были люди, которые очень много отработали. Я слышал, кто-то там по сто с чем-то часов, по сто пятьдесят или по двести... Естественно, были те, которые были старшими волонтерами и брали своих знакомых обычных волонтеров побольше».*

Агитаторы, готовые работать на безвозмездной основе, составляли меньшинство. Это были самые идейные сторонники С. Собянина, пришедшие в штаб «добровольцами». При этом они находились в неведении относительно финансовых условий других участников кампании, будучи уверены, что все остальные тоже работают бесплатно. *«Все безвозмездно волонтерили. То есть финансовой составляющей не было нигде».*

Отметим, что агитаторов, которые работали за вознаграждение, просили не разглашать, что их участие в кампании будет оплачено. *«Мы должны были говорить, что нам что-то обещали, но мы ничего точно не знаем».*

На чем держалась вера агитаторов, что они получают обещанное вознаграждение после выполнения работ? Основания для их уверенности были следующие:

– наличие договора на оказание платных услуг;

«... в принципе, мы были в штабе, мы подписывали некий договор»;

– репутация организаторов;

«... Я думала, что тебя, наверно, раз такой крупный кандидат и кампания тоже крупная, все-таки не могут обмануть, поэтому я надеялась»;

«Ну и, в принципе, это вот не просто левый там Ваня Иванов, а, в принципе, уже мэр и так далее»;

– наличие друзей, которые ранее участвовали в подобной деятельности и получили за это деньги;

«В связи с тем то, что до этого работали, ну (улыбается) волонтерскую деятельность свою осуществляли мои коллеги, друзья, и им все было в обещанные сроки и в обещанном размере».

Вознаграждение было выплачено через несколько дней после окончания избирательной кампании. Причем, получили его и те, кому изначально ничего не обещали. Последние оказались приятно удивлены щедростью заказчика.

Наши респонденты получили деньги непосредственно у бригадира или переводом на карту. Впрочем, были варианты. Один наш респондент получал зарплату в бизнес-центре «Арма» (бывший московский газовый завод). *«Там был какой-то небольшой такой офис, туда заходишь, называешь свою фамилию, тебя отмечают галочкой, что ты действительно это делал, вот, и дают тебе прост сумму. ... Там эта очередь огромная стояла перед входом».*

Другой наш студент-агитатор рассказал, что зарплату ему выдали в Правительстве Российской Федерации. Без комментариев.

«И приколы в том, что, когда пришло время получать зарплату, ее выдавали в Правительстве, короче, в Приемной Единой России. И чисто мы приехали туда и получили деньги... Мы с другом были в шоке, что они вообще не паяются в этом плане».

Впрочем, финансовая сторона избирательных кампаний в РФ, как правило, непрозрачна как с точки зрения концентрации средств, так и их расходования¹⁰. Отсюда сравнение с айсбергом с огромной долей теневого финансирования [Gel'man, 1998]. Кампания С. Собянина не стала исключением.

Зачем студенты стали агитаторами?

Мотиваций у тех, кто пришел в штаб С. Собянина, было множество, и они по-разному комбинировались у наших респондентов. Хотелось и заработать, и весело время провести, и попробовать себя в новом качестве...

¹⁰ Деньги на выборах. Проблемы обеспечения прозрачности финансирования политических партий и избирательных кампаний в Российской Федерации. Доклад «Трансперенси Интернешнл-Россия». Москва, 2017. URL: <https://transparency.org.ru/special/dengi-na-viborah/money-to-elect.pdf>

1. Финансовая мотивация

В зависимости от жизненных обстоятельств, для кого-то главную роль в принятии решения поучаствовать в избирательной кампании мэра играли деньги. *«Самое изначальное, что с моей стороны последовало – это вопрос о том, будет ли оплачен наш труд. Поскольку, сами понимаете, мне двадцать два года и за “спасибо”, за магнитики – я работать не буду, так что вопрос денег стоял на первом месте».*

Для других возможность дополнительного заработка была, скорее, приятным бонусом, не более. *«Не особо меня это интересовало, этот вопрос. Но когда я узнала об этом, это был такой приятный бонус, знаете, в принципе уже хотелось немножечко, чтобы тебе заплатили, зря что ли стояла там, агитировала».*

2. Потребность найти занятие в летние каникулы, потусоваться, найти новых друзей

Агитационная кампания мэра проходила летом, студенты не были заняты учебой. Досуг нужно было чем-то заполнить. *«Я в принципе подумала “почему нет?”, время свободное есть...».*

Студенты хотели элементарно «потусоваться», весело провести время. Да и новые знакомства не помешают, ведь «на точку» ставили ребят из разных вузов и районов Москвы. *«Плюс, ты никогда не знаешь, кого ты там встретишь, с кем пересечешься...».* *«Я хотела просто познакомиться с новыми людьми».*

Здесь, кстати, отметим, что все без исключения респонденты остались довольны общением внутри коллектива.

3. Коммуникационный тренинг

Немаловажным мотивом явилось желание улучшить свои коммуникационные навыки, возможность пообщаться с незнакомыми гражданами, в том числе не слишком приветливыми. Последняя категория людей особенно сильно интересовала некоторых агитаторов, так как общение с ними в большей степени развивает коммуникационные навыки – так называемые *soft skills*, которые сегодня необходимы на любой работе.

«Ну это помогло мне развить какие-то мои навыки общения с людьми. Вот еще одна причина, почему я туда пошел – soft skills, общение с людьми, вот это вот прокачать было интересно. С теми, кто вообще не настроен с тобой разговаривать».

«Для меня это было хорошим вызовом, для развития своих социальных навыков, навыков общения».

Правда, москвичи не оправдали таких ожиданий: негативно настроенных среди них было очень мало. А может быть, люди не считали нужным срывать настроение на студентах-агитаторах.

4. Попробовать себя в качестве волонтера

Волонтерство набирает популярность, становится привлекательной сферой для формирования личного имиджа. Агитаторы пытались ощутить себя в роли волонтеров, «оставляя за скобками» тот факт, что на самом деле в большинстве работают за деньги.

5. Познавательная мотивация

Студентам-агитаторам хотелось:

- получить представление о том, что такое избирательная кампания «изнутри»;
- «прокачать» навыки агитационной работы;
- узнать мнение москвичей о мэре и о политике, не искаженное телевизионной пропагандой;

«Ну, наверное, так можно увидеть вообще отношение людей к происходящему... Вообще увидеть, насколько политичен или аполитичен наш народ».

6. Поддержка кандидата

Для некоторых студентов-агитаторов было важно внести свой вклад в победу С. Собянина. С разной степенью эмоциональности, но этот мотив был озвучен в наших интервью неоднократно. *«Я просто видел, как преобразуется Москва благодаря его участию. Мне это очень нравится, и я хотел бы, чтобы это было и в будущем».* *«Просто я поддерживаю этого человека и передо мной не стоял выбор пойти к другому».*

7. Гражданская позиция

Многим студентам не чужда активная гражданская позиция, желание участвовать в общественно-политическом процессе. И работу в избирательном штабе Собянина такие респонденты воспринимали как ипостась гражданского долга, причастности к судьбе страны:

«...ну и как бы, не знаю, возможно, в голове сидит такой стереотип, что если ты в этом поучаствуешь, то ты отдашь долг Родине (смеется). Ну не знаю, ну ты же в этом поучаствовал. Ты молодец, ты – активный гражданин!».

