

# ЭКО

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 5 2021 г.



**КОРОНАКРИЗИС:  
СКРЫТЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ**

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),  
АНО «Редакция журнала «ЭКО»

#### ИЗДАТЕЛЬ:

АНО «Редакция журнала «ЭКО»

## 5 (563) 2021

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  
ANO 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 Раскрытие vs Вскрытие

### Тема номера: Коронакризис: скрытые возможности

- 8 ЯКОВЛЕВ А.А.,  
КУЗЫК М.Г.,  
СЕДЫХ И.А.  
Влияние пандемии  
и государственной  
антикризисной политики  
на российский ИТ-сектор
- 29 СИМАЧЕВ Ю.В.,  
ФЕДЮНИНА А.А.,  
ЕРШОВА Н.В.,  
МИСИХИНА С.Г.  
Российская розничная торговля до,  
во время и после коронакризиса
- 53 ЯКОВЛЕВ А.А.,  
БАЛАЕВА О.Н.,  
ПРЕДВОДИТЕЛЕВА М.Д.,  
МИСИХИНА С.Г.,  
ЕРШОВА Н.В.  
Кризис или новая реальность:  
влияние пандемии  
на российский сектор туризма

## МОНИТОРИНГ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

- 77 МАЛИКОВА О.И.,  
МАКСИМОВА А.М.  
Господдержка развития  
редкоземельной промышленности  
и модернизация экономики
- 96 ФИЛАТОВА Н.Г.  
Как институты финансовой  
поддержки предпринимательства  
влияют на инвестиционный  
потенциал регионов

## ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

- 118 БЕЛЫХ В.В.  
Невидимые убытки  
прибыльных предприятий

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

- 137 ЛОГИНОВ Д.М.  
Образовательные траектории  
трех российских поколений:  
от дошкольной подготовки  
к профессиональному образованию

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ РОССИИ

- 155 ШАРАПОВ С.В.  
Хлебозаготовки в Западной Сибири  
в годы Великой Отечественной  
войны: планы и результаты
- 175 АНДРЕЕНКОВ С.Н.  
Адаптация крупных  
предприятий АПК  
Новосибирской области к рынку  
и ее экономические результаты  
в 1990-е гг.

# CONTENTS

## EDITORIAL

- 4 Disclosure vs Autopsy

### Cover story: Corona Crisis:

#### Hidden Features

- 8 YAKOVLEV, A.A.,  
KUZYK, M.G.,  
SEDYKH, I.A.  
The Impact of the Pandemic  
and the Public Anti-Crisis Policy  
on the Russian IT Sector
- 29 SIMACHEV, Yu.V.,  
FEDYUNINA, A. A.,  
ERSHOVA, N. V.,  
MISIKHINA, S. G.  
Russian Retail before,  
during and after COVID-19 Crisis
- 53 YAKOVLEV, A.A.,  
BALAEVA, O.N.,  
PREDVODITELEVA, M.D.,  
MISIKHINA, S.G.,  
ERSHOVA, N.V.  
A Crisis or New Reality: the Impact  
of the Pandemic on the Russian  
Tourism Sector

## MONITORING OF ECONOMIC TRANSFORMATION

- 77 MALIKOVA, O. I.,  
MAKSIMOVA, A. M.  
State Support for Development  
of Rare Earth Industry and Problems  
of Economy Modernization
- 96 FILATOVA, N. G.  
The Impact of Institutions for Financial  
Support of Business Activity  
on the Regional Investment Potential

## ECONOMICS OF ENTERPRISE

- 118 BELYKH, V. V.  
Invisible Losses  
of Profitable Enterprises

## DEVELOPMENT OF SCIENCE AND EDUCATION

- 137 LOGINOV, D.M.  
The Educational Trajectories of Three  
Russian Generations: from Pre-school  
Preparation to Vocational Education

## ECONOMIC HISTORY OF RUSSIA

- 155 SHARAPOV, S. V.  
Grain Procurement in Western Siberia  
during the Great Patriotic War:  
Plans and Results
- 175 ANDREYENKOV, S.N.  
Adaptation of Large Enterprises  
of Novosibirsk Region's Agro-  
industrial Complex to the Market  
Economy and its Economic Results  
in the 1990s.

## Раскрытие vs Вскрытие

Современная экономика в 2020 г. столкнулась с труднопредсказуемым и абсолютно новым явлением – кризисом, вызванным быстрым распространением смертельно-опасного инфекционного заболевания. Масштабы новой опасности имеют без преувеличения глобальный характер. При этом вирус – носитель заболевания мутирует от места к месту и от времени ко времени.

Пандемия не только стимулировала поиск и разработку медицинских мер борьбы, но и оказала значительное влияние на многие стороны жизнедеятельности в самых разных уголках планеты. Влиянию неведомого зла в полной мере оказалась подвержена и экономика – производство, продвижение и реализация различных товаров и услуг. В повседневный оборот граждан многих стран, включая Россию, вошло новое слово – «локдаун», которое ранее имело весьма ограниченное применение.

С целью пресечь распространение инфекции была резко ограничена физическая мобильность людей во всех сферах деятельности – от обыденных дел (вплоть до выгула собак) до посещения магазинов, офисов и производственных объектов. В таких условиях нельзя было не ожидать резкого сокращения активности и результативности экономической деятельности. Однако, как показывает анализ динамики в различных сферах экономики, в разных странах и регионах локдаун не привел экономику к полному апокалипсису.

Скорее даже, наоборот, опыт функционирования в условиях резкого уменьшения мобильности населения во многих случаях позволил выявить новые возможности и «скрытые» резервы. В этом смысле пандемия выполнила (и продолжает это делать) классическую роль любого кризиса – дала дорогу новым, более эффективным решениям и подходам в различных сферах хозяйственной жизни. Именно об этом тематическая часть настоящего номера «ЭКО», всецело основанная на результатах исследований в рамках проекта НИУ-ВШЭ и РСФП по анализу влияния кризиса, связанного с COVID-19, на отрасли российской экономики. На страницах тематической подборки представлен анализ состояния дел в трех отраслях сектора услуг: IT, туризме и розничной торговле.

Проблемы различных секторов экономики рассматривались как с привлечением данных российской и международной статистики и отраслевых обзоров, так и с помощью материалов интервью представителей бизнеса (отраслевых ассоциаций и реально действующих предприятий). Такой подход позволил лучше понять и представить причинно-следственные связи и, в частности, определить, в какой мере существующие сегодня проблемы вызваны непосредственно кризисом, в какой пандемия лишь обострила застарелые проблемы, решению которых не уделялось должного внимания.

Среди задач проекта была оценка эффективности мер господдержки с позиции предприятий, включая ответ на вопрос: почему бизнес использует или не использует определенные меры поддержки, предложенные правительством. Оценка ожиданий руководителей предприятий крайне важна для прогнозирования социально-экономического развития в посткризисной реальности. Экономическая динамика, в конечном счете, определяется тем, что планируют делать экономические субъекты, насколько они готовы (или не готовы) инвестировать средства в создание новых продуктов, использование новых технологий, развитие человеческого капитала.

К основным выводам проекта, который представляют статьи тематической подборки, относятся следующие:

- почти все проблемы, с которыми сталкиваются предприятия, были актуальны уже до кризиса, но кризис привел к их обострению и, в известном смысле, заставил правительство начать на них реагировать;

- в период кризиса заметно расширились коммуникации между правительством и бизнесом (прежде всего по линии отраслевых ведомств), и при всех различиях в оценках эффективности господдержки бизнес считает такие коммуникации очень позитивным явлением;

- кризис ускорил процессы трансформации отраслей (прежде всего применения цифровых технологий) и при всех проблемах открыл новые возможности; однако воспользоваться этими возможностями смогли (и смогут) в первую очередь те компании, которые еще до пандемии активно работали над использованием и новых технологий, и новых форматов ведения бизнеса.

Экономическая реальность – особенно в такие непростые периоды, как кризис, – отличается многовекторностью процессов и тенденций в рамках взаимодействия которых «выплывает» новое качество и возникают новые направления будущего развития. Представленные результаты проекта показывают возможности и процессы, связанные с реализацией давно назревших изменений и в рассматриваемых секторах экономики, и во взаимоотношениях государства с бизнесом.

Отличительная особенность государства – в какой бы стране и в сколь бы сложных условиях оно ни действовало в направлении стабилизации экономики и сохранения потенциала ее роста – инерционность. Как представляется, инерционность того подхода, который продолжает демонстрировать российское правительство, состоит в ориентации на мнимую простоту администрирования. Примерами являются не только отмеченное участниками проекта усиление активности правоохранительных и налоговых органов, но и меры по регулированию (сдерживанию) цен на продовольственные товары «первой необходимости», а также нефтепродукты.

В этом смысле не может не настораживать все более проявляющаяся абсолютизация возможностей IT-индустрии, когда под эгидой лозунга «цифровизация как драйвер всей экономики» происходит подмена реальных экономических процессов. С позицией авторов нынешней тематической подборки нельзя не согласиться в том, что основной задачей и содержанием развития современных информационных технологий должно быть содействие решению актуальных экономических и социальных задач (рост производительности, повышение качества госуслуг и т.д.).

Если отдельные меры, направленные на поддержание уровня экономической активности (например, в форме «кэшбэка» на турпоездки внутри страны), можно со всей уверенностью отнести к инструментам раскрытия потенциала бизнеса, то усиление мер налогового администрирования и абсолютизацию роли информационных технологий (в том числе с целью увеличения администрирования) можно квалифицировать лишь как попытку государства сформировать процедуры его вскрытия.

Не вызывает сомнения, что многие меры административного регулирования – от квотирования поставок продукции до регу-



лирования цен и перевода трансакций на «прозрачную» предписанную платформенную основу – будут иметь далеко идущие негативные последствия. А именно: значительная часть бизнеса – прежде всего мелкого и среднего, а также расположенного в регионах и работающего на локальных рынках – «проголосует ногами».

Другая важная и принципиальная особенность преодоления последствий коронакризиса состоит в необходимости применения комплексного нешаблонного подхода на всех уровнях – от государства до отдельных предпринимателей и домохозяйств. Шаги и меры, ориентированные на простоту исполнения, в частности, помощь и поддержка крупных компаний, сосредоточенных главным образом в мегаполисах, могут дать лишь краткосрочный эффект. Разнообразие подходов и учет пространственных особенностей отечественной экономики во всех отраслях всегда будут играть важнейшую роль.

Главный редактор «ЭКО»



КРЮКОВ В.А.

DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-5-8-28

# Влияние пандемии и государственной антикризисной политики на российский ИТ-сектор<sup>1</sup>

**А.А. ЯКОВЛЕВ**, кандидат экономических наук. E-mail: ayakovlev@hse.ru  
ORCID: 0000-0003-2273-0971

Институт анализа предприятий и рынков,  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,

**М.Г. КУЗЫК**, кандидат экономических наук. E-mail: mkuzyk@hse.ru  
ORCID: 0000-0003-2971-6718

Центр исследований структурной политики,  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,

**И.А. СЕДЫХ**, E-mail: isedykh@hse.ru  
Институт «Центр развития», Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики», Москва

**Аннотация.** В статье на основе углубленных интервью с представителями российской отрасли информационных технологий (ИТ) исследуются ключевые аспекты влияния текущего кризиса, вызванного пандемией COVID-19, на бизнес, анализируется воздействие реализованных мер государственной политики, рассматриваются перспективы развития отрасли. Показано, что кризис не привел к возникновению принципиально новых проблем для сектора ИТ, однако обострил ряд ранее существовавших противоречий. В силу своей ключевой роли в цифровой трансформации сектор ИТ будет в значительной мере определять скорость выхода из кризиса и темпы экономического развития стран. В этом контексте отечественный ИТ-сектор в любом случае имеет благоприятные перспективы, однако масштаб экономических и социальных эффектов от его развития принципиально зависит от качества реализуемой государством политики.

**Ключевые слова:** сектор информационных технологий; пандемия COVID-19; кризис; антикризисные меры; цифровая трансформация; деловой климат

Информационные технологии (ИТ) во всем мире являются источником прорывных инноваций, способствующих развитию смежных отраслей и повышению эффективности национальной экономики. В России ИТ формируют небольшой динамично развивающийся сектор с существенным потенциалом

---

<sup>1</sup> Статья отражает отдельные результаты проекта «Отраслевые кейсы реагирования компаний на кризис и сценарии посткризисного развития», реализуемого ВШЭ при поддержке РСПП. Авторы выражают искреннюю благодарность респондентам интервью и участникам экспертных обсуждений предварительных результатов проекта.

дальнейшего роста, ключевым драйвером которого выступает цифровая трансформация.

Кризис, вызванный пандемией COVID-19, оказал существенное воздействие на все без исключения отрасли и сферы хозяйственной деятельности, но в разных сферах существенно различались как масштабы, так и характер такого влияния. Сектор ИТ в «бытовом» представлении выглядит одним из наименее пострадавших, если не выигравшим. Однако на практике влияние кризиса на отрасль было сильно неоднородным и разнонаправленным: с одной стороны, для многих ИТ-фирм жесткие противоэпидемические ограничения стали существенным вызовом, с другой – в период их действия значительно возрос спрос на отдельные продукты и услуги сектора. Можно предположить, что текущий кризис наряду с объективными трудностями обеспечил и значимый импульс для развития если не всей сферы ИТ, то, по меньшей мере, части ее подотраслей.

В настоящей статье рассматриваются состояние, структура и тенденции развития российского сектора ИТ, проводится анализ масштабов и основных аспектов влияния кризиса, обусловленного пандемией COVID-19, на компании отрасли, анализируется воздействие на сферу ИТ различных мер государственной политики, рассматриваются ближне- и среднесрочные перспективы развития отрасли.

Основным источником данных для анализа служат результаты интервью, проведенных с представителями сектора ИТ и смежных отраслей, наряду с которыми использовались также данные статистики, отраслевые обзоры и материалы аналитических и консалтинговых фирм.

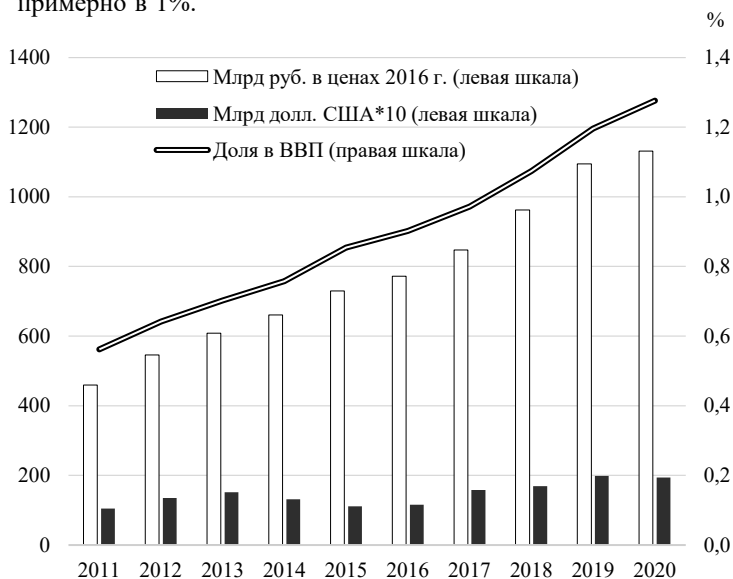
## **Российский сектор ИТ накануне кризиса: макрообзор**

ИТ принято считать наиболее динамично развивающейся технологичной отраслью в России: в течение 2012–2020 гг. сектор устойчиво рос как в абсолютном (в постоянных ценах), так и в относительном выражении (рис. 1)<sup>2</sup>, однако его доля в ВВП составляет менее 1,3%, тогда как в странах Западной Европы этот

---

<sup>2</sup> При этом в долларовом исчислении в 2014 и 2015 гг. наблюдался значительный спад за счет девальвации национальной валюты.

показатель превышает 3%, а в США и Японии – еще выше. Доля отечественного сектора на мировом рынке также оценивается примерно в 1%.



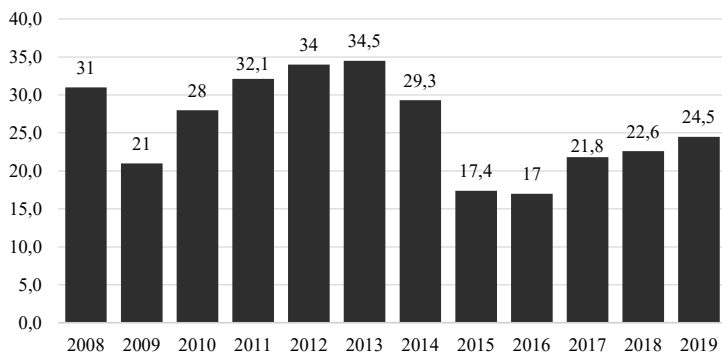
**Источник:** составлено авторами на основе данных Росстата, ЦБ РФ.

*Рис. 1.* Валовая добавленная стоимость российского сектора ИТ в 2011–2020 гг.

В отличие от сектора ИТ, российский рынок информационных технологий<sup>3</sup> на горизонте 2008–2019 гг. не демонстрирует тенденции к росту – скорее, происходит обратное: по итогам 2019 г. его объем составил 24,5 млрд долл., что на 20% меньше, чем в 2008 г. (рис. 2). При этом в рассматриваемый период дважды происходило масштабное сокращение рынка: в 2009 г. – приблизительно на треть на фоне глобального финансового кризиса, а в 2014–2016 гг. – примерно вдвое, главным образом, за счет падения курса рубля<sup>4</sup>. В 2017–2019 гг. российский рынок ИТ рос со среднегодовым темпом 13%.

<sup>3</sup> Под ИТ-рынком понимается совокупный объем продаж аппаратных средств, ПО и ИТ-услуг как российскими, так и зарубежными компаниями внутри страны.

<sup>4</sup> Вместе с тем, по оценкам ассоциации Руссофт, в реальности падение было не столь большим, если ориентироваться на функционал, который получали пользователи.



Источник: IDC.

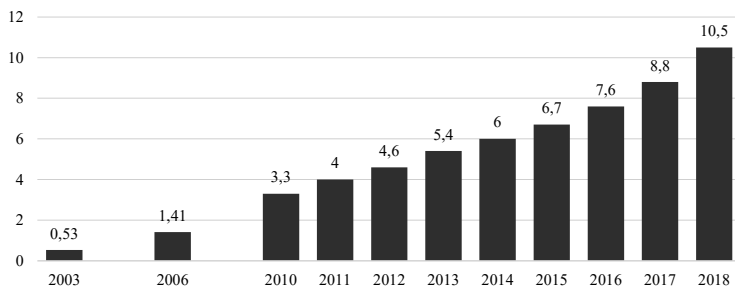
Рис. 2. Объем российского ИТ-рынка в 2008–2019 гг., млрд долл.

Преобладающим сегментом на российском ИТ-рынке остается аппаратное обеспечение, доля которого составляет 61%, тогда как на услуги и ПО приходится соответственно 23% и 16%. Подобная структура характерна, прежде всего, для рынков развивающихся стран, и, вообще говоря, считается признаком их незрелости, тогда как на рынках развитых стран доля «железа», как правило, не превышает 20–25%, а наибольший удельный вес имеют ИТ-услуги [Терехов, Ткаченко, 2019].

При этом на российском рынке, согласно общемировому тренду, основной рост добавленной стоимости сосредоточен в сегментах ПО и ИТ-услуг. В частности, массовый переход на облачную модель в последние годы стал драйвером роста всего российского рынка. Спрос на ИТ-услуги постепенно смещается в сторону более интеллектуальных и сложных сервисов. Наиболее значимыми направлениями становятся большие данные, визуализация и искусственный интеллект. Относительно маловесный сегмент разработки ПО постепенно увеличивает свое присутствие на рынке: стабильным остается спрос на услуги заказной разработки ПО, причем наиболее популярны решения для обеспечения кибербезопасности.

При существенной волатильности внутреннего рынка с начала 2000-х годов наблюдается устойчивый рост российского ИТ-экспорта (рис. 3). Экспортируются, в частности, технологии «интернета вещей», кибербезопасности и интеллектуальной

обработки информации, геолокации, а также мобильных приложений. При этом ряд брендов получил мировое признание. Согласно экспертным данным, больше всего российских решений экспортировалось в США, Германию, Ирландию, Великобританию и Кипр. Растет также спрос из Азии, Ближнего Востока и Латинской Америки. Сохранение невысокого курса рубля относительно двух главных мировых валют делает российскую ИТ-продукцию привлекательной для зарубежных потребителей. Сложная геополитическая ситуация ведет к снижению доли американских и западноевропейских рынков в общем объеме российского ИТ-экспорта, однако на этом фоне Россия превратилась в альтернативного поставщика ИТ-решений в развивающиеся страны, в частности, в области безопасности<sup>5</sup>.



**Источник:** Руссофт.

*Рис. 3.* Объем российского ИТ-экспорта в 2003–2018 гг., млрд долл.

Среди наиболее значимых тенденций ИТ-рынка в доковидную эпоху можно выделить:

- развитие облачных вычислений, которые становятся мейнстримом; рост популярности SaaS-модели<sup>6</sup>, при которой ПО выступает в качестве услуги;

<sup>5</sup> Более того, по некоторым типам цифровых технологий Россия порой рассматривается в качестве «третьей мировой силы» - наряду с США и Китаем (см., например [Wright, 2019]).

<sup>6</sup> SaaS (software as a service) — одна из форм облачных вычислений, модель обслуживания, при которой подписчикам предоставляется готовое прикладное ПО, полностью обслуживаемое провайдером. Поставщик в этой модели самостоятельно управляет приложением, предоставляя заказчикам доступ к функциям клиентских устройств, как правило, через веб-браузер или мобильное приложение.

- усложнение средств информационной безопасности на фоне активизации кибератак и совершенствования цифровых систем;
- активное развитие технологий 3D-печати;
- развитие нейронных сетей и популяризация их применения в различных областях;
- развитие «интернета вещей», разработка специализированных программных платформ;
- развитие самообучающихся систем и роботизация человеческой деятельности, рост популярности роботов, автономных транспортных средств, виртуальных персональных ассистентов;
- появление новых типов данных, например, сенсорной информации и развитие специализированных систем на их основе.

Важнейшим драйвером развития российского сектора ИТ является цифровая трансформация. Компании разных отраслей начали менять свои модели, принципы взаимодействия с клиентами в условиях возрастающей конкуренции, укрупнения одних рынков и появления возможностей роста на других и т.д. Кроме того, ряд подсегментов получил дополнительный стимул к развитию на волне импортозамещения. Сегодня отечественные разработки уже нередко заменяют более дорогие зарубежные продукты. В 2018–2019 гг. было зафиксировано падение продаж продуктов зарубежных вендоров<sup>7</sup>.

Вместе с тем на пути развития российского сектора ИТ имеется ряд существенных барьеров. Ключевой из них – дефицит квалифицированных кадров, которые выступают главным ресурсом отрасли. Данная проблема усугубилась после 2014 г. на фоне усилившегося оттока лучших кадров за рубеж. При этом, несмотря на большой прием на профильные специальности в российские вузы, качество подготовки в них ИТ-специалистов не отвечает запросам компаний.

В числе иных факторов, объективно повлиявших на развитие отечественного ИТ-сектора в последние годы, можно выделить:

- относительно небольшой размер российского ИТ-рынка, в рамках которого основным заказчиком выступает государственный сектор;
- международные санкции, которые наряду с косвенным вкладом в укрепление позиций отечественных фирм на внутреннем

---

<sup>7</sup> URL:<https://news.myseldon.com/ru/news/index/216350627>

рынке (благодаря реализуемой политике импортозамещения) препятствуют деятельности ведущих российских ИТ-фирм на крупных рынках США и стран Западной Европы;

- практически полное отсутствие российских ИТ-компаний на рынках внешнего финансирования, за редким исключением (например, Яндекс). Основным источником ресурсов для развития российских фирм остаются собственные средства, что существенно отличает их от компаний из развитых стран;

- высокие риски ведения бизнеса (в силу несовершенства делового климата и угрозы возбуждения уголовных дел в рамках исполнения госконтрактов), в результате чего многие перспективные фирмы после успешного старта в России переносят свою деятельность в другие юрисдикции.

Наконец, в последние годы все более существенное влияние на развитие сектора оказывает активное формирование собственных ИТ-команд и наращивание соответствующих компетенций компаниями из других отраслей (финансового сектора, телекоммуникаций, интернет-торговли, производственной сферы и др.). Это приводит к дополнительному усилению конкуренции за кадры и повышению зарплатных ожиданий ИТ-специалистов. Кроме того, ИТ-подразделения «внешних» для сектора компаний все чаще предлагают свою экспертизу и решения на рынке, тем самым уменьшая долю «профильных» ИТ-фирм.

Таким образом, при наличии позитивной динамики и существенного потенциала развития российского ИТ-сектора к моменту начала текущего кризиса, для него было характерно наличие ряда принципиальных проблем, в немалой части – системных.

### **Метод и данные исследования**

Объективное ограничение численных данных макроуровня состоит в том, что они не отражают противоречивость и разнонаправленность влияния кризиса на ИТ-фирмы, не позволяют выявить особенности реакции компаний на изменившиеся обстоятельства и специфику их взаимоотношений с государством. Кроме того, статистика не способна отразить ожидания акторов рынка как в ИТ-отрасли, так и среди потребителей ее продуктов и услуг, которые особенно важны в периоды турбулентности и во многом определяют поведение фирм. Соответствующую



информацию можно почерпнуть только из данных микроуровня, полученных непосредственно от представителей сектора.

В основу настоящего исследования положен качественный подход, состоящий в анализе и обобщении субъективных мнений различных представителей ИТ-отрасли относительно происходивших в ней процессов и их влияния на отдельные компании и отрасль в целом. Подобный подход, основанный, прежде всего, на результатах интервью и фокус-групп, получает все большее распространение в практике социальных и экономических исследований [Alasuutari, 2010], в том числе в России [Долгопятова, 2004; Голованова и др., 2010; Зудин, Яковлев, 2011; Мкртчян, 2017; Симачев, Кузык, 2017].

Наиболее оправданным использование данного подхода признается в условиях стремительных изменений [Flick, 2009; Hogan et al., 2009], что, несомненно, имело место в острой фазе текущего кризиса. Кроме того, существенные для нас преимущества качественного подхода состояли в возможности выявления изменений в поведении и мотивациях различных стейкхолдеров, а также получения их личных оценок не только о сложившейся ситуации, но и о предопределивших ее факторах и вероятных следствиях для компаний и отрасли в целом.

Информационной основой для исследования послужили материалы серии углубленных интервью, проведенных в июле-октябре 2020 г. с топ-менеджерами компаний и руководителями отраслевых ассоциаций. В выборку были включены компании, существенно различающиеся по масштабам бизнеса, а также представители как разных подсекторов сферы ИТ, так и некоторых смежных отраслей (таблица). Интервью с представителями компаний проводились на условиях анонимности.

Безусловно, качественный анализ на основе материалов интервью сопряжен с существенными ограничениями, связанными, прежде всего, с субъективизмом и возможной смещенностью оценок респондентов. Для получения более точной картины нами использовалась также вторичная информация, находящаяся в открытом и условно открытом доступе (сайты компаний, отраслевые порталы, материалы и обзоры информационных и консалтинговых агентств и некоторые другие).

## Сведения о выборке

Отрасль	Сфера деятельности	Региональная принадлежность	Масштаб деятельности
ИТ	Ассоциация предприятий компьютерных и информационных технологий (АПКИТ)	Москва	Около 100 членов
ИТ	Некоммерческое партнерство разработчиков программного обеспечения РУССОФТ	Регион	185 членов
ИТ	Разработка ПО (продукты)	Москва	Малый
ИТ	Разработка ПО (сервисы)	Регион	Средний
ИТ	Инфраструктура	Москва	Средний
ИТ	Разработка ПО (продукты)	Регион	Крупный
ИТ	Дистрибуция, инфраструктура, производство оборудования, разработка ПО	Москва	Крупный
Телекоммуникации	Связь, доступ в Интернет	Москва	Крупный
Интернет-торговля	Ассоциация компаний интернет-торговли	Москва	Свыше 40 членов
Интернет-торговля	Розничная интернет-торговля	Москва	Крупный

## Российский сектор ИТ в период кризиса

*Масштабы и специфика текущего кризиса применительно к сектору ИТ.* На начальном этапе кризиса – после введения жестких ограничительных мер – критически значимой проблемой для компаний стал высокий уровень неопределенности в экономике, усиленный паническими настроениями на многих рынках. Однако уже к середине апреля ситуация в секторе стала стабилизироваться, а к маю нормализовалась почти полностью.

На фоне в целом умеренно негативной динамики ситуация в разных сегментах ИТ-сектора существенно различалась: если в сфере продуктов и сервисов для туризма, гостиничного, ресторанного бизнеса наблюдался резкий спад, то сегменты, связанные с телекоммуникациями, поддержкой документооборота, «интернетом вещей», демонстрировали рост выручки, в некоторых случаях – взрывной (услуги видеоконференцсвязи). Прохождению острой фазы текущего кризиса во многом способствовал опыт, полученный компаниями и их руководителями в период кризисов 2008–2009 гг. и 2014–2015 гг.

### ***Взаимоотношения с заказчиками и поставщиками.***

В первые недели кризиса многие компании сектора столкнулись с задержками поставок оборудования (сначала непосредственно из Китая, а затем от поставщиков, использующих китайские комплектующие), а также с остановкой ряда проектов и задержками платежей со стороны клиентов, прежде всего из наиболее пострадавших отраслей. Несмотря на фактическое прекращение использования офисов, большинство компаний не смогли добиться сокращения арендных платежей. Однако в целом эти проблемы не были критичными. Стабилизирующим фактором для сектора стала высокая доля госзаказов, так как работы по госконтрактам продолжались и, как правило, своевременно оплачивались. Одновременно для некоторых разработчиков программного обеспечения сжатие спроса на внутреннем рынке было отчасти компенсировано ростом экспортных заказов.

***Дистанционная работа, изменение моделей организации труда.*** Наличие у большинства фирм предшествующего опыта удаленной работы и соответствующих коммуникаций во многом упростили перевод сотрудников на дистанционный режим. Удаленная работа оказалась весьма эффективной для решения текущих задач. Респонденты отмечали, что при переводе совещаний в режим онлайн возросла интенсивность обсуждений, улучшился тайминг, были упразднены некоторые бюрократические процедуры и, в конечном счете, возросла скорость принятия решений. Минус удаленной работы для многих компаний связан с утратой сотрудниками ощущения работы в команде и принадлежности к компании (это особенно отмечалось фирмами – системными интеграторами). В новых условиях проблематичным стало инициирование новых проектов, где обычно требуется непосредственный личный контакт между разработчиками и заказчиком.

Следствием периода вынужденных ограничений на работу в офисе стало изменение отношения к дистанционным взаимодействиям. Крупные госструктуры стали воспринимать этот формат как нормальный (что сокращает для фирм затраты времени на коммуникации с этими заказчиками). Многие компании, ранее практиковавшие удаленную работу лишь в исключительных случаях, фактически сделали ее частью нормального рабочего процесса. Ожидаемым следствием таких изменений для ряда

компаний является изменение режима работы сотрудников и отказ от значимой части офисных площадей.

**Кадровая политика.** Текущий кризис не только не ослабил, но даже усилил конкуренцию за квалифицированные кадры. Ни одна из обследованных нами ИТ-компаний в период кризиса не проводила сокращения кадров, а ряд фирм даже расширил штаты. В случаях падения спроса в конкретных сегментах сотрудники переключались на другие направления или на решение внутренних задач для нужд компании. Внедрение дистанционных форматов занятости привело к расширению практики привлечения столичными фирмами новых кадров из регионов без переезда работников в Москву и Санкт-Петербург. Следствием этого стало усиление конкурентного давления на региональные ИТ-компании.

**Кибербезопасность.** Цифровизация экономики и бизнеса, а также опыт экстренной консолидации ресурсов в форс-мажорных обстоятельствах 2020 г. стали катализаторами развития спектра решений по информационной безопасности. Эксперты прогнозируют отложенный спрос на услуги и продукты информационной безопасности, связанный с ростом киберпреступности, который, как показывает мировая практика, происходит в периоды экономических кризисов.

### **Взаимоотношения с государством, господдержка в период кризиса**

Как отмечают наши респонденты, внимание государства неравномерно распределено по подсекторам ИТ и в существенной мере концентрируется на разработке программного обеспечения. Также есть противоречия в действиях государственных структур по отношению к сектору. С одной стороны, экономический блок правительства рассматривает ИТ-сектор как один из главных элементов цифровой трансформации экономики и источников устойчивого роста (*«есть правительство Мишустина, которое, правда, старается поддерживать отрасль»*; *«...стало намного больше чиновников с человеческим лицом, с которыми ты можешь разговаривать на одном языке и которые разбираются в проблематике бизнеса»*). С другой стороны, отрасль испытывает перманентное давление со стороны проверяющих и правоохранительных органов, причем, по мнению ряда

респондентов, в текущем году это давление заметно возросло («... силовой блок тоже, как умеет “поддерживает” ИТ... такого “внимания” к ИТ я не видел никогда за 20 лет своей работы»; «...очные ставки замучили... они с нами говорят, как будто мы воры, террористы и коррупционеры»).

В силу большого числа компаний в отрасли и разнообразия ее сегментов важную роль в формулировании запросов сектора в адрес государства играют отраслевые ассоциации. В период кризиса именно ассоциации стали основным каналом для диалога между правительством и отраслью – как в части информирования о состоянии компаний и текущих оценок влияния кризиса, так и в части выработки мер господдержки.

**Меры господдержки вне связи с кризисом.** В последние годы курс на активное импортозамещение на фоне введения антироссийских санкций позволил отдельным компаниям извлечь достаточно весомые выгоды. Однако многие представители сектора считают, что проводимая политика низкорезультативна из-за отсутствия комплексных подходов («нельзя замещать маленькие блоки, замещать надо платформы целиком... А политика импортозамещения была сделана так, что она направлена на запрет без стимулирования этого замещения комплексно»). Респонденты также отмечали, что политика импортозамещения ограничивает для ИТ-фирм доступ к современному оборудованию и элементной базе и порождает неудовлетворенность конечных потребителей, которые нуждаются в передовых программных продуктах и решениях.

Некоторые компании сектора имеют позитивный опыт использования отдельных инструментов государственной поддержки, но в целом для отрасли характерно настроенное отношение к финансовой поддержке государства. Ряд респондентов считают ее либо слишком обременительной для компаний в части отчетности («нужно работать фактически только на грант, именно на оформление бумажек... мурашки по коже у бухгалтеров сразу бегают от этого»), либо «токсичной» – в части избыточных проверок контрольных органов и рисков привлечения внимания правоохранительных ведомств. Некоторые фирмы также опасаются обращаться к господдержке в связи с возможными ограничениями для их активности на внешних рынках.

**Антикризисная политика.** Хотя некоторые компании из нашей выборки были включены в число системообразующих предприятий, практически никто из них не претендовал на получение господдержки в период кризиса. Это было связано с тем, что, за исключением нескольких недель в конце марта – начале апреля, компании сектора не испытывали реальных проблем (особенно на фоне пострадавших отраслей). Вместе с тем большинство респондентов отмечали расширение коммуникаций между отраслью и правительством в текущем году. Однако данный факт скорее объяснялся не кризисом, а сменой правительства и тем, что новый премьер-министр и профильный министр в годы работы в ФНС плотно взаимодействовали с ИТ-бизнесом.

Главной из принятых в период кризиса мер, по мнению опрошенных руководителей фирм, стал «налоговый маневр», вводящий с начала 2021 г. ряд бессрочных налоговых льгот для сферы ИТ. Однако данная инициатива напрямую затрагивает лишь компании, специализирующиеся на разработке программного обеспечения, и в интервью звучали разные ее оценки. По мнению одних респондентов, налоговый маневр заметно улучшит условия для развития отрасли ИТ в России; другие указывали на неоднозначность формулировок норм, вводящих новые льготы, из-за чего в сфере их действия могут оказаться далеко не все направления деятельности разработчиков ПО – как следствие, реальный эффект от применения льгот для конкретных компаний может оказаться незначительным, а в случае возникновения споров с налоговыми органами и доначисления налогов – отрицательным.

**Запрос на дополнительные меры господдержки.** В качестве желаемых инструментов поддержки сектора со стороны государства респонденты чаще всего упоминали меры нефинансового характера, что, очевидно, является прямым следствием «токсичности» бюджетного финансирования. Так, представители фирм, не являющихся разработчиками ПО, отмечали целесообразность распространения предусмотренных «налоговым маневром» льгот на весь сектор ИТ. В интервью неоднократно упоминалась необходимость дальнейшего совершенствования трудового законодательства в части регулирования дистанционной занятости – притом, что отмечался прогресс в данном направлении в период кризиса.

Кроме того, респонденты говорили о целесообразности формирования и продвижения отечественных платформ (вместо поддержки отдельных решений), выражали заинтересованность в отмене авторского сбора («михалковского процента»), отмечали необходимость снижения давления со стороны ФНС и смягчения валютного регулирования – последнее особенно актуально для относительно небольших компаний. Для представителей сектора B2B большое значение имело бы расширение и упрощение государственной поддержки участия в выставках. Нередко (прежде всего с отсылками на избыточную активность правоохранительных органов) звучало мнение о том, что наилучшая мера государственной поддержки сектора ИТ – не мешать его развитию.

### **Перспективы развития ИТ-сектора**

Анализ обзоров по развитию ИТ-индустрии в мире показывает, что в условиях пандемии COVID-19 компании отрасли на глобальных рынках столкнулись с гораздо более сильным, нежели в России, шоком, порожденным сокращением затрат в частном бизнесе и замораживанием множества текущих ИТ-проектов. Кризис стал для отрасли серьезным вызовом, однако он же и ускорил процессы внедрения цифровых технологий в самых разных секторах и открыл новые возможности ее развития. При этом высокая конкуренция на глобальных рынках приводит к тому, что, несмотря на глубокий спад в Европе и США и серьезное замедление роста в Китае, уже сейчас в ИТ-индустрии идет активный поиск новых решений для медицины, образования, финансового сектора, торговли, поддержания цепочек поставок. И именно те компании, которые первыми предложат такие решения, имеют наилучшие шансы стать в ближайшие годы лидерами на глобальных рынках.

На этом фоне ситуация в российском ИТ-секторе выглядит гораздо более спокойной. Несмотря на кризис, большинство опрошенных руководителей компаний не ожидают значимого сокращения выручки по итогам 2020 г., а некоторые отмечают возможность ее роста. В то же время ряд респондентов ожидает сокращения спроса в 2021 г. из-за общего ухудшения ситуации в экономике и сокращения расходов государства и государственных компаний.

В отношении долгосрочной динамики развития ИТ все представители отрасли демонстрируют оптимизм. Основаниями для этого выступают, с одной стороны, «зрелость» российского рынка, когда бизнес в массовом порядке стал осознавать важность ИТ и все большее число компаний готовы вкладывать средства в соответствующие технологии и решения. Нынешний кризис немало способствовал таким сдвигам в отношении к ИТ, но начались они уже несколько лет назад – прежде всего в отраслях с высоким уровнем конкуренции. С другой стороны, важным фактором является формирование реальной, а не номинальной заинтересованности государства в цифровой трансформации экономики («... *Предыдущее правительство продвигало цифровизацию ради самой цифровизации... А сейчас я вижу все больше сигналов, что цифровизация – это средство для каких-то нормальных человеческих целей – поднять производительность труда, с бедностью бороться, [повысить] конкурентность государства на международной арене*»).

Вместе с тем интерес государства к сфере ИТ и ожидаемая масштабная поддержка сектора вызывают у ряда респондентов опасения жесткой конкуренции за выделяемые средства, в том числе со стороны крупных государственных игроков, использующих административный ресурс. Следствием этого может стать дальнейшее ухудшение делового климата в секторе.

С позиций долгосрочного развития российского ИТ-сектора важно заметить, что наряду с отсутствием потрясений в кризисный период – в значительной мере из-за демпфирующей роли заказов государственных и окологосударственных структур – в нем по большому счету не произошло и каких-либо качественных сдвигов, тогда как в некоторых смежных секторах – в частности, в интернет-торговле – кризис если не инициировал, то в значительной мере ускорил масштабный трансформационный процесс.

**Драйверы спроса и изменений в отрасли.** В качестве основных источников расширения спроса на ИТ-продукты и услуги респонденты чаще всего выделяли такие отрасли, как розничная торговля, здравоохранение, образование, банковские услуги, а также сфера государственного управления. В то же время оценки перспектив цифровизации производственного сектора и участия ИТ-индустрии в данном процессе существенно расходятся. Одни респонденты указывают на неизбежность



автоматизации и роботизации производств, в том числе в связи с продолжающейся пандемией. Другие отмечают, что цифровизация производства в настоящее время возможна лишь на основе зарубежного оборудования, что оставляет, однако, место для услуг отечественных системных интеграторов и разработчиков ПО. Третьи говорят об общем низком уровне готовности российской промышленности к цифровизации и предсказывают невысокий темп ее цифровой трансформации. Даже наиболее оптимистично настроенные представители отрасли ИТ признают, что масштабное использование отечественной электроники возможно лишь в составе принципиально новых программно-аппаратных комплексов, отвечающих современным требованиям безопасности, тогда как воссоздание в России производства «традиционных» электронных компонент едва ли возможно.

Важнейшим драйвером развития как сферы ИТ, так и многих других отраслей уже в обозримом будущем может стать использование сетей связи пятого поколения (5G), однако в настоящее время их развертыванию препятствует тот факт, что права на использование оптимальных для этого частот в России принадлежат Вооруженным силам. Наконец, по мнению целого ряда респондентов, существенным потенциалом влияния на развитие ИТ обладают квантовые технологии, причем с позиций как разработки ПО для квантовых компьютеров, так и создания новых программно-аппаратных комплексов.

Доминирование государства как заказчика сыграло для рынка в период кризиса стабилизирующую роль. В рамках заключенных контрактов государство продолжало платить по своим обязательствам, и отечественный ИТ-сектор в 2020 г. почти не испытал падения спроса. Но следствием этого стало и иное восприятие происходящего. В большинстве проведенных нами интервью фиксировалось обострение в период пандемии COVID-19 тех проблем развития сектора, которые были очевидны уже до кризиса (прежде всего, дефицит кадров и избыточное давление правоохранительных органов). И лишь отдельные респонденты – как правило, связанные с гораздо более конкурентными глобальными рынками, – говорили о новых вызовах, новых возможностях и необходимости адекватной реакции на них.

## **Выводы для формирования политики**

Во всем мире ИТ-сектор играет ключевую роль в процессах цифровой трансформации. Значимость ИТ-индустрии для экономики, социальной сферы и системы госуправления подтвердили события, связанные с пандемией COVID-19. Очевидно, что внедрение цифровых технологий будет в существенной мере определять скорость выхода из кризиса и темпы экономического развития.

В этом контексте отечественный ИТ-сектор в любом случае имеет благоприятные перспективы развития (в том числе в силу востребованности ряда российских разработок на мировом рынке). Однако более общие экономические и социальные эффекты от развития ИТ-индустрии могут существенно различаться в зависимости от темпов развития этого сектора. Если российский ИТ-сектор будет расти быстрее, чем аналогичные отрасли в других крупных странах – конкурентах России, и если проводимая правительством политика в отношении ИТ-сектора будет иметь системный, комплексный характер, в России может быть реализована модель опережающего экономического развития.

Наш анализ показывает, что при выработке и практической реализации такой политики необходимо учитывать ряд обстоятельств.

- Цифровизация не может являться самоцелью, а должна выступать средством решения актуальных экономических и социальных задач (рост производительности, повышение качества госуслуг и т.д.).

- Для выработки эффективной государственной политики в отношении отрасли важно наличие диалога с ее представителями; при этом нужно учитывать мнение разных игроков из разных подотраслей. Каналом такого диалога являются отраслевые ассоциации, и их потенциал должен шире использоваться государством.

- Кадры – это ключевой ресурс для ИТ-индустрии; подготовка ИТ-специалистов в университетах за счет бюджетных средств является существенным вкладом государства в развитие отрасли, однако многие представители индустрии говорят о недостаточном уровне подготовки выпускников; есть примеры успешного взаимодействия отдельных компаний с региональными университетами, но они характерны, главным образом, для крупного

бизнеса; кроме того, для становления и функционирования цифровой экономики требуются отнюдь не только специалисты высшей квалификации, но и работники со средним уровнем образования. Для повышения эффективности ИТ-образования нужно расширять механизмы влияния бизнеса на качество образовательных программ и их содержание. Возможные практические шаги в этом направлении – оценка индустрией качества подготовки ИТ-специалистов (как коллективный проект отрасли при публичной поддержке со стороны Минцифры и Минобрнауки – с национальным рейтингом ИТ-программ как итоговым продуктом), участие отраслевых ассоциаций в определении «контрольных цифр приема» в профильные вузы, встречные обязательства отрасли по участию в образовательных программах и трудоустройству выпускников. Необходимы программы повышения квалификации действующих специалистов – как на базе организаций высшего и среднего образования с вовлечением сотрудников ИТ-фирм, так и на базе специализированных учебных центров коммерческих компаний. Подготовка кадров в сфере ИТ может стать площадкой для отработки новых механизмов государственно-частного партнерства, которое – с учетом высокого спроса на компетенции в сфере ИТ – будет вести к созданию новых рынков.

- Принципиальное значение для развития и обеспечения долгосрочной устойчивости компаний отрасли имеет деятельность на внешних рынках, позволяющая конкурировать с глобальными лидерами и перенимать у них лучшие практики. В этом контексте необходимо расширять и упрощать применение инструментов, стимулирующих выход отечественных ИТ-компаний на внешние рынки. Вместе с тем надо сознавать, что продвижение на внешних рынках для российских компаний (в первую очередь крупных) после 2014 г. сопряжено с существенными формальными и неформальными ограничениями, так как многие зарубежные контрагенты, опасаясь возможного санкционного давления, ограничивают контакты с партнерами из РФ.

- Одним из наиболее перспективных источников роста и международной конкурентоспособности являются новые программно-аппаратные комплексы и платформы, для создания и вывода на рынок которых требуется комплексный подход к развитию не только разных сегментов сферы ИТ, но и взаимосвязанных с ними отраслей (электроника, оптика).

- Ключевое значение для многих квалифицированных специалистов отрасли имеют уровень и амбициозность решаемых задач. Принципиально важно обеспечить возможности не только для разработки, но и для апробации на отечественной базе новых технологий и решений в новых сферах, где еще отсутствует сложившееся регулирование. В ИТ-секторе должны шире применяться механизмы «регуляторных песочниц».

- Избыточное давление правоохранительной системы было и остается одним из главных ограничений для развития бизнеса в России. Поскольку речь идет о больших бюджетах, выделяемых на развитие ИТ, понятно стремление государства контролировать расходование этих средств. Но в этом случае было бы логично, чтобы представители правоохранительных структур, прикомандированные к крупным госзаказчикам для контроля за соответствующими закупками, вместе с заказчиками несли ответственность за конечный результат и подписывали все документы на проведение таких закупок.

Появление в правительстве в начале 2020 г. профессионалов с широким опытом эффективного взаимодействия с ИТ-бизнесом, а также порожденный пандемией COVID-19 запрос на внедрение ИТ в самых разных сферах экономики и общественной жизни открывают новые возможности для развития отрасли. Важно использовать эти возможности для ускорения социального и экономического развития страны.

## Литература

*Долгопятова Т.* Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента. 2004. Т. 2. № 2. С. 3–26.

*Голованова С., Авдашева С., Кадочников С.* Межфирменная кооперация: анализ развития кластеров в России // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 1. С. 41–66.

*Зудин А., Яковлев А.* «Подснежники» или незаменимые посредники? Сектор «работающих» бизнес-ассоциаций России (по данным качественного исследования) // Мир России. 2011. Т. 20. № 3. С. 95–124.

*Мкртчян Н.* Миграция молодежи из малых городов России // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2017. № 1 (137). С. 225–242.

*Симачев Ю., Кузык М.* Влияние государственных институтов развития на инновационное поведение фирм: качественные эффекты // Вопросы экономики. 2017. № 2. С. 109–135. DOI:10.32609/0042–8736–2017–2–109–135

*Терехов А., Ткаченко С.* Политическая экономия информационно-коммуникационных технологий: место России на глобальном рынке. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. 312 с.

*Alasuutari P.* The rise and relevance of qualitative research, *International Journal of Social Research Methodology*. 2010. Vol. 13(2). Pp. 139–155. DOI: 10.1080/13645570902966056

*Flick U.* An introduction to qualitative research. 4th ed. Thousand Oaks, CA: Sage, 2009.

*Hogan J., Dolan P., Donnelly P.* Approaches to qualitative research: Theory and its practical application. Cork: Oak Tree Press, 2009.

*Wright N.* Artificial Intelligence, China, Russia, and the Global Order. Air University Press, 2019.

Статья поступила 14.02.2021

Статья принята к публикации 01.03.2021

**Для цитирования:** *Яковлев А. А., Кузык М. Г., Седых И. А.* Влияние пандемии и государственной антикризисной политики на российский ИТ-сектор // ЭКО. 2021. № 5. С. 8–28. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-5-8-28

## Summary

*Yakovlev, A., Cand. Sci. (Econ.), HSE Institute for Industrial and Market Studies, Кузык, М., Cand. Sci. (Econ.), HSE Center for Industrial Policy Studies, Sedykh, I., HSE Centre of Development Institute, Moscow*

### **The Impact of Crisis and Government's Anti-Crisis Policy on the Russian IT Sector**

**Abstract.** Based on a series of in-depth interviews, we analyze the impact of the current crisis caused by the COVID-19 pandemic on Russian IT firms, as well as the effects of government anti-crisis policies. We also study the prospects of IT development in Russia.

It is shown that the crisis has not caused fundamentally new problems for the IT sector, but it has strengthened some pre-existing contradictions. However, along with the absence of critical shocks from the crisis – largely due to a dampening role of public sector orders – there were no fundamental changes in the IT sector.

Because of its key role in the digital transformation, the IT sector will significantly determine a recovery from the crisis and a pace of economic development. For this reason, the prospects for the Russian IT sector seem very favorable. However, its economic and social impacts will heavily depend on the quality of public policy.

**Keywords:** *Russian IT sector; COVID-19 pandemic; crisis; anti-crisis policy; digital transformation; business climate*

## References

Alasuutari, P. (2010). The rise and relevance of qualitative research, *International Journal of Social Research Methodology*. Vol.13. No.2. Pp. 139–155. DOI: 10.1080/13645570902966056

Dolgopyatova, T. (2004). Corporate Ownership and Control in Russian Companies in the Context of Integration. *Russian Management Journal*. Vol.2. No.2. Pp.3–26. (In Russ.).

Flick, U. (2009). *An introduction to qualitative research*. 4th ed. Thousand Oaks, CA: Sage.

Golovanova, S., Avdasheva, S., Kadochnikov, S. (2010). Inter-firm Cooperation: Analysis of Clusters' Development in Russia. *Russian Management Journal*. Vol.8. No.1. Pp.41–66. (In Russ.).

Hogan, J., Dolan, P., Donnelly, P. (2009). *Approaches to qualitative research: Theory and its practical application*. Cork: Oak Tree Press.

Mkrtychyan, N. (2017). The Youth Migration from Small Towns in Russia. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*. No.1. Pp. 225–242. (In Russ.).

Simachev, Yu., Kuzyk, M. (2017). The impact of state development institutions on the innovative behavior of firms: qualitative effects. *Voprosy Ekonomiki*. No.2. Pp.109–135. (In Russ.) DOI:10.32609/0042–8736–2017–2–109–135

Terekhov, A., Tkachenko, S. (2019). *The Political Economy of Information and Communication Technologies: Russia's Place in the Global Market*. Moscow, HSE Publishing House. 312 p.

Wright, N. (2019). *Artificial Intelligence, China, Russia, and the Global Order*. Air University Press.

Zudin, A., Yakovlev, A. (2011). Indispensable or Marginal? The Sector of 'Well-Functioning' Business Associations in Russia (based on qualitative survey data). *Universe of Russia*. Vol. 20. No.3. Pp.95–24. (In Russ.).

**For citation:** Yakovlev, A., Kuzyk, M., Sedykh, I. (2021). The Impact of the Pandemic and the Public Anti-Crisis Policy on the Russian IT Sector. *ECO*. No. 5. Pp. 8–28. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECC00131-7652-2021-5-8-28

# Российская розничная торговля до, во время и после коронакризиса<sup>1</sup>

**Ю.В. СИМАЧЕВ**, кандидат технических наук

E-mail: yusimachev@hse.ru, ORCID: 0000-0003-3015-3668

директор Центра исследований структурной политики,

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,

**А.А. ФЕДЮНИНА**, кандидат экономических наук

E-mail: afedyunina@hse.ru, ORCID: 0000-0002-2405-8106

Центр исследований структурной политики,

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,

**Н.В. ЕРШОВА**, кандидат экономических наук

E-mail: nershova@hse.ru, ORCID: 0000-0003-0185-4182

Институт анализа предприятий и рынков,

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,

**С.Г. МИСИХИНА**, кандидат экономических наук

E-mail: smisikhina@hse.ru, ORCID: 0000-0003-0199-4118

Институт «Центр развития», Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва

**Аннотация.** В статье анализируется влияние кризиса, вызванного пандемией COVID-19, на сектор розничной торговли в России. Исследование основано на серии интервью с представителями сектора и макроданных отраслевой статистики. В период кризиса произошло обострение проблем, давно наблюдающихся в отрасли, и одновременно ускорились процессы, связанные с формированием новых форматов и моделей деятельности. Наибольшие изменения произошли в продовольственном сегменте, который менее пострадал от локдаунов и быстрее смог адаптироваться к новым условиям. В условиях кризиса проявилась высокая чувствительность бизнеса к нормативным региональным условиям, произошло размывание границ розничной торговли, связанное со входом в отрасль компаний из смежных отраслей (например, ИТ-сектора, банков), продолжилась цифровая трансформация отрасли. Перспективы развития сектора во многом определяются необходимостью поиска концептуально новых подходов к регулированию торговой деятельности, доступностью цифровых технологий и человеческого капитала для трансформации отрасли.

**Ключевые слова:** розничная торговля; цифровая трансформация; COVID-19; кризис; отраслевое регулирование

---

<sup>1</sup> Данная статья подготовлена в рамках проекта «Отраслевые кейсы реагирования компаний на кризис и сценарии посткризисного развития», реализуемого НИУ ВШЭ при поддержке РСПП.

## Введение

Пандемия коронавируса и вызванный ею экономический кризис в 2020 г. стали тем шоком, который привел к существенной встряске целых отраслей. Одной из них стала розничная торговля – высокосегментированный сектор, занимающий чуть менее 5% в российской валовой добавленной стоимости и играющий значимую роль в качестве товаропроводящего канала. Цель настоящего исследования заключается в том, чтобы «по горячим следам» оценить влияние кризиса на сектор розничной торговли, выявить ответную реакцию со стороны компаний, а также дать оценку мер антикризисной политики правительства и обрисовать перспективы дальнейшего развития отрасли.

Основой для исследования послужили углубленные интервью, проведенные в течение июля-сентября 2020 г. с руководителями четырех ведущих отраслевых объединений (Ассоциация компаний розничной торговли (АКОРТ), Ассоциация малоформатной торговли (АМТ), Союз независимых сетей России (НСР), Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ)) и пяти компаний, представляющих сегменты продовольственной и непродовольственной торговли. Использовались также аналитические обзоры и статистические данные о развитии отечественной и глобальной розничной торговли.

Общий макроэкономический анализ сектора включает характеристику состояния торговли в России накануне кризиса, а также оценку влияния кризиса на состояние сектора в целом на основе данных статистики оборота, инвестиций, уровня цен, заработной платы и занятости и т.п.

Микроэкономические оценки базируются на серии экспертных интервью и отражают обусловленные коронакризисом изменения в организации бизнес-процессов, включая отношения с работниками, поставщиками и потребителями. Кроме того, проводятся анализ общего контекста взаимоотношений и каналов взаимодействия представителей отрасли с государством и оценка эффективности и полноты антикризисных мер государственной поддержки отрасли, включая сопоставление с практикой поддержки аналогичных секторов в других странах.



## Глобальные тренды и специфика сектора розничной торговли в России

Розничная торговля – сложный, высокосегментированный сектор, который в отдельных сегментах глубоко интегрирован в производственную деятельность и выполняет важную товаро-проводящую функцию на региональных и локальных рынках. Отрасль вступила в эпоху трансформации бизнес-моделей еще на докризисном этапе – под влиянием изменения потребительских предпочтений, расширения возможностей ритейлеров по внедрению цифровых технологий в разные этапы цепочки добавленной стоимости (табл. 1).

Таблица 1. Ключевые тренды в трансформации мирового ритейла

Со стороны продавца	Со стороны покупателя
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Трансформация бизнес-моделей ритейла, переосмысление назначения офлайн-магазинов – опыт и впечатления вместо традиционных продаж;</li> <li>• появление коллабораций ритейла со связанными и несвязанными отраслями*;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Рост спроса на развлечения, продукцию, связанную с получением впечатлений и опыта;</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• гиперперсонализация с использованием цифровых технологий для получения индивидуальных данных о клиенте, его запросах, потребностях и предпочтениях;</li> <li>• усиление конкуренции на рынке, поиск ритейлерами новых источников для снижения издержек;</li> <li>• консолидация игроков рынка;</li> <li>• внедрение цифровых технологий на всех этапах цепочки добавленной стоимости в торговле (от взаимодействия с поставщиками, до управления запасами и доставкой потребителю)</li> <li>• рост числа торговых платформ;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• поиск потребителем оптимальной продукции по соотношению цены, характеристик продукта и удобства осуществления покупки, прежде всего с помощью онлайн-платформ**;</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• стремление к устойчивости бизнеса, наращивание прозрачности во взаимодействии с партнерами, забота об окружающей среде;</li> <li>• расширение продаж продукции под собственными торговыми марками.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• усиление интереса потребителей к заботе о здоровье и здоровом питании, принципам устойчивого развития;</li> <li>• ответственное потребление с учетом экологичности продукции и экономного использования ресурсов.</li> </ul>

**Источник:** составлено авторами с использованием данных источников [Красюк, 2015; Калинушкин, 2016].

**Примечание.** \* Например, продукты + бытовая техника и электроника, продукты + общественное питание, книги и канцелярия + коворкинг, сотовая связь + бытовая техника и электроника. \*\* По информации отчета KPMG Retail Trends 2019: Global Consumer & Retail 81% потребителей начинают процесс покупки с поиска информации в сети Интернет, из них 89% используют поисковые системы для получения информации о цене и характеристиках продукции. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/02/global-retail-trends-2019-web.pdf> (дата обращения: 02.02.2021).

В России в последние годы также можно выделить ряд специфических факторов, оказывающих влияние на развитие розничной торговли:

- санкции со стороны США и стран ЕС и контрсанкции России, которые значимо повлияли на ассортимент продукции (прежде всего в продовольственном ритейле) [Красюк, 2015];

- негативная динамика реальных доходов населения (в том числе в результате кризиса 2014–2015 гг.), что оказывает влияние на потребительские предпочтения – стремление сэкономить, ухудшение положения в сегментах товаров длительного пользования и премиальных (люксовых) сегментах (см. также [Калинушкин, 2016]);

- ускорение выхода с рынка ритейлеров, в том числе иностранных: если после кризиса 2008–2009 гг. Россию покинули 10 иностранных ритейлеров (семь – в секторе одежды, два продуктовых и один – в сегменте товаров для дома), то в 2014–2015 гг. закрылись точки продаж 16 зарубежных компаний (в том числе 14 из сектора одежды, по одному из сегментов товаров для дома и парфюмерии и косметики); всего в 2008–2009 гг. с российского розничного рынка ушли 32 ритейлера, в 2014–2015 гг. – 51<sup>2</sup>;

- ужесточение нормативно-правового регулирования [Панасенко и др., 2018], в том числе повышение НДС, изменение таможенных пошлин, правил сертификации, повышение требований СанПиН, введение правил по маркировке товаров и расстановке на прилавках, запрет на возврат поставщикам скоропортящейся продукции, сокращение максимальных выплат поставщикам.

### **Роль розничной торговли в российской экономике и характеристика отрасли накануне кризиса**

Российский рынок розничной торговли является восьмым по емкости в мире, по итогам 2019 г. его оборот превысил 16 трлн руб. Доля сектора в структуре российской валовой добавленной стоимости в 2018 г. составила 4,8%. Это, в целом, сопоставимо с участием розничной торговли в экономиках

---

<sup>2</sup> Оценки авторов с использованием данных СМИ, Knight Frank: URL: <https://www.knightfrank.ru/> (дата обращения: 02.02.2021).

развитых стран – США, Великобритании, Франции, Чехии, где доля сектора в ВДС варьирует от 3,7 (в США) до 5,3% (в Чехии)<sup>3</sup>.

Розничная торговля сильно сегментирована, в данном исследовании мы рассматривали четыре типа сегментации, структура которых не постоянна и изменяется во времени (табл. 2).

**Таблица 2. Сегментация российской розничной торговли в 2019 г. и ее структурные сдвиги**

Тип сегментации	Структура оборота розничной торговли по сегментам	Структурные сдвиги
Продукция	48% – продовольственный сегмент, 52% – непродовольственный сегмент	Доля продовольственного ритейла выросла с 46,1% в 2000–2005 гг. до 48,4% в среднем в 2015–2019 гг.
Взаимодействие с покупателем	В продовольственном сегменте: 29,9% – традиционная торговля 70,1% – современная торговля	Доля современной розничной торговли (в формате самообслуживания) выросла с 40,2% в 2005 г. до 70,1% в 2019 г.
Физическое присутствие	98% – офлайн-торговля, 2% – онлайн-торговля.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Доля онлайн-продаж в розничной торговле выросла с 0,7% в 2014 г. до 2% в 2019 г.;</li> <li>в продовольственном секторе онлайн-продажи составляют 0,2%, в непродовольственном – 3,8%;</li> <li>в онлайн-продажах преобладают маркетплейсы: доля четырех крупнейших из них* составляет 44% оборота онлайн-торговли, десяти крупнейших – 64%.</li> </ul>
Сетевая организация	34,2% – торговые сети, 65,8% – несетевой бизнес. В структуре оборота продовольственного сегмента: 33,3% составляют топ-10 сетей, 11,0% – топ-100 сетей (без топ-10), 17,7% – региональные сети, 20,5% – традиционная торговля, 11,5% – несетевые современные форматы, 6,0% – рынки и ярмарки.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Доля торговых сетей в розничной торговле выросла с 15,1% в 2009 г. до 34,2% в 2019 г.;</li> <li>доля топ-10 сетей в продовольственной торговле выросла с 13,6% в 2008 г. до 33,3% в 2019 г.</li> </ul>

\*Четыре крупнейших маркетплейса – «Яндекс.Маркет»/ «Беру», Tmall («AliExpress Россия»), Ozon, Wildberries.

**Источник:** составлено ЦИСП НИУ ВШЭ, данные Росстата, АКОРТ, Data Insight (Росстат) URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 02.12.2020).

<sup>3</sup> OECD.Stat. Organization for Economic Cooperation and Development. Statistics: URL: <https://stats.oecd.org/#> (дата обращения: 02.02.2021); Федеральная служба государственной статистики (Росстат): URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 02.02.2021).

Розничная торговля в последние годы отличается консолидацией рынка, растет доля федеральных и сокращается присутствие региональных сетей. По итогам 2019 г. доля пяти ведущих розничных сетей в России составила 29%, большинство экспертов предсказывают дальнейшее усиление консолидации, что, в целом, соответствует мировым тенденциям. Так, в США доля пяти ведущих розничных сетей – 46%, во Франции – 54%, в Польше – 56%, Чехии – 71% и Германии – 74%.

В условиях консолидации отмечается своеобразное стремление к специализации: с одной стороны, растет присутствие дискаунтеров и магазинов, ориентированных на потребителей с низким доходом, с другой – увеличивается сегмент магазинов, ориентированных на население с высокими доходами и предлагающих продукты высокого качества, в том числе фермерские, а также продукцию для здорового образа жизни<sup>4</sup>.

Доля форматов современной розничной торговли (сетевые и несетевые форматы магазинов самообслуживания) растет в последние годы и по итогам 2019 г. составила 70,1%, что, однако, пока ниже, чем за рубежом. Для сравнения: во Франции – 79,5%, в Польше – 82%, в Чехии – 86%, в Германии – 87%, в США – 88,5%.