8. Интерес к политике как сфере деятельности

Этот интерес мог быть двояким. Одних студентов политика интересовала как сфера переустройства мира и как поле деятельности, на которое им хотелось бы со временем вступить. Они воспринимали свою работу как возможность на самом низовом уровне увидеть, как устроена политическая машина. *«Потому что политика... Много кто не любит и говорит, что это ненужная вещь, вот, все-таки в политике принимаются те решения, которые могут помочь народу в первую очередь».*

Другие же видели в агитационном опыте простое дополнение к учебным знаниям, иллюстрацию к учебнику, не более. *«Я вот как раз-таки в 2018 году в июне закончила бакалавриат по направлению государственное и муниципальное управление, поэтому... я поучаствовала в такого рода мероприятии».*

Можно ли считать, что избирательная кампания С. Собянина подготовила армию агитаторов, готовых принять участие в новых выборах? Наш ответ отрицательный. Студенты в большинстве своем не намерены вновь участвовать в подобной агитационной деятельности. Причины тому наши респонденты называют разные: второй опыт не такой интересный, как первый; отсутствие интереса заниматься добровольческой деятельностью; отсутствие интереса к политической сфере. На основе ответов респондентов можно сказать, что их работа в рамках предвыборной кампании С. Собянина рассматривалась как «одноразовая» и несерьезная.

Наш опыт общения с волонтерами штаба С. Собянина лишил эту деятельность ореола загадочности и таинственности. Работа как работа – со своей внутренней организацией, с фиксированной ставкой оплаты труда, с контролем за качеством. К волонтерству это, строго говоря, отношения не имеет.

Финансовый ресурс, который обеспечивал эту деятельность, легко прикинуть. Свыше 10 тыс. волонтеров, из которых более половины стояло на агитационных «точках» за 300 руб. в час. Оплата других видов деятельности не известна, но и она, как можно предположить, не бесплатна. Расчеты оставим читателю.

Мобилизация агитаторов шла через каналы, связанные с правительством Москвы и партией «Единая Россия», что позволяет

говорить об использовании административного ресурса «независимого» кандидата С. Собянина. Впрочем, по нашим временам это такая мелочь, о которой даже говорить не стоит.

Литература

Азарова Е. С., Яницкий М. С. Психологические детерминанты добровольческой деятельности // Вестник Томского государственного университета. 2008. № 306. С. 120–125.

Бидерман К. Координация работы добровольцев и менеджмент волонтерских программ в Великобритании. М., 2009.

Кудринская Л. А. Добровольческий труд: сущность, функции, специфика // Социологические исследования. 2016. № 5.

Малкин Е., Сучков Е. Политические технологии. М.: Русская панорама, 2006.

Минченко Е. Н. Как выигрывают выборы в США, Великобритании и Евросоюзе: анализ политических технологий. М.: ООО «Паблис», 2015.

Нежина Т. Г., Петухова К. А., Четчина Н. И., Миндарова И. С. Мотивация участия молодежи в волонтерском движении // Вопросы государственного и муниципального управления. 2014. № 3. С. 49–68.

Batson C. D. Some disorderly thoughts about social motivation // Psychological Inquiry. 1996. № 7. Pp. 215–218.

Cnaan R. A., Handy F., Wadsworth M. Defining who is a volunteer: Conceptual and empirical considerations // Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly. 1996. Vol. 25. № 3. P. 364–383.

Gel'man V. The Iceberg of Russian Political Finance, in: Peter Burnell and Alan Ware (eds.), Funding Democratization, Manchester and New York: Manchester University Press, 1998, Pp. 158–179.

Krebs D. Psychological Approaches to Altruism: An Evaluation // Ethics. 1982. № 92. P. 447–58.

Статья поступила 03.07.2019.

Статья принята к печати 11.12.2019.

Для цитирования: Барсукова С. Ю., Ионов Д., Сафиуллина Э. Мобилизация студентов-агитаторов во время предвыборной кампании Сергея Собянина на пост мэра Москвы в 2018 году // ЭКО. 2020. № 2. С. 158–171. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-158-171.

Summary

Barsukova, S. Yu. *Doct. Sci. (Sociology), Federal Research Center «Computer Science and Control», RAS, Ionova, D., Department of Sociology, Higher School of Economics, Safiullina, E., Department of Sociology, Higher School of Economics, Moscow*

Mobilization of Student Agitators During the Election Campaign of Sergei Sobyenin for Mayor of Moscow in 2018

Abstract. The paper is devoted to participation of students in Moscow mayor's election campaign in September 2018. On busy squares, at subway exits, one could often see young people with attributes of election headquarters of Mr. Sobyanin (at that time – the incumbent mayor of the capital). They distributed printed propaganda materials and informed residents about transformations in Moscow in recent years and plans for the future. The paper sought answers to the following questions: How did the young people become street agitators? On what conditions did they agree to participate in the election campaign? Was their participation voluntary or forced? The empirical basis of the study comprised 20 semi-formalized interviews with students aged 18 to 24 years, who were agitators of Mr. Sobyanin's election campaign.

Keywords: *volunteering; election campaign; street agitators; administrative resource*

References

- Azarova, E.S., Yanizkii, M.S. (2008). Psychological determinants of volunteerism. *Vestnik tomского gosudarstvennogo universiteta*. No. 306. Pp. 120–125. (In Russ.).
- Batson, C.D. (1996). Some disorderly thoughts about social motivation. *Psychological Inquiry*. No. 7.
- Biderman, K. (2009). *Volunteer coordination and management of volunteer programmes in the UK*. Moscow. (In Russ.).
- Cnaan, R.A., Handy, F., Wadsworth, M. (1996). Defining who is a volunteer: Conceptual and empirical considerations. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. Vol. 25. No. 3. Pp. 364–383.
- Gel'man, V. (1998). The Iceberg of Russian Political Finance, in: Peter Burnell and Alan Ware (eds.), *Funding Democratization*, Manchester and New York: Manchester University Press. Pp. 158–179.
- Krebs, D. (1982). Psychological Approaches to Altruism: An Evaluation. *Ethics*. No. 92, Pp. 447–58.
- Kudrinskaya, L.A. (2016). Volunteer work: essence, functions, specifics. *Soziologicheskie issledovaniya*. No. 5. (In Russ.).
- Malkin, E., Suchkov, E. (2006). *Political technology*. Moscow: Russkaya panorama. (In Russ.).
- Minchenko, E. N. (2015). *How to win elections in the US, UK and EU: analysis of political technologies*. Moscow. Pablis. (In Russ.)
- Nezhina, T.G., Petuhova, K.A., Chechetkina, N.I., Mindarova, I.S. (2014). Motivation of youth participation in volunteer movement. *Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya*. No. 3. Pp. 49–68. (In Russ.).

For citation: Barsukova, S.Yu., Ionova, D., Safiullina, E. (2020). Mobilization of Student Agitators During the Election Campaign of Sergei Sobyanin for Mayor of Moscow in 2018. *ECO*. No. 2. Pp. 158-171. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-158-171.

Численность населения СССР в 1930-е гг.: загадки демографической истории

В. А. ИСУПОВ, доктор исторических наук, Институт истории СО РАН, Новосибирский государственный университет, Новосибирск.
E-mail: Vladimir_2004_2004@mail.ru

Аннотация. В статье ставится задача выявить степень воздействия идеологических и политических факторов на работу советских статистиков при определении численности населения СССР в течение 12-лет, прошедших между Всесоюзными переписями 1926 и 1939 гг. В этот сложный период страна переживала форсированную индустриализацию, насильственную коллективизацию и ускоренную, хаотичную урбанизацию. В связи с чем демографическая подсистема Советского Союза претерпела принципиальные изменения. Но характер этих изменений, сдвиги в численности населения и методы, которые использовали советские статистические органы для получения важнейшей демографической информации, изучены крайне слабо. В статье показано, как сформировались два динамических ряда численности населения, составленные советскими статистиками: 1) опубликованный в открытой печати и 2) закрытый ряд, хранившийся в недрах ведомственного архива ЦУНХУ СССР. Выявлено значение регистрации рождаемости, смертности, миграций при оценках численности населения. На основании большого числа исторических документов показана сложная работа статистиков по определению численности населения в СССР 1930-х гг. Выявлены довоенные и послевоенные оценки изменений в численности населения страны.