## **Розничная торговля в период коронакризиса**

**Влияние кризиса на состояние сектора в целом: макро-взгляд.** Пандемия коронавируса и меры, которые были приняты, чтобы затормозить ее развитие в России, привели к значительному сокращению розничного товарооборота, но масштаб падения и скорость последующего восстановления различались в зависимости от сегмента. Можно выделить несколько этапов кризиса.

В феврале-марте 2020 г. в условиях введения мягких ограничений отмечался высокий потребительский спрос в розничной торговле, в результате физические объемы продовольственной торговли выросли за 1-й квартал на 3,7%, непродовольственной – на 5,1%.

---

<sup>4</sup> Консолидация как ответ на конкурентное давление в отрасли отмечается и другими экспертами [Калинушкин, 2016].

В апреле-мае 2020 г. последовали более жесткие ограничения, локдаун, действовал запрет на работу непродовольственных магазинов, а также продовольственных, расположенных в торговых и торгово-развлекательных центрах. Оборот розничной торговли в апреле 2020 г. снизился на 22,6% к апрелю 2019 г. (-9,1% в продовольственном сегменте и -35,4% – в непродовольственном). Интернет-торговля розничными товарами получила огромный дополнительный стимул к развитию, так же как и услуги по доставке, но не смогла компенсировать падение розничного товарооборота (особенно по непродовольственным товарам). Отчасти это было связано с неготовностью некоторых ритейлеров к резкому наращиванию онлайн-торговли.

Снижение платежеспособного спроса<sup>5</sup>, введение ограничительных мер изменили потребительские предпочтения. В группе продовольственных товаров вырос спрос на продукты из категории полезного питания, безалкогольные напитки, овощи. В группе непродовольственных произошло снижение потребности и возможности покупать повседневную одежду, обувь, товары для путешествий (в том числе фотоаппаратуру), в то же время резко вырос спрос на электронику, позволяющую работать и обучаться удаленно, товары для красоты и здоровья, занятий спортом в домашних условиях, для приготовления пищи, развлечений, ремонта.

Итого за 2-й квартал 2020 г. снижение объема розничной торговли составило 16% к аналогичному периоду 2019 г., в том числе в продовольственном сегменте – на 7%, в непродовольственном – на 24% (рис. 1).

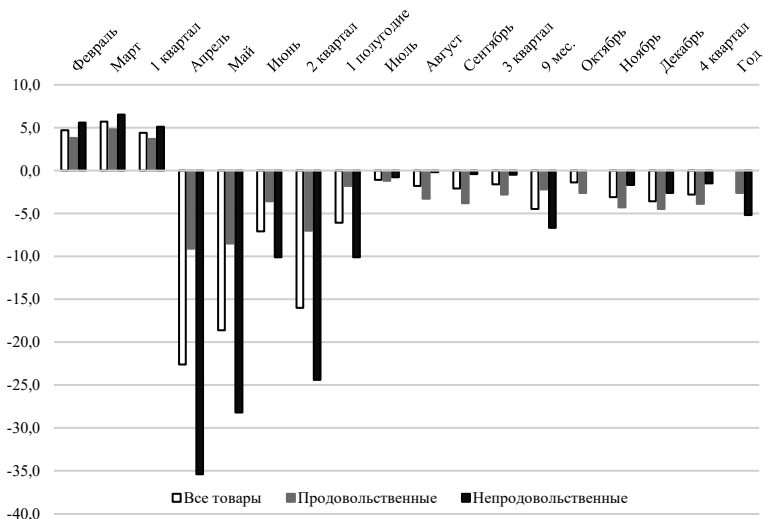
С конца мая-июня ограничения постепенно снимались, но большие торговые и торгово-развлекательные центры открывались в последнюю очередь. Это во многом определило динамику восстановления в продовольственном и непродовольственном сегменте – оборот розничной торговли пищевыми продуктами восстанавливался быстрее, чем непродовольственная розница.

---

<sup>5</sup> Уже в апреле начали проявляться такие последствия кризиса, как рост численности безработных и доли работников, занятых неполное время или находящихся в вынужденных отпусках, а также доли работников, чьи заработные платы снизились из-за урезания надбавок, премий, бонусов, что также влияло на резкое падение оборота розничной торговли.

В 3-м квартале 2020 г. розничный товарооборот в непродовольственном сегменте практически вернулся к уровню 3-го квартала 2019 г. (-0,5%), отставание продовольственного сегмента было заметнее (-2,8%).

Вторая волна пандемии и связанные с ней ограничения, а также продолжающееся снижение денежных доходов населения (хотя темпы его к концу года замедлились) негативно повлияли на оборот розничной торговли в 4-м квартале 2020 г.: он снизился по сравнению с 4-м кварталом 2019 г. в целом на 2,8% (продовольственный сегмент – на 3,9%, непродовольственный – на 1,5%). За год оборот розничной торговли сократился на 4,1%, в том числе в продовольственном сегменте – на 2,6%, в непродовольственном – на 5,2% (рисунок).



**Источник:** расчёты Института «Центр развития» НИУ ВШЭ, данные Росстата.  
URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 02.02.2021).

Динамика физического объема оборота розничной торговли в феврале – декабре 2020 г., % прироста к соответствующему периоду 2019 г.

С точки зрения организационных форм бизнеса быстрее восстанавливались торговые сети. За девять месяцев 2020 г. (с апреля по декабрь) доля сетевой торговли выросла с 34,0% общего товарооборота розницы до 38,8%.

В сентябре 2020 г. Минэкономразвития РФ скорректировало прогноз оборота розничной торговли – ожидалось, что по итогам года падение составит 4,2% вместо прогнозируемого в июне 5,2%, при этом в 2021 г. он вырастет на 5,1%, в 2022–2023 гг. – на 2,8–2,9%.

**Масштабы и специфика проблем сектора вследствие пандемии.** Ситуация, в которой оказались ритейлеры в условиях пандемии коронавируса, в целом, была не новой. Скорее произошло обострение тех проблем и вызовов, которые накапливались в отрасли в последние годы. Исключением стал лишь краткосрочный период локдауна, когда непродовольственные магазины были закрыты, а продовольственные, напротив, испытываликратно возросший ажиотажный потребительский спрос, что заставило компании пойти на дополнительные расходы по накоплению запасов, дезинфекции торговых площадей, а также обеспечению безопасности сотрудников<sup>6</sup>.

Если рассматривать долгосрочные тренды, то прежде всего следует отметить, что в ситуации падения офлайн-продаж еще выразительнее проявилась тенденция *наращивания объемов электронной коммерции*. В некоторых сегментах, например, продаже ювелирных изделий, где офлайн-продажи упали на 94%<sup>7</sup>, переход в онлайн был фактически единственной возможностью для сектора не сократиться до нуля. Вынужденное перераспределение потоков заказов на другие каналы, прежде всего в службу доставки, не составило больших проблем тем ритейлерам, которые успели внедрить технологии электронной коммерции заранее<sup>8</sup>.

Бум электронной торговли отмечался и в непродовольственном, и в продовольственном секторах. По данным Росстата,

---

<sup>6</sup> По оценкам АКОРТ, совокупные ежемесячные расходы продовольственных ритейлеров составляли около 0,7% от месячного оборота – свыше 8 млрд руб. в месяц, в том числе 5 млрд руб. – на обеспечение сотрудников средствами индивидуальной защиты и дезинфекции помещений, еще около 3,5 млрд руб. – на дополнительные поставки для удовлетворения возможного спроса.

<sup>7</sup> URL: <https://tass.ru/ekonomika/8515371> (дата обращения: 02.02.2021).

<sup>8</sup> Аналогичные тенденции наблюдались в ритейле по всему миру. Так, по результатам одного из исследований 105 компаний из Европы, Азии и Америки, те ритейлеры, которые быстрее других реагировали на кризис, ощутили меньше падение выручки. При этом скорость реакции во многом определялась наличием современных цифровых технологий электронной коммерции. URL.: <https://phys.org/news/2020-06-insights-retailers-covid-.html> (дата обращения: 02.02.2021).

в ноябре 2020 г. объемы продаж через Интернет по крупным и средним торгующим организациям по сравнению с ноябрем 2019 г. выросли в 2,1 раза (в сопоставимых ценах). Доля онлайн-продаж в общем обороте розничной торговли этих организаций выросла до 6,5% против 3,4% в ноябре 2019 г. В общем объеме интернет-торговли более 60% приходится на DNS, OZON, WILDBERRIES, М. Видео и Ситилинк. Оборот Ozon, по итогам 2-го квартала 2020 г. вырос на 188%<sup>9</sup>, продажи онлайн-площадки Wildberries в первом полугодии 2020 г. увеличились на 110% год к году<sup>10</sup>, интернет-продажи группы «М. Видео-Эльдорадо» и компании DNS – на 97,5%<sup>11</sup> и 98%<sup>12</sup> соответственно. Чистая выручка онлайн-супермаркета Perekrestok.ru во 2-м квартале увеличилась в 4,1 раза по сравнению с показателем за апрель-июнь 2019 г.,<sup>13</sup> оборот сервиса Сбермаркет во 2-м квартале составил 5,2 млрд руб. – в 15,6 раза больше, чем за аналогичный период 2019 г., и в 3,5 раза больше по сравнению с 1-м кварталом 2020 г.<sup>14</sup>

Возросло влияние прочих факторов, оказывающих значимое влияние на маржу в розничной торговле.

Прежде всего, это *негибкость взаимоотношений с арендодателями*, что особенно сказалось на компаниях непродовольственного сектора. Большинство из них отмечают проблемы, связанные с изменением условий, стоимости аренды, требованием наличия депозита в договорах с арендодателями. При этом если федеральные непродовольственные сети имели достаточную переговорную силу и смогли добиться снижения арендной платы до приемлемых уровней, у малого и среднего бизнеса, региональных сетей такой возможности, как правило, не было. Это, среди прочего, подогрело еще один долгосрочный тренд в розничной торговле, связанный с *укреплением позиций*

<sup>9</sup> URL: <https://tass.ru/ekonomika/9358879> (дата обращения: 02.02.2021).

<sup>10</sup>URL: <https://www.wildberries.ru/presscenter/articles/pokupateli-wildberries-priobreliv-tri-raza-bolshe-tovarov-vo-vtorom-kvartale> (дата обращения: 02.02.2021).

<sup>11</sup>URL: <https://invest.mvideo.ru/press/news/news2289.shtml> (дата обращения: 02.02.2021).

<sup>12</sup>URL: <https://www.retail.ru/news/dns-vosstanavlivaetsya-posle-pandemii-covid-19-i-podvodit-itogi-polugodiya-24-iyulya-2020-196269/> (дата обращения: 02.02.2021).

<sup>13</sup>URL: [https://lprtime.ru/consumer\\_markets/20200716/831783540.html](https://lprtime.ru/consumer_markets/20200716/831783540.html) (дата обращения: 02.02.2021).

<sup>14</sup>URL: <https://e-pepper.ru/news/sbermarket-uvlechil-oborot-vo-ii-kvartale-2020-goda-v-15-raz.html> (дата обращения: 02.02.2021).



*крупных сетей* и снижением конкурентоспособности малого бизнеса.

Малый бизнес в условиях пандемии столкнулся с еще большим сжатием возможностей для маневра, в том числе – в части снижения издержек. Возможности сокращения персонала ограничены долгосрочными трудовыми отношениями и жесткостью законодательства, а конкурировать по цене с крупными сетями, имеющими преимущества в переговорах с поставщиками, практически невозможно. Из всех источников поддержания конкурентоспособности у небольших розничных продавцов остались фактически лишь конкуренция по ассортименту и услугам и использование лояльности потребителей к собственным торговым маркам<sup>15</sup>. Представляется, что потенциал этих источников невысок в силу меняющихся потребительских предпочтений и повышения значимости ценового фактора. Высокая концентрация магазинов в шаговой доступности и одновременная лояльность покупателей к нескольким ритейлерам только усиливают фактор ценовой конкурентоспособности.

**Изменения в организации бизнес-процессов и отношениях с работниками.** Трансформация бизнес-процессов в продовольственном и непродовольственном ритейле в офлайн-формате развивалась по-разному, в онлайн-формате задачи, которые решали компании, во многом совпадали. На время локдауна непродовольственные офлайн-магазины были закрыты, крупные сети, хотя и сокращали персонал, это не происходило массово, поскольку компании понимали временный характер ограничений. Кроме того, многие из них переключали сотрудников на онлайн-продажи для формирования и доставки заказов, а также способствовали их временному трудоустройству в продовольственный ритейл, где в связи с повышенным ажиотажным спросом на продукты возникла потребность в найме дополнительного персонала. В свою очередь многие

---

<sup>15</sup> В литературе также отмечается, что не только ритейлеры заинтересованы в поиске субконтракторов, которые бы производили продукцию под марками сетей, но и для некоторых производителей выпуск продукции под торговой маркой розничной сети может стать ключевым способом выживания на высококонкурентных рынках [Фетисова, 2009].

продовольственные сети поддержали ресторанный бизнес и приняли часть сотрудников общепита.

Категория офисных работников и в продовольственном, и в непродовольственном ритейле довольно легко перешла на дистанционный режим работы. В продовольственном сегменте удалось наладить удаленную работу офисов даже в период ажиотажного спроса, когда особенно возросла потребность в полной вовлеченности сотрудников и их присутствии на рабочем месте. За время пандемии ритейлеры научились управлять процессами не из офиса или сильно сокращенным штатом. По оценкам X5 Retail Group, «около 30% офисных сотрудников продолжит работать удаленно, это позволит сэкономить около 15% расходов на офисы»<sup>16</sup>.

Значимые изменения произошли с точки зрения цифровизации бизнеса. Формат доставки появился у большинства игроков (особенно крупных). Интернет-магазины заработали даже у довольно консервативных с точки зрения использования новых технологий компаний (как, например, «Магнит»). Многие ритейлеры планируют и в дальнейшем развивать технологии бесконтактной и удаленной работы с покупателями.

Вследствие нарушения цепочек поставок и ограничений в номенклатуре предлагаемой продукции претерпели изменения некоторые ранее внедренные технологии. Например, модель *click & collect*, когда потребитель заказывает товары онлайн и забирает в магазине, заменилась моделью *instant click & collect*, когда заказать можно лишь то, что на данный момент имеется в магазине, что позволяло значимо сократить риск «недопоставки». Как следствие, резко возросла значимость «последней мили» – организация доставки товара потребителю вне зависимости от каналов продаж<sup>17,18</sup>.

В целом, совершенствование технологий офлайн-торговли и ускоренное развитие онлайн-торговли совместно определили

---

<sup>16</sup> URL: <https://www.x5.ru/ru/Pages/Media/InterviewPublications.aspx> (дата обращения: 02.02.2021).

<sup>17</sup> URL: <https://www.forbes.ru/partnerskie-materialy-photogallery/409699-uspetyuboy-cenoy-kak-reteyl-adaptiruetsya-k-novoy?photo=4> (дата обращения: 02.02.2021).

<sup>18</sup> Это также соответствует исследованиям И.А. Красюка и О.Р. Ногиной [Красюк, Ногина, 2015], которые отмечают, что сложность доставки товаров в случае интернет-торговли является одним из основных барьеров для ее развития на менее развитых территориях.

возросший спрос на модель омниканального взаимодействия с потребителем [Зверева, Ильяшенко, 2018], которая совмещает в себе несколько актуальных трендов: запрос потребителей на персонализацию; цифровизацию и синхронизацию сервисов от продвижения товара до момента покупки; использование гибких и разнообразных вариантов оплаты и доставки товара потребителям. При этом большинство ритейлеров отмечают, что замещение торговли в онлайн не является простым и автоматическим, спрос на посещение магазинов у потребителей сохранится.

**Изменения во взаимоотношениях с поставщиками и потребителями.** Пандемия стала своеобразным катализатором переговорной силы и создания новых партнерств между ритейлерами и поставщиками продукции и услуг. Расширение онлайн-торговли выявило низкую емкость созданных ранее каналов онлайн-продаж. Для того чтобы ответить на взрывной рост, ритейлеры развернули кооперацию с маркетплейсами и разного рода сервисами доставки (в некоторых случаях – даже с такси).

Снижение спроса на некоторые категории товаров компании пытались компенсировать за счет включения в ассортимент продукции, не связанной с основной специализацией. Например, магазины одежды и обуви сделали акцент на продаже одежды и обуви для дома, а также средств индивидуальной защиты. Некоторые сети непродовольственного ритейла (например, Lamoda) запустили продажу продуктов питания<sup>19</sup>, кто-то (Samsonite) начал межсезонные распродажи ранее запланированных сроков, вывел в онлайн-продажи аутлетов<sup>20</sup>.

Взаимоотношения с поставщиками развивались в продовольственном и непродовольственном сегментах по-разному. Крупные сети в продовольственном сегменте для удовлетворения ажиотажного спроса обратились к дополнительным поставщикам, в том числе менее крупного размера. Эта временная мера позволила отчасти восполнить дефицит ассортимента. Компании непродовольственного ритейла не отмечают изменений

---

<sup>19</sup> URL:: <https://iz.ru/993274/2020-03-30/internet-magazin-lamoda-nachal-prodavat-produkty-pitaniia> (дата обращения: 02.02.2021).

<sup>20</sup> URL:: <https://marketmedia.ru/media-content/nachali-rasprodazhu-gorazdo-ranshe/> (дата обращения: 02.02.2021).

в цепочках поставок, у большинства из них сохранились в докризисном виде даже международные поставки. Вероятно, это объясняется очень резким падением продаж во время локдауна.

Примечательно, что в долгосрочной перспективе компании не прогнозируют значимых сдвигов в перестройке взаимодействия с поставщиками. Особенно – в непродуктивном сегменте, где, несмотря на повышенные риски работы с импортом, отмечается невозможность переключения на российских поставщиков по широкому перечню ассортимента.

### **Взаимоотношения с государством, господдержка в период кризиса**

Представляется, что общий контекст взаимоотношений ритейлеров с государством в период пандемии не отличался от докризисного периода, а в фокусе обсуждений остался тот же самый перечень системных проблем. Однако представители как крупных федеральных, так и региональных сетей отмечают возросший в пандемию спрос на коллективные действия членов ассоциаций во взаимоотношениях с федеральным правительством, а также в целях обмена мнениями и оперативной информацией внутри сообщества.

В последние годы ритейлеры отмечают существенное ужесточение условий работы и рост издержек вследствие усиления регулирования. Это в особенности ударяет по малому и среднему бизнесу. Так, среди системных проблем (вне связи с кризисом) компании, как правило, отмечают следующие:

- введение маркировки товаров, что привело к масштабным затратам на приобретение нового оборудования;
- регулирование цен на подакцизные товары (в первую очередь табачные изделия и никотиносодержащие продукты), что повышает риски переключения потребителей на контрафактную продукцию, угрожающие малоформатной торговле, для которой такие товары являются крупной статьей в структуре оборота;
- высокие ставки эквайринга, что в особенности актуально для непродуктивного ритейла, для которого ставки выше;
- отмена единого налога на вмененный доход (ЕНВД); новацию поддержали крупные сети и органы власти, по мнению которых, ЕНВД позволяет скрывать и выводить из-под

налогообложения часть доходов, но она ударила по малому и среднему бизнесу, для которого отмена ЕНВД обернется увеличением количества налогов в 5–6 раз<sup>21,22</sup>.

Ритейлеры в целом достаточно позитивно оценивают сложившийся диалог с властями. Оценка деятельности федеральных министерств в период кризиса, как правило, позитивная (прежде всего в отношении Минпромторга), но этого нельзя сказать об оценке принимаемых мер поддержки.

Так, наши респонденты отмечали, что налаживание диалога сопровождалось наращиванием давления на бизнес, в частности с целью удержания цен и недопущения дефицита продукции на полках магазинов. Это вынуждало ритейлеров наращивать запасы «впрок» и сокращать маржу, несмотря на рост цен поставщиков (в первую очередь – на импортные товары).

Из всего пакета мер поддержки представители отрасли единодушно одобрили лишь выплату денежных пособий наиболее уязвимым группам населения, что поддержало спрос на многие виды продукции и стало одной из ключевых мер поддержки розничной торговли.

Выделение адресной помощи наиболее пострадавшим отраслям и системообразующим предприятиям большинство ритейлеров оценили позитивно. Однако отмечается, что вследствие чрезмерной зарегламентированности<sup>23</sup> эта мера имела характер скорее «бюджетных расходов», чем «бюджетных инвестиций», как следствие, по словам представителей отрасли, поддержку получили лишь немногие компании.

Весьма спорной ритейлеры считают практику формирования перечня системообразующих компаний. Сам факт попадания в этот список не давал гарантий получения поддержки, зато часто был связан с дополнительной нагрузкой

---

<sup>21</sup> URL: <https://www.retail.ru/articles/chto-zhdet-malyy-biznes-v-budushchem-godu/> (дата обращения: 02.02.2021).

<sup>22</sup> Мнения компаний расходятся во взглядах на специальные налоговые режимы: малый бизнес выступает за сохранение особых режимов, в то время как крупный бизнес – за отмену.

<sup>23</sup> В частности, практика показала, что отбор потенциальных бенефициаров поддержки на основе селекции кодов отраслей классификации не всегда является удачным инструментом, поскольку часто не отражает специфику отраслей и не учитывает потенциальные сегменты – драйверы посткризисного восстановления.

по предоставлению отчетности и сведений. При этом для получения поддержки были необходимы дополнительные условия и усилия, в том числе – со стороны банка-партнера, от активности и настойчивости которого во многом зависел исход дела.

Ориентация господдержки на два типа компаний, с одной стороны, на малый и средний бизнес, с другой – на крупные (системообразующие) федеральные сети, привела к тому, что из круга ее получателей выпал промежуточный слой – довольно крупный и динамичный сектор региональных розничных торговых сетей, который является важнейшим товаропроводящим каналом для местных производителей, особенно – небольших, не представляющих интереса для федеральных сетевых компаний.

Примечательно, что в интерпретации федеральных установок, в частности выполнения рекомендаций Роспотребнадзора, регионы вели себя по-разному. Москва заняла позицию «первопроходца», делающего первый шаг, остальные по большей части копировали ее действия, что нередко создавало дополнительные проблемы в регионах, не обладающих достаточно развитой инфраструктурой, прежде всего – в части цифровизации<sup>24</sup>.

Следует отметить существенные региональные различия также и в том, как местные власти выстраивали диалог с бизнесом, насколько они были готовы решать возникающие вопросы в ручном режиме. Представляется, что готовность к такого рода диалогу не зависит ни от уровня экономического развития региона, ни от сложности эпидемиологической ситуации в нем. Так, среди регионов, благоприятствовавших бизнесу, отмечают Свердловскую область, Кабардино-Балкарскую Республику, Тверскую область; в Тульской, Кемеровской областях, Красноярском и Краснодарском краях, Татарстане, напротив, политика региональных властей была достаточно жесткой, что неизменно создавало излишние преграды для деятельности бизнеса.

---

<sup>24</sup>О такого рода барьерах для розничной торговли писали, в частности, И. А. Красюк, О. Р. Ногина [Красюк, Ногина, 2015]. Авторы отмечают целесообразность развития специфических моделей инфраструктуры для розничной торговли в зависимости от особенностей региона.

## **Тренды дальнейшего развития, проблемные вопросы и следствия для регуляторной политики**

Перспективное развитие ритейла будет определяться теми трендами, которые сформировались еще в предыдущие 3–5 лет и усилились в период пандемии. На трендах отразятся изменения в потребительских предпочтениях, полученный в пандемию опыт компаний по перестройке бизнес-процессов, а также относительно большая устойчивость некоторых сегментов ритейла к кризисам, подобных пандемии. Представляется, что образ розничной торговли в средне- и долгосрочной перспективе изменится: в ее структуре сократится доля консервативных компаний, не готовых к изменениям, возрастут роль и значение наиболее гибких и адаптивных игроков. Можно выделить следующие основные тренды, которые будут определять развитие розничной торговли в России.

В части **структуры рынка** можно ожидать в первую очередь *усиления концентрации*, обусловленного действием двух сил: с одной стороны, будут исчезать небольшие компании, региональные сети, не способные наращивать эффективность наравне с крупным бизнесом, с другой – усилится конкурентное (прежде всего ценовое) давление крупных федеральных сетей, которые будут повышать свою конкурентоспособность за счет использования переговорной силы с поставщиками и арендодателями, оптимизации товаропроводящих каналов, совершенствования форматов работы с клиентами. По оценкам некоторых игроков, к 2025 г. на долю пяти крупнейших сетей будет приходиться около половины розничного рынка<sup>25</sup>. При этом концентрация будет происходить органически – не через сделки слияния/поглощения, а через размещение крупных ритейлеров на площадях, которые ранее занимали ушедшие с рынка игроки.

Вторым по значимости структурным трендом можно назвать *дивергенцию*. Скорость распространения дивергенции будет зависеть, с одной стороны, от того, насколько сильно пострадает малый бизнес и насколько он сможет восстановиться

---

<sup>25</sup> URL: <https://www.x5.ru/ru/Pages/Media/InterviewPublications.aspx> (дата обращения: 02.02.2021).

и поддерживать свою конкурентоспособность в определенных рыночных нишах, а с другой – от интенсивности процессов реструктуризации бизнеса крупными сетями в части совершенствования бизнес-моделей и оптимизации взаимоотношений с потребителями;

Третий тренд – *размывание границ сектора розничной торговли* за счет выхода на рынок ритейла компаний из других сфер (СберМаркет, Tinkoff Super App, Яндекс.Маркет, Яндекс.Еда и др.), что может значимо сказаться на конкурентных позициях традиционных игроков и потеснить их в отдельных сегментах.

В части **изменения бизнес-моделей** одним из основных трендов является *развитие гибридных форматов торговли* – магазинов с представлением как взаимодополняющих, так и не связанных друг с другом товаров и услуг. Этот процесс получил широкое распространение уже в 2019 г. и заметно ускорился в период пандемии, поскольку позволяет компаниям привлекать дополнительных клиентов за счет новых форматов и делить расходы на аренду помещений и персонал. По оценкам экспертов, в ближайшие 1–2 года количество гибридных форматов торговли увеличится в два раза<sup>26</sup>.

Вторая тенденция – *интеграция торговли и производства* – поддерживается встречным движением производственных предприятий. Создание высокотехнологичных фабрик-кухонь внутри торговых сетей и продажа торговыми компаниями готовой еды под собственным брендом уже давно стали привычным явлением, отвечающим определенным потребительским предпочтениям, стремлению части покупателей сэкономить время на готовке. В свою очередь производственные компании также довольно давно начали открывать собственные торговые точки со своей фирменной продукцией, часто дополняя ассортимент товарами других производителей. Представляется, что в условиях встречного движения и вызовов, связанных с наращиванием эффективности сектора продуктов массового спроса, этот тренд только усилится.

Наконец, тренд *изменения запросов на человеческий капитал* реализуется по трем направлениям: (1) поиск баланса между

---

<sup>26</sup>URL: [https://www2.colliers.com/ru-RU/News/Moscow/20200520\\_Gibridnaya\\_forma\\_torgovli\\_Colliers](https://www2.colliers.com/ru-RU/News/Moscow/20200520_Gibridnaya_forma_torgovli_Colliers) (дата обращения: 02.02.2021).



инсорсингом и аутсорсингом ИТ-компетенций, что в особенности важно для крупных федеральных сетей, когда нет возможности собрать сильные команды в регионах и одновременно не хватает масштаба центральной команды для работы в региональных проектах; (2) рост спроса на менеджеров в онлайн-ритейле, а также на работников, способных взаимодействовать в цифровой среде; (3) рост спроса на топ-менеджмент в ритейле с навыками трансформации бизнеса в цифровой действительности.

В части **взаимоотношений с потребителями** также выделяются три ключевые тенденции. Во-первых, это *персонализация* в офлайн- и онлайн-сегментах как ответ на изменение потребительских предпочтений, сужение возможностей конкурировать по цене и ассортименту. Во-вторых, *развитие омниканальности* – предоставление одинакового набора продуктов и услуг для клиентов онлайн и офлайн, обеспечение бесшовного перехода из офлайна в онлайн и наоборот. В-третьих, *капитализация каналов доставки*, развитие крупными сетями собственной доставки и кооперация ритейлеров с транспортными службами и центрами обработки заказов, что позволяет компаниям отвечать на вызовы обеспечения безопасности и снижения рисков для здоровья в период пандемии и после нее, получить доступ на новые (ранее недоступные) потребительские рынки.

Кроме того, в числе важнейших тенденций следует отметить *расширение масштаба и появление новых маркетплейсов* как реализацию, с одной стороны, стремления ритейлеров по расширению каналов продаж, а с другой – желания поставщиков напрямую выходить на покупателей, минуя взаимодействие с ритейлерами. Последнее особенно важно для небольших производителей, масштаб которых недостаточен для успешного встраивания в товаропроводящие сети крупных федеральных игроков.

Развитие указанных трендов во многом будет определяться тем, какое направление сформируется внутри развилки развития ритейла в среднесрочной перспективе. В числе **проблемных зон** назовем следующие.

*1. Регулирование развития торговых платформ:* здесь есть потенциал для облегчения входа на рынок малых предприятий, но при этом существуют риски злоупотребления платформенной мощью.

2. *Кризис отраслевого подхода к регулированию* и распространение регулирования розничной торговли на компании других отраслей, вошедших в ритейл (банков, компаний в сфере ИТ и т.д.).

3. *Порог беспошлинного ввоза товаров*: сохранение высоких порогов на беспошлинный ввоз в страну покупок из-за границы снижает спрос на внутренних рынках и делает неконкурентоспособными отдельные сегменты, прежде всего те, где присутствуют крупные маркетплейсы (Amazon, AliExpress, Ebay и др.).

4. *Легализация параллельного импорта*: разрешение ввоза в страну брендовой продукции компаниям, не имеющим статуса официального дилера, позволит существенно сократить «серый» рынок и снизить дефицит отдельных категорий товаров, но способно серьезно ударить по иностранным производителям, локализовавшим производство в России;

5. *Регулирование интернет-продаж отдельных категорий продукции* (прежде всего алкоголя, рецептурных лекарств): разрешение на интернет-продажу по отдельным категориям может ускорить рост рынка электронной торговли.

Необходима проработка системных мер, которые будут способствовать решению долгосрочных проблем отрасли и стимулировать структурные сдвиги:

- *снижение ставок эквайринга*: высокие ставки эквайринга (1,5% в России против, например, 0,3% в Европе<sup>27</sup>) являются одним из основных объектов жалоб предприятий ритейла;

- *обеспечение гибкости во взаимоотношениях с арендодателями*: жесткость и часто односторонний характер условий договоров аренды сильно ударили по ритейлу во время пандемии и могут существенно тормозить восстановление отрасли;

- *ослабление режима санкций и антисанкций*: геополитическая напряженность и прямой запрет на импорт/экспорт определенных категорий товаров порождают сложную систему ограничений в одних сегментах и потенциала роста в других, сдерживают появление на рынке новых игроков.

На основании проведенного анализа, с учетом ключевых особенностей развития российского ритейла, специфики

---

<sup>27</sup> В странах ЕС существует директива, согласно которой для дебетовых карт действует ставка эквайринга «не более 0,2%», для кредитных карт – «не более 0,3%»

трансформации в пандемию и опыта господдержки выделим **следствия для российской регулятивной политики в сфере ритейла.**

Первое. Государственная поддержка сектора розничной торговли, как правило, ориентирована на крупный (крупнейший) бизнес – федеральные сети, получившие статус системообразующих предприятий, а также малые и средние компании, при этом упускается из виду большой и достаточно конкурентный слой предприятий второго эшелона – *розничных сетей регионального уровня*. Как следствие, происходят вымывание последних из структуры розничной торговли и рост концентрации сектора. Однако именно региональные розничные сети являются основными товаропроводящими каналами для локальных производителей, способствуют росту местного бизнеса за счет вывода его продукции на рынки своего и соседних регионов<sup>28</sup>.

Второе. Государственная поддержка, особенно в ситуации кризиса, как правило, имеет слишком высокий характер избирательности и чрезвычайно требовательна по отношению к субъектам господдержки. Однако сегодня как никогда ранее актуален *переход к инвестиционному подходу в оказании поддержки*. Это означает: (1) охват мерами поддержки более широкого круга адресатов и меньшую избирательность, (2) ориентацию на поддержку не тех предприятий, которые уже обречены, а тех, кто имеет больше шансов на восстановление и может стать драйвером роста в посткризисный период.

Третье. Сектор торговли часто рассматривается как однородный с точки зрения формирующих его категорий игроков и рынков, однако в действительности его сегменты довольно разнообразны, а сам сектор претерпел серьезные изменения в последние несколько лет и изменится еще больше в будущем. Это означает, что *государственная поддержка розничной торговли не может быть универсальной* для всего сектора и должна ориентироваться на отдельные его сегменты.

Четвертое. Государственная политика должна формировать *запрос на разработку новых отечественных технологий для розничной торговли*, что обеспечит более дешевую и быструю

---

<sup>28</sup> Это, в частности, согласуется с исследованием И. А. Красюка [Красюк, 2015], в котором он отмечает целесообразность развития региональных торговых сетей и их высокую роль в развитии региональных товаропроводящих каналов

трансформацию предприятий ритейла, будет способствовать сохранению и развитию малых и средних предприятий.

Пятое. Государственная политика должна формировать *запрос и обеспечивать подготовку кадров для быстро меняющейся отрасли розничной торговли*, что во многом облегчит процесс трансформации, будет способствовать росту сектора малых и средних предприятий в торговле.

Наконец, шестое. Необходимо *выравнивание условий торговли в офлайн- и онлайн-сегменте*, в том числе с точки зрения финансового и нефинансового регулирования. Поддержка развития платформенной торговли может стать спасением для небольшого бизнеса, локальных поставщиков, особенно в ситуации, когда финансовые и транзакционные издержки ведения офлайн-бизнеса слишком высоки.

## Литература

*Акиндинова Н.В., Кондрашов Н.В., Мисихина С.Г.* Доходы населения в 2020 г. упадут: насколько хватит мер поддержки? // Комментарии о Государстве и Бизнесе. 2020. № 273 (7 мая 2020 г.).

*Зверева А.О., Ильяшенко С.Б.* Инновационные решения в торговле в контексте глобальных экономических процессов // Российское предпринимательство. 2018. Том 19. № 3. С. 609–618. DOI: 10.18334/гр.19.3.38819

*Калинушкин В.С.* Розничная торговля в России и ее современные тенденции // Управление и экономика в XXI веке. 2016. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/roznichnaya-torgovlya-v-rossii-i-ee-sovremennye-tendentsii> (дата обращения: 28.01.2021).

*Красюк И.А.* Современное состояние и проблемы развития розничной торговли в регионах // Практический маркетинг. 2015. № 6 (220). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-sostoyanie-i-problemy-razvitiya-roznichnoy-torgovli-v-regionah> (дата обращения: 28.01.2021).

*Красюк И.А., Ногина О.Р.* Развитие электронной розничной торговли в России // Практический маркетинг. 2015. № 7 (221). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitiye-elektronnoy-roznichnoy-torgovli-v-rossii> (дата обращения: 28.01.2021).

*Панасенко С.В., Стукалова И.Б., Мазунина Т.А.* Направления развития современной розничной торговли // Российское предпринимательство. 2018. Том 19. № 3. С. 599–608. DOI: 10.18334/гр.19.3.38818

*Фетисова О.В.* Современные тенденции развития мировой розничной торговли // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. 2009. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-razvitiya-mirovoy-roznichnoy-torgovli> (дата обращения: 28.01.2021).

Статья поступила 25.02.2021

Статья принята к публикации 03.03.2021

**Для цитирования:** Симачев Ю. В., Федюнина А. А., Ершова Н. В., Мисихина С. Г. Российская розничная торговля до, во время и после коронакризиса // ЭКО. 2021. № 5. С.29–52. DOI: 10.30680/0131-7652-2021-5-29-52

## Summary

**Simachev, Yu. V.**, PhD, Director, Centre for Structural Policy Research, National Research University Higher School of Economics, **Fedyunina, A. A.**, PhD, Centre for Structural Policy Research, National Research University Higher School of Economics, **Ershova, N. V.**, PhD, Institute for Industrial and Market Studies, National Research University Higher School of Economics, **Misikhina, S.G.**, PhD, Centre of Development Institute, National Research University Higher School of Economics, Moscow

### Russian Retail Before, during and after the COVID-19 Crisis

**Abstract.** In this paper, we study the impact of the crisis caused by the COVID-19 pandemic on the retail sector in Russia. The study is based on a series of interviews with representatives of the sector and macro industry statistics. The crisis has exacerbated the problems that have long been observed in the sector and accelerated its transformation, including the formation of new formats of retail and business models. We show that the greatest changes occurred in the food segment, which was less affected by the lockdowns and could adapt to new conditions faster. The ongoing changes have exposed the lagging regulation in the industry, demonstrated a high dependence on consumer sentiments and business sensitivity to regional conditions, the blurring of retail boundaries associated with the entry of companies from related industries (e.g. IT sector, banks) into the industry, as well as the ongoing digital transformation of the industry. The sector's development prospects will be largely determined by the need to find conceptually new approaches to trade regulation, the availability of digital technologies and human capital to transform the industry.

**Keywords:** retail trade; digital transformation; COVID-19; crisis; sectoral regulation

## References

Akindinova, N.V., Kondrashov, N.V., Misikhina, S.G. (2020). Population incomes will fall in 2020: how long will support measures last? *Kommentarii o gosudarstve i biznese*. No. 273 (7 May 2020). (In Russ.).

Fetisova, O.V. (2009). Modern trends in the development of global retail. *Vestnik VolGU. Series 3: Ekonomika. Ekologiya*. No. 2. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-tendentsii-razvitiya-mirovoy-rozничnoy-torgovli> (accessed: 28.01.2021). (In Russ.).

Kalinushkin, V.S. (2016). Retail trade in Russia and its current trends. *Upravlenie i ekonomika v XXI veke*. No. 2. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/rozничnaya-torgovlya-v-rossii-i-ee-sovremennyye-tendentsii> (accessed: 28.01.2021). (In Russ.).

Krasyuk, I.A. (2015). The current state and problems of retail trade development in the regions. *Prakticheskij marketing*. No. 6 (220). Available at: <https://cyberleninka.ru>

ru/article/n/sovremennoe-sostoyanie-i-problemy-razvitiya-roznicnoy-torgovli-v-regionah (accessed: 28.01.2021). (In Russ.).

Krasyuk, I.A., Nogina, O.R. (2015). Development of electronic retail in Russia. *Prakticheskij marketing*. No.7 (221). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-elektronnoy-roznicnoy-torgovli-v-rossii> (accessed: 28.01.2021). (In Russ.).

Panasenko, S.V., Stukalova, I.B., Mazunina, T.A. (2018). Development directions of modern retail. *Rossijskoe predprinimatel'stvo*. Vol. 19. No. 3. Pp. 599–608. DOI: 10.18334/rp.19.3.38818

Zvereva, A.O., Ilyashenko, S.B. (2018). Innovative solutions in trade in the context of global economic processes. *Rossijskoe predprinimatel'stvo*. Vol. 19. No. 3. Pp. 609–618. (In Russ.). DOI: 10.18334/rp.19.3.38819

**For citation:** Simachev, Yu. V., Fedyunina, A. A., Ershova, N. V., Misikhina, S.G. (2021). Russian Retail Before, during and after the COVID-19 Crisis. *ECO*. No. 5. Pp. 29–52. (In Russ.). DOI: 10.30680/0131-7652-2021-5-29-52

# Кризис или новая реальность: влияние пандемии на российский сектор туризма<sup>1</sup>

**А.А. ЯКОВЛЕВ**, кандидат экономических наук

E-mail: ayakovlev@hse.ru, ORCID: 0000-0003-2273-0971

директор Института анализа предприятий и рынков,  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,

**О.Н. БАЛАЕВА**, кандидат экономических наук

E-mail: obalaeva@hse.ru, ORCID: 0000-0001-9065-1373

Институт анализа предприятий и рынков,

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,

**М.Д. ПРЕДВОДИТЕЛЕВА**, кандидат экономических наук

E-mail: mpredvoditeleva@hse.ru, ORCID: 0000-0001-8385-2927

Высшая школа бизнеса, Национальный исследовательский университет

«Высшая школа экономики»,

**С.Г. МИСИХИНА**, кандидат экономических наук

E-mail: smisikhina@hse.ru, ORCID: 0000-0003-0199-4118

Институт «Центр развития», Национальный исследовательский университет

«Высшая школа экономики»,

**Н.В. ЕРШОВА**, кандидат экономических наук

E-mail: nershova@hse.ru, ORCID: 0000-0003-0185-4182

Институт анализа предприятий и рынков, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва

**Аннотация.** В статье оценивается влияние кризиса, вызванного пандемией COVID-19, и мер государственной антикризисной политики на российский туристический сектор, а также возможности, предпосылки и направления развития последнего. Исследование базируется на результатах серии полуструктурированных интервью с представителями сектора. Проведённый анализ показал, что, с одной стороны, кризис обострил давно назревшие проблемы российского туризма. С другой – переключение спроса на внутренний туризм в условиях ограничений на международные поездки дает серьезный шанс для его развития, если федеральный центр и региональные власти в кооперации с бизнесом используют это «окно возможностей» и смогут обеспечить необходимые стимулы для притока инвестиций в данный сектор и задействования того широкого туристического потенциала, которым обладает Россия.

**Ключевые слова:** туристический сектор; пандемия COVID-19; экономический кризис; антикризисные меры; внутренний туризм; развитие регионов

---

<sup>1</sup> Статья отражает отдельные результаты проекта «Отраслевые кейсы реагирования компаний на кризис и сценарии посткризисного развития», реализуемого НИУ ВШЭ при поддержке РСПП (см. URL: [https://iims.hse.ru/sectoral\\_cases/](https://iims.hse.ru/sectoral_cases/)). Авторы выражают искреннюю благодарность М. Ломидзе (АТОР), А. Игнатьеву (РСТ), М. Глухой (РСПП), а также всем респондентам и экспертам, принявшим участие в обсуждении предварительных результатов проекта.

## Введение

Туризм традиционно рассматривается как один из драйверов экономического развития стран и регионов благодаря созданию новых рабочих мест, привлечению инвестиций, развитию широкого круга смежных отраслей – транспорта, недвижимости, общественного питания, а также отраслей производства различных продуктов и услуг, потребляемых туристами, что в итоге способствует пополнению бюджетов различных уровней [Чудновский и др., 2013; Alam, Paramati, 2016]. Однако текущий экономический кризис, вызванный пандемией COVID-19, привел к беспрецедентному снижению экономической активности во всём мире, и туризм стал одной из наиболее пострадавших отраслей мировой экономики [Khalid et al., 2021].

Более того, развитие эпидемиологической ситуации, продолжающаяся цепочка локдаунов во многих странах мира, введение ограничений на зарубежные поездки, изменение психологических установок, связанное с боязнью заболеть, и другие факторы свидетельствуют о том, что туристический сектор в ближайшее время может не выйти из кризисного состояния. А те меры поддержки, которые оказывало государство игрокам туристической отрасли, скорее всего, лишь помогут удержаться «на плаву», но не приведут к восстановлению отрасли в прежнем формате и объеме.

Тем не менее многие исследователи и практики называют сложившуюся ситуацию не столько кризисом, сколько «новой реальностью». Пандемия COVID-19 впервые за всю историю современного туризма создала условия для коренной перезагрузки отрасли [Pardo, Ladeiras, 2020] и, по сути, обозначила начальный этап нового и, вероятно, долговременного цикла развития туризма [Романова и др., 2020]<sup>2</sup>.

Проведённое нами исследование показывает, что и в России пандемия COVID-19 при всех негативных последствиях создала новое «окно возможностей» для развития сектора, в первую очередь за счет изменения фокуса на внутренний туризм. В данной работе оценивается влияние кризиса, вызванного пандемией COVID-19, и мер государственной антикризисной политики

---

<sup>2</sup> Весьма показательна статья 2020 г. о будущем туризма, представляющая собой чистый лист бумаги [Yeoman, 2020].



на российский туристический сектор, а также возможности, предпосылки и направления его развития в условиях новой реальности.

### **Данные и методология исследования**

Мы в своей работе использовали сочетание различных источников данных – интервью с представителями сектора, аналитические обзоры, данные статистики из российских и зарубежных источников и оценки экспертов. Поскольку вторичные данные из открытых источников отражают лишь часть показателей и тенденций функционирования сектора и далеко не всегда дают ясное представление о причинах тех или иных изменений и факторах, оказавших наибольшее влияние, основой исследования в первую очередь послужили материалы 13 полуструктурированных интервью, проведенных в октябре-декабре 2020 г.

В качестве респондентов выступали руководители двух ведущих отраслевых ассоциаций – Российского союза туриндустрии (РСТ) и Ассоциации туристических операторов России (АТОР), сотрудники двух региональных администраций, отвечающие за развитие туризма, и топ-менеджеры девяти туристических компаний (представляющих внутренний, въездной и выездной туризм; крупный, средний и малый бизнес, Москву и регионы). Продолжительность каждого интервью составила около 1–1,5 часов. Для верификации выводов, сделанных по итогам обобщения и анализа интервью и собранной вторичной информации, в декабре 2020 г. – марте 2021 г. был проведен ряд экспертных обсуждений.

### **Общая характеристика российского туристического сектора до кризиса**

Индустрия туризма обеспечила в 2019 г. 10,3% (8,9 трлн USD) мирового ВВП<sup>3</sup> и каждое десятое (330 млн) рабочее место в мире<sup>4</sup>. В отличие от многих стран мира масштабы туристиче-

---

<sup>3</sup> Здесь приведены данные по вкладу туризма в ВВП в «широком» смысле, учитывающие как объем производства непосредственно предоставляемых туристам услуг, так и экономический эффект от инвестирования, потребления сопутствующих товаров и услуг и доходов занятых в отрасли.

<sup>4</sup> World Travel & Tourism Council (WTTC), Economic Impact Reports, 2019. URL: <https://wtcc.org/Research/Economic-Impact> (дата обращения: 26.03.2021).

ческого сектора в РФ относительно небольшие – прямой вклад туризма в ВВП<sup>5</sup> составил в 2019 г. всего 1,2%. Если учитывать кумулятивные эффекты влияния российского туристического сектора на экономику за счет задействования объектов размещения, общественного питания, транспорта, других сопутствующих продуктов и услуг, не относящихся напрямую к туристическим, то общий вклад оценивается примерно в 4,8% ВВП, а доля занятых составляет 5,6%<sup>6</sup>.

Основными игроками российской туристической отрасли являются туроператоры и туристические агентства. Первые осуществляют деятельность по формированию, продвижению и реализации туристического продукта, вторые занимаются исключительно его продвижением и реализацией. В РФ на момент начала пандемии (февраль 2020 г.) насчитывалось 4595 туроператоров<sup>7</sup> и, по разным оценкам, от 10 до 20 тыс. турагентств. По данным Росстата, через них в 2019 г. в туры по России и зарубежным странам отправились 11,8 млн наших соотечественников.

Следует отметить, что это довольно приблизительные оценки. Во-первых, Росстат учитывает число «человеко-туров», т.е. один человек мог за год съездить в несколько туров. Во-вторых, значительная часть туристов путешествует не через туристические фирмы и остается невидимой для статистики (в особенности это относится к внутреннему туризму). В случае выездного и въездного туризма проблема учета стоит менее остро – ведется статистика въезжающих и выезжающих с туристическими целями (хотя большая часть въездов и выездов приходится на страны СНГ, по факту статистика отражает не туристические потоки, а трудовую миграцию). Что касается внутреннего туризма, то статистический учет всех самостоятельных туристов не ведется, есть только экспертные оценки и данные отдельных региональных администраций – так, по оценкам АТОР,

---

<sup>5</sup> Прямой вклад туризма в ВВП - это общий объем непосредственных расходов на туризм и путешествия внутри страны резидентами и нерезидентами на деловые поездки и с целью проведения досуга, а также целевые государственные расходы на содержание объектов и территорий, представляющих интерес для туристов.

<sup>6</sup> World Travel & Tourism Council (*WTTC*), *Economic Impact Reports*, 2019. URL: <https://wtcc.org/Research/Economic-Impact> (дата обращения 26.03.2021)

<sup>7</sup> Интерфакс. Туризм. URL: <https://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/66318> (дата обращения: 26.03.2021).

доля самостоятельных туристов на российском внутреннем рынке составляет около 80%<sup>8</sup>.

Туризм в российской экономике на протяжении многих лет не воспринимался как экономически и социально значимый сектор. Развитие туристической индустрии шло стихийно-рыночным путем, как реакция на изменения спроса. В результате сложилась неэффективная для экономики страны структура сектора. Если в других странах драйверами развития туристического бизнеса (в лице туроператоров и турфирм, работающих с организованными потоками) традиционно выступают внутренний и въездной сегменты, то для России характерна обратная ситуация – на первом плане оказался выездной туризм.

Его доминирование связано с привлекательностью и доступностью для российских туристов зарубежных направлений (45 млн выездов в 2019 г.,<sup>9</sup> 10-е место в мире по этому показателю) при низком уровне развития отечественной туристической инфраструктуры. Со второй половины 2000-х годов стал развиваться выездной туризм (во многом в связке с деловым), хотя его объемы по сравнению с другими странами для России относительно невелики (24,6 млн выездов в 2019 г.<sup>10</sup> и 16-е место в мире).

В Travel & Tourism Competitiveness Index (ТТСИ), который представляется раз в два года на Всемирном экономическом форуме, Россия в 2019 г. заняла 39-е место из 140. При этом по субиндексу *Natural and Cultural Resources* у нас 20-е место, а по субиндексу *Travel & Tourism Policy and Enabling Conditions* – 105-е. Иными словами, в России есть что посмотреть, но нет достаточных условий для этого.

## Проблемы российского внутреннего туризма

Внутренний туризм в РФ до кризиса был наиболее «отстающим» сегментом туристической отрасли. Так, по оценкам международных организаций, в 2010–2018 гг. доходы от въезд-

<sup>8</sup> Ассоциация туроператоров России (АТОР). URL: <https://www.atorus.ru/news/press-centre/new/53770.html> (дата обращения: 26.03.2021).

<sup>9</sup> The World Bank. URL: [https://data.worldbank.org/indicator/ST.INT.DPRT?end=2019&most\\_recent\\_value\\_desc=true&start=2019&view=chart](https://data.worldbank.org/indicator/ST.INT.DPRT?end=2019&most_recent_value_desc=true&start=2019&view=chart) (дата обращения: 29.03.2021).

<sup>10</sup> Следует учитывать, что 11,3 млн выездов пришлось на граждан Украины и Казахстана и еще свыше 3 млн – на граждан других бывших республик СССР, как правило, приезжающих в РФ с рабочими целями.

ного туризма в России росли в среднем на 6,2% в год, расходы российских туристов в других странах – на 6,1%, а расходы внутренних туристов практически не менялись<sup>11</sup>.

Долгие годы в нашей стране внутреннему туризму не оказывалась действенная государственная поддержка, несмотря на ряд шагов по формированию государственной политики в этой области (включая разработку Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ» и Стратегии развития туризма). Однако по факту значительная часть запланированных мер не была реализована.

Развитие внутреннего туризма в регионах происходило крайне неравномерно и медленно<sup>12</sup>. Можно отметить лишь отдельные успешные примеры отечественных туристических направлений – прежде всего, это Москва, Санкт-Петербург, Сочи (благодаря подготовке к Олимпиаде 2014 г.), города Золотого кольца, Казань. Это связано не только с наличием туристских ресурсов и развитием инфраструктуры, но и с институциональным фактором – механизмами управления и коммуникаций между игроками отрасли в регионе. Несмотря на наличие отдельных успешных примеров, в подавляющем большинстве регионов (в том числе, по мнению наших респондентов, и в ключевых туристических регионах – Краснодарском крае, Крыму) пока мало примеров эффективной политики по управлению и развитию туристической индустрии и кооперации с бизнесом.

К основным проблемам, препятствующим развитию российского внутреннего туризма, можно отнести следующие.

1. Низкий уровень развития туристической инфраструктуры, включая дорожно-транспортную инфраструктуру (кроме маршрутов на популярные курорты) и ограниченный объем качественного номерного фонда (по статистике в России на 1000 чел. приходится всего девять мест размещения – против 20 во Франции, 23 в Германии, 24 в Швеции).

---

<sup>11</sup> Рассчитано по данным World Development Indicators, World Bank и World Travel and Tourism Council.

<sup>12</sup> Мы не приводим данные официальной статистики по развитию туризма в регионах, так как, по оценкам представителей туристической индустрии, есть проблемы с их качеством, и они не отражают реальную картину. Сами представители туристической индустрии используют для сбора информации о турпотоках в регионах целый спектр инструментов и источников, дополняющих друг друга – экспертные оценки, наблюдения на местах, данные мобильных операторов и Сбербанка, транспортных компаний и т.д.

2. Ограниченность турпредложений/маршрутов как для группового, так и для индивидуального туризма.

3. Институциональные проблемы, включая недостаток у региональных властей стимулов к развитию туризма как сектора экономики; отсутствие межрегионального взаимодействия по развитию туризма и продвижению регионов; неразвитую систему коммуникаций между властью и бизнесом, особенно малым и средним; отсутствие практики системного и комплексного развития туристических направлений (когда должны быть обеспечены транспорт для перемещения туристов, места их размещения, питания и т.п.).

4. Нехватка в регионах грамотных специалистов – управленцев и работников туристической и смежных областей (общепит, гостиницы).

5. Несответствие между ценой и качеством услуг в секторе (особенно при сравнении с зарубежными аналогами).

Все эти проблемы отрасли обострились в период кризиса, вызванного пандемией COVID-19. Но одновременно кризис открыл возможности для качественного изменения роли туристической индустрии в России.

## **Сектор туризма РФ в период кризиса**

*Влияние кризиса на состояние сектора в целом.* В 2020 г. пандемия COVID-19 фактически парализовала деятельность мировой туристической индустрии на несколько месяцев. По данным Всемирной туристической организации (The World Tourism Organization – UNWTO), 2020 г. был худшим в истории туризма: число международных прибытий сократилось на 74%, под угрозой оказались от 100 до 120 млн рабочих мест. Расширенные сценарии UNWTO на 2021–2024 гг. показывают, что международному туризму может потребоваться от двух с половиной до четырех лет, чтобы вернуться к уровню 2019 г.<sup>13</sup>

Российская туристическая отрасль также испытала шоковое воздействие COVID-19 во всех своих основных сегментах: выездном, въездном и внутреннем туризме. Началом масштабного кризиса в отрасли можно считать заявление ВОЗ 11-го марта

---

<sup>13</sup> The World Tourism Organization (UNWTO). URL: <https://www.unwto.org/news/2020-worst-year-in-tourism-history-with-1-billion-fewer-international-arrivals> (дата обращения: 26.03.2021).

о пандемии. Туристический бизнес приостановил свою деятельность в выездном и въездном сегментах, а через две недели – и во внутреннем. Этап полного локдауна продлился до июня, когда началось постепенное возобновление деятельности внутреннего сегмента. С августа оживился и выездной туризм, в первую очередь за счет Турции. Вторая, осеннее-зимняя, волна коронавируса «заморозила» ситуацию – по-прежнему с некоторыми ограничениями «работает» сегмент внутреннего туризма, единичные направления выездного и практически полностью остановлен въездной.

Таким образом, в наибольшей степени от кризиса пострадали выездной и въездной туризм. По оценкам РСТ и АТОР, в результате практически полного отсутствия въездных туристических потоков страна в марте-декабре 2020 г. недополучила около 8–9 млрд долл., т.е. 80–90% от традиционных показателей по въездному туризму<sup>14</sup>. В целом в 2020 г. по сравнению с 2019 г. въездной туризм сократился на 93,6%, выездной – на 77,5%<sup>15</sup>.

Внутренний туризм оказался в относительно более благополучной ситуации. Традиционно он в меньшей степени, чем международный, зависим от внешних шоковых воздействий [Canh, Thanh, 2020]. Такая востребованность внутренних туров связана с переориентацией турпотоков. Как отметил один из наших респондентов: *«Моя любимая цитата за лето была: нас в Барселону не пустили, мы к вам приехали»*. Также важную роль в стимулировании внутреннего туризма сыграли меры господдержки, в частности, программа туристического кэшбека<sup>16</sup>. Тем не менее даже с учетом подъема в летние месяцы общий поток внутренних туристов в 2020 г., по оценкам АТОР, сократился на 35–40%<sup>17</sup>.

<sup>14</sup> Интерфакс. URL: <https://www.interfax.ru/russia/729321> (дата обращения: 26.03.2021).

<sup>15</sup> Ассоциация туроператоров России (АТОР). URL: <https://www.atour.ru/news/press-centre/new/53770.html> (дата обращения: 26.03.2021).

<sup>16</sup> Туристический кэшбек в данном контексте – это возврат потребителю части стоимости приобретённой туристической услуги. По данной программе россияне могли купить туристические продукты на сайте мирпутешествий.рф, при этом предполагался возврат 20% от стоимости тура. Одним из обязательных условий программы является онлайн-оплата картой МИР. Первая программа туристического кэшбека реализована с 21.08.2020 по 28.08.2020, вторая – с 15.10.2020 по 05.12.2020, с 18 марта по 30 июня 2021 г. запущена третья

<sup>17</sup> Там же.

Среди наиболее популярных направлений внутреннего туризма предсказуемо оказались курорты Юга России. Но даже по этим направлениям показатели турпотоков не вышли на уровень 2019 г. (по Краснодарскому краю снижение примерно на 33%, по Крыму – на 18%). Среди традиционно туристических регионов «лидерами» по падению турпотоков в 2020 г. стали Санкт-Петербург (–80%) и Москва (–72%), Московская область (–50%), Бурятия (–49%), Татарстан (–44%). Лишь Алтай продемонстрировал положительную динамику турпотоков (+0,4%).

*Деятельность туркомпаний в период кризиса.* В условиях кризиса большая часть туркомпаний придерживалась стратегии «максимального выживания». Это, прежде всего, урезание расходов за счет сокращения платежей по аренде (перевод сотрудников на удалённую работу, создание мобильных рабочих мест) и уменьшения фонда оплаты труда. Однако многие компании, как только стало возможным, вернули часть сотрудников в офис, так как, по их мнению, на «удаленке» снижается эффективность работы.

Одним из трендов кризисного периода стала переориентация на внутренний туризм – практически единственный работающий в условиях пандемии сегмент. При этом выиграли те компании, которые уже работали в этом сегменте, а также сумевшие оперативно перестроить на него свою деятельность.

Более устойчивыми к кризису оказались самые мелкие и наиболее крупные компании сектора<sup>18</sup>. Наши интервью дают основания полагать, что малые фирмы выживали за счёт семейственности, клановой организационной культуры и частой практики совмещения ролей владения и управления, а также диверсификации бизнеса, обеспечивших гибкость, особенно важную в условиях кризиса. Крупные компании могли позволить себе большее сокращение штата, кроме того, наличие собственных ИТ-отделов помогло им быстрее адаптироваться под меняющиеся условия и предложить клиентам удобные онлайн-каналы прямых продаж. В самом тяжелом положении оказались средние компании, не обладающие гибкостью и маневренностью мелких

---

<sup>18</sup> Из-за специфики сектора и преобладания малого и микробизнеса восприятие масштаба фирмы в данном секторе отличается от официально принятого. Так, туркомпания с численностью персонала более 200 человек (в основном это крупные туроператоры) уже воспринимаются как крупный бизнес.

фирм и в то же время не имеющие запаса устойчивости и ресурсов для адаптации своей деятельности, как у крупных компаний.

Бизнес-модели туркомпаний сместились в сторону онлайн-продаж и, в целом, цифровизации и активного задействования ИТ-ресурсов. Туроператоры стали существенно больше внимания уделять прямым взаимодействиям с конечными потребителями – по оценкам АТОР, если раньше около 80% продаж шло через турагентства и только 20% – напрямую, то сейчас ситуация меняется на противоположную. Основные тренды трансформации бизнес-модели:

- увеличение доли продаж, осуществляемых напрямую туроператорами, а не агентствами;
- рост продаж и взаимодействий с клиентами онлайн;
- увеличение консультационной составляющей в деятельности туркомпаний: смещение из плоскости «забронируйте мне» к «скажите, как»;
- разработка и продвижение онлайн-продуктов – онлайн-экскурсий, онлайн-лекций, других новых инструментов, например, в формате видео-блогинга;
- формирование новых каналов коммуникаций с компаниями-партнёрами.

### **Государственное регулирование и антикризисная поддержка**

Самостоятельный регулирующий сферу туризма РФ орган – Федеральное агентство по туризму РФ (Ростуризм) был образован в конце 2004 г. Однако, формально являясь регулятором туристического сектора, он долгое время выполнял, по мнению представителей бизнеса, сугубо бюрократические функции – без заметных действенных мер по реальному системному развитию российского туристического сектора.

Ситуация стала меняться в лучшую сторону с приходом в Ростуризм в 2019 г. новой команды. Ведомство стало восприниматься бизнесом не как проверяющий, а как регулирующий и направляющий орган. Стал налаживаться диалог государства с представителями сектора (*«прямая коммуникация с бизнесом [для регулятора] – это приоритет», «государство слушает нас, наши предложения превращаются в меры господдержки...»*).



Однако, судя по нашим интервью, регулятор общается в основном с представителями крупных туристических компаний. Малый и средний бизнес слабо вовлечен в это взаимодействие. Представители таких компаний считают, что их *«не услышат»* и они *«все равно ни на что не смогут повлиять»*. Также до них плохо доходят импульсы от власти, даже если это позитивные инициативы.

Что касается отраслевых ассоциаций, то далеко не все респонденты считают их реальной силой системного характера на уровне отрасли и проявляют заинтересованность в активном взаимодействии с ними. Особенно это касается малого бизнеса, преобладающего в отрасли: *«Мы поняли, что это все [членство в ассоциациях] почти бесполезно для маленьких агентств. Все решается крупными игроками. ...Нас никто не принимает во внимание»*.

Предпосылкой снижения негативного воздействия COVID-19 на туристическую отрасль является своевременная и адекватная реакция на пандемию со стороны государства. С началом пандемии Ростуризм активно взаимодействовал с представителями индустрии, проводился постоянный мониторинг ситуации на рынке, в том числе посредством прямого обращения к бизнесу (*«они собирали каждый месяц руководителей 6–7 крупнейших компаний-операторов и агентских сетей и проговаривали разные развилки, разные пути»*).

Тем не менее, несмотря на общие позитивные оценки действий регулятора в период кризиса (*«думаю, что они и так сделали больше, чем могли бы сделать... чтобы отрасль осталась на плаву»*), многие респонденты отмечали, что государство реагировало на вызовы кризиса с опозданием. В связи с этим игроки отрасли в меру своих возможностей были вынуждены искать решения возникших проблем в индивидуальном порядке.

Так, из-за задержки с официальным решением по отсрочке возврата денежных средств за несостоявшиеся туры туркомпаниям пришлось потратить много сил и времени на урегулирование ситуаций с клиентами. В этот момент сектору отчасти помогла реакция «внешних» игроков. В частности, понимая реальность угрозы вала исков от клиентов турфирм и связанных с этим высоких издержек, суды тормозили принятие и рассмотрение таких исков. Туркомпаниям это дало дополнительные возможности для

переговоров с клиентами об отсрочке выплат. В итоге июльское постановление правительства по этому вопросу, по сути, придало официальный статус уже сложившимся договоренностям.

Крупные компании во время кризиса активно взаимодействовали с регулятором, однако малые и средние испытывали нехватку четких и своевременных разъяснений по планируемым и вводимым мерам господдержки. Кроме того, такие коммуникации были необходимы для общего понимания ситуации, связанной с кризисом COVID-19, выявления текущего настроения и ожиданий, причем это требовалось обеим сторонам – и бизнесу, и регулятору, прежде всего, на уровне регионов. Однако в целом, судя по нашим интервью, такой диалог был обеспечен далеко не во всех регионах, и были примеры, когда бизнес брал инициативу на себя<sup>19</sup>.

### **Оценка конкретных мер господдержки**

Постановлением Правительства РФ от 03.04.2020 № 434 отрасль туризма была отнесена к наиболее пострадавшим в период коронавирусной пандемии. На государственном уровне была предложена прямая поддержка игроков отрасли, а также были созданы возможности для компенсации потерь турбизнеса за счёт оживления внутренних туристических потоков. По результатам наших интервью можно выделить следующие наиболее востребованные и действенные меры господдержки туристического сектора.