Ключевые слова: численность населения; динамический ряд; статистика; демография; источник информации; перепись населения

Проблемная ситуация

В российской демографической истории первая половина XX столетия, в частности 1930-е гг. – один из самых бурных, трагических, и в определенном смысле «загадочных» периодов. Это были годы, когда форсированная индустриализация и насильственная коллективизация вызвали ускоренную урбанизацию, массовые хаотичные миграции, масштабные сдвиги в составе населения и послужили главной причиной кардинальных изменений смертности и рождаемости. На этом фоне очень резкие изменения претерпели и показатели численности населения СССР. Накопившаяся в предшествующие годы инерция демографического роста в целом обеспечивала их рост, но темпы этого роста сокращались вплоть до отрицательных значений в 1932–1933 гг.

В литературе встречаются утверждения, что изменения численности населения не относятся к первостепенным вопросам демографии. Как пишет в получившем широкую известность учебнике отечественный исследователь В. А. Борисов, «численность населения, пожалуй – самый грубый, самый последний и самый неинтересный итог демографических процессов»¹. С позиций «чистой» демографии это, может быть, и верно. Но если рассматривать не только демографический, но и исторический аспект численности населения, этот показатель обретает иное звучание. От численности населения и ее динамики (сокращается ли она, увеличивается или стагнирует) зависят оценки как экономической, так и политической деятельности властей. Это особенно важно для нашей страны, тем более для её трагической истории первой половины XX столетия, когда ни одна проблема не решалась без учета политического и идеологического факторов. В сущности, до тех пор, пока не выявлены показатели численности населения, демографическая история не может считаться изученной.

Научную актуальность исследуемой проблеме придает и тот факт, что современные представления о динамике численности населения в один из важнейших периодов демографической истории Советского Союза полны неясностей и противоречий. В частности, белым пятном демографической истории до сих пор остаются хаотичные колебания численности населения СССР на протяжении всех 12 лет, прошедших между Всесоюзными переписями 1926 и 1939 гг. В этот период исследователи признают точной только одну цифру численности населения – на 17 декабря 1926 г. Приближающимся к истинным можно считать данные переписи 1937 г. [Волков, 1990; Жиромская, Киселев и др., 1996]. Все остальные сведения, в том числе данные переписи 1939 г., в литературе характеризуются как умышленно искаженные [Жиромская, 2001].

В основе нынешних, полных неясностей и противоречий взглядов на демографическую историю СССР периода первых «сталинских пятилеток» лежат, как правило, некритически истолкованные, воспринятые «на веру», без каких-либо поправок

¹ Борисов В. А. Демография. Учеб. для вузов. 2-е изд., исправленное. М.: Издательский дом NOTABENE, 2001. 272 с. [С. 87].

статистические документы 1930-х гг., содержащие очень большое количество неточностей. Мы не ставили перед собой задачу восстановить достоверные данные о численности населения СССР в 1926–1939 гг. Главная наша цель – выяснить причины накопившихся погрешностей. Для этого необходимо понять, как и в каких условиях работали советские статистики, осмыслить, являются ли допущенные ими ошибки результатом сознательного искажения данных или же это объективное следствие особенностей сбора информации и методов обработки статистических материалов.

Краткая характеристика источников информации

В процессе работы были изучены если не все, то, по крайней мере, большинство статистических справочников, изданных в СССР в конце 1920-х – в 1930-е гг. Основная часть из них были подготовлены Центральным управлением народно-хозяйственного учета Госплана СССР (далее ЦУНХУ СССР). Кроме того, мы выявили и изучили многочисленные статистические документы, ныне хранящиеся в Российском государственном архиве экономики (РГАЭ, фонд ЦСУ СССР и фонд Госплана СССР). Опираясь на полученные материалы, мы сформировали динамический ряд численности населения СССР, охватывающий период между 1926 и 1939 гг. Позднее была обнаружена опубликованная на сайте «Исторические материалы» справка ЦУНХУ СССР о численности населения Советского Союза, датированная 20 февраля 1939 г.² «Бумажный» подлинник справки хранится в РГАЭ, в фонде Госплана СССР. Электронная же публикация подтвердила многие наши предположения, некоторые опровергла, но самое важное – немало способствовала их систематизации.

Количественные оценки

Результаты наших изысканий представлены в виде двух динамических рядов (табл. 1). Первый составлен на основе материалов, официально опубликованных в так называемой «открытой» советской печати. Эти цифры предназначались для широкой публики и несли мощный заряд идеологической энергии. Второй ряд представляет собой «закрытый» расчет, доступ к которому

² URL: istmat.info/failes/uploads/44830/rgae_4372.92.161_1.1-34.pdf.

имел крайне ограниченный круг партийных и государственных чиновников. М. В. Курман, руководивший в 1930-е годы статистикой населения, вспоминал, что после голода 1932–1933 гг. «...мы в тогдашнем ЦУНХУ закрыли все данные о населении, объявили их запретными... После этого никаких данных не публиковали, но для себя вели счет»³.

Таблица 1. Численность населения СССР в 1926–1939 гг., по опубликованным* и закрытым материалам ЦУНХУ СССР, тыс. чел.**

Дата	Опубликовано в «открытой» печати	«Закрытый» расчет работников ЦУНХУ СССР	Превышение «открытых» данных над «закрытыми»
Перепись 17 декабря 1926 г.	147027,9	-	-
Начало 1927 г.	147027,9	147027,9	-
Начало 1928 г.	150426,8	149989,2	+437,6
Начало 1929 г.	154195,8	153249,7	+946,1
Начало 1930 г.	157443,9	155995,8	+1448,1
Начало 1931 г.	160430,3***	158361,0	+2069,3
Начало 1932 г.	163166,1	160444,5	+2721,6
Начало 1933 г.	165748,4	162049,0	+3699,4
Начало 1934 г.	168000,0***	160456,2	+7534,8
Начало 1935 г.	Нет публикаций	161272,2	-
Начало 1936 г.	-	163512,8	-
Начало 1937 г.	-	165868,1	-
Начало 1938 г.	169000,0	169295,9	-295,9
Перепись 17 января 1939 г.	170557,1	-	-

Источники.

* «Открытые» советские публикации: Народное хозяйство СССР. Статистический справочник 1932. М. - Л. Гос. социально-экономическое изд-во, 1932. С. XXII – XXIII; СССР за 15 лет. Статистические материалы по народному хозяйству. М.; Гос. социально-экономическое изд-во. 1932. С. 211–213; СССР в цифрах. М.: ЦУНХУ Госплана СССР – В/О «Союзоргучет», 1935. С. 201; Социалистическое строительство СССР. Стат. ежегодник. М., 1936. С. XLVI, 542; СССР страна социализма. Стат. сборник. М.: Редакционно-издательское управление ЦУНХУ Госплана СССР и В/О «Союзоргучет», 1936. С. 168; Социалистическое строительство Союза ССР (1933–1938 гг.). Стат. сборник. М. - Л., Госпланиздат, 1939. С. 8.; Всесоюзная перепись населения 1939 года: Основные итоги. М.: Наука, 1992. С. 20;

** «Закрытые» (архивные) данные обнародованы на сайте «Исторические материалы»: istmat.info/failes/uploads/44830/rgae_4372.92.161_1.1-34.pdf.

*** Численность населения СССР, объявленная Сталиным на XVII съезде ВКП(б) [Сталин, 1951. С. 336].

³ Демоскоп Weekly. № 131–132. 20 октября – 2 ноября 2003. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2003/0131/арxiv01.php>.