- **Программа выплат (кэшбэк) за поездки по России** – действенный механизм стимулирования спроса на внутреннем рынке, высоко оцененный и нашими респондентами. Однако программа *«не выстрелила, как рассчитывали»* – эффект от данной меры оказался гораздо меньший, чем планировалось (было израсходовано всего около 8,0% от объема выделенных

---

<sup>19</sup> Один из примеров – специализированная служба «Дежурный по туризму» в Пермском крае, созданная при поддержке регионального отделения «Деловой России» некоммерческим партнерством «Содействие развитию внутреннего и въездного туризма в Пермском крае» для помощи предприятиям сферы туризма в условиях пандемии коронавируса, получения оперативной обратной связи и решения вопросов по мерам поддержки.

на программу средств). Для конечных потребителей данная программа также вызвала ряд технических сложностей<sup>20</sup>.

- **Гранты Ростуризма** на развитие внутреннего и въездного туризма<sup>21</sup> – удачный инструмент развития туризма на уровне регионов и туристических направлений. Они не только стимулировали инициативы регионов и отдельных туркомпаний, но и способствовали обмену информацией и «лучшими практиками» между игроками отрасли. Однако в ходе реализации этого инструмента возникли проблемы, связанные с регламентацией и прозрачностью процедур экспертизы.

- **Меры поддержки компаний в кризисный период** – субсидии на сохранение штатной численности и льготные кредиты на возобновление деятельности сыграли важную роль для стабилизации положения компаний в разгар кризиса. Отсрочка обязательств за несостоявшиеся туры<sup>22</sup>, по мнению респондентов, остро необходимая мера, но была введена с существенным опозданием, когда многие компании уже сами «погасили пожар» и договорились с клиентами. Однако до сих пор на секторе еще остается значительный груз обязательств перед туристами, исполнение которых было отсрочено до конца 2021 г.

Далеко не все туркомпании воспользовались мерами государственной поддержки. Чаще всего это объяснялось либо неэффективностью меры для компании, либо несоответствием требованиям для получения этой поддержки или сложностями при оформлении заявки на её получение (особенно для микро- и малого бизнеса). Однако в целом, даже притом, что далеко

---

<sup>20</sup> РБК URL: <https://www.rbc.ru/business/30/12/2020/5fe5f9919a7947f4956534b8> (дата обращения: 26.03.2021).

<sup>21</sup> В 2020 г. Ростуризм провел конкурс заявок на получение грантов на развитие внутреннего и въездного туризма. Получатели грантов – российские юридические лица и ИП, которые предполагают вложить в проект собственные средства (не менее 30% от объема запрашиваемого гранта). Гранты выделяются на разработку новых и благоустройство существующих туристских маршрутов; создание кемпингов/ автокемпингов/ модульных отелей; формирование доступной среды для людей с ограниченными возможностями и т.п. Число поданных заявок в 2020 г. – 4061, из них поддержано 474 проекта (Федеральное агентство по туризму. URL: <https://tourism.gov.ru/news/16973/> (дата обращения: 26.03.2021)).

<sup>22</sup> Туристические компании работают по предоплате, но полученные от клиентов финансовые средства практически сразу переводят следующим контрагентам в цепочке создания турпродукта – гостиницам, транспортным компаниям и т.п. Однако по Закону о защите прав потребителей туркомпании были обязаны вернуть клиентам большую часть средств за несостоявшиеся туры. При отсутствии решения об отсрочке обязательств отрасль могла оказаться на грани банкротства.

не все меры оказались эффективными и востребованными с экономической точки зрения, эта поддержка в эмоциональном плане стала важным позитивным сигналом для туристического бизнеса. Как отмечалось в наших интервью, впервые за много лет представители отрасли ощутили реальную поддержку и внимание со стороны государства: *«Первый раз в жизни кто-то что-то предложил для отрасли».*

### **Перспективы развития сектора туризма**

Лето 2020 г. показало, что переориентация отечественного туристического бизнеса на внутренний туризм смягчила удар, вызванный пандемией. Вопрос же сохранения такой стратегии в более длительной перспективе остаётся открытым (*«существует опасность, что, когда границы откроются, туристы, получившие опыт поездок на юг или в некоторые другие регионы РФ за немалые деньги и с непритязательной инфраструктурой, не войдут больше в число внутренних туристов»*).

По прогнозам респондентов, зарубежные путешествия будут по-прежнему востребованы российскими потребителями, имеющими для этого финансовые средства, поэтому сегмент выездного туризма с открытием границ быстро восстановится (*«Потому что смотреть в онлайн на море – это не то же самое, что загорать на берегу Адриатики»*).

Восстановление въездного туризма является наиболее отдалённой перспективой. По оценкам респондентов, после окончания пандемии потребуется минимум 3–5 месяцев «нормальной» работы по продвижению продукта (т.е., по сути, целый сезон), чтобы потенциальные туристы убедились в том, что можно ехать в нашу страну и это безопасно для них.

Отвечая на вопрос о перспективах развития отрасли, многие респонденты отмечали, что в текущей ситуации прогнозы возможны лишь на очень коротком горизонте. Тем не менее, по нашим оценкам, ряд озвученных тенденций могут оказаться долгосрочными. Ниже представлены основные тренды туристического сектора, составленные по итогам интервью.

В краткосрочном периоде предполагаются следующие изменения в поведении потребителей и их реакции на кризис, вызванный пандемией:

- переориентация на внутренний туризм (на период действия ограничений на международные поездки);
- рост популярности самостоятельного туризма во внутреннем сегменте, чему во многом способствует цифровизация и, в целом, расширение возможностей для перемещений;
- изменение модели турпоездки для массового потребителя с ростом популярности путешествий на автомобилях;
- сокращение в выездном сегменте доли самостоятельных туристов (которые боятся повторения сложностей с возвратом в Россию из-за закрытия границ и других неожиданностей, связанных с нестабильностью внешней среды);
- снижение платежеспособности потребителей, которые традиционно выбирали внутренний туризм.

Реакцией со стороны отрасли в краткосрочном периоде будет следующее:

- уход из бизнеса части игроков (по разным оценкам, от 30 до 50% в 2021 г.; в первую очередь – в сфере выездного туризма) и вероятный передел туристического рынка с дальнейшей консолидацией отрасли;
- уход ряда турагентств в «серые» схемы, позволяющие им снижать текущие издержки, в связи с ухудшением финансового положения. Это добавляет манёвренности в кризисной и посткризисной ситуации, но одновременно создает риски для клиентов. Одним из факторов ухода в «тень» является отказ многих банков и страховых компаний от предоставления финансовых гарантий туркомпаниям;
- относительно устойчивое положение компаний, которые занимаются массовыми направлениями туризма (Турция, Краснодарский край, Крым и др.) и обслуживанием VIP-туристов;
- продолжение кооперации игроков отрасли под конкретные проекты, продукты и маршруты, возникшей в период кризиса.

В перспективе такая кооперация может оказаться важным элементом в формировании механизмов горизонтальной координации, которые необходимы для развития отрасли.

Наряду с этим также можно говорить и о более долгосрочных тенденциях:

- изменение модели принятия решения потребителем в направлении активного использования ИТ, онлайн-составляющей и прямого общения с туроператором;
- переход туроператоров к прямым взаимодействиям с потребителями; расширение консалтинговой составляющей в деятельности турагентств;
- цифровизация, развитие онлайн-технологий и онлайн-коммуникаций, уход в прошлое офлайн-консультаций;
- вероятное расширение VIP-туризма как значимого сегмента (с развитием бизнес-авиации и иных VIP-услуг);
- рост интереса к экологическому, оздоровительному, гастрономическому туризму;
- расширение линейки турпродуктов для туристов, приобретающих индивидуальный, а не групповой тур.

### **«Развилки» в развитии российского сектора туризма: изменения механизмов и модели управления и финансирования**

Нельзя не отметить, что после проведения исследования, когда статья уже готовилась к печати, в туристическом секторе произошёл целый ряд событий, направленных на преодоление связанных с пандемией проблем и развитие отрасли в «новой реальности». Это третья волна кэшбека<sup>23</sup>; обсуждение вопроса о возмещении затрат туроператоров на реализацию внутренних чартерных программ (то есть их частичное субсидирование государством)<sup>24</sup>; новая льготная кредитная программа «ФОТ 3.0.»<sup>25</sup> и т.п. Важное отраслевое событие – регистрация в конце 2020 г. государственной корпорации «Туризм.РФ», главной задачей которой является развитие внутреннего туризма в России (ею уже подготовлен вариант паспорта национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства»), отличающийся от версии

---

<sup>23</sup> РБК. URL: <https://www.rbc.ru/politics/15/03/2021/604f0a739a79477d6e4fb818> (дата обращения: 26.03.2021).

<sup>24</sup> Ассоциация туроператоров России (АТОР). URL: <https://www.atorus.ru/news/press-centre/new/54638.html> (дата обращения: 26.03.2021).

<sup>25</sup> Программа направлена на поддержку бизнеса и сохранение рабочих мест. Кредит выдаётся под 3%. Сумма кредита – из расчёта одного МРОТ на каждого сотрудника на 12 месяцев, но не более 500 млн руб. Обязательным условием является сохранение не менее 90% рабочих мест в период действия кредитного договора (Правительство России. URL: <http://government.ru/docs/41623/> (дата обращения: 26.03.2021))

Ростуризма<sup>26</sup>). В марте 2021 г. была представлена ГИС «Единая информационная система электронных путёвок»<sup>27</sup>, введение которой у части профессионального сообщества пока вызывает и технические, и правовые вопросы<sup>28</sup>.

Таким образом, идет явно выраженное и достаточно активное движение в сторону «переформатирования» сектора, его стратегических и структурных изменений. В этой связи можно сформулировать три вероятные «развилки», связанные с изменениями механизмов и модели управления и финансирования, которые определяют траекторию будущего развития сектора.

**Модель управления сектором.** Сохранение существующей схемы управления (включая Ростуризм как федеральное агентство и его роль регулятора) или переход на систему «электронной путевки» (в части контроля за деятельностью туроператоров и обеспечения гарантий для туристов) с передачей корпорации «Туризм. РФ» остальных функций по обеспечению развития отрасли.

**Финансирование развития отрасли.** Сохранение существующей многоканальной системы (средства федерального, региональных и местных бюджетов, а также внебюджетные средства) с ее ограничениями на одновременное использование разных источников в рамках одного проекта или переход на новые схемы привлечения финансирования (включая курортный или туристический сбор в регионах) с созданием фондов развития туризма, которые могли бы аккумулировать средства из разных источников.

**Механизмы реализации проектов по развитию инфраструктуры.** Сохранение существующей модели (с текущим контролем со стороны соответствующих стейкхолдеров за целевым использованием средств, выделенных по отдельным каналам) или переход к контролю по ключевым результатам реализации проектов. Второй сценарий предполагает существенное расширение роли стейкхолдеров с их участием в разработке КРІ для реализации конкретных проектов, а также включает

---

<sup>26</sup> Онлайн-журнал HotLine.travel. URL: <https://www.tourdom.ru/hotline/obzory-i-analitika/my-delili-apelsin-za-trilliony-na-turizm-razvernulas-borba/> (дата обращения: 26.03.2021).

<sup>27</sup> Интерфакс. Туризм. URL: <https://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/77464/> (дата обращения: 26.03.2021).

<sup>28</sup> Ассоциация туроператоров России (АТОР). URL: <https://www.atorus.ru/news/press-centre/new/54701.html> (дата обращения: 26.03.2021).

регулярный мониторинг и возможность обоснованной корректировки КРІ в ходе реализации проектов при значительном изменении внешних условий.

### **Координация действий ключевых стейкхолдеров как предпосылка для развития сектора**

Шоковое воздействие кризиса на сектор туризма, длительная остановка въездного и выездного сегментов туристической отрасли сместили фокус внимания на внутренний туризм и создали уникальную возможность для его развития. Туризм может выступать как рычаг в запуске новых форм экономического развития для многих регионов. В условиях закрытия границ и ограничений на перемещения между странами в связи с пандемией в ближайшие 1–2 года российские туристы, которые традиционно выезжали за рубеж, будут путешествовать по РФ. Соответственно, это дополнительные ресурсы, которые могут получить регионы, в первую очередь за счет доходов от заполнения туристами гостиниц, услуг кафе и ресторанов, транспорта, предоставления экскурсий местными гидами и музеями, продажи сувениров и т.д. Однако для реализации указанных позитивных эффектов необходимо обеспечить прибытие туристов в регион – а для этого нужно заинтересовать турфирмы и самого туриста, обеспечив ему условия, чтобы он с удовольствием мог потратить свои деньги и, в идеале, уехал с желанием вернуться или порекомендовать это направление своим знакомым.

При этом надо учитывать, что туризм – сложный сектор с множеством различных игроков в разных сегментах и нишах. Для его системного развития требуется серьезная координация их действий, включая:

- взаимодействие отраслевого регулятора с региональными властями – двусторонний обмен информацией, распространение «лучших практик»;
- диалог региональных властей с бизнесом – в том числе через более эффективное подключение ассоциаций, охват компаний малого и среднего бизнеса;
- развитие межрегионального взаимодействия.



Без такого взаимодействия процесс формирования привлекательных для туристов и инвесторов туристических направлений будет идти медленно. В многокомпонентном секторе туризма риски одних его игроков в значительной степени зависят от решений других. В условиях неопределенности, когда одни участники рынка не знают, как поведут себя другие, они не могут адекватно оценить возврат на инвестиции и меньше вкладывают в развитие своего бизнеса либо вообще воздерживаются от инвестиций. Результатом становится торможение развития сектора.

Для снижения подобной неопределенности и связанных с ней рисков необходимы *механизмы координации*<sup>29</sup>. При этом речь идет не об общественных и консультативных советах и проведении совещаний. Под координацией здесь понимается включение всех ключевых стейкхолдеров отрасли в процесс разработки и совместной реализации проектов развития сектора. К стейкхолдерам на стороне бизнеса относятся крупные компании и бизнес-ассоциации из туристической и смежных отраслей, на стороне государства – федеральные, региональные и муниципальные власти.

Как показывает международный опыт [Sabel, Jordan, 2015], такая координация обычно предполагает совместную выработку решений по развитию отрасли; согласование условий реализации и мониторинга конкретных проектов, механизмы корректировки утвержденных планов и обязательств участников. Для успешности проектов развития сектора важна готовность к диалогу не только со стороны органов власти, но и со стороны бизнеса<sup>30</sup>.

Как пример такой координации может быть интересен опыт агентства PEMANDU в Малайзии, которое было создано

---

<sup>29</sup> Известный эксперт по экономике развития, профессор Гарвардского университета Дэни Родрик выделял провалы в координации между участниками рынка как одну из ключевых проблем в реализации современной отраслевой политики [Rodrik, 2004].

<sup>30</sup> Примером применения таких подходов в туристическом секторе в России можно считать деятельность АНО «Русь Новгородская», которое было создано в 2017 г. по инициативе правительства Новгородской области для развития туристической инфраструктуры в регионе. Соучредителями этой новой организации стали все крупные муниципалитеты, а также два музея федерального подчинения, действующие в регионе. Деятельность АНО финансируется за счет субсидий регионального правительства и спонсорских средств, мониторинг реализации проектов осуществляется Наблюдательным советом, куда входят все соучредители.

в 2009 г. В начале своей деятельности агентство, подчиняющееся непосредственно премьер-министру, сформировало так называемые «лаборатории», куда были приглашены стейкхолдеры из определенных секторов экономики. Им предложили коллективно выявить ключевые проблемы своего сектора, выделить возможные варианты решений, определить, сколько для этого нужно ресурсов, и сформулировать индикаторы, которые отражают движение к поставленной цели.

На этой основе были сформированы приоритетные проекты, за реализацию которых отвечают конкретные министерства и ведомства с привлечением бизнеса, а PEMANDU ведет их мониторинг в ежеквартальном режиме и информирует о ходе реализации проектов всех стейкхолдеров. Если возникают проблемы, PEMANDU предлагает стейкхолдерам оперативно собраться и определить, что мешает реализации проекта и что нужно сделать или изменить.

Если стейкхолдеры не могут прийти к согласованному решению, вопрос рассматривается на уровне профильных министров и далее может быть вынесен на совещание у премьер-министра. Но такое развитие событий будет чревато санкциями для участников проекта – вплоть до снятия с должности для чиновников и отстранения от участия в проекте для бизнес-структур. Тем самым обеспечивается постоянная обратная связь со стейкхолдерами и необходимая гибкость в проведении политики с ориентацией на конечные результаты проектов (более подробно см. [Sabel, Jordan, 2015]).

Формирование подобных механизмов взаимодействия между профильными государственными органами и бизнесом в лице отраслевых ассоциаций будет способствовать снижению неопределенности и формированию у всех участников рынка адекватных представлений о возможностях ведения бизнеса. Следствием этого будет расширение числа игроков отрасли, приток инвестиций и рост объемов рынка, что создаст предпосылки для развития внутреннего и впоследствии въездного туризма.

## **Заключение**

Сохраняющееся региональное неравенство является серьезной социальной проблемой для России. Международный опыт показывает, что развитие туризма (прежде всего, внутреннего

и въездного) обеспечивает значимые позитивные эффекты для региональной экономики за счет создания рабочих мест в сфере услуг и тем самым может способствовать снижению неравенства. Однако особенность туризма заключается в том, что этот сектор развивается за счет частного спроса и частных инвестиций, так как только частные фирмы способны эффективно удовлетворить запросы множества разнообразных клиентов. Государство может стимулировать спрос и содействовать привлечению частных инвестиций, но не может создать их или заменить их своими ресурсами.

На этом фоне пандемия COVID-19 привела к уникальной ситуации. С одной стороны, российская туриндустрия оказалась одним из секторов, наиболее пострадавших от кризиса, вызванного пандемией. Кризис обнажил и заставил обратить внимание на те проблемы, которые уже давно назрели в отрасли. Шоковое воздействие пандемии привело к серьезным изменениям, при этом восстановление отрасли в прежнем формате и объеме представляется маловероятным. С другой стороны, текущий кризис создал возможности для ее развития.

В основе этих возможностей – вынужденная ориентация на внутренний рынок той более состоятельной категории россиян, для которых за последние 20 лет туристические поездки стали частью образа жизни, но которые традиционно предпочитали отдыхать за рубежом из-за неразвитости инфраструктуры и недостаточного качества туристических услуг на внутреннем рынке. Именно это «переключение спроса» демпфировало для туриндустрии негативные последствия шока, порожденного пандемией.

Однако большинство российских регионов было не готово к тому, чтобы обеспечить адекватные условия для приема значительного числа туристов. Ожидаемое в 2021 г. сохранение значимых ограничений на международные поездки означает, что фактор переключения спроса на внутренний туризм продолжит действовать, и это дает серьезный шанс для развития внутреннего туризма, если федеральный центр и региональные власти в кооперации с турбизнесом используют это «окно возможностей» и смогут обеспечить необходимые стимулы для притока инвестиций в этот сектор. Благоприятным фактором здесь выступает сильная команда Ростуризма, настроенная на коммуникации

с бизнесом и реализующая активные шаги в направлении системного развития туризма.

В рамках общей политики в сфере туризма необходимо продолжение мер по поддержке и развитию отрасли, инициированных в 2020 г. (включая программу кэшбэка для поездок по России и конкурс грантов по поддержке региональных проектов)<sup>31</sup>. Однако эти меры необходимо дополнить комплексной политикой по развитию туристического сектора. Основным инструментом такой политики должен стать национальный проект «Туризм и индустрия гостеприимства», который предполагает выделение существенных финансовых средств на развитие туристической инфраструктуры.

В целом политика по развитию туризма должна опираться на взаимодействие федеральных и региональных властей в создании условий для привлечения инвестиций, на диалог между государством и бизнесом в рамках формирования туристических направлений, привлекательных для потребителей, а также на развитие межрегионального взаимодействия. Важными элементами также являются нормативно-правовая поддержка внедрения механизмов государственно-частного партнерства, позволяющих снизить риски для частных инвесторов, выявление и распространение «лучших практик» взаимодействия государства и бизнеса, возникших на уровне регионов, более эффективное использование возможностей отраслевых ассоциаций для выстраивания коммуникаций с бизнесом.

Мы полагаем, что реализация этих мер приведет к задействованию того широкого туристического потенциала, которым обладает Россия, и будет способствовать социально-экономическому развитию российских регионов.

## Литература/ References

*Романова Г. М., Шарафутдинов В. Н., Онищенко Е. В.* О гипотезе новой парадигмы управления развитием туризма в рамках национального проекта «туризм и индустрия гостеприимства» // Рекреация и туризм. 2020. № 4 (8).

Romanova, G.M., Sharafutdinov, V.N., Onischenko, E.V. (2020). On the hypothesis of a new paradigm for managing the development of tourism in the

---

<sup>31</sup> Также важно продление определенных антикризисных мер поддержки – так как на компаниях отрасли остается груз отсроченных обязательств по турам 2020 г., объем которых оценивается в 16 млрд руб.

framework of the national project «Tourism and hospitality industry». *Professorskiy zhurnal. Serija: Rekreatsiya I turizm*. No. 4 (8). (In Russ.).

Чудновский А.Д., Жукова М.А., Кормишова А.В. Теория и методология социально-экономических исследований в туристской индустрии. М.: Кнорус, 2013. 480 с.

Chudnovskiy, A.D., Zhukova, M.A., Kormishova, A.V. (2013). *Theory and methodology of socio-economic research in the tourism industry*. Moscow, Knorus Publ. 480 p. (In Russ.).

Alam, M.S., Paramati, S.R. (2016). The impact of tourism on income inequality in developing economies: Does Kuznets curve hypothesis exist? *Annals of Tourism Research*. Vol. 61. Pp. 111–126. DOI: 10.1016/j.annals.2016.09.008

Canh, N.P., Thanh, S.D. (2020). Domestic tourism spending and economic vulnerability. *Annals of Tourism research*. Vol. 85. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.annals.2020.103063>

Khalid, U., Okafor, L.E., Burzynska, K. (2021). Does the size of the tourism sector influence the economic policy response to the COVID-19 pandemic? *Current Issues in Tourism*. DOI: <https://doi.org/10.1080/13683500.2021.1874311>

Pardo, C., Ladeiras, A. (2020). Covid-19 “tourism in flight mode”: a lost opportunity to rethink tourism – towards a more sustainable and inclusive society. *Worldwide Hospitality and Tourism Themes*. Vol. 12. No. 6. Pp. 671–678. DOI: <https://doi.org/10.1108/WHAT-07-2020-0064>

Rodrik, D. (2004). Industrial Policy for the Twenty-First Century. *Harvard University Faculty Research Working Paper Series*. RWP04–047. November. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.617544>

Sabel, Ch., Jordan, L. (2015). Doing, Learning, Being: Some Lessons Learned from Malaysia’s National Transformation Program. *Competitive Industries and Innovation Program*. World Bank. Washington DC. January. URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/4642311565116506887/pdf/Doing-learning-being-some-lessons-learned-from-Malaysias-national-transformation-program.pdf> (accessed 26.03.2021).

Yeoman, I.S. (2020). COVID\_19 means the future of tourism is a blank piece of paper. *Journal of Tourism Futures*. Vol. 6. Iss. 2. P. 119. DOI: <https://doi.org/10.1108/JTF-03-2020-0044>

Статья поступила 26.03.2021

Статья принята к публикации 05.04.2021

**Для цитирования:** Яковлев А.А., Балаева О.Н., Предводителева М.Д., Мисихина С.Г., Ершова Н.В. Кризис или новая реальность: влияние пандемии на российский сектор туризма // ЭКО. 2021. № 5. С.53–76. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-5-53-76

**For citation:** Yakovlev, A.A., Balaeva, O.N., Predvoditeleva, M.D., Misikhina, S.G., Ershova, N.V. (2021). Crisis or New Reality: the Impact of the Pandemic on the Russian Tourism Sector. *ECO*. No. 5. Pp. 53–76. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-5-53-76

## Summary

*Yakovlev, A. A., PhD, Director, Institute for Industrial and Market Studies, HSE University, Balaeva, O. N., PhD, Institute for Industrial and Market Studies, HSE University, Predvoditeleva, M.D., PhD, Graduate School of Business, HSE University, Misikhina, S.G., PhD, Centre of Development Institute, HSE University, Ershova, N.V., PhD, Institute for Industrial and Market Studies, HSE University, Moscow*

### **A Crisis or New Reality: the Impact of COVID-19 Pandemic on the Russian Tourism Sector**

**Abstract.** This paper evaluates the impact of the crisis caused by the COVID-19 pandemic and measures of the state anti-crisis policy on the Russian tourism sector, as well as opportunities and directions of its development. The study is based on the results of a series of semi-structured interviews with owners of firms and heads of key business associations in this sector. The analysis showed that, on the one hand, the crisis has exacerbated the problems that have long been brewing in the Russian tourism sector. On the other hand, the shift in demand to domestic market due to restrictions on international travel provides a real opportunity for the development of the domestic tourism segment. Should the federal and regional authorities, in cooperation with the tourism business, use this window of opportunity, it could help provide the necessary incentives for the inflow of investments into the Russian tourism sector and contribute to the socio-economic development of the regions.

**Keywords:** *Russian tourism sector; COVID-19 pandemic; economic crisis; anti-crisis policy; domestic tourism; regional development*

# Господдержка развития редкоземельной промышленности и модернизация экономики<sup>1</sup>

**О.И. МАЛИКОВА**, доктор экономических наук.

E-mail: MalikovaOI@gmail.com

ORCID: ID0000-0002-0122-0940

МГУ им. М.В. Ломоносова, Институт государственной службы и управления  
РАНХиГС при Президенте РФ

**А.М. МАКСИМОВА**, кандидат экономических наук.

E-mail: arianna.maximova@gmail.com.

ORCID: ID0000-0002-2389-6781

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

**Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы совершенствования хозяйственного механизма недропользования в целях рационализации использования природно-ресурсного потенциала и расширения возможности добычи редких и редкоземельных металлов. Обладая собственными значительными запасами редкоземельных металлов, более 90% редкоземельного сырья Россия получает из-за рубежа. Вместе с тем развитие высокотехнологичных отраслей промышленности невозможно без использования широкого спектра редких и редкоземельных металлов. В статье раскрывается ситуация в российской редкоземельной промышленности и предлагается комплекс мер, позволяющих расширить сырьевую базу отрасли за счет ресурсов техногенных месторождений. Обоснована целесообразность применения концессионных схем для освоения малых, в том числе техногенных месторождений полезных ископаемых. Показывается необходимость распространения практики взимания налога на дополнительный доход на небольшие сложные месторождения твердых полезных ископаемых, освоение которых предполагает использование новых технологий.

**Ключевые слова:** модернизация экономики; экономика природопользования; минерально-сырьевые ресурсы; редкие и редкоземельные металлы; критические материалы; концессия; налог на дополнительный доход; техногенные месторождения

На одном из, казалось бы, наиболее консервативных рынков – рынке минерально-сырьевых ресурсов – происходят заметные изменения. Долгие десятилетия ключевую роль в торговле минеральными ресурсами играли углеводороды. Однако в последнее время ситуация в странах-лидерах значительно меняется. Обобщение

---

<sup>1</sup> Исследование осуществляется при финансовой поддержке РФФИ в рамках проекта «Влияние новых технологий на глобальную конкуренцию на рынках сырьевых материалов», проект № 19-010-00782.

данных Обзоров минеральных ресурсов США (Mineral commodity summaries)<sup>2</sup> позволяет сделать вывод о постепенной трансформации импорта страны от ввоза углеводородов к расширению объёмов закупок твердых полезных ископаемых. США активно экспортируют газ и сокращают закупки нефти, одновременно увеличивая объемы потребления материалов, необходимых для производства высокотехнологичной продукции.

В США значительное внимание уделяется проблемам обеспеченности критическими материалами (Critical Minerals). К последним относятся «природные ресурсы, необходимые для национальной и экономической безопасности нации, которые могут стать дефицитными вследствие геологических, политических или технических факторов». Границы отнесения материалов к критическим подвижны. «То, что считалось критическим 25 лет назад, сегодня уже, возможно, не является таковым. Критическое значение сейчас может быть меньшим в будущем. Что-то не считается критическим сегодня, но может стать критическим материалом в ближайшем будущем»<sup>3</sup>.

Если в конце XX века в перечень критических материалов в США входило 16 элементов, то в прошлом десятилетии в результате скрининга 78 минералов было выделено 23 вида минерального сырья, которые были названы важными для национальной экономики и безопасности: сурьма, барит (барий), бериллий, кобальт, флюорит или плавиковый шпат (фтор), галлий, германий, графит (углерод), гафний, индий, литий, марганец, ниобий, элементы платиновой группы, редкоземельные элементы, рений, селен, тантал, теллур, олово, титан, ванадий и цирконий<sup>4</sup>.

Значительную часть этих материалов составляют редкие и редкоземельные металлы (РЗМ), которые, как правило, используются для производства высокотехнологичной продукции, нередко двойного назначения. Например, галлий применяется при изготовлении интегральных схем и оптических устройств;

---

<sup>2</sup> U. S. Geological Survey, 2020, Mineral commodity summaries 2020: U. S. Geological Survey, 200 p., URL: <https://doi.org/10.3133/mcs2020>

<sup>3</sup> International Geoscience Collaboration to Support Critical Mineral Discovery. Mineral Resources Program | Prepared in collaboration with Geoscience Australia and the Geological Survey of Canada. July 2020. URL: <https://doi.org/10.3133/fs20203035>

<sup>4</sup> Critical mineral resources of the United States – Economic and environmental geology and prospects for future supply. Professional Paper 1802. Edited by: Klaus J. Schulz, John H. DeYoung, Jr., Robert R. Seal II, and Dwight C. Bradley. URL: <https://doi.org/10.3133/pp1802>.



германий – в волоконной оптике и приборах ночного видения; индий – обязательный компонент жидкокристаллических экранов (LCD); литий используется в накопительных батареях; ниобий – в стальных сплавах; рений – в производстве суперсплавов; теллур – в сталеплавильной промышленности и в солнечных батареях и т.д.<sup>5</sup>.

Схожая трансформация структуры торговли постепенно становится типичной и для Европы: ориентация стран ЕС на формирование зеленой, низкоуглеродной экономики снижает значимость углеводородов в структуре торговли. Одновременно развитие электрогенерации из возобновляемых источников, разнообразных высокотехнологичных отраслей влечет за собой расширение спроса на редкие и редкоземельные минералы. Практически все страны-лидеры с начала прошлого десятилетия начали предпринимать шаги по повышению уровня самообеспеченности редкими и редкоземельными металлами, развивать программы межгосударственного сотрудничества (одна из них реализуется совместно США, Канадой и Австралией), увеличивать объемы инвестиций в геологоразведку и обустройство месторождений.

По некоторым оценкам, за последние десять лет мировое потребление лития, тантала, ниобия, стронция и ванадия увеличилось в 1,5–3 раза, а рения и индия – в 7 и 12 раз. Одновременно быстро растёт и добыча редкоземельных металлов. С начала 1990-х гг. и по середину прошлого десятилетия произошел двукратный рост объемов добычи – до 102 тыс. т, а к концу десятилетия объемы добычи выросли еще на четверть – более чем до 124 тыс. т [Кременецкий, Усова, 2011]. Вместе с тем важно отметить, что основные объемы приростов добычи приходились на Китайскую Народную Республику. В период с 2005 по 2010 гг. объемы производства РЗМ в этой стране ежегодно увеличивались в среднем на 11%, тогда как объемы мировой добычи росли примерно на 4% в год.

В российской экономике пока просматривается иной сценарий развития. В последнее десятилетие более 70% стоимостного объема российского экспорта составляли минеральные продукты –

---

<sup>5</sup> International Geoscience Collaboration to Support Critical Mineral Discovery. Mineral Resources Program | Prepared in collaboration with Geoscience Australia and the Geological Survey of Canada. July 2020). URL: <https://doi.org/10.3133/fs20203035>.

нефть, газ, продукты нефтеперерабатывающей промышленности, нефтегазовые доходы обеспечивали почти половину федерального бюджета. Однако условия конкуренции на мировом рынке энергоносителей заметно обострились, что усложняет макроэкономическую ситуацию и снижает финансовую устойчивость государства. Следует отметить и низкий уровень развития в стране обрабатывающих производств, особенно машиностроения. Доля машиностроительной продукции в общем объеме промышленного производства в Российской Федерации составляет около 20% (18,5% – 2018 г.), в то время как в США – 31,7%, в Германии – 44,0%, в Японии – 42,2%, в Китае – 34,2%<sup>6</sup>. В современных условиях перед Россией стоит задача модернизации экономики и перехода к новой модели хозяйствования.