Отметим, что между двумя Всесоюзными переписями населения СССР (1926–1939 гг.) основой для расчетов как «открытых», так и «закрытых» данных служила перепись 17 декабря 1926 г., которая справедливо считается одной из лучших в советской статистике, аккумулирующей довольно точные сведения о численности и составе населения страны. В дальнейшем статданные о численности населения на 1 января того или иного года получались расчетным путем. Понятно, что на 1 января 1927 г. (через две недели после переписи) цифры не могли сильно измениться. Погрешность, образовавшаяся при оценке численности населения на 1 января 1928 г. также представляется минимальной. Но чем дальше от переписи отстоял год, для которого рассчитывались данные, тем больше была накопленная ошибка. Начиная уже с 1929 г. можно говорить о том, что опубликованные цифры имели мало общего с реальной ситуацией.

Корректные сведения о численности населения СССР удалось получить только после проведения Всесоюзной переписи населения 1937 г., но ее результаты были признаны умышленно фальсифицированными «врагами народа», а полученные сведения объявлены секретными и нигде не публиковались. Более того, они даже не использовались в качестве опоры для расчетов. Уже через два года – в 1939 г. была проведена еще одна перепись, результаты которой в СССР были признаны официально. В дальнейшем в ходе историко-демографических изысканий было установлено, что при обработке материалов переписи 1939 г. было допущено умышленное завышение данных. Этот сюжет нашел достаточно полное отражение в отечественной историко-демографической литературе (см., например [Жиромская, 2001]).

Что касается так называемых «закрытых» расчетов, отметим, что и эти материалы не являются эталоном и страдают такими же неточностями, что и «открытые» публикации, хотя и в меньшей степени. Но об этом далее.

Причины неточностей при расчетах численности населения

Чтобы разобраться в причинах такого редкого в демографической истории феномена, как погрешность практически *всех* статистических сведений о численности населения на протяжении 10 лет (между 1929 и 1939 гг.), обратим внимание на методы

получения цифр. Численность населения в межпереписные периоды, как известно, определяется путем несложного расчета: к данным о численности, полученным на основе переписи, прибавляется количество родившихся и вычитается количество умерших (естественный прирост), затем аналогичным образом учитывается число прибывших и выбывших (механический прирост). И так до следующей переписи, в ходе которой происходит коррекция полученных расчетных данных.

Отправной точкой для оценок численности населения СССР в исследуемый период служила перепись 1926 г. Но ни один компонент последующих расчетов, проведенных на её базе, не отвечал необходимым требованиям точности.

Прежде всего, охарактеризуем статистические материалы, полученные в ходе фиксации естественного движения населения. Сложившаяся в России к концу XIX в. система учета рождений и смертей опиралась на данные метрических книг, в которые православные священники записывали сведения о крещениях и отпеваниях. Фиксацию аналогичных обрядов вели представители и других конфессий. Статистики в своей работе использовали эту не очень точную, но в принципе приемлемую информацию. Советское государство, провозгласившее борьбу с религиозными обрядами, перешло к светской системе регистрации рождений, браков, разводов и смертей. Эта обязанность была возложена на государственные учреждения – загсы (запись актов гражданского состояния). В сельской местности и в небольших поселках функции загсов выполняли сельские и поселковые советы. Из загсов сведения направлялись в органы статистики для расчета сводных данных.

Однако формирование этой системы шло очень медленно, и регистрация демографических событий в итоге осуществлялась с очень большими погрешностями. На возникновение ошибок влияли главным образом два фактора. Во-первых, малочисленность загсов и как следствие – неполный охват учетными органами территории страны. Согласно современным данным, погрешность учета рождений и смертей вследствие нехватки учреждений загсов в 1927–1929 гг. составляла 17,6%. В 1930–1933 гг. в СССР не было зарегистрировано свыше 28% рождений и около 29% смертей, в 1934–1936 гг. – 8% рождений и почти 10% смертей [Андреев и др., 1993. С. 44]. Во-вторых,

даже там, где имелись загсы, демографические события фиксировались с большими пропусками, поскольку регистрация осуществлялась по заявительному принципу. Недисциплинированность, низкая правовая культура граждан, непонимание ими важности процедуры регистрации приводили к крайне низкой обращаемости населения в загсы. Люди, большинство из которых привыкли к религиозным обрядам, попросту не придавали значения светской регистрации. По современным оценкам, только по причине неявки граждан в загсы в СССР не было зафиксировано в 1927–1929 гг. 5% рождений и почти 36% смертей, в 1930–1933 гг. – соответственно 10% и 50%, в 1934–1936 гг. – 8% рождений и свыше 12% смертей [Андреев и др., 1993. С. 44].

Подтверждение этим цифрам мы находим в многочисленных нарративных документах 1930-х гг. Так, в письме, направленном ВЦИК Союза ССР исполкомам автономных республик, краев и областей 29 июля 1933 г., подчеркивалось: «Работа органов ЗАГС протекает ненормально и с большими перебоями»⁴. И. А. Краваль, возглавлявший в 1937 г. ЦУНХУ СССР, отмечал: «Источником ошибок текущего учета населения служила исключительно плохо организованная система загсовской регистрации рождаемости и смертности... Не везде имеются загсы, а имеющиеся загсы еще недостаточно точно регистрируют рождения и смерти и неполно предоставляют отчетность»⁵. В марте 1940 г. начальник ЦУНХУ СССР И. В. Саутин докладывал Председателю Госплана СССР Н. А. Вознесенскому: «Вследствие неполного охвата Загсов, а так же, вследствие того, что население не все случаи рождений и смертей регистрирует в Загсах..., цифры не являются вполне точными»⁶. Такого рода свидетельств, подтверждающих тезис о недостаточно качественной работе загсов, великое множество. На протяжении всех 1930-х гг. советская администрация предпринимала усилия по улучшению учета. Но только к 1940 г. в отдельных союзных республиках СССР – в России, на Украине, в Белоруссии положение несколько улучшилось. В Средней Азии, Казахстане, республиках Закавказья учет все еще проводился с очень большими неточностями.

⁴ ГАНО. Ф. 47. Оп. 1. Д. 1007. Л. 123.

⁵ РГАЭ. Ф. 1562. Ф. 329. Д. 143. Л. 6,10.

⁶ Там же. Д. 406. Л.20.

Не учтены в расчетах советских статистиков 1930-х гг. и пересечения внешних границ. Согласно господствующей версии, население Советского Союза относится к категории «закрытых»⁷. Однако в реальности имело место бегство советских граждан за границу, которое в отдельные годы (в частности, во время голода), приобретало довольно большие масштабы. Только из Казахстана за пределы СССР в 1930–1932 гг. ушли 1,3 млн человек. «Подобные явления, – писал в 1937 г. заместитель начальника отдела населения и здравоохранения Курман начальнику ЦУНХУ Кравалю, – были и на других территориях (Туркменская ССР, Таджикская ССР)»⁸.

Таким образом, ни один компонент, необходимый для расчета численности населения, в исследуемый период не был достоверным.

Еще одним источником ошибок при выявлении численности населения было игнорирование заключенных и спецпереселенцев. У нас нет уверенности, что спецконтингент учитывался при расчетах численности населения СССР. Во всяком случае, смертность заключенных и спецпереселенцев не включалась в расчеты при определении числа смертных случаев, что неизбежно искажало реальные цифры естественного прироста. Только в 1939 г. в соответствии с приказом НКВД СССР была предпринята попытка учитывать смертность спецконтингента через систему общегражданских загсов [Исупов, 2011. С. 12].

Административные реорганизации как генератор погрешностей

Не менее важно, что 1930-е гг. в СССР отмечены чредой многочисленных реорганизаций статистического ведомства, в основе которых лежало стремление усилить государственный контроль за его работой. Центральное статистическое управление (ЦСУ) как самостоятельный государственный институт было образовано декретом Совнаркома (СНК) от 25 июля 1918 г. В 1923 г. статистическое ведомство было реорганизовано

⁷ Закрытое или замкнутое население – население, не подверженное миграции, изменяющее свою численность и возрастно-половой состав только в результате рождений и смертей (Демографический энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1985).

⁸ URL: <http://istmat.info/node/43706>.