Как было показано выше, успешность развития высокотехнологичных производств, в частности машиностроения, во многом зависит от имеющейся сырьевой базы. Четырнадцать из 27 критических инновационных технологий, утвержденных в Указе Президента Российской Федерации от 7 июня 2011 г. № 899, не могут быть реализованы без применения редких и редкоземельных материалов. Однако говорить о высоком уровне обеспеченности России этим стратегическим сырьем сложно. Сегодня импортируется до 90% потребляемых в стране редкоземельных металлов, главным образом – из КНР.

Для формирования успешно функционирующих цепочек по производству высокотехнологичной продукции Российской Федерации важно повысить уровень самообеспеченности редкими и редкоземельными металлами, создать более надежную сырьевую базу для развития обрабатывающей промышленности. В данной работе рассматриваются возможные пути реализации этих задач. Один из них – вовлечение в хозяйственный оборот ресурсов техногенных месторождений.

### **Изменение условий конкуренции на мировом рынке в сфере поставок редких металлов**

В текущем десятилетии ситуация в сфере поставок на мировой рынок редкоземельных металлов резко изменилась.

---

<sup>6</sup> Промышленное производство в России. 2019: Стат. сб./Росстат. М., 2019. С. 269–271.

До недавнего времени Китай обеспечивал покрытие примерно 95% мирового потребления редких и редкоземельных металлов, а по таким, как редкоземельные ванадий, рений, индий, висмут, германий, галлий, его доля доходила до 95–97%. Трансформация экспортной политики Китая актуализировала и обострила вопрос о повышении уровня самообеспеченности этим видом сырья всех стран-импортеров, в том числе и России.

В начале XXI века КНР приступила к реализации новой модели экономического роста как высокотехнологичной державы, поставляющей на внешние рынки современную наукоемкую продукцию, прежде всего, электронику. Соответственно, в поставках стратегического сырья приоритет был отдан нуждам внутреннего рынка.

Китай до начала прошлого десятилетия относительно мягко ограничивал предложение редкоземельных металлов, экспортные квоты снижались в среднем на 6% в год, что обеспечивало умеренный рост цен, пропорциональный увеличению мирового потребления. Однако в 2010 г., во время спора с Японией по поводу островов в Восточно-Китайском море, КНР заблокировала поставки за рубеж редкоземельных металлов и впоследствии ужесточила порядок квотирования. Экспортные квоты Китая уменьшились почти на 40% относительно июня 2010 г.

Помимо установления квот, были введены дополнительные налоги на экспорт. В результате цены на редкоземельные металлы резко возросли<sup>7</sup>. Цены на иттрий, диспрозий, европий, тербий увеличились примерно в пять раз, по группе церия с лантаном и их мишметаллам<sup>8</sup> – в 22–40 раз. По оценкам экспертов, допущалось возникновение проблем с поставками лития и рения, а также ряда других дефицитных редких металлов.

В дальнейшем, в немалой степени благодаря вмешательству ВТО, цены на редкие и редкоземельные металлы снизились и оказались сопоставимыми с «докризисным уровнем». Ожидалось, что в течение 4–5 лет стоимость редкоземельных металлов будет более-менее стабильна, а далее прогнозировался примерно

---

<sup>7</sup> Конец РЗМ-ажиотажа? 09.06.2014. URL: <https://www.metaltorg.ru/analytics/color/?id=595>

<sup>8</sup> Мишметаллы – сплав редкоземельных элементов на основе церия с лантаном, неодимом, железом, кремнием и др. Является промежуточным продуктом в процессе производства чистых редкоземельных металлов и их сплавов.

25%-й рост от уровня цен середины десятилетия<sup>9</sup>, что должно было привлечь в РЗМ-отрасль новых инвесторов.

Однако стабилизация ситуации на рынке, восстановление объемов поставок редкоземельных металлов из КНР, расширение объемов добычи в США, Австралии, Канаде и др., несмотря на рост мирового потребления, привели к стабилизации цен на РЗМ на относительно невысоком уровне<sup>10</sup>. Это блокирует появление новых крупных поставщиков редких и редкоземельных металлов на мировой рынок и способствует сохранению позиции Китая как крупнейшего поставщика большинства РЗМ, а по некоторым позициям – практически монополиста.

Сегодня ситуация на рынке редких и редкоземельных материалов остается крайне противоречивой. С одной стороны, цены на них держатся на относительно невысоком уровне. При этом доля КНР в мировой добыче этого сырья за десятилетие снизилась с более чем 90% до 63% за счет роста производства в других странах, в частности в США. С другой стороны, Китай остается ведущим, монопольным поставщиком редкоземельных металлов на мировой рынок, а торговые споры между странами-лидерами продолжаются<sup>11</sup>.

В начале 2018 г. США ввели налоги на импорт редких и редкоземельных металлов из КНР, но уже очень скоро были вынуждены от них отказаться из-за отсутствия альтернативных источников поставок. В середине 2019 г. представители китайского правительства заявили о намерении сократить поставки редкоземельных металлов американским военным покупателям. США в свою очередь ратифицировали поправки к Закону о национальной обороне (National Defense Authorization Act (NDAA)), запрещающие американским оборонным компаниям покупать постоянные магниты у компаний из КНР<sup>12</sup>.

---

<sup>9</sup> Обзор рынка РЗМ. Динамика цен на РЗМ. URL: <https://tdm96.ru/?p=1556>

<sup>10</sup> Rare earth elements – The vitamins of modern industry. 25 October 2019 Adam Gao Samantha Wietlisbach Stefan Schlag, Ph.D. URL: <https://ihsmarket.com/research-analysis/rare-earth-elements-the-vitamins-of-modern-industry.html>

<sup>11</sup> United States Geological Survey. Rare Earths Statistics and Information. URL: <https://pubs.usgs.gov/periodicals/mcs2020/mcs2020-rare-earths.pdf>

<sup>12</sup> Rare earth elements – The vitamins of modern industry. 25 October 2019 Adam Gao Samantha Wietlisbach Stefan Schlag, Ph.D. URL: <https://ihsmarket.com/research-analysis/rare-earth-elements-the-vitamins-of-modern-industry.html>

По оценкам экспертов, у США практически отсутствуют достаточные возможности для кардинального изменения ситуации. Спрос на РЗМ со стороны военного ведомства США составляет лишь 5% от общего спроса американской экономики на редкие и редкоземельные металлы. Ресурсов США в одиночку не хватает для изменения ситуации на данном рынке<sup>13</sup>.

С целью развития собственной добычи и переработки редких и редкоземельных металлов правительство США приняло Инициативу по картированию месторождений критических минералов (International Geoscience Collaboration to Support Critical Mineral Discovery (СММИ)), в которой принимают участие также Канада и Австралия<sup>14</sup>. Эта программа позволит провести инвентаризацию критических, в том числе редкоземельных, запасов полезных ископаемых [Hofstra, Kreiner, 2020].

Отдельные государства, имеющие месторождения редкоземельных металлов, закрытые в прошлые годы на волне низких цен, инициировали программы по восстановлению добычи. В качестве примера можно назвать Австралию (Mount Weld, Nolans Bore) и США (месторождение Mountain Pass). Увеличилось число стран-производителей РЗМ: в 2011 г. редкоземельные металлы производили четыре государства, а к середине десятилетия таких было уже семь.

Помимо компаний из КНР, крупными фирмами производителями редкоземельных металлов являются Моликорп (США), Линас (Австралия), Фронтьер (ЮАР) и др. [Косынкин и др., 2015].

Происходящие изменения важно учитывать и России, хотя темпы роста потребления сырья редкоземельных металлов и продукции, изготавливаемой на его основе, в нашей стране значительно отстают от среднемировых. Это, с одной стороны, является следствием неразвитости в России наукоемкой и высокотехнологичной промышленности, с другой – сам дефицит редкоземельных металлов сдерживает темпы развития высокотехнологичных производств.

---

<sup>13</sup> The Geopolitics of Rare Earth Elements. Apr 8, 2019 |09:00 GMT. URL: <https://worldview.stratfor.com/article/geopolitics-rare-earth-elements>

<sup>14</sup> International Geoscience Collaboration to Support Critical Mineral Discovery. ISSN2327–6916 (print) ISSN2327–6932. URL: <https://doi.org/10.3133/fs20203035>

Для повышения уровня самообеспеченности российской промышленности стратегическим сырьем, защиты от внешних ценовых шоков ставится задача расширения производства редких и редкоземельных металлов. Но в какой степени наша страна обеспечена редкоземельными металлами, насколько конкурентоспособна их добыча на российских месторождениях и какие шаги должно предпринимать государство по развитию данного направления?

### **Особенности состояния российской редкоземельной промышленности**

В настоящее время Российская Федерация располагает 13% мировых геологических запасов редких и редкоземельных металлов, однако их добыча составляет лишь 2% от мирового уровня, а доля России в мировом экспорте – 0,01%. Так же сильно мы отстаем в использовании редких и редкоземельных металлов для производства конечной продукции. Так, если при литье стали в странах ЕС используется 40г/т ниобия, в США – 70 г/т., то в России – 15 г/т, что сказывается на качестве конечного продукта [Кременецкий, Усова, 2011].

В немалой степени существующие сегодня проблемы в развитии редкоземельной промышленности обусловлены исторически. В свое время Советский Союз входил в число крупнейших поставщиков редких и редкоземельных металлов на мировой рынок. Распад СССР привел к разрыву существовавших технологических цепочек «руда – конечный продукт», поскольку их отдельные звенья оказались на территории суверенных государств.

Так, для России были потеряны четыре стратегически важных месторождения редких земель: Кутессайское (Киргизия), Шевченковское (Казахстан), Желтые Воды и Малышевское (Украина). На территории Туркменистана остались месторождения стронция. Часть источников РЗМ-сырья и производств редких металлов расположены в Узбекистане.

Схожая ситуация сложилась и с крупными перерабатывающими предприятиями. Иртышский и Ульбинский химико-металлургические заводы, Прикаспийский ГМК остались на территории Республики Казахстан, Актюзский ГМК – в Киргизии. Ряд названных предприятий сегодня находится в руках иностранного капитала [Мелентьев, 2014]. К сожалению, большинство попыток

установить кооперационные связи между государствами, обеспечивающие полный цикл добычи и переработки редкоземельного сырья, не увенчались успехом. В частности, так и не удалось восстановить цепочку российско-казахстанского сотрудничества в данной сфере. Разве что с Узбекистаном достигнуты долгосрочные договоренности о поставках на российские предприятия титана с попутным скандием.

Вследствие невозможности создания единой технологической цепочки была значительно снижена или приостановлена добыча на крупнейших российских горнодобывающих предприятиях: бериллия – на уральских Изумрудных коях; тантала – на Орловском комбинате в Забайкалье; ниобия, тантала и цериевых лантаноидов – на Ловозерском ГМК; ниобия – на уральском Вишневогорском ГОК и др. На Павловском месторождении в Приморье была прекращена разработка германия. В результате положение в сфере добычи, переработки и потребления редкоземельных металлов в России долгое время оценивалось как критическое [Солодов, 1999].

Тем не менее, как отмечают исследователи, отечественные госкорпорации смогли сохранить и даже накопить научно-производственный опыт, потенциально позволяющий восстановить производство редкоземельных металлов и обеспечить продвижение такой продукции как в пределах страны, так и на внешних рынках [Богданов и др., 2013].

Сегодня двумя относительно крупными действующими предприятиями по выпуску редкоземельной продукции являются ОАО Ловозерский ГОК, производящий лопаритовый концентрат и расположенный в поселке Ревда Мурманской области, и ОАО Соликамский магниевый завод в Пермском крае, производящий из лопаритового концентрата ниобий и тантал.

Кроме того, в последние десять лет стали появляться современные, хотя и сравнительно небольшие производства. В 2018 г. «Лаборатория инновационных технологий» при поддержке Фонда развития промышленности запустила в городе Королев Московской области производство комплексной переработки РЗМ мощностью около 130 т/год с перспективой увеличения. Ранее в рамках процессов комплексной переработки глинозема на Пикалевском глиноземном заводе было восстановлено производство технического галлия в объемах производства до 12 т/год.

Что касается обеспечения первичным сырьем, Российская Федерация располагает крупнейшими запасами редких и редкоземельных металлов. В частности, Томторское и Чуктуконское ниобий-редкоземельные месторождения являются уникальными по своим геологическим характеристикам.

Однако структура минерально-сырьевой базы редкоземельных металлов в России заметно отличается от зарубежной. Более сложными являются природно-климатические и горнотехнические условия. В частности, у нас нет пегматитовых россыпей, используемых в мире для добычи танталового сырья, отсутствуют прибрежные титан-циркониевые россыпи. Отечественные пегматитовые месторождения лития – Колмозерское и Полмостундровское, Гольцовое, Тастыгское; танталовые, ниобиевые и редкоземельные – Катугинское, Улуг-Танзекское, Томторское, Зашихинское расположены в удаленных и слабо освоенных регионах с суровым климатом. На единственном разрабатываемом сегодня в России Ловозерском месторождении добыча редкоземельных металлов ведется подземным способом, в сложных горнотехнических условиях.

В результате, с экономической точки зрения, данные месторождения оказываются менее перспективными для разработки по сравнению с зарубежными аналогами. Кроме того, сложный минеральный состав сырья часто предполагает необходимость применения комплексных технологических решений для его разделения и обогащения.

То есть при освоении новых месторождений неизбежно встает вопрос о наличии в России современных эффективных технологий и оборудования для извлечения и обогащения горнорудного сырья (причем, желательно – отечественного производства, учитывая стратегический характер отрасли). Кроме того, отдельные руды РЗМ характеризуются высокой радиоактивностью, что выдвигает на первый план проблему обеспечения экологической безопасности<sup>15</sup>.

Серьезной проблемой является также отсутствие мощностей по разделению редкоземельных элементов. Вместе с тем именно

---

<sup>15</sup> Вообще, все страны, активно развивающие добычу и первичную переработку редкоземельных металлов, сталкиваются с серьезными экологическими проблемами, изучению и описанию которых посвящено множество публикаций [Massari, Ruberti 2013; Paul, Campbell, 2011; Hofstra, Kreiner, 2020; Liang et al., 2014].



на индивидуальные компоненты в последние годы приходится большая часть мирового спроса.

Таким образом, ввиду существенных отличий отечественной минерально-сырьевой базы редких земель от эксплуатируемых и разведываемых зарубежных месторождений, серьезного технологического отставания, стратегически важная проблема возрождения и развития производств российской редкоземельной продукции представляется достаточно сложной, затратной и длительной по срокам реализации. Для этого требуется создание дополнительных условий, позволяющих привлекать инвестиции и обеспечивать окупаемость вложенных средств: развитие инфраструктуры в отдаленных районах; доступ к дешевому заемному капиталу; наличие технологий и оборудования, позволяющих экономически эффективно извлекать ценное сырье и обеспечивать приемлемый уровень рентабельности крупных горнообогатительных комбинатов и конкурентоспособность их продукции по сравнению с зарубежными аналогами.

### **Хозяйственный механизм освоения техногенных месторождений**

Отметим, что освоение природных месторождений – это не единственный способ обеспечения страны редкими металлами и восстановления редкоземельной промышленности. Российская Федерация располагает значительными запасами редких и редкоземельных металлов, которые не только не вовлечены в хозяйственный оборот, но подчас и не учитываются в качестве таковых. Речь идет прежде всего о техногенных скоплениях, возникших в результате складирования отходов добычи и переработки полезных ископаемых – шламах и хвостах обогатительных комбинатов, золе и шлаках металлургического производства. Из них можно довольно быстро и экономически эффективно добывать некоторые редкие и редкоземельные металлы.

Ежегодно в золоотвалах угольных ТЭС нашей страны размещается до 22,5 млн т отходов при уже накопленных 1,5 млрд т. Одновременно утилизируется и используется лишь около 2,5 млн т/год<sup>16</sup>. По экспертным оценкам, содержание в золошла-

---

<sup>16</sup> Использование золошлаковых отходов нужно расширять. URL: <https://rg.ru/2011/11/08/othody.html>.

ковых отходах титана, церия, ванадия, стронция и ряда других РЗМ может составлять сотни грамм на тонну [Краснов, Салихов, 2013]. Схожие оценки были получены другими исследователями [Черепанов, Кардаш, 2009].

Экспертные оценки показывают, что себестоимость получения редких металлов из зол, как правило, оказывается ниже на 60%, чем из промышленных руд [Цельковский, 2006]. Вместе с тем на сегодняшний день практически отсутствуют механизмы, позволяющие вовлекать данные ресурсы в хозяйственный оборот. Это не только препятствует эффективной (с высокой степенью извлечения полезных компонентов) добыче полезных ископаемых, но и является тормозом для внедрения и развития новых технологий в обрабатывающем и добывающем секторах. Проблема, по сути, носит универсальный характер и типична для многих отраслей (от нефтедобычи до гражданского строительства). Крупные игроки пренебрегают малорентабельными для них видами деятельности.

В качестве примера перспективности освоения небольших малорентабельных объектов можно привести США, где почти 40% нефти добывается на низкорентабельных скважинах небольшими независимыми компаниями с применением инновационных технологий [Земцов, Силкин, 2005]. Это не только обеспечило реализацию сланцевой революции, но и в немалой степени способствовало выводу США в число лидеров в сфере разработки и производства бурового оборудования и технологий для повышения уровня извлечения нефти.

Данный опыт инновационного развития в нефтяной отрасли применим и в горнодобывающем секторе. На наш взгляд, необходимо создание механизмов, позволяющих вовлекать в хозяйственный оборот ресурсы мелких труднодоступных месторождений, а также отходы горнопромышленного производства, являющиеся фактически малыми техногенными месторождениями. В частности, в отношении разработки техногенных месторождений такие механизмы должны включать:

- активное использование концессионных схем;
- переход от системы налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) к налогу на дополнительный доход (НДД);
- снижение административных барьеров.

Рассмотрим каждый пункт более подробно.

### ***Возможности использования концессионных схем при разработке малых и техногенных месторождений***

Вопрос о применении концессий в сфере недропользования остается дискуссионным. Когда-то этот механизм активно применялся. В СССР в 1928 г. насчитывалось 68 предприятий с участием иностранного капитала, работавших на основе концессионных договоров. Стоимость произведенной ими продукции в 1927–1928 гг. составила около 5 млрд руб.<sup>17</sup> Концессия «Лензолото» обеспечивала 50% советской золотодобычи. После 1930-х гг. концессионный механизм был предан забвению, и только в 2005 г. в РФ был принят Федеральный закон «О концессионных соглашениях», позволяющий использовать концессионные механизмы при создании объектов инфраструктуры. Концессии в сфере недропользования этот закон не предусматривает.

Скептическое отношение к использованию концессий в сфере недропользования во многом порождено негативным опытом первой половины XX века. Тогда доминирующей формой соглашений с инвесторами была традиционная концессия, которая предполагала передачу концессионеру значительной части территории государства на длительный период (до 50–70 лет). Государство при этом получало относительно небольшие налоговые отчисления и весьма ограниченные возможности для контроля деятельности концессионера.

Однако к концу 1960-х, началу 1970-х гг. механизм концессии был модернизирован, собственник ресурсов (государство) получил гораздо больше возможностей для контроля над концессионерами, стали заключаться соглашения о разделе продукции (СРП), концессии стали применяться в отношении не только крупных месторождений, но и сравнительно небольших объектов [Конопляник, Субботин, 1996].

Концессионные соглашения обладают рядом очевидных преимуществ, способствующих привлечению инвестиций в реализацию сложных проектов. К числу основных плюсов для инвестора относится стабильность условий хозяйствования (включая заранее оговоренную схему налоговых отчислений, учитывающую окупаемость инвестиций в конкретный инвестиционный проект), что позволяет снизить риски при реализации проекта. К числу

---

<sup>17</sup> Малая советская энциклопедия. М.: ОГИЗ РСФСР, 1931. С. 194.

достоинств концессионных соглашений для инвесторов можно отнести также высокую степень хозяйственной самостоятельности инвестора. Государство фактически передает во временное владение объект государственной собственности, но взамен государство получает возможность привлечения в значимый проект отсутствующих у него компетенций, финансовых или технических ресурсов.

В сфере добычи полезных ископаемых использование концессионных схем, на наш взгляд, представляется оправданным в отношении небольших и средних месторождений, эксплуатация которых является нерентабельной при использовании традиционных схем организации, практически не учитывающих текущие условия хозяйствования, высокорисковость и низкую рентабельность работы на большинстве небольших, особенно техногенных месторождений. Использование концессионных схем в современных условиях может позволить привлечь дополнительные инвестиции и вовлечь в хозяйственный оборот небольшие месторождения, имеющие в современных условиях лишь потенциальную ценность.

### ***Использование налога на дополнительный доход***

Для обеспечения окупаемости проектов по разработке техногенных месторождений полезных ископаемых целесообразно изменение системы налогообложения. От налога на добычу полезных ископаемых, который обеспечивает хорошую собираемость налогов с крупных, прежде всего нефтегазовых компаний, имеет смысл перейти к налогу на дополнительный доход.

Применение такого налога, по нашему мнению, дает ряд преимуществ: в налоговой нагрузке лучше учитываются условия конкретного месторождения, следовательно, ресурсная рента изымается более эффективно. Огромным его плюсом является гибкость (зависимость отчислений от финансового результата), что особенно важно для циклических отраслей, к которым относится добывающий комплекс, а также для начальных этапов освоения месторождений, для которых типичны периоды отсутствия положительного финансового потока.

В России в 2019 г. в порядке эксперимента НДД стал применяться для стимулирования добычи углеводородов на сложных нефтегазовых месторождениях. Несмотря на неоднозначность

результатов (введение налога совпало по времени с принятием Россией обязательств в рамках ОПЕК по сокращению объемов добычи нефти и, соответственно, ожидаемого результата в сфере расширения объемов добычи мы не смогли получить, притом что потери налоговых поступлений в федеральный бюджет оказались заметны), НДД оценивается как «правильная система мер, периметр расширения применения которой необходимо расширить»<sup>18</sup>.

Схожей точки зрения придерживается целый ряд специалистов [Земцов, Силкин, 2005; Котов и др., 2014; Бахтизина, Хабриев, 2019], включая авторов этой статьи.

Главная задача НДД – обеспечить более комфортные условия инвесторам на начальных стадиях освоения месторождения и в период его вывода из хозяйственной эксплуатации. Именно в эти периоды затраты собственников бывают особенно значительны, а финансовый поток нередко оказывается отрицательным. Зависимость размеров налоговых платежей от финансового результата компании снижает налоговую нагрузку на компанию в этот сложный период и упрощает инвестиционный процесс.

Отметим, что использование НДД в отношении компаний, осуществляющих добычу сырья из техногенных месторождений, оправдано еще и потому, что переработка старых отвалов и шламохранилищ может позволить снизить негативное воздействие на окружающую среду и отодвинуть на более поздний срок ввод в эксплуатацию новых месторождений, что также связано с отсутствием отрицательного экологического эффекта. Таким образом, возможен двойной выигрыш государства – получение ценного сырья, необходимого для обеспечения успешного функционирования высокотехнологичных отраслей, и снижение антропогенной нагрузки на природу.

Применение режима НДД позволит стимулировать рост инвестиционной активности и внедрение инновационных технологий в добывающем комплексе. Имеющиеся экспертные оценки позволяют говорить о том, что может быть повышен уровень извлекаемости полезных компонентов [Мещерин, 2015].

---

<sup>18</sup> Козлова Д., Ежов С., Пигарев Д. Эксперимент по переходу на НДД: необходима объективная оценка эффективности пилотных проектов // Нефть и капитал. 2020. 14 июля. URL: <https://oilcapital.ru/article/general/14-07-2020/eksperiment-po-perehodu-na-ndd-neobhodima-ob-ektivnaya-otsenka-effektivnosti-pilotnyh-proektov>

Введение налога на дополнительный доход может положительно повлиять на процесс освоения техногенных месторождений, содержащих запасы редких и редкоземельных металлов. Эффективность режима данного налога в этом случае обуславливается спецификой техногенных объектов, предполагающих использование инновационных технологий для извлечения полезных компонентов и достаточно большие начальные капитальные вложения.

На наш взгляд, внедрение НДД и применение концессионных схем при освоении техногенных месторождений будут способствовать созданию условий для расширения объемов добычи РЗМ без увеличения нагрузки на окружающую среду и в целом – развитию отечественной редкоземельной промышленности. Конечной же целью этих мер является формирование ресурсной базы для успешного функционирования высокотехнологичных отраслей российской промышленности и модернизации экономики.

## Литература

*Бахтизина Н., Хабриев Б.* Совершенствование механизма отбора участков недр для перехода на налог на дополнительный доход // Федерализм. 2019. № 2. С. 106–115.

*Богданов С.В., Гришаев С.И., Сафронов И.А.* Анализ конкурентных отношений на рынке высокотехнологичной редкоземельной продукции для электронной техники // Вестник ГУУ. 2013 № 22. С. 10–15.

*Земцов Р.Г., Силкин В.Ю.* Проблемы инновационного развития нефтегазового сектора // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2005. № 1. С. 41–50.

*Конопляник А.А., Субботин М.А.* Государство и инвестор: об искусстве договариваться (концессионное законодательство в России). М.: Эпицентр; Харьков: Фолио, 1996, ч. 1. 128 с.

*Косынкин В.Д., Трубаков Ю.М., Сарычев Г.А.* Прошлое и будущее редкоземельного производства в России // Евразийское научное объединение. 2015. № 6. С. 49–60.

*Котов Д.В., Можчиля А.Ф., Хашипер Б.Л.* Проблемы и пути совершенствования системы налогового регулирования инвестиционной деятельности нефтяных компаний // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2014. № 11. С. 19–23.

*Краснов О.С., Салихов В.А.* Оценка перспектив извлечения ценных цветных и редких металлов из золошлаковых отвалов энергетических предприятий Кемеровской области // Записки Горного института. 2013. № 3. С. 191–195.

*Кременецкий А.А., Усова Т.Ю.* О ситуации на мировом рынке редкоземельных металлов // Минеральные ресурсы России. Экономика и Управление. 2011. № 2. С. 60–63.

*Мелентьев Г. Б.* Редкие металлы – инновационный ресурс России // Редкие Земли. 2014. № 2. С. 14–23.

*Мецгерин А.* Почему НФР – не НДД. И чем они оба лучше // Нефтегазовая вертикаль. 2015. № 8. С. 35.

*Солодов Н.* Редкие металлы – будущее новой техники // Наука и жизнь. 1999. № 6. URL: <https://www.nkj.ru/archive/articles/9396/>. (дата обращения 20.05.2020).

*Цельковский Ю. К.* Экологические и экономические аспекты утилизации золотшлаков ТЭС // Энергия: экономика, техника, экология. 2006. № 4. С. 27–34.

*Черепанов А. А., Кардаш В. Т.* Комплексная переработка золотшлаковых отходов ТЭС (результаты лабораторных и полупромышленных испытаний) // ГПИМО. 2009. № 2. С. 98–115.

*Massari S., Ruberti M.* Rare earth elements as critical raw materials: focus on international markets and future strategies // Resources Policy. 2013. Vol. 38. P. 36–43.

*Paul J., Campbell G.* Investigating Rare Earth Element Mine – Development in EPA Region 8 and Potential Environmental Impacts. US EPA Document-908R11003. 2011, August 5. URL: <http://nepis.epa.gov/Exe/ZyPDF.cgi/P100FHSY.PDF?Dockey=P100FHSY.PDF> (accessed 12.05.2020).

*Hofstra, A.H., and Kreiner, D.C., 2020,* Systems-Deposits-Commodities-Critical Minerals Table for the Earth Mapping Resources Initiative: U. S. Geological Survey Open-File Report 2020–1042, 24 p. URL: <https://doi.org/10.3133/ofr20201042>.

*Liang, T., Li K., Wang L.* State of rare earth elements in different environmental components in mining areas of China. Environmental Monitoring and Assessment. 2014. Vol. 186. P. 1499–1513.

Статья поступила 20.10.2020

Статья принята к публикации 21.11.2020

**Для цитирования:** *Маликова О. И., Максимова А. М.* Господдержка развития редкоземельной промышленности и модернизация экономики // ЭКО. 2021. № 5. С. 77–95. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-5-77-95

## Summary

*Malikova, O.I.,* *Doct. Sci. (Econ.), Moscow state University. M. V. Lomonosov, Institute of public service and administration at Ranepa, Russian Federation, Maksimova, A.M.,* *Cand. Sci. (Econ.), Moscow state University. M. V. Lomonosov, Moscow*

### **State Support for Development of Rare Earth Industry and Problems of Economy Modernization**

**Abstract.** The paper reviews problems of improving the economic mechanism of subsoil use. This may help rationalize the use of natural resource potential and expand opportunities for extraction of rare and rare earth metals. Russia receives more than ninety percent of rare earth raw materials from abroad possessing its own significant reserves of rare earth metals. At the same time, the development of high-tech industries is impossible without a wide range of rare earth metals. The paper reveals the situation of Russian rare earth industry and offers recommendations to expand the raw material base by using technogenic deposits. The expediency of using concession schemes for development of small, including man-made mineral

deposits has been substantiated. The paper proves the necessity of extending the practice of levying additional income tax (APT) to small complex deposits of solid minerals and also demonstrates the influence of new technologies.

**Keywords:** *modernization of the economy; economics of natural resources; mineral resources; rare and rare earth metals; critical materials; concession; tax on additional income; technogenic deposits*

## References

- Bahtizina, N., Khabriev, B. (2019). Improvement to Tax on additional Income from the Extraction of Hydrocarbons. *Federalism*. No. 2. Pp. 106–115. (In Russ.) Available at: <https://doi.org/10.21686/2073-1051-2019-2-106-115>
- Bogdanov, S.V., Grishaev, S.I., Safronov, I.A. (2013). Analysis of competitive relations in the market of high-tech rare earth products for electronic equipment. *Vestnik Universiteta*. No. 22. Pp. 10–15. (In Russ.)
- Cherepanov, A.A., Kardash, V.T. (2009). Complex processing of ash and slag waste from thermal power plants (results of laboratory and semi-industrial tests). *Geology and Mineral Resources of World Ocean*. No. 2. Pp. 98–115. (In Russ.)
- Hofstra, A.H., and Kreiner, D.C. (2020). Systems-Deposits-Commodities-Critical Minerals Table for the Earth Mapping Resources Initiative: U.S. Geological Survey Open-File Report 2020-1042, 24 p. Available at: <https://doi.org/10.3133/ofr20201042>.
- Konoplyanik, A.A., Subbotin, M.A. (1996). *The state and the investor: on the art of negotiating (concession legislation in Russia)*. Moscow, Epicenter; Kharkiv, Folio. Part1. 128 p.
- Kosynkin, V.D., Trubakov, Yu.M., Sarychev, G.A. (2015). The past and future of rare earth production in Russia. *Eurasian Scientific Association*. No. 6. Pp. 49–60. (In Russ.)
- Kotov, D.V., Mozhchil, A.F., Khashper, B.L. (2014). Problems and ways of perfection the of tax regulation system of oil companies investment activity. *Problems of economics and management of the oil and gas complex*. No. 11. Pp. 19–23. (In Russ.)
- Krasnov, O.S., Calikhov, V.A. (2013). The prospects evaluation of non-ferrous and rare metals reclaiming from ash-slag dumps of energy enterprises in Kemerovo region. *Journal of Mining Institute*. No. 3. Pp. 191–195. (In Russ.)
- Kremenetsky, A.A., Usova, T.Y. (2011). On the situation on the world market of rare earth metals. *Mineral resources of Russia*. Economics and Management. No. 2. Pp. 60–63. (In Russ.)
- Liang, T., Li, K., Wang, L. (2014). State of rare earth elements in different environmental components in mining areas of China. *Environmental Monitoring and Assessment*. Vol. 186. Pp. 1499–1513.
- Massari, S., Ruberti, M. (2013). Rare earth elements as critical raw materials: focus on international markets and future strategies. *Resources Policy*. Vol. 38. Pp. 36–43.
- Melent'ev, G.B. (2014). Rare metals – an innovative resource of Russia. *Rare Earths*. No. 2. Pp. 14–23. (In Russ.)
- Meshcherin, A. (2015). Why NFR – not NDD. And why are they both better. *Oil and Gas Vertical*. No. 8. P. 35. (In Russ.)