в ЦСУ СССР при СНК СССР. Ведомство обладало относительной самостоятельностью и в принципе (несмотря на многочисленные недостатки) справлялось со своей ролью главного поставщика объективной статистической информации, в том числе и о народонаселении. В 1926 г. ЦСУ СССР было повышено в советской институциональной иерархии – избавилось от приписки «при СНК СССР» и получило права наркомата. Однако период «независимости» оказался недолгим. Постановлением СНК СССР от 23 января 1930 г. ЦСУ СССР как государственный институт, функционировавший на правах наркомата, был упразднен, вместо него был образован Экономико-статистический сектор в составе Госплана. В 1931 г. он был преобразован в Сектор народно-хозяйственного учета. Поскольку многообразная деятельность по сбору, обработке, анализу и публикации массовых статистических материалов требовала крупных организационных форм, 17 декабря 1931 г. этот сектор был реорганизован в Центральное управление народно-хозяйственного учета (ЦУНХУ) при Госплане СССР (с февраля 1939 г. преобразовано в ЦУНХУ Госплана СССР). Игра слов не изменила сути – в системе государственной иерархии ЦУНХУ СССР располагалась на несколько ступеней ниже, чем когда-то ЦСУ.

Многочисленные преобразования вызвали организационный хаос и не способствовали улучшению качества работы статистического аппарата. Однако основная цель бесчисленных реорганизаций была достигнута: статистика как научная дисциплина и отрасль практической деятельности в структуре тоталитарного государства была заменена полностью подконтрольным «социалистическим учетом».

Идеология как способ решения статистических проблем

Наряду с названными причинами, ухудшающими качество демографического учета, имели место и преднамеренные искажения статистических сведений, которые диктовались главным образом идеологическими мотивами. Сформировавшийся в СССР к 1930-м гг. взгляд на цели и задачи социалистического учета предполагал не столько сбор беспристрастной и объективной информации, сколько подтверждение языком цифр правильности политической линии Сталина. Политико-идеологическая

значимость статданных оценивалась значительно выше, чем их достоверность. Советские статистики превратились в вооруженный арифмометрами отряд партии.

Высокая рождаемость, неуклонно снижающаяся смертность, ускоренные темпы роста численности населения расценивались как весомое доказательство роста уровня жизни народа и преимуществ социализма – в полном соответствии с так называемым «социалистическим законом народонаселения». К тому же было важно скрыть демографические последствия голода начала 1930-х. В июне 1930 г. в отчетном докладе XVI съезду ВКП(б) Сталин в качестве неоспоримого свидетельства улучшения материального и культурного положения народа подчеркивал, что в СССР «смертность населения уменьшилась по сравнению с довоенным временем на 36% по общей и на 42,5% по детской линии» [Сталин, 1949. С. 299]. Газета «Правда», доводя идею вождя до абсурда, в 1939 г. писала о том, «как под благодатными лучами Сталинской конституции из года в год увеличивается рождаемость в нашей стране»⁹. Таким образом, динамика численности населения трактовалась как обобщающий показатель успешного экономического развития и быстрого роста уровня жизни советских граждан. По сути, прирост народонаселения интерпретировался не как демографический, а как политический процесс.

На этом основании Сталин даже давал статистикам прямые «указания» о желаемой численности населения. В январе 1934 г. в отчетном докладе XVII съезду ВКП(б) он обозначил вполне конкретные параметры, сказав, что вследствие подъема материального положения трудящихся произошел «рост населения Советского Союза со 160,5 миллиона человек в конце 1930 года до 168 миллионов в конце 1933 года» [Сталин, 1949. С. 336]. Курман вспоминал, что, по его информации, Сталин на вопрос тогдашнего начальника ЦУНХУ СССР В.В. Осинского, откуда взялись эти цифры, ответил, что сам знает, какую цифру ему называть¹⁰.

Несмотря на очевидную нелепость приведенных Сталиным сведений, работники советского статистического ведомства были вынуждены включать их в статистические публикации.

⁹ Правда, 1939, 4 сентября.

¹⁰ Демоскоп Weekly. № 131–132. 20 октября – 2 ноября 2003. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2003/0131/арxiv01.php>

Но «для себя», как уже говорилось, вели особый счет, который не выносился на широкую публику. Рассчитывая демографические данные «для внутреннего пользования», советские статистики исходили из снижавшейся рождаемости и стабильных показателей смертности. Первое допущение – снижающаяся рождаемость – соответствовало действительности. Тому способствовали форсированная индустриализация и стремительная урбанизация. Второе – стабильная смертность – по-видимому, являло собой дань тому страху, который могли испытывать работники центрального статаппарата. Только для голодного 1933 г. они позволили себе допустить рост смертности, уровень которой, по их оценке, превысил уровень рождаемости, так что в 1933 г. естественный прирост принял отрицательные величины. Согласно закрытым материалам ЦУНХУ СССР, естественный прирост в Советском Союзе составлял¹¹: 1927 г. +3,0 млн чел.; 1928 г. +3,3 млн чел.; 1929 г. +2,7 млн чел.; 1930 г. +2,4 млн чел.; 1931 г. +2,1 млн чел.; 1932 г. +1,6 млн чел.; 1933 г. –1,6 млн чел.; 1934 г. +0,8 млн чел.

Исходя из этих данных рассчитывалась численность населения СССР. И если до 1931 г. прирост численности населения СССР работниками ЦУНХУ определялся в основном правильно, то после 1931 г. в связи с пертурбациями голодных лет в расчетах произошел сбой. Современные оценки показывают, что в 1932 г. естественный прирост составлял не 1,6 млн, а всего 1,1 млн человек. В 1933 г. смертность превышала рождаемость (естественная убыль) не на 1,6 млн, а на 6 (!) млн человек [Андреев и др., 1993. С. 118].

Итак, в 1932–1933 гг. открытые статистические данные, предназначенные для печати, значительно завышали реальную численность населения страны, но и «закрытые» были весьма несовершенны. Напомним, на начало 1933 г. численность населения СССР составляла по «открытым» публикациям – 165,7 млн человек, согласно «закрытому» расчету советских статистиков – 162,0 млн, а по современным оценкам – 162,9 млн человек (см. табл. 1, 2). На начало 1934 г., когда можно было подводить первые результаты голода 1933 г., в официальных справочниках численность населения СССР фиксируется в количестве

¹¹ URL: istmat.infi/failes/aploads/44830/rgae_4372.92.161_1.1-34.pdf.

168,0 млн человек, в «закрытом» списке – в 160,5 млн, а в действительности, по-видимому, 156,8 млн человек (табл. 2).

Таблица 2. Динамика численности населения СССР в 1926–1939 гг., по оценкам послевоенных лет. В границах СССР до 17 сентября 1939 г., тыс. чел.

Год	Оценка Ф. Лоримера [Lorimer, 1946. С. 134]*	Оценка ЦСУ СССР 1963 г.*	Оценка ЦСУ СССР 1965 г.**	Оценка ЦСУ СССР 1973 г.***	Оценка С. Мак- судова на конец 1991 г. [Максудов, 1991]	Оценка Е. М. Андреева, Л. Е. Дарского, Т. Л. Харьковской 1993 г. [Андре- ев и др., 1993. С. 118]
Начало 1926 г.	-	-	-	-	-	145,7
Перепись 17 декабря 1926 г.	-	147,0	147,0	147,0	147,0	-
Начало 1927 г.	147,1	-	-	-	150,2	148,7
Начало 1928 г.	150,0	-	150,2	-	153,4	151,6
Начало 1929 г.	153,0	153,4	153,4	153,4	156,2	154,7
Начало 1930 г.	155,5	-	156,0	-	158,8	157,4
Начало 1931 г.	157,8	-	-	-	160,6	159,8
Начало 1932 г.	159,9	-	160,4	-	159,8	161,9
Начало 1933 г.	161,8	-	-	-	157,0	162,9
Начало 1934 г.	158,1	-	-	-	158,0	156,6
Начало 1935 г.	159,5	-	-	-	159,6	158,1
Начало 1936 г.	161,1	-	161,6	-	162,0	160,1
Начало 1937 г.	163,4	163,8	163,8	163,8	165,4	162,5
Начало 1938 г.	166,9	167,1	167,1	167,1	168,8	165,5
Начало 1939 г.	-	-	-	-	172,2	168,5
Перепись 17 января 1939 г.	170,4	170,6	170,6	-	-	-

Источники:

*Вестник статистики. Орган ЦСУ СССР. 1963. № 11. С. 92–93.

**Численность, состав и движение населения СССР. Статистические материалы. М., 1965. 564 с. [С. 9–10].

***Население СССР (численность, состав и движение населения). 1973. Статистический сборник. М.: Статистика, 1975. С. 7.

Чтобы навсегда отбить у статистиков охоту к самостоятельным расчетам, которые не только не совпадали, но и противоречили идеологически желательным цифрам, 21 сентября 1935 г. СНК СССР и ЦК ВКП(б) приняли совместное постановление

«О постановке учета естественного движения населения»¹². В документе отмечалось, что в советские статистические органы проникли классовые враги (бывшие священнослужители, бело-гвардейцы, кулаки), которые сознательно искажали численность населения СССР. Постановление предполагало ужесточение контроля за работниками загсов и органов статистики, а также введение уголовной ответственности секретарей сельсоветов за несвоевременную регистрацию рождений и смертей. Отметим, что загсы, бывшие основным источником сведений для органов статистики о числе родившихся и умерших, с 1935 г. находились в составе НКВД¹³, таким образом, «правильность» исходных данных также строго контролировалась государством. Эти решения, ставшие своего рода прелюдией к репрессиям, обрушившихся на статистиков после переписи 1937 г., сыграли роковую роль в истории отечественной статистики.

Но откуда вообще брались «идеологически выверенные цифры» о поступательном увеличении численности населения Советского Союза, в том числе в 1933 г.? К профессионализму советских статистиков не может быть никаких претензий: до 1932 г., несмотря на все погрешности загсового учета, цифры «закрытого» ряда довольно точно отражали реальную демографическую ситуацию. Достаточно сравнить «закрытые» данные о численности населения СССР на начало 1933 г. с современными расчетами: 162,0 млн и 162,9 млн человек соответственно.

Очевидно, фатальную роль сыграли настоятельные «рекомендации» партийных органов о ежегодном трехмиллионном приросте численности. А они в свою очередь ориентировались на И. В. Сталина, из уст которого пресловутая цифра впервые прозвучала в 1930 г. на XVI съезде ВКП(б). [Сталин, 1949. С. 299]. Между прочим, сталинское утверждение имеет под собой вполне реальную основу. В годы нэпа, когда демографическая ситуация была в основном благополучной, население СССР действительно увеличивалось ежегодно на 3 млн. Но с развитием процессов индустриализации, коллективизации, форсированной урбанизации и массовых хаотичных миграций рождаемость

¹² Собрание законов и распоряжений Рабоче-Крестьянского Правительства СССР. 1935. Отд. 1. Ст. 432.

¹³ Пособие по статистике для районных и участковых инспекторов ЦСУ Госплана СССР. 2-е издание. М.: Госпланиздат, 1945. С. 229.

сократилась, смертность увеличилась, а естественный прирост заметно уменьшился. Однако это не было принято во внимание – прирост в 3 млн человек был механически распространен на все последующие годы. Так, 1 декабря 1935 г. Сталин на совещании передовых комбайнеров и комбайнерок отметил: «Смертности стало меньше, рождаемости больше. Сейчас у нас каждый год чистого прироста населения получается около трех миллионов душ. Это значит, что каждый год мы получаем приращение на целую Финляндию»¹⁴. По-видимому, никто из руководителей статорганов не набрался смелости «поправить» вождя, и в официальных отчетах ежегодный прирост численности так и фиксировался на уровне около 3 млн.

Параллельно расчетам, которые проводили работники ЦУНХУ СССР, свои исчисления при составлении плана второй пятилетки вели работники Госплана СССР. Они определили численность населения Советского Союза на 1936 г. приблизительно в 177,7 млн человек¹⁵ и, отталкиваясь от «сталинской» цифры о ежегодном приросте в 3 млн человек, рассчитали, что к 1937 г. население страны достигнет 180,7 млн¹⁶. Как видим, специалисты Госплана СССР завысили численность населения СССР еще сильнее, чем работники ЦУНХУ СССР.

В Российском государственном архиве экономики (РГАЭ) мною был обнаружен еще один документ, характеризующий динамический ряд численности населения СССР во второй половине 1930-х гг. Этот расчет был произведен для исчисления так называемых «душевых» норм. Документ, подписанный начальником отдела демографии ЦУНХУ И. Ю. Писаревым, не датирован (он появился примерно во второй половине 1939 г.) и содержит строгое требование: «данные не должны оглашаться». Согласно этому документу, численность населения СССР на начало 1936 г. составляла 162,5 млн человек, на начало 1937 г. – 164,5 млн, а на начало 1938 г. – 167,5 млн человек¹⁷. Как видим, эти данные отличаются и от «открытого», и от «закрытого» рядов ЦУНХУ.

¹⁴ Известия. 1935. 4 декабря.

¹⁵ URL: istmat.infi/failes/aploads/45076/rgae_105.1.441a_1.1.1-12.pdf.

¹⁶ URL: istmat.infi/failes/aploads/47882/rgae_1562.329.199_1.59.pdf.

¹⁷ РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 20. Д. 195. Л. 14 об.

В статистическом тупике

После 1934 г. публикация сведений о численности населения страны прекратилась, деятельность статистиков по ее определению была перенесена в «закрытую» область. Учитывая несовершенство системы сбора данных, можно сказать, что работники ЦУНХУ СССР оказались в тупике: они сбились со счета и потеряли статистические ориентиры. Возможность определить реальную численность населения страны и внести в динамический ряд значимые поправки могла бы Всесоюзная перепись 6 января 1937 г., но на деле этого не произошло. Перепись 1937 г. показала, что численность населения СССР составляла 162,0 млн человек¹⁸, и поскольку эти данные слишком явно противоречили официальным, они были объявлены фальсифицированными. Таким образом, все расчеты пришлось вести на старой, недоверенной базе, опираясь на которую, численность населения Советского Союза на начало 1937 г. была определена в 165,9 млн человек, а на начало 1938 г. – в 169,3 млн (см. табл. 1).

Дезавуировав данные переписи 1937 г. (и подвергнув репрессиям ее организаторов), партийно-советские органы все же оказались перед необходимостью предложить какую-то базу для дальнейших статистических расчетов. В этой связи в ускоренном порядке пришлось проводить своеобразную повторную перепись. На ее организацию было отведено всего два года – перепись была проведена 17 января 1939 г.

Между тем и эта перепись разошлась с расчетными «идеологически верными» оценками. Она показала, что численность населения СССР составила всего лишь 170,6 млн человек¹⁹, тогда как исходя из установленных Сталиным темпов ежегодного прироста, население СССР должно было достичь к 1939 г. 183,7 млн²⁰. Поскольку объявлять две кряду Всесоюзные переписи населения (1937 г. и 1939 г.) фальсифицированными «врагами народа» было не только политически неуместно, но и накладно финансово, было принято решение дезавуировать все предшествующие «чересчур оптимистичные» расчеты. На этот раз «козлами отпущения» были избраны те работники ЦУНХУ и Госплана

¹⁸ Всесоюзная перепись населения 1937 г. Краткие итоги. М., 1991. С. 46–47.

¹⁹ Всесоюзная перепись населения 1939 года: Основные итоги. М.: Наука, 1992. С. 20.

²⁰ URL: istmat.infi/failes/aploads/44963rgae_1562.329.279_1.57-61.pdf.