Paul J., Campbell G. Investigating Rare Earth Element Mine – Development in EPA Region 8 and Potential Environmental Impacts. US EPA Document-908R11003. 2011, August 5. – Available at: <http://nepis.epa.gov/Exe/ZyPDF.cgi/P100FHSY.PDF?Dockey=P100FHSY.PDF> (accessed 12.05.2020).

Solodov, N. (1999). Rare metals – the future of new technology. *Science and Life*. No. 6. Available at: <https://www.nkj.ru/archive/articles/9396/> (In Russ.) (accessed 20.05.2020).

Tselykovsky, Yu.K. (2006). Environmental and economic aspects of utilization of ash and slag from TPPs. *Energy: economy, technology, ecology*. No. 4. Pp. 27–34. (In Russ.)

Zemcov, R.G., Silkin, V. Yu. (2005). Problems of innovative development of the oil and gas sector. *Vestnik NSU. Series: Social and economics sciences*. No. 1. Pp. 41–50. (In Russ.)

**For citation:** Malikova, O.I., Maksimova, A.M. (2021). State Support for Development of Rare Earth Industry and Problems of Economy Modernization. *ECO*. No. 5. Pp. 77–95. (In Russ.) DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-5-77-95

# Как институты финансовой поддержки предпринимательства вливают на инвестиционный потенциал регионов

**Н.Г. ФИЛАТОВА**, кандидат экономических наук

E-mail: [filatova-ng@ranepa.ru](mailto:filatova-ng@ranepa.ru), [Filatovanata@list.ru](mailto:Filatovanata@list.ru)

Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС) при Президенте РФ, Новосибирск

JEL G21; G23; G24; G28; R51

**Аннотация.** Пространственная концентрация институтов финансовой поддержки предпринимательства отражает экономическую активность бизнеса в регионе, оказывает влияние на доступность инвестиционных ресурсов. В статье исследуется взаимосвязь факторов пространственной концентрации финансовых институтов и инвестиционного потенциала в регионах РФ. Объектом исследования стала динамика количества финансовых институтов (региональных банков, филиалов столичных банков, гарантийных организаций, венчурных фондов), территориально представленных в регионах и участвующих в финансировании инвестиционной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства за 2003–2019 гг. Корреляционно-регрессионный анализ позволил сделать вывод, что положительно значимым фактором инвестиционного потенциала в регионах является количество региональных и столичных банков. Проанализированы современные тенденции в развитии пространственной структуры системы финансовой поддержки предпринимательства в РФ, дана характеристика последствий ее неравномерного развития для регионов.

**Ключевые слова:** финансовые институты; пространственное развитие; поддержка предпринимательства; инвестиционный потенциал; инвестиции; регионы

## Институциональная система финансовой поддержки предпринимательства

Важным условием улучшения инвестиционного климата в том или ином регионе является развитая инфраструктура финансовой поддержки предпринимательства, которая институционально представляет собой сложную систему взаимодействия государственных органов власти, кредитно-финансовых учреждений и институтов развития: гарантийных организаций, инвестиционных и венчурных фондов, территориально представленных в регионе.

Региональные системы финансовой поддержки могут существенно различаться по ряду показателей: уровню концентрации институтов, локализации банковской сети, разнообразию вовлеченных в инвестиционные процессы финансовых институтов, степени развитости кооперационных связей между предпринимательскими структурами и финансовыми организациями. Неравномерность их пространственного развития не только отражает экономическую активность бизнеса в регионах, но и может ограничивать доступность инвестиционных ресурсов.

Современные методики оценки инвестиционного климата и инвестиционного потенциала в регионах<sup>1</sup>, на которые преимущественно ориентируются государственные органы власти, в том числе при разработке региональных инвестиционных стандартов, учитывают фактор доступности финансовых ресурсов и связанные с ним факторы риска.

Так, Агентство стратегических инициатив оценивает эффективность финансовой поддержки малого предпринимательства по таким критериям, как величина процентной ставки, размер и тип залога, срок и максимальный размер кредитования, сроки рассмотрения заявки, процесс рассмотрения кредита. В методике аналитического агентства RAEX рассчитывается индекс финансовых рисков инвестиционной деятельности.

При этом региональные отличия банковской, гарантийной и венчурной системы (столичный или периферийный характер банковской структуры, степень развития гарантийной системы в регионе, доступность венчурных инвестиций) не принимаются в расчет.

Отечественные исследователи отмечают неполноту системы индикаторов для оценки состояния институциональной среды на региональном уровне [Пахалов, 2019]. По нашему мнению, для всесторонней (адекватной) оценки качественные параметры развития системы финансовой поддержки (показатели эффективности и доступности мер поддержки, оценки регулирующего воздействия органов власти и пр.) целесообразно дополнить

---

<sup>1</sup> Методика, разработанная Агентством стратегических инициатив (Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ) и методика аналитического агентства RAEX (Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России).

анализом количественных показателей, характеризующих ее пространственную структуру.

*Гипотеза* настоящего исследования состоит в том, что, помимо факторов экономического потенциала, на инвестиционный потенциал региона оказывают влияние факторы пространственной концентрации институтов финансовой поддержки предпринимательства. *Цель* – проанализировать пространственную структуру системы финансовой поддержки предпринимательства в субъектах РФ и выявить последствия её неравномерного развития для региональных экономических систем.

В качестве основных концептуальных подходов исследования были выделены теория агломерационной экономики, новая экономическая география и пространственная экономика.

### **Факторы пространственного развития: обзор методологии**

Анализ факторов пространственного развития экономической активности подробно представлен в современной отечественной литературе. Ученые отмечают тенденцию к пространственной концентрации по секторам экономики. Отрасли, характеризующиеся высокой мобильностью ресурсов, что в полной мере относится к сфере финансов, считаются наиболее склонными к концентрации [Зюзин и др., 2020]. Пространственные пропорции экономического развития России формируются в результате взаимодействия рыночных механизмов и государственных регуляторов, соответственно, пространственную концентрацию институтов финансовой поддержки предпринимательства можно рассматривать в качестве индикатора экономической и инвестиционной активности бизнеса.

Факторы пространственного развития экономической активности условно можно поделить на три группы: экономические, институциональные и географические. В числе первых выделяются ВРП на душу населения, структура региональной экономики (уровень специализации и диверсификации), структура регионального рынка труда (мобильность, производительность), особенности конкурентных отношений и пр. [Коломак, 2019; Мядзелец, Черкашин, 2016]. Ко вторым относятся политический вес и статус региона, разнообразие и конкуренция политических элит, культурные и национальные особенности, качество

экономических и государственных институтов (защита прав собственности) и пр. [Кравченко, Агеева, 2017]. Географические факторы – это суровость климата, географическое положение (удаленность от экономических центров) и плотность населения (наличие крупных агломераций) [Агеева, Мишура, 2017].

Растущий интерес к пространственным различиям в доступе к финансам наблюдается в зарубежных исследованиях. Так, представители новой экономической географии, анализируя выгоды от агломерационных эффектов, утверждают, что в крупных городских агломерациях облегчается доступ к финансам для фирм, как благодаря повышению квалификации и обучению персонала, так и за счет снижения издержек на мониторинг территориально сконцентрированных источников финансирования (инвестиций) [Klagge et al., 2017].

Бизнес в крупных городских агломерациях испытывает меньше финансовых ограничений, чем в периферийных районах, что объясняется усилением конкуренции между финансовыми организациями, устойчивостью финансовых взаимосвязей, эффектом пространственной привязки финансов (они легче перетекают в более «успешные» отрасли экономики), скоростью обмена информацией и предпочтениями финансовых организаций относительно структуры кредитного портфеля.

В современных публикациях зарубежных авторов отмечается, что концентрация финансовых институтов приводит к усилению их конкуренции и за счет этого – к снижению процентных ставок по займам, уменьшению информационной асимметрии, все это повышает доступность кредитных ресурсов и положительно влияет на инновационную активность компаний [Cornaggia et al., 2015].

Исследования рынка банковских услуг показали, что сокращение расстояния между финансовыми учреждениями и кредиторами не только увеличивает вероятность финансирования, но и способствует получению кредиторами более благоприятных условий по кредиту [Balasubramanyan et al., 2017]. Неоднородность в доступе к финансированию определяется двумя типами расстояний: эксплуатационным – между кредитными филиалами банков и местными заемщиками и функциональным – между филиалом и головной организацией банка [Flögel, 2017].

Эффект пространственной привязки финансов связан со склонностью банков следовать стратегиям наиболее успешных

из них и финансировать инвестиционные проекты в наиболее востребованных отраслях экономики [Lee, Brown, 2017]. Научная литература по финансовой географии дает убедительные доказательства того, что финансовый капитал не способен распределяться равномерно, накапливаясь в определенных пулах. В результате рынок капитала становится неэффективным, а финансовые потоки легко локализируются в конкретных географических местностях. Такие закономерности стали очевидны в странах Западной Европы в период финансового кризиса 2008 г.

Представляется интересным концептуальное положение новой экономической географии о распределении финансов через пространственно-связанные сети, координационными центрами которых выступают крупные города. Доступность информации о поставщиках капитала, более высокая скорость и интенсивность обмена данными существенно упрощают доступ к финансам в крупных городских агломерациях. Компаниям за пределами сетей получить доступ к инвестициям сложнее [Lee, Luca, 2019].

Предпочтения банков в отношении структуры кредитного портфеля также имеют большое значение. В периферийных регионах экономическая среда неопределенна, и кредиторы предпочитают хранить больше ликвидных активов, что снижает доступность и повышает стоимость кредита для субъектов малого и среднего бизнеса [Nogueira et al., 2015]. В крупных городских агломерациях с диверсифицированной экономикой банки способны лучше оценить дополнительные факторы риска и структурировать свои кредитные портфели с учетом долгосрочных целей развития.

Отдельного внимания заслуживает позиция авторов, которые утверждают, что распространение цифровых технологий в банковском секторе делает фактор географического положения малозначимым [Berger, Udell, 2006]. Вследствие унификации требований и компьютеризированного процесса оценки кредитного рейтинга, широкого использования автоматизированных систем и онлайн-технологий, личный контакт становится необязательным в процессе принятия решения по кредиту. Финансовые ресурсы становятся более доступными для предпринимателей на периферии, несмотря на удаленность от столичных банков.

Иная ситуация складывается на рынках венчурных и инновационных инвестиций. Для инновационных фирм

в периферийных регионах изменения банковских технологий, ориентированных на компьютеризированное принятие решений на основе «жесткой информации» (hard information) о финансовых результатах работы фирмы, создают определенные трудности в доступе к финансовым ресурсам [Lee, Brown, 2017; Udell, 2015]. Сбор количественно не измеряемой «мягкой информации» (soft information) о новом продукте, потенциале внедряемых инноваций и перспективах погашения задолженности финансовыми институтами существенно затруднен или вовсе не производится.

Решения о предоставлении финансирования принимаются банками/институциональными инвесторами на основе расчетов, учитывающих установленные головной организацией границы значений параметров кредитоспособности (требования к структуре сделки и методы оценки кредитоспособности для филиальной сети едины). Так, филиалы столичных банков лишены автономии при принятии решений о выдаче кредитов на реализацию высокорискованных проектов, персонал не обладает полным перечнем управленческих компетенций. В связи с этим многие инновационные компании в периферийных регионах вынуждены искать дополнительные (не институциональные) источники финансирования. Для рынка венчурных инвестиций пропуск раунда финансирования чреват неудачей всего бизнес-проекта.

Результаты современных исследований подтверждают стойкость пространственной теории распределения финансовых ресурсов даже в контексте современных информационных технологий кредитования [Filomeni et al., 2016]. Ученые акцентируют внимание на необходимости изучения возможностей учета «мягкой информации» при оценке кредитных рейтингов субъектов малого и среднего бизнеса и вопросов обмена информацией внутри банковской иерархии.

### **Неравномерность пространственного развития инфраструктуры финансовой поддержки предпринимательства в регионах РФ**

Ключевыми элементами системы финансовой поддержки предпринимательства в регионах являются кредитно-финансовые учреждения (региональные банки и филиалы столичных банков), региональные гарантийные организации и венчурные фонды.

Самым высоким потенциалом для инвестиций в долгосрочные проекты, по мнению InfraONE Research, полагают банки с государственным участием (47%, или 1150–1320 млрд руб.)<sup>2</sup>, Российский фонд прямых инвестиций (12%, или 300–370 млрд руб.), негосударственные пенсионные фонды (9%, или 220–260 млрд руб.), страховые компании (6%, или 160–225 млрд руб.), коммерческие банки (5%, или 120–135 млрд руб.) и государственные и негосударственные институты развития (4,5%, или 120–130 млрд руб.)<sup>3</sup>.

По результатам 2019 г. объем ликвидности в финансовом секторе вырос на 12,6% и составил 2,5–2,9 трлн руб. Однако большая часть средств (73%) находится в руках государственных и квазигосударственных финансовых институтов. Доля частного капитала в общем объеме средств, доступных для инвестирования, за последние пять лет сократилась с 29 до 27%<sup>4</sup>.

Несмотря на накопленный потенциал, наличие у банков широкого инструментария для поддержки инвестиционной активности (значительного объема ликвидности, развитых процедур кредитной экспертизы и учета рисков и пр.), отечественные коммерческие банки неохотно кредитуют среднесрочные и долгосрочные инвестиционные проекты. Риски банковского сектора и его чувствительность к изменениям внешней среды приводят к росту доли банков с государственным участием на рынке долгосрочных инвестиций [Якунин, 2019]. В 2018 г. доля государства в банковской системе превысила 70%<sup>5</sup>. Подобное доминирование отрицательно влияет на качество внутриотраслевой конкуренции и влечет за собой нестабильность финансово-кредитной системы в целом. К отрицательным последствиям изменения банковской структуры также относят возможность влияния банков с государственным участием на региональную инвестиционную политику.

---

<sup>2</sup> Указан объем накопленной ликвидности финансового института (по расчетам аналитического агентства) и его доля в общем объеме накоплений.

<sup>3</sup> Представлено по материалам InfraONE Research [Эл. ресурс]. URL: [https://infraone.ru/sites/default/files/analitika/2020/investitsii\\_v\\_infrastrukturu\\_2020\\_infraone\\_research.pdf](https://infraone.ru/sites/default/files/analitika/2020/investitsii_v_infrastrukturu_2020_infraone_research.pdf) (дата обращения 25.12.2020).

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Представлено по материалам аналитического кредитно-рейтингового агентства Акра [Эл. ресурс]. URL: <https://www.acra-ratings.ru/research/619> (дата обращения 25.12.2020)



Одним из способов мотивации коммерческих банков к активизации участия в высокорискованных инвестициях является система государственных гарантий. Госгарантии позволяют не только обеспечить предпринимателей заемным капиталом (например, в случае отсутствия залогового обеспечения), но и диверсифицировать риски между основными участниками процесса инвестиционного кредитования, повышая его привлекательность для финансовых институтов.

В современных исследованиях зарубежных авторов отмечены дополнительные положительные эффекты от кредитной гарантийной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: развитие управленческих компетенций, распространение инноваций, развитие и совершенствование моделей государственно-частного партнерства<sup>6</sup>.

Исследования Всемирного банка указывают на наличие положительной связи объемов гарантийной поддержки и темпов экономического роста в странах с неразвитой институциональной средой. Инструмент госгарантий помогает улучшить механизмы рыночной координации участников сделки: банкам – собрать полную информацию о заемщике, гаранту – сформировать кредитные реестры, принципалу – приобрести навыки управления рисками<sup>7</sup>.

Национальная гарантийная система в РФ представлена тремя уровнями субъектов: АО «Корпорация “МСП”», АО «МСП Банк» и региональные гарантийные организации (РГО). Современная система региональных гарантийных организаций активно функционирует с 2014 г. и представлена 85 региональными гарантийными фондами (на 01.07.2020 г.), равномерно распределенными по субъектам РФ (минимум по одному на регион). Гарантийный капитал 85 РГО на 01.10.2020 г. составляет 58,1 млрд руб.<sup>8</sup>

На уровне региона гарантийные организации взаимодействуют с различными финансовыми институтами (банки, микрокредитные организации, лизинговые компании, региональные

---

<sup>6</sup> Приведено по Discussion Paper on Credit Guarantee Schemes [Эл. ресурс]. URL: <http://www.oecd.org/global-relations/45324327.pdf> (дата обращения 25.12.2020)

<sup>7</sup> Приведено по Principles for Public Credit Guarantee Schemes for SMEs [Эл. ресурс]. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/576961468197998372/pdf/101769REVISED-ENGLISH-Principles-CGS-for-SMEs.pdf> (дата обращения 25.11.2020)

<sup>8</sup> Приведено по данным Корпорации МСП [Эл. ресурс]. URL: [https://corpmsp.ru/org-infrastruktury-podderzhki/regionalnim\\_garant\\_organizatsion/](https://corpmsp.ru/org-infrastruktury-podderzhki/regionalnim_garant_organizatsion/) (дата обращения 05.01.2021).

венчурные фонды и пр.), что характеризует развитость и устойчивость связей между предпринимателями и кредитно-финансовыми учреждениями. Чем больше у гарантийных организаций банков-партнеров, тем больше гарантий и поручительств будет выдано предпринимателям (в количественном и в денежном выражении).

Отметим, что региональные венчурные фонды в последние пять лет укрепили свои позиции на рынке инвестиций. За 2006–2019 гг. Минэкономразвития РФ совместно с региональными органами власти создали 22 региональных венчурных фонда в форме закрытых паевых инвестиционных фондов особо рискованных венчурных инвестиций (ЗПИФ ОРИ)<sup>9</sup>. Число действующих VC-фондов<sup>10</sup> в РФ постепенно увеличивается: в 2015 г. – 177, в 2020 г. – 181, также растет объем венчурных фондов: в 2015 г. – 3,468 млрд руб., в 2020 г. – 4,084 млрд руб.<sup>11</sup>

В пространственном распределении финансовых институтов поддержки предпринимательства в РФ можно выделить несколько тенденций.

1. Происходит вытеснение региональных банков и увеличение количества филиалов крупных столичных банков в региональных центрах.

2. Количество столичных банков и региональных банков (с филиалами) распределяется по субъектам РФ неравномерно.

3. Усиливается положительная связь между показателями количества региональных банков (с филиалами) и инвестиционным потенциалом региона, что свидетельствует о влиянии политики региональных банков на инвестиционный климат территории.

*Тенденцию к сокращению регионального банковского сектора* отмечают многие отечественные авторы. Часть из них акцентирует внимание на роли агломерационных эффектов в процессах локализации региональных банков [Агеева, Мишура, 2019]. Исследовательский интерес представляет позиция авторов, связывающих концентрацию банковского сектора с фор-

---

<sup>9</sup> Приведено по данным РБК [Эл. ресурс]. URL: [https://www.rvc.ru/investments/regional\\_funds/](https://www.rvc.ru/investments/regional_funds/) (дата обращения 05.01.2021).

<sup>10</sup> VC-фонды – венчурные фонды, осуществляющие инвестиции в компании на ранних стадиях развития бизнеса.

<sup>11</sup> Приведено по данным аналитического сборника РАВИ. [Эл. ресурс]. URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/> (дата обращения 05.01.2021).

мой собственности и возможностями участия крупных банков в перераспределении государственных финансовых средств, а также с политическим весом региона [Верников, Мамонов, 2016; Davydov, 2018].

За 2000–2019 гг. количество региональных банков (с филиалами) сократилось более чем в пять раз (рис. 1). Если в 2003 г. их количество превосходило число столичных банков в регионах на 26 ед., то к 01.01.2020 г. число региональных банков в регионах составило 442 ед., а столичных – 618 ед.

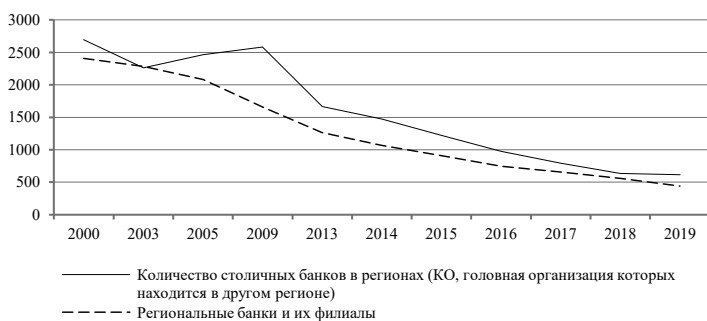


Рис. 1. Количество региональных банков (с филиалами) и столичных банков в регионах РФ, в 2000–2019 гг. (на 01.01.2020), ед.

Также отметим уменьшение количества региональных банков, имеющих филиальную сеть как внутри своего региона, так и в соседних субъектах РФ, что указывает на ослабление горизонтальных финансовых связей в банковском секторе (количество филиалов в регионе сократилось почти в 13 раз)<sup>12</sup>.

Похожий вектор развития складывается и в национальной гарантийной системе. Несмотря на рост общего количества РГО в 2014–2019 гг., в гарантийных схемах закрепляется доминирующая роль столичных организаций и фондов, в той или иной степени подконтрольных государству. По мнению исследователей, для развития отечественной гарантийной системы полезен опыт

<sup>12</sup> Приведено по данным ЦБ РФ [Эл. ресурс]. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/bank\\_sector/lic/](http://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/lic/) (дата обращения 05.01.2021).

зарубежных стран, ориентирующихся на применение гарантийных схем смешанного типа [Сангинова, 2017].

*Эксперты рынка венчурных инвестиций также отмечают укрепление позиций государства в сфере предложения венчурного капитала.* В 2019 г. совокупный объем новых государственных фондов примерно в четыре раза превысил аналогичный показатель для частных фондов<sup>13</sup>. Доля VC-фондов с участием государства в 2019 г. составляет 54% от числа и 83% от объема новых фондов.

Дополнительно в исследуемом периоде наблюдается *неравномерность территориальной структуры банковского сектора.* Количество столичных банков и региональных банков (с филиалами) сильно варьирует по субъектам РФ.

Так, например, в регионах СФО наблюдается значительная диспропорция по количеству столичных банков в региональных центрах (рис. 2). Больше, чем у соседей, столичных банков в 2019 г. представлено в Новосибирской области – 34 (в Красноярском крае – 14, Иркутской области – 8, Омской – 7, Кемеровской – 6, Томской области и Алтайском крае – 3). Региональных банков больше всего в Кемеровской области – 5, в Новосибирской – 4, в Иркутской области – 3.

В регионах ЦФО столичных банков больше всего представлено в Воронежской области – 11, при этом региональные банки здесь отсутствуют вовсе<sup>14</sup>. В Орловской и Тульской областях количество столичных банков уже в два раза меньше (по 5).

В СЗФО наибольшее количество столичных банков расположено в Калининградской области – 8, в остальных регионах их представлено по 2–4. Региональных банков больше всего в Вологодской области – 3<sup>15</sup>.

В ЮФО больше всего столичных банков размещено в Ростовской области – 28 и в Краснодарском крае – 23. Региональных банков в этих же регионах – 7 и 8 соответственно.

Меньше всего столичных банков представлено в регионах ДФО. В Хабаровском крае их 16 ед., в Приморском – 11.

---

<sup>13</sup> Приведено по данным аналитического сборника РАВИ и РВК. [Эл. ресурс]. URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/> и <http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA-yearbook-2019-Russian-PE-and-VC-market-review-ru.pdf> (дата обращения 05.01.2021).

<sup>14</sup> Без учета данных по Москве.

<sup>15</sup> Без учета данных по Санкт-Петербургу.

При этом количество региональных банков в Приморье – 8, в Хабаровском и Забайкальском краях, Республике Бурятия, в Магаданской области, в Еврейской АО и на Чукотке они вовсе отсутствуют.

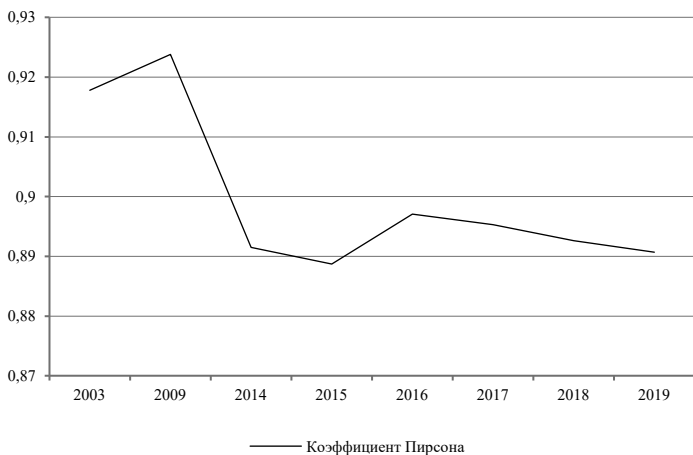


Рис. 2. Количество столичных филиалов  
и региональных банков (с филиалами)  
в субъектах СФО на конец 2019 г. (на 01.01.2020), ед.

*Концентрация региональных банков (с филиалами) сопровождается ростом инвестиционного потенциала территории.* Для уточнения данной связи был рассчитан коэффициент линейной корреляции (Пирсона) показателей количества региональных банков и регионального инвестиционного потенциала, определяемого рейтингами агентства RAEX<sup>16</sup>.

В течение 2003–2019 гг. коэффициент корреляции Пирсона незначительно снижается с 0,917 до 0,89 и указывает на положительную высокую связь между показателями концентрации региональных банков и инвестиционным потенциалом (рис. 3).

<sup>16</sup> Ежегодный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России, публикуемый аналитическим агентством RAEX. [Эл. ресурс]. URL: <https://raex-a.ru/project/regcongress/2019/analytics> (дата обращения 05.01.2021).



*Рис. 3.* Корреляция показателей концентрации региональных банков и инвестиционного потенциала региона в 2003–2019 гг.

Корреляционный анализ также свидетельствует об уменьшении связи между показателями концентрации столичных банков и инвестиционного потенциала в 2009–2019 гг. Коэффициент Пирсона уменьшается с 0,7 до 0,65, что указывает на смену характера связи переменных от средней к слабой корреляции. Количество столичных банков и инвестиционный потенциал региона слабо коррелируют друг с другом.

### **Описание модели и результатов исследования**

Для доказательства нашей гипотезы построим регрессионную модель зависимости инвестиционного потенциала от переменных факторов: количества региональных банков и их филиалов ( $x_1$ ), количества столичных банков в регионах ( $x_2$ ) и объема выданных гарантий и поручительств<sup>17</sup> ( $x_3$ ). Региональные панельные данные проанализированы для 85 субъектов РФ за 2014–2019 гг. Результаты регрессионного анализа представлены в таблице 1.

<sup>17</sup> При равномерном распределении региональных гарантийных организаций по субъектам РФ данный переменный фактор учитывает степень развития партнёрской сети и доступность инструмента кредитно-гарантийной поддержки для предпринимателей, реализующих инвестиционные проекты.

**Таблица 1. Факторы инвестиционного потенциала,  
данные регрессии, 2014–2019 гг.**

Фактор	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Коэффициент детерминации R-квадрат	0,888	0,909	0,895	0,936	0,938	0,931
Значимость F-регрессии	1,8E-38	3,1E-42	1,7E-39	3,5E-48	9,7E-49	6,5E-47
У-пересечение	0,3808	0,3458	0,3519	0,3559	0,4347	0,4344
Факторы регрессионного анализа:	Значимы по t-критерию и Р-значению					
количество региональных банков и их филиалов ( $X_1$ )	0,0234	0,0253	0,0324	0,0341	0,0194	0,0174
количество столичных банков в регионе ( $X_2$ )	0,0269	0,0267	0,0274	0,0241	0,0266	0,0279
объем гарантий и поручительств ( $X_3$ )	0,0017	0,0008	0,0003	0,0003	0,0004	0,0005

**Источник табл. 1,2:** расчеты автора.

Получено уравнение линейной регрессии следующего вида:

$$y = 0,4344 + 0,0174x_1 + 0,0279x_2 + 0,0005x_3 \quad (1)$$

Оценки показали, что фактор количества региональных банков ( $x_1$ ) статистически значим с положительным знаком. Содержательный смысл результата следующий: если количество региональных банков в регионе возрастет на 1 ед., то его инвестиционный потенциал увеличится в среднем на 0,017–0,034% (от доли в общероссийском потенциале). Коэффициент при переменной возрастает во временном интервале с 2014–2017 гг. и незначительно сокращается в 2018–2019 гг. Отметим, что коэффициент при переменной количество столичных банков в регионе ( $x_2$ ) за весь анализируемый период практически не меняется, но он также статистически значим, положителен и варьируется в интервале от 0,0241 до 0,0279.

Коэффициент детерминации (R-квадрат), находящийся в интервале от 0,888 до 0,938, указывает на удовлетворительную точность аппроксимации, следовательно, построенная регрессионная модель значима. Значения показателя F-регрессии говорят о высокой достоверности результатов, отсутствии случайности и наличии оправданной в нашем исследовании закономерности. Анализируемые факторы регрессионного анализа статистически значимы.

Панельные данные по количеству региональных венчурных фондов частично отсутствуют в исследуемом временном интервале, удалось проанализировать данные лишь за 2019 г. Регрессионный анализ показал, что при добавлении в модель переменного фактора количество региональных венчурных фондов ( $x_4$ ), фактор количества региональных банков и их филиалов ( $x_1$ ) теряет свою значимость. Количество региональных венчурных фондов (с партнерами) становится самым значимым фактором инвестиционного потенциала (табл. 2). При этом коэффициент детерминации (R-квадрат) практически не меняется и составляет 0,933, что указывает на значимость регрессионной модели.

Таблица 2. **Факторы инвестиционного потенциала, данные регрессии, 2019 г.**

Фактор	2019
Коэффициент детерминации R-квадрат	0,933
Значимость F-регрессии	4,5E-46
Число регионов	85
Y-пересечение	0,4249
Факторы регрессионного анализа:	Значимы по t-критерию и P-значению
количество региональных банков и их филиалов ( $X_1$ )	0,01
количество столичных банков в регионах ( $X_2$ )	0,0257
объем гарантий и поручительств ( $X_3$ )	0,0004
Количество региональных венчурных фондов и партнеров ( $X_4$ )	0,1101

Регрессионная модель, учитывающая четыре переменных фактора, нуждается как в уточнении данных, так и в дополнительных оценках. Отдельной исследовательской задачей может стать учет межрегиональных трансфертов и государственных инвестиций в качестве факторов регионального инвестиционного потенциала.

В 2013 г. дальневосточные регионы стали получать существенные государственные преференции<sup>18</sup>. В связи с этим влияние бюджетных капвложений на инвестиционный потенциал в периферийных регионах нельзя отрицать. Учитывая тенденцию

<sup>18</sup>В рамках реализации государственных программ РФ: «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» и «Социально-экономическое развитие Дальневосточного федерального округа».



к доминированию государственного присутствия в институциональной системе поддержки предпринимательства, анализ региональных последствий от прямых (бюджетных) и косвенных (банковского кредитования) государственных инвестиций может быть весьма актуален.

Основываясь на результатах двух разработанных моделей, можно сделать общие выводы: факторы пространственной концентрации финансовых институтов поддержки предпринимательства оказывают положительное влияние на инвестиционный потенциал региона.

Если рассматривать регионы СФО, то высокая пространственная концентрация и устойчивость финансовых связей наблюдаются в тех из них, центр которых является крупной городской агломерацией (с населением более 1 млн чел.): Красноярский край, Новосибирская область. Значения показателя инвестиционного потенциала здесь одни из самых высоких в СФО (2,4 и 1,6% соответственно).

Противоположная ситуация отмечается в периферийных регионах, центр которых представлен менее крупной городской агломерацией (с населением менее 1 млн чел.): Иркутская и Омская области, Кузбасс, Республика Хакасия. В исследуемый период в данных регионах сократилось количество региональных банков и снизилась доля инвестиционного потенциала в общероссийском потенциале.

В регионах, где представлено 1–2 региональных и столько же филиалов столичных банков (Республика Алтай, Республика Тыва, Республика Хакасия), доля инвестиционного потенциала существенно ниже и составляет 0,2–0,3% от общероссийского потенциала.

Анализируя эмпирические данные по всем 85 субъектам РФ, можно сделать общие выводы. Регионы с высокой степенью пространственной концентрации институтов финансовой поддержки демонстрируют устойчивые положительные результаты по повышению инвестиционного потенциала территорий – это Краснодарский край, Республика Татарстан, Ханты-Мансийский АО, Приморский край. Регионы с низкой степенью пространственной концентрации институтов финансовой поддержки (менее двух региональных и столичных банков) характеризуются низкой долей инвестиционного потенциала – менее 0,5%. С учетом общей

тенденции к сокращению количества региональных банков лишь немногим периферийным регионам удастся преодолеть данное пороговое значение и существенно повысить свой инвестиционный потенциал. За последние 10 лет в качестве примера можно назвать: Астраханскую область, Республику Карелию, Чеченскую Республику, Республику Бурятия.

Последствиями неравномерной пространственной концентрации финансовых институтов поддержки предпринимательства для региональных экономических систем могут стать:

- миграция ресурсов экономической активности из периферийных районов в региональные центры (столичные регионы), что спровоцирует снижение экономической и инновационной активности бизнеса, локализованного на периферии;
- централизация системы финансовой поддержки предпринимательства и в целом снижение инвестиционной привлекательности отдельных территорий (наиболее остро проблема может проявляться в приграничных регионах);
- концентрация государственных компаний на растущих рынках (вследствие неразвитости финансовых институтов государство становится основным инвестором) – актуализируются исследовательские задачи по изучению процессов интернализации госкомпаний. Ученые отмечают, что последние более склонны к интернализации, но с меньшей вероятностью стремятся на зарубежные рынки, что определяет специфику их конкурентных отношений с международными частными компаниями [Клишевич, Панибратов, 2020].

## **Выводы**

Факторы пространственной концентрации институтов финансовой поддержки предпринимательства положительно значимы для регионального инвестиционного потенциала. Основной вклад в стимулирование инвестиционной активности в регионе обеспечивают количество региональных банков и их филиалов и количество столичных банков.

Несмотря на цифровизацию финансового сектора, развитие онлайн-технологий и тенденцию к унификации процедур кредитования, фактор локализации финансовых институтов остается значимым для повышения инвестиционного потенциала

регионов. Степень развития региональной системы финансовой поддержки предпринимательства (региональный банковский сектор, гарантийные организации и венчурные фонды) выступает фактором регионального экономического развития, и в первую очередь инвестиционной активности субъектов малого и среднего предпринимательства.

Количественные параметры оценки пространственной концентрации финансовых институтов могут быть полезны при разработке мероприятий по совершенствованию региональных инвестиционных стратегий (инвестиционных стандартов); в качестве дополнения к существующим методикам оценки инвестиционного климата и потенциала; при разработке мероприятий по оптимизации институтов развития и корректировке стратегий пространственного развития субъектов РФ.

Отметим, что анализируемые факторы пространственной концентрации финансовых институтов относятся к группе многочисленных экономических факторов, характеризующих инвестиционную деятельность в регионах РФ. Соответственно, регрессионная модель может быть улучшена за счет включения в нее дополнительных переменных, в том числе учитывающих институциональные или географические особенности развития региональных финансовых систем поддержки предпринимательства.

## Литература

*Агеева С. Д., Мишура А. В.* Влияние пространственной концентрации банковского сектора России на кредитование регионов и малого и среднего бизнеса // Вопросы экономики. 2019. № 1. С. 92–108. URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-1-92-108>

*Агеева С. Д., Мишура А. В.* Институциональные факторы оценки пространственного развития региональных банков // Регион: экономика и социология. 2017а. № 2 (94). С. 52–76.

*Верников А. В., Мамонов М. Е.* Долгосрочное банковское кредитование: какие банки им занимаются и почему? // ЭКО. 2016. № 9. С. 135–150.

*Зюзин А. В., Демидова О. А., Долгопятова Т. Г.* Локализация и диверсификация российской экономики: региональные и отраслевые особенности // Пространственная экономика. 2020. Т. 16. № 2. С. 39–69. URL: <https://dx.doi.org/10.14530/se.2020.2.039-069>

*Клишев Д. С., Панибратов А. Ю.* Интернационализация государственных компаний из стран с растущими экономиками: обзор теоретических подходов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2020. № 19 (2). С. 227–255. URL: <http://doi.org/10.21638/11701/spbu08.2020.205>

Коломак Е. А. Пространственное развитие регионов России в XXI в. // *Пространственная экономика*. 2019. Т. 15. № 4. С. 85–106. URL: <https://dx.doi.org/10.14530/se.2019.4.085-106>

Кравченко Н. А., Агеева С. Д. Диверсификация экономики: институциональные аспекты // *Journal of Institutional Studies*. 2017. Т. 9. № 4. С. 52–67. URL: <https://doi.org/10.17835/2076-6297.2017.9.4.052-067>

Мядзелец А. В., Черкашин А. К. Пространственные и временные индикаторы для сравнения условий развития экономики регионов России // *Региональные исследования*. 2016. № 3. С. 22–31.

Пахалов А. М. Региональный инвестиционный стандарт как институциональный инструмент улучшения инвестиционного климата в регионах России // *Регион: Экономика и Социология*. 2019. № 2 (102). С. 246–269. URL: <http://doi.org/10.15372/REG20190211>

Сангинова Л. Д. Государственные гарантии при реализации инвестиционных проектов как инструмент обеспечения экономического роста: зарубежный и отечественный опыт // *Экономика. Налоги. Право*. 2017. Т. 10. № 1. С. 83–90.

Якунин С. В. Доминирование банков с государственным участием в России: современные тенденции // *Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал*. 2019. № 3. С. 64–74. URL: <http://doi.org/10.31107/2075-1990-2019-3-64-74>

Balasubramanyan, L., Berger, A., Koepke, M. How do lead banks use their private information about loan quality in the syndicated loan market? *Working Papers Federal Reserve Bank of Cleveland*. 2017. Vol.16–16R. 48p.

Berger, A. N., Udell, G. F. A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*. 2006. Vol. 30(11). Pp. 2945–2966.

Cornaggia, J. et al. Does banking competition affect innovation? *Journal of Financial Economics*. 2015. Vol. 115. Pp.189–209.

Davydov, D. Does state ownership of banks matter? *Journal of Emerging Market Finance*. 2018. Vol. 17(2). Pp.250–285.

Flögel, F. Distance and modern banks' lending to SMEs: ethnographic insights from a comparison of regional and large banks in Germany. *Journal of Economic Geography*. 2017. Vol. 18 (1). Pp. 1–23. URL: <http://doi.org/10.1093/jeg/lbx017>

Klagge, B., Martin, R., Sunley, P. The spatial structure of the financial system and the funding of regional business: a comparison of Britain and Germany. *Handbook of Geographies of Money and Finance*. 2017. Elgar Publisher, Cheltenham. Chapter 7. Pp. 125–155. URL: <https://doi.org/10.4337/9781784719005.00014>

Lee, N., Brown, R. Innovation, SMEs and the liability of distance: the demand and supply of bank funding in peripheral UK regions. *Journal of Economic Geography*. 2017. Vol.17 (1). Pp. 233–260.

Lee, N., Luca, D. The big-city bias in access to finance: evidence from firm perceptions in almost 100 countries. *Journal of Economic Geography*. 2019. Vol.19 (1). Pp. 199–224. URL: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbx047>

Nogueira, M., Crocco, M., Figueiredo, A. T., Diniz, G. Financial hierarchy and banking strategies: a regional analysis for the Brazilian case. *Cambridge Journal of Economics*. 2015. Vol. 39(1). Pp. 139–156.

Filomeni, S., Udell, G.F., Zazzaro, A. Hardening soft information: how far has technology taken us? *Money and Finance Research group Working Papers*. 2016. 121 p.

Udell, G. F. SME access to intermediated credit: what do we know, and what don't we know? Reserve Bank of Australia Conference Volume. 2015. Pp.61–109.

Статья поступила 15.01.2021

Статья принята к публикации 23.03.2021

**Для цитирования:** Филатова Н.Г. Как институты финансовой поддержки предпринимательства влияют на инвестиционный потенциал регионов// ЭКО. 2021. № 5. С.96–117. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-5-96-117

## Summary

*Filatova, N. G., Cand. Sci. (Econ.), Siberian Institute of Management – Branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Novosibirsk*

### **The Impact of Institutions for Financial Support of Business Activity on the Regional Investment Potential**

**Abstract.** The spatial concentration of institutions for financial support of entrepreneurs reflects the business activity in the region. It is a factor affecting the availability of financial resources for investment. The paper explores the relationship of factors of spatial concentration of financial institutions and investment potential in the regions of the Russian Federation. The object of the study is the dynamics of number of financial institutions (regional banks, branches of capital banks in the regions, regional guarantee organizations, regional venture funds), geographically represented in the regions and participating in the financing of investment activities of small and medium-sized enterprises from 2003 to 2019. Correlation-regression analysis made it possible to conclude that positive factors of investment potential are: the number of regional banks and the number of capital banks in the regions. The paper also analyzes modern trends in the development of spatial structure of financial support for entrepreneurship in the Russian Federation, and describes the consequences of its uneven development on the regional economic systems.

**Keywords:** *financial institutions; spatial development; entrepreneurship support; investment climate potential; investments; regions*

## References

Ageeva, S. D., Mishura, A. V. (2017). Models for assessing the indicators of protection of the country and its regions. *Region: Economics and Sociology*. No. 2 (94). Pp. 52–76. (In Russ.).

Ageeva, S. D., Mishura, A.V. (2019). Impact of spatial concentration of the Russian banking sector on lending to regions and small and medium businesses. *Voprosy Ekonomiki*. No. 1. Pp. 92–108. (In Russ.). Available at: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-1-92-108>

Balasubramanyan, L., Berger, A., Koepeke, M. (2017). How do lead banks use their private information about loan quality in the syndicated loan market? *Working Papers Federal Reserve Bank of Cleveland*. Vol.16–16R. 48p.

Berger, A. N., Udell, G. F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*. Vol. 30(11). Pp. 2945–2966.

- Cornaggia, J. et al. (2015). Does banking competition affect innovation? *Journal of Financial Economics*. Vol. 115. Pp.189–209.
- Davydov, D. (2018). Does state ownership of banks matter? *Journal of Emerging Market Finance*. Vol. 17 (2). Pp.250–285.
- Filomeni, S., Udell, G.F., Zazzaro, A. (2016). Hardening soft Information: how far has technology taken us? *Money and Finance Research group Working Papers*. 121 p.
- Flögel, F. (2017). Distance and modern banks' lending to SMEs: ethnographic insights from a comparison of regional and large banks in Germany. *Journal of Economic Geography*. Vol. 18 (1). Pp. 1–23. Available at: <http://doi.org/10.1093/jeg/lbx017>
- Klagger, B., Martin, R., Sunley, P. (2017). The spatial structure of the financial system and the funding of regional business: a comparison of Britain and Germany. *Handbook of Geographies of Money and Finance*. Elgar Publisher, Cheltenham. Chapter 7. Pp. 125–155. Available at: <https://doi.org/10.4337/9781784719005.00014>
- Klishevich, D. S., Panibratov, A. Yu. (2020). Internationalization of state-owned enterprises from emerging markets: overview of theoretical approaches. *Vestnik of Saint Petersburg University. Management*. No.19 (2). Pp. 227–255. Available at: <https://doi.org/10.21638/11701/spbu08.2020.205> (In Russ.)
- Kolomak, E.A. (2019). Spatial development of Russia in XXI century. *Prostranstvennaya Ekonomika = Spatial Economics*. Vol. 15. No. 4. Pp. 85–106. Available at: <https://dx.doi.org/10.14530/se.2019.4.085–106>. (In Russ.)
- Kravchenko, N.A., Ageeva, S.D. (2017). Diversification of the economy: institutional aspects. *Journal of Institutional Studies*. Vol. 9. No. 4. Pp. 52–67. Available at: <https://doi.org/10.17835/2076–6297.2017.9.4.052–067>(In Russ.).
- Lee, N., Brown, R. (2017). Innovation, SMEs and the liability of distance: the demand and supply of bank funding in peripheral UK regions. *Journal of Economic Geography*. Vol.17 (1). Pp. 233–260.
- Lee, N., Luca, D. (2019). The big-city bias in access to finance: evidence from firm perceptions in almost 100 countries. *Journal of Economic Geography*. Vol.19 (1). Pp. 199–224. Available at: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbx047>
- Myadzelets, A.V., Cherkashin, A.K. (2016). Spatial and temporal indicators to compare the conditions for developing the economy of Russian regions. *Regionalnye issledovaniya*. No. 3. Pp. 22–31. (In Russ.).
- Nogueira, M., Crocco, M., Figueiredo, A. T., Diniz, G. (2015). Financial hierarchy and banking strategies: a regional analysis for the Brazilian case. *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 39(1). Pp. 139–156.
- Pakhalov, A.M. (2019). Regional investment standard as an institutional tool for improving Russia's regions investment climate. *Region: Economics and Sociology*. No. 2 (102). Pp. 246–269. Available at: <http://doi.org/10.15372/REG20190211>(In Russ.).
- Sanginova, L.D. (2017). Improving the management of the single federal budget account balances by the federal treasury. *Economics. Taxes. Law*. Vol.10. No. 1. Pp.83–90. (In Russ.).
- Udell, G. F. (2015). SME access to intermediated credit: what do we know, and what don't we know? *Reserve Bank of Australia Conference Volume*. Pp.61–109.

Vernikov A., Mamonov, M. (2016). Which banks and why lend long-term in Russia? *ECO*. No. 9. Pp.135–150. (In Russ.).

Yakunin, S. V. (2019). Domination of Banks with State Participation in Russia: Current Trends. *Financial Journal*. No. 3. Pp. 64–74. Available at: <http://doi.org/10.31107/2075-1990-2019-3-64-74> (In Russ.).

Zyuzin, A.V., Demidova, O.A., Dolgopyatova, T.G. (2020). Localization and diversification of russian economy: regions' and industries' peculiarities. *Prostranstvennaya Ekonomika. Spatial Economics*. Vol. 16. No. 2. Pp. 39–69. Available at: <https://dx.doi.org/10.14530/se.2020.2.039-069> (In Russ.).

**For citation:** Filatova, N. G. (2021). The Impact of Institutions for Financial Support of Business Activity on the Regional Investment Potential. *ECO*. No. 5. Pp. 96–117. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-5-96-117

# Невидимые убытки прибыльных предприятий

**В.В. БЕЛЫХ**, кандидат физико-математических наук.

E-mail: v.v.belykh@gmail.com

ORCID: 0000-0001-7929-9639

Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
Новосибирск

**Аннотация.** Работа посвящена анализу операционной прибыли предприятия. Сторонние пользователи получают информацию о ней из отчёта о финансовых результатах. В соответствии с правилами бухгалтерского учёта расчет прибыли осуществляется кумулятивно с использованием данных о выручке и затратах, накапливаемых в течение года. Такой подход скрывает убытки отдельных периодов, показывая только итоговое значение. Если отрицательных результатов меньше, чем положительных, операционные убытки становятся невидимыми из-за их компенсации прибылью от успешных сделок. Предложенный автором способ оценки результатов операционной деятельности лишён этого недостатка. Он основан на стохастическом анализе безубыточности, рассматривающем операционную прибыль как разницу математических ожиданий прибыли и убытка. Практическое использование нового подхода показано на примере анализа операционной прибыли угледобывающего предприятия.

**Ключевые слова:** неопределённость; операционная прибыль; математические ожидания прибыли и убытка; логнормальное распределение; угледобывающее предприятие

## Узкое место

В фокусе настоящего исследования – операционная прибыль предприятия. При обращении к отчёту о финансовых результатах под этим показателем подразумевается прибыль от продаж, рассчитываемая на основе данных о выручке, себестоимости, коммерческих и управленческих расходах, накапливаемых в течение года. Проблема состоит в том, что бухгалтерский учёт нивелирует финансовые результаты *отдельных периодов внутри года*, которые важны для повышения эффективности предприятия. Например, за годовой операционной прибылью могут скрываться квартальные убытки, невидимые из-за их компенсации прибылью успешных периодов. Эта ситуация повторяется при изменении временного масштаба. Минимальный уровень, на который можно опуститься при эмпирическом



анализе убытков, равен месяцу<sup>1</sup>. В настоящей работе описывается новый способ оценки скрытых убытков, обладающий широкими возможностями. Его можно назвать стохастическим, так как в его основе лежит стохастическая модель выручки предприятия.

Наиболее близки к теме настоящего исследования работы, посвященные анализу безубыточности. Бухгалтерский и управленческий аспекты этого анализа изучены достаточно полно [Друри, 1998; Хорнгрен, Фостер, 2000; Zimmerman, 2011]. Началом развития классической модели безубыточности можно считать разделение затрат на постоянные и переменные. основополагающий вклад в этом направлении сделан Дж. М. Кларком в «Исследовании экономики накладных расходов» 1923 г., где показано, как предприятие с высокими постоянными затратами может снизить себестоимость единицы продукции путём увеличения объёма сбыта [Chatfield, Vangermeersch, 1996. P.126]. Сегодня усилия экономистов направлены на расширение возможностей классического подхода путём введения в уравнение дополнительных переменных, которые позволили бы избавиться от ограничений, связанных с небольшим количеством параметров, статичностью и детерминированностью исходной модели [Игнатов, 2005; Fuksa, 2013<sup>2</sup>].

Большой путь проделан в направлении адаптации классической модели к условиям экономической неопределённости. Здесь исследователи прибегают к вероятностным моделям, построенным на оценке чувствительности операционной прибыли к изменению различных параметров и доверительных интервалах [Johnson, Simik, 1971; Kim, 1973; Dickinson, 1974; Hilliard, Leitch, 1975; Constantinides et al., 1981; Yunker, 2001, 2006; Щербинин, 2008]. В своей основе вероятностные модели по-прежнему остаются классическими, сохраняя присущие им недостатки.

---

<sup>1</sup> В соответствии с «Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцией по его применению» (Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н) информация о выручке и себестоимости продукции отражается оборотами по кредиту и дебету счета 90 «Продажи», накапливаясь в течение месяца, после чего определяется финансовый результат, который списывается на счет 99 «Прибыли и убытки».

<sup>2</sup> Данная статья посвящена определению точки безубыточности мультиассортиментной угольной шахты. Предприятие из этой же отрасли анализируется в настоящем исследовании, что позволяет наглядно сопоставить два подхода к анализу безубыточности.

## Сухая теория

Целью настоящего исследования является анализ скрытых убытков предприятия путём применения стохастической модели выручки в условиях неопределённости спроса [Белых, 2020]. Операционная прибыль за период рассчитывается на основе разности математических ожиданий прибыли и убытка в соответствии с уравнением:

$$E(EBIT_t) = E(\Pi_t) - E(\Lambda_t) = \int_{K_t}^{+\infty} (S_t - K_t) \omega(S_t) dS_t - \int_0^{K_t} (K_t - S_t) \omega(S_t) dS_t, \quad (1)$$

где  $E(EBIT_t)$  – математическое ожидание операционной прибыли;  $E(\Pi_t) = E(S_t - K_t)$  – математическое ожидание положительного финансового результата (прибыли);  $E(\Lambda_t) = E(K_t - S_t)$  – математическое ожидание убытка;  $S_t$  – случайные значения выручки;  $K_t$  – затраты, равные сумме себестоимости, коммерческих и управленческих расходов (в отличие от выручки, это неслучайная величина);  $\omega$  – функция плотности логарифмически нормального распределения;  $t$  – рассматриваемый период времени. Когда нет необходимости в указании времени, этот подстрочный индекс будет опускаться, например, для математического ожидания операционной прибыли получаем  $E(EBIT)$ .

Как показано в уравнении (1), математическое ожидание прибыли  $E(\Pi)$  равно разности математического ожидания выручки и затрат, при условии, что выручка больше затрат. Если затраты больше, получаем математическое ожидание убытка  $E(\Lambda)$ , равное разности затрат и математического ожидания выручки.

Согласно стохастической модели, выручка подчиняется логарифмически нормальному закону. Это позволяет получить следующие уравнения для математических ожиданий:

прибыли

$$E(\Pi) = V \cdot N(d_1) - K \cdot N(d_2), \quad (2)$$

и убытка

$$E(\Lambda) = V [N(d_1) - 1] - K [N(d_2) - 1] = E(\Pi) - (V - K) = E(\Pi) - E(EBIT), \quad (3)$$

где  $V = E(S)$  – математическое ожидание выручки;  $N(d_1)$  и  $N(d_2)$  – интегральные функции нормального распределения с аргументами, равными:

$$d_1 = d_1[E(R), \sigma_r] = \frac{\ln[E(R)] + \frac{\sigma_r^2}{2}}{\sigma_r} \quad \text{и} \quad d_2 = \frac{\ln[E(R)] - \frac{\sigma_r^2}{2}}{\sigma_r} = d_1 - \sigma_r, \quad (4)$$

где  $R = \frac{S}{K}$  – валовая рентабельность затрат;

$E(R) = E\left(\frac{S}{K}\right) = \frac{E(S)}{K} = \frac{V}{K}$  – математическое ожидание валовой рентабельности затрат;  $\sigma_T$  – стандартное отклонение логарифма темпа роста выручки для времени развития случайного процесса, равного  $T$ . В дальнейшем при анализе конкретного промежутка времени он будет прямо указываться в подстрочном индексе (например, для квартала получаем  $\sigma_{\text{кв}}$ ). Похожее правило будет применяться в отношении всех переменных с индексом.

Функция  $N(d_2)$  показывает вероятность наступления события, при котором выручка, полученная предприятием, окажется больше совершённых затрат. Вероятность противоположного события равна  $[1 - N(d_2)] = N(-d_2)$ . В точке безубыточности математическое ожидание выручки и затраты равны между собой. При небольших значениях  $\sigma$  вероятности прибыли и убытка в точке безубыточности примерно одинаковы (подробно эта ситуация рассмотрена в моей статье [Белых, 2018]).

Стандартное отклонение логарифма темпа роста выручки увеличивается с ростом времени развития случайного процесса. Эта зависимость описывается уравнением:

$$\sigma_T = \sigma \sqrt{(1 - e^{-\mu v T}) / \mu v}, \quad (5)$$

где  $\mu$  – среднее значение логарифма темпа роста выручки;  $v$  – коэффициент реверсии выручки. При  $T \rightarrow 0$  уравнение (5) становится более простым:

$$\sigma_T \cong \sigma \sqrt{T}. \quad (6)$$

Рассмотрим, чему равна длительность случайного процесса  $T$ . Для этого обратимся к концепции производственного цикла, который примем равным периоду хранения и производства товарно-материальных запасов. Выручка признается в бухгалтерском учёте после перехода прав собственности на товары к покупателю, что соответствует окончанию производственного цикла. Одновременно с нею списывается себестоимость проданных товаров и формируется дебиторская задолженность. При списании товарно-материальных запасов применяется метод ФИФО, показывающий их стоимость на начало производственного цикла. Из-за действия случайных факторов на промежутке времени, равном длительности производственного цикла, связь между затратами и выручкой теряет жёсткость, что приводит

к неопределённости операционной прибыли. По этой причине можно считать, что производственный цикл задаёт длительность случайного процесса  $T$  в уравнении (5).

Коэффициент реверсии  $\nu$  отражает степень упорядоченности бизнес-процессов предприятия. Его величину можно найти путём изучения динамики накопления дисперсии с ростом времени развития случайного процесса. При больших значениях коэффициента реверсии она увеличивается значительно медленнее.

Типовой метод расчёта  $\sigma_T$  основывается на ретроспективном анализе логарифма темпа роста выручки:

$$u_n(k) = \ln \left( \frac{S_n}{S_{n-k}} \right), \quad (7)$$

где  $u_n(k)$  – логарифм темпа роста выручки в  $n$ -м периоде времени;  $S_n$  и  $S_{n-k}$  – значения выручки в  $n$ -м и  $(n - k)$ -м периодах времени;  $n$  – порядковый номер, отвечающий положению показателя на временной оси;  $k$  – лаговое число.

Значения выручки в уравнении (7) разделены  $k$  периодами времени, длительность которых задаётся интервалом формирования выручки. Время развития случайного процесса  $T = k \cdot \tau$ , где  $\tau$  — интервал формирования выручки. Например,  $\sigma_T$  годового темпа роста квартальной выручки описывается стандартным отклонением  $u_n(4)$ . Чтобы перейти от этого значения к  $\sigma_T$  для  $T$ , равного производственному циклу, следует применить уравнение (5).

Поскольку причиной скрытых убытков бывает экономическая неопределённость, то изменения логарифма темпа роста выручки, поддающиеся прогнозу, следует исключить из стохастического анализа. Это относится прежде всего к сезонным колебаниям, которые предприятие в состоянии предусмотреть. Мы использовали в этих целях регрессионную модель с фиктивными переменными. Статистическая обработка эмпирического материала выполнена с помощью Excel (графики, оценка основных числовых характеристик случайных величин), StatPlus (тесты на нормальность) и EViews (тесты на стационарность и автокорреляцию). Первичным источником информации послужили бухгалтерские отчёты из базы данных «СКРИН».

### Живой пример

**Угольная промышленность.** В российской угольной промышленности продолжается процесс модернизации

производственных мощностей. Вместе с тем рентабельность активов в отрасли остаётся ниже расчётных значений<sup>3</sup>. Из-за колебаний зольности угля, изменения спроса и других случайных факторов, операционная прибыль угледобывающих предприятий меняется непредсказуемым образом (табл. 1).

Таблица 1. Стандартные отклонения экономических показателей

№	Показатель	Влияющий фактор	$\sigma$ , %	Источник
1	Суточная добыча угля (при уровне добычи 1000 т/сут)	Строение угольных пластов	25	[Кочура, Киреева, 2007]
2	Стоимость рядового угля	Колебания зольности	28	[Петенко, Майдуков, 2017]
3	Стоимость продуктов обогащения угля	Колебания зольности	17	[Петенко, Майдуков, 2017]
4	Логарифм месячного темпа роста экспортной цены на энергетический уголь в долл. США (2013–2017 гг.)	Мировой спрос	7	[Таразанов, 2017]
5	Годовая операционная прибыль в секторе угледобычи и угольной энергетики на развивающихся рынках (2010–2019 гг.)	Экономическая неопределённость	37	[Damodaran, 2020]

**Примечание:** в колонке  $\sigma$  в строках 1–4 приведены результаты расчётов автора настоящей статьи, сделанные с использованием данных из соответствующих источников.

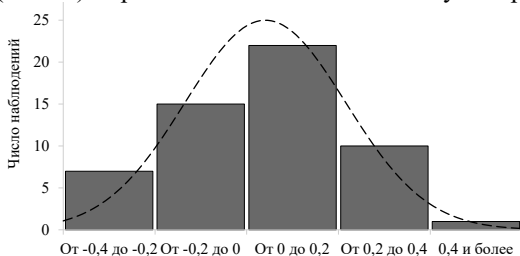
В качестве примера угледобывающего предприятия возьмём ПАО «Кузбасская топливная компания» (сокращённо – ПАО «КТК»)<sup>4</sup>. На протяжении 2006–2018 гг. оно не допускало годовых операционных убытков, но по итогам 2019 г. был зафиксирован отрицательный финансовый результат. Предприятие обладает развитой розничной сетью продаж в России, однако до 80% выручки поступает от экспорта. Часть реализуемого угля закупается у сторонних производителей, его перепродажа приносит 6% выручки. Основные производственные затраты связаны с добычей, переработкой и сортировкой угля, расходами на горюче-смазочные материалы, заработную плату, запасные части, электроэнергию и взрывчатые вещества. Производственную основу ПАО «КТК» составляют четыре угольных разреза и две обогатительные фабрики. В рабочем состоянии поддерживаются 357 единиц горнодобывающей техники, 64 единицы вспомогательной

<sup>3</sup> Минэнерго России. Доклад о ходе реализации в 2017 году Программы развития угольной отрасли России на период до 2030 года, утверждённой Распоряжением Правительства РФ от 21.06.2014 № 1099-р. – URL (дата обращения 16.05.2019). С. 94

<sup>4</sup> Приводятся данные из презентации, подготовленной ПАО «КТК», с информацией по состоянию на апрель 2019 г. URL: <http://ktk.company> (дата обращения: 10.09.2020).

техники, 110 километров железнодорожных путей, 19 локомотивов, две транзитные железнодорожные станции, 115 километров автомобильных дорог, три погрузочные станции, 145 километров кабельных и воздушных ЛЭП.

**Проверка нормальности.** Теоретическая модель (2)–(4) построена в предположении о нормальном законе распределения логарифма темпа роста выручки. Обратимся к результатам эмпирической проверки этого предположения (рис. 1). Гистограмма частот логарифма *квартального* темпа роста *квартальной* выручки ПАО «КТК» и функция нормального распределения со средним значением и стандартным отклонением, рассчитанными на основе эмпирической выборки (пунктирная линия), отражают данные за 2006–2019 гг. Величина стандартного отклонения логарифма темпа роста выручки после исключения сезонности  $\sigma_{\text{кв}} = 17,5\%^5$ . Это существенно больше среднего значения, равного 4,1%, что говорит о доминировании стохастического компонента над трендовым. Нормальность эмпирического распределения подтверждается всеми применёнными способами: с использованием критерия  $\chi^2$  Пирсона (см. примечание к рис. 1) и стандартными тестами (табл. 2)<sup>6</sup>. Уровень значимости во всех случаях равен 5%.



**Примечание:** объем выборки – 55, среднее – 4,1%, стандартное отклонение – 17,5%, критерий  $\chi^2$  Пирсона при уровне значимости 5% – 6,0, наблюдаемое значение критерия  $\chi^2$  Пирсона – 2,2 (гипотеза о нормальности принимается).

Рис. 1. Гистограмма логарифма темпа роста выручки ПАО «КТК», %

<sup>5</sup> До исключения сезонности  $\sigma_{\text{кв}} = 26,1\%$ , таким образом, сезонные колебания увеличивают стандартное отклонение примерно в полтора раза.

<sup>6</sup> При эмпирическом анализе цен акций объемы выборок достигают нескольких тысяч элементов, что позволяет составить более точное представление о форме функции плотности. Например, было установлено что плотность распределения логарифмической доходности имеет «толстые» хвосты. Временные ряды выручки значительно короче, поэтому проверить этот вывод в отношении логарифма темпа роста выручки не представляется возможным.

Таблица 2. Итоги тестирования

Критерий	Значение статистики	P-значение	Вывод: (5%)
Шапиро-Уилка	0,99	0,98	Нельзя отклонить
Шапиро-Франция	0,99	0,98	Нельзя отклонить
Андерсона-Дарлинга	0,15	0,96	Нельзя отклонить
Крамера-фон Мизеса	0,02	0,96	Нельзя отклонить
Колмогорова-Смирнова (Лиллифорса)	0,05	0,98	Нельзя отклонить
Д'Агостино Асимметрия	0,00	1,00	Нельзя отклонить
Д'Агостино Экссесс	-0,32	0,75	Нельзя отклонить
Д'Агостино общее	0,10	0,95	Нельзя отклонить
Жарка-Бера	0,31	0,86	Нельзя отклонить

**Проверка стационарности.** Рассмотрим временной ряд логарифма *квартального* темпа роста *квартальной* выручки ПАО «КТК» (рис. 2). Представленный график охватывает тот же промежуток времени, что и в предыдущем разделе. Применение теста Дики-Фуллера в отношении модели со свободным членом без тренда показывает, что анализируемый временной ряд не имеет единичного корня (табл. 3, 1–3-й столбцы). Результаты *t*- и *F*-тестирования при уровне значимости 5% подтверждают гипотезы о равенстве среднего значения и дисперсии первой и второй частей исследуемого временного ряда (табл. 3, 4–9-й столбцы). Приведённые результаты говорят о постоянстве числовых характеристик логарифма темпа роста квартальной выручки.

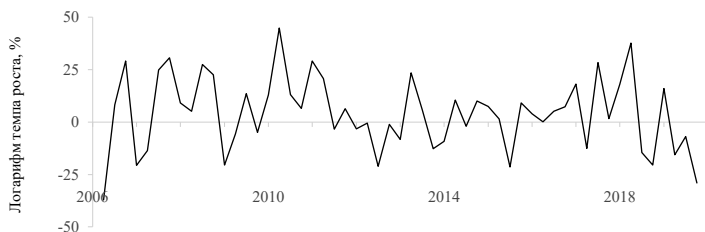