СССР, которые завышали численность населения Советского Союза, слепо подчиняясь сталинским директивам. В отчетном докладе XVIII съезда ВКП(б), состоявшемся в марте 1939 г., Сталин объявил, что численность населения СССР достигла 170 млн человек, и с известной долей политического лицемерия указал, что работники Госплана старого состава (читай – работавшие там до «великой чистки») «ударялись в фантастику... Они считали, например, что в течение второй пятилетки ежегодный прирост населения СССР должен составить три – четыре миллиона человек, или даже больше этого. Это тоже была фантастика, если не хуже»²¹.

Какие бы лукавые цифры ни звучали из уст Сталина, факт остается фактом. Пятеро из восьми руководителей советского статистического ведомства в 1937–1939 гг. были расстреляны: В. В. Осинский, С. В. Минаев, В. П. Милютин, И. А. Краваль, И. Д. Верменичев. Сгинули в сталинских лагерях и многие другие работники ведомства. Журнал «Плановое хозяйство», печатный орган Госплана СССР, в передовой статье, опубликованной уже после XVIII съезда, подводя своеобразные итоги всему этому периоду истории советской статистики, писал: «Только недостаточным идейно-политическим и научным уровнем работы бывшего ЦУНХУ (в марте 1941 г. ЦУНХУ СССР было преобразовано в ЦСУ СССР при Госплане СССР – прим. автора) можно объяснить ряд грубых ошибок и нарушений элементарных требований статистической науки, допущенных в его статистических работах»²².

Попытки решения задачи в послевоенном СССР и современной России

В годы Великой Отечественной войны историко-демографическая проблематика потеряла всякую актуальность, перед советскими статистиками стояли иные, очень сложные задачи, связанные с определением военного потенциала страны. Да и после войны власть не была заинтересована в объективном научном

²¹ XVIII съезд Всесоюзной коммунистической партии (б). 10–21 марта 1939 г. Стенографический отчет. М.: ОГИЗ. С. 18–19.

²² За большевистскую бдительность на экономическом фронте // Плановое хозяйство. Ежемесячный политико-экономический журнал Госплана при СНК СССР. 1941. № 4. С. 14–18. С. 17.

изучении динамики численности населения Советского Союза в 1930-е гг., а статистики продолжали оставаться под жесточайшим гнетом цензуры. В конце концов, изменения численности населения СССР в годы первых «сталинских» пятилеток все еще считались важным индикатором политической и экономической деятельности властей.

Таким образом, тема, с одной стороны, потеряла практическую значимость, с другой – еще не стала исторически актуальной, но вместе с тем приобрела острое политическое и идеологическое звучание. В конечном итоге в послевоенном СССР историко-демографическая проблематика оказалась под строжайшим, хотя и негласным запретом.

Все эти обстоятельства привели к тому, что после завершения Второй мировой войны вопрос о динамике численности населения Советского Союза в период между переписями населения 1926 и 1939 гг. вновь был поднят не в советской, а в западной демографической литературе. Речь идет, в частности, об известной книге Ф. Лоримера [Lorimer, 1946. P. 134], работах Ж. Бирабена [Biraben, 1958. P. 42–43], а также В. Марченко и С.Н. Прокоповича, эмигрировавших из СССР [Prokopovich, 1952. P. 68, 86; Martscenko, 1953. P. 13]. Позднее к этой теме подключился С. Максудов [Максудов, 1991. С. 97].

Подробное рассмотрение зарубежных работ выходит за рамки нашей статьи, но, насколько можно судить, результаты изысканий В. Марченко, С.Н. Прокоповича, и Ж. Бирабена не отличаются принципиально от позиции Ф. Лоримера. Поэтому в таблице 2 для сопоставления с советскими данными приведем лишь расчеты Ф. Лоримера и С. Максудова.

Данные таблицы 2 показывают, что Ф. Лоример исходил из того, что генеральной тенденцией демографической динамики СССР в 1927–1939 гг. было увеличение численности населения, хотя темпы роста неуклонно сокращались. Только для 1933 г. исследователь допустил уменьшение численности населения на 3,7 млн человек.

На протяжении почти двух десятилетий расчеты Ф. Лоримера были единственными, которые содержали сведения об изменениях численности населения нашей страны в ходе индустриализации и коллективизации.

В самом СССР только в 1963 г. впервые после долгого молчания печатный орган ЦСУ СССР журнал «Вестник статистики» опубликовал выборочные данные о численности населения страны за годы, прошедшие между переписями 1926 и 1939 гг. Для публикации были произвольно выбраны 1926, 1929, 1937, 1938, 1939 гг. В 1965 г. в «закрытом» справочнике ЦСУ СССР были дополнительно приведены данные на 1928, 1930, 1932, 1936 гг. В начале 1990-х гг. гриф «Не подлежит оглашению в открытой печати», стоявший на его обложке, был снят, и все его материалы поступили в открытое пользование. В 1975 г. данные из справочника 1963 г. перекочевали в справочник ЦСУ СССР, посвященный численности, составу и движению населения Советского Союза в 1973 г.

Так был получен динамический ряд численности населения СССР между 1926 и 1939 гг. Однако он оказался, во-первых, неполным – данные на 1927, 1931, 1933, 1934 и 1935 гг. отсутствуют, во-вторых, не совсем точным – численность населения СССР на начало 1937 г. в нем определена в 163,8 млн человек, тогда как данные переписи 1937 г. фиксируют 162 млн.

Налицо, таким образом, попытка обойти острейший вопрос советской демографической истории – изменения численности населения вследствие голода и эпидемий 1932–1933 гг. Однако эта тайна оказалась «секретом Полишинеля». Если следовать официально опубликованным данным и принять, что численность населения СССР на начало 1932 г. составляла 160,4 млн человек, а на начало 1935 г. – 161,6 млн, то за четыре года прирост составил 1,2 млн, или по 0,3 млн человек в год. Такие скромные цифры косвенно говорят о том, что население СССР в ходе голода 1932–1933 гг. сократилось.

В 1991 г. по вопросу динамики численности населения СССР в 1930-е гг. высказался известный историк-демограф С. Максудов. По его расчетам, численность населения СССР в течение 1933 г. (с конца 1932 г. до конца 1933 г.) уменьшилась на 2,8 млн человек. Чуть позднее масштабы сокращения численности населения СССР в голодные годы были определены Е.М. Андреевым, Л.Е. Дарским и Т.Л. Харьковой. Согласно их оценке, в период между переписями 1926 и 1939 гг. население СССР росло затухающими темпами (если в течение 1926 г. его численность выросла на 3 млн человек, то в 1929 г. – на 2,7 млн,

в 1931 г. – на 2,1, а в 1932 г. – всего на 1 млн человек). В 1933 г., когда голод достиг своей кульминации, численность населения сократилась сразу на 6,1 млн человек. При этом превышение смертности над рождаемостью составило 5,9 млн человек, а миграционная убыль – 0,2 млн человек. Только в 1934 г. вновь возобладала тенденция к увеличению численности населения [Андреев и др., 1993. С. 118].

Отметим, что далеко не все эксперты согласны с выводами этих авторов. В частности, известные специалисты по экономической истории Р. Дэвис и С. Уиткрофт, анализируя естественное движение населения СССР между переписями 1926 и 1937 гг., пришли к выводу, что Е.М. Андреев с коллегами сильно завысили масштабы смертности в 1932–1933 гг. [Дэвис, Уиткрофт, 2011. С. 421]. Соответственно, и общее снижение численности населения в 1933 г. не могло быть таким резким, как они утверждают. Эту мысль поддержал В.В. Кондрашин [Кондрашин, 2014. С. 294.]. При этом ни Р. Дэвис, ни С. Уиткрофт, ни В.В. Кондрашин не ставили перед собой задачу установить динамику численности населения СССР и анализировали лишь масштабы смертности, вызванной голодом.

Очевидно, что задача определения динамики численности населения СССР в годы сталинской модернизации СССР, кардинально изменившей все стороны жизни советского народа, в том числе и демографические параметры, не решена окончательно. Она требует дальнейшей тщательной работы и, возможно, будет решена после выявления новых статистических источников.

Литература

Андреев Е. М., Дарский Л. Е., Харьковская Т. Л. Население Советского Союза: 1922–1991. М.: Наука, 1993. 143 с.

Волков А. Г. Шаг к правде (О статье Ф. Д. Лифшица) // Демографические процессы в СССР. Сб. науч. трудов. М.: Наука, 1990. С. 167–174.

Дэвис Р., Уиткрофт С. Годы голода: Сельское хозяйство СССР, 1931–1933. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2011. 543 с.

Жиромская В. Б., Киселев И. Н., Поляков Ю. А. Полвека под грифом «секретно»: Всесоюзная перепись населения 1937 года. М.: Наука, 1996. 152 с.

Жиромская В. Б. Демографическая история России в 1930-е гг. Взгляд в неизвестное. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2001. 280 с.

Исупов В. А. Статистические источники по демографической истории России периода Великой Отечественной войны. Сыктывкар, 2011. 20 с.

Кондрашин В. В. Хлебозаготовительная политика в годы первой пятилетки и ее результаты (1929–1933 гг.). М.: Политическая энциклопедия, 2014. 350 с.

Максудов С. Потери населения СССР в годы коллективизации // Звенья. Исторический альманах. Выпуск 1. М.: Прогресс: Феникс: Atheneum, 1991. С. 66–110.

Сталин И.В. Сочинения. М. Гос. Изд-во политической литературы. 1949. Т. 12. 397 с.

Сталин И.В. Сочинения. М. Гос. Изд-во политической литературы. 1951. Т. 13. 423 с.

Lorimer F. The population of the Soviet Union: History and Prospects. League of Nation, Geneva, 1946. 289 p.

Prokopovich. S. N. Narodnoye Khozyaistvo SSSR. Т. 1. New York, 1952.

Martsenko B. Soviet Population trends, 1926–1939. New York, 1953. № 35.

Biraben J. N. Computed from Essei sur l'évolution demographique de l'URSS // Population 13, 1958.

Статья поступила 12.07.2019.

Статья принята к печати 28.11.2020.

Для цитирования: Исупов В. А. Численность населения СССР в 1930-е гг.: загадки демографической истории // ЭКО. 2020. № 2. С. 172–192. DOI: 10.30680/ЕССО0131-7652-2020-2-172-192.

Summary

Isupov, V.A., Doct. Sci. (History), Institute of History, SB RAS, Novosibirsk State University, Novosibirsk

Population of the USSR in the 1930s: Mysteries of Demographic History

Abstract. The paper assesses the impact of ideological and political factors prevailing in the USSR on Soviet statistics that determined its population size over 12 years between All-Union censuses of 1926 and 1939. In this difficult period of Soviet history the country experienced forced industrialization, forced collectivization and accelerated, chaotic urbanization. Under these conditions, the demographic subsystem of the Soviet Union underwent fundamental changes. But the nature of these changes, shifts in population, and methods used by the Soviet statistics to obtain the most important demographic information have been studied very little. The paper shows how two dynamic population groups formed by Soviet statisticians – one published in the open press and another stored in the depths of the departmental archive TsUNHU SSSR. The author highlights how important had been registration of births, deaths, migrations in the estimates of population size. Numerous historical documents illustrate the complex work of statisticians to determine the population size under Soviet conditions of the 1930s. The paper sets forth pre-war and post-war assessments of changes in the country's population.

Keywords: *population size; time series; statistics; demography; source of information, population survey*

References

Andreyev, E.M., Darskiy, L.Ye., Kharkova, T.L. (1993). *The population of the Soviet Union: 1922–1991*. Moscow: Nauka Publ. 143 p. (In Russ.).

Biraben, J.N. (1958). Computed from *Essei sur l'évolution démographique de l'URSS*. Population 13.

Davis, R., Wheatcroft, S. (2011). *The Years of Hunger: Soviet Agriculture, 1931–1933*. Moscow: Rossiyskaya politicheskaya enciklopediya (ROSSPEN) Publ. 543 p. (In Russ.).

Isupov, V.A. (2011). *Statistical sources on the demographic history of Russia during the Great Patriotic War*. Syktyvkar, 20 p. (In Russ.).

Kondrashin, V.V. (2014). *The grain procurement policy during the first five-year plan and its results (1929–1933)*. Moscow: Politicheskaya Enciklopediya Publ., 350 p. (In Russ.).

Lorimer, F. (1946). *The population of the Soviet Union: History and Prospects*. League of Nation, Geneva. 289 p.

Maksudov, S. (1991). Soviet population losses during the years of collectivization. *Zvenya. Istoricheskii almanah*. Vyp. 1. Moscow: Progress: Fenix: Atheneum Publ., Pp. 66–110. (In Russ.).

Martsenko, B. (1953). Soviet Population trends, 1926–1939. New York, No. 35.

Prokopovich, S.N. (1952). *Narodnoye Khozyaistvo SSSR*. T. 1. New York,

Stalin I.V. (1949). *Writings*. Moscow: Gos. izd-vo politicheskoy literatury, Vol. 12. 397 p. (In Russ.).

Stalin I.V. (1951). *Writings*. Moscow: Gos. izd-vo politicheskoy literatury, Vol. 13. 423 p. (In Russ.).

Volkov, A.G. (1990). Step to the truth (About the article of F.D. Lifshits). *Demograficheskie processy v SSSR. Sb. nauch. trudov*. Moscow: Nauka Publ., Pp. 167–174. (In Russ.).

Zhiromskaya, V.B. (2001) *Russia's demographic history in the 1930s. A look into the unknown*. Moscow: Rossiyskaya politicheskaya enciklopediya (ROSSPEN). 280 p. (In Russ.).

Zhiromskaya, V.B., Kiselev, I.N., Polyakov, Yu.A. (1996). *Half a century under the heading "secret": All-Union census of 1937*. Moscow: Nauka, 152 p. (In Russ.).

For citation: Isupov, V.A. (2020). Population of the USSR in the 1930s: Mysteries of Demographic History. *ECO*. No. 2. Pp. 172-192. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2020-2-172-192.

В следующих номерах вы прочтете:

Тема номера:

Госзакупки в России: диагностика неполадок

- Трансакционные издержки организации государственных и муниципальных закупок
- Влияние институциональной среды на эффективность системы госзаказа в современной России
- Система госзакупок глазами заказчика

А также:

- «Блеск и нищета» ресурсных экономик. Экономическая систематика стран мира на основе ресурсных и нересурсных признаков
- Низкоуглеродный тренд в инвестиционной политике: поиск эффективных адаптационных механизмов
- Концепция и перспективы развития цифровых денег в России
- Российские страховые организации: спорные достижения последних лет
- Профилактика рисков антимонопольных нарушений
- Текущее состояние продовольственной безопасности в странах ЕАЭС
- Пространственная мобильность и маятниковые миграции жителей Новосибирской области
- Демографические проблемы Сибири в контексте пространственного развития
- Из сибиряков в дальневосточники: широк простор и долг путь

«ЭКО» (Экономика и организация промышленного производства).

ISSN 0131-7652

E-ISSN 2686-7605

2020. № 2. 1–192

Художник В.П. Мочалов

Технический редактор Н.Н. Сидорова

Адрес редакции: 630090 Новосибирск,

пр. Академика Лаврентьева, 17.

Тел./факс: (8-383) 330-69-25, тел. 330-69-35;

E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала «ЭКО», 2020. Выход в свет 28.02.20

Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,08

Уч.-изд. л. 10,8. Тираж 280. Заказ 276.

ФГУП «Издательство СО РАН»

630090, г. Новосибирск, Морской проспект, 2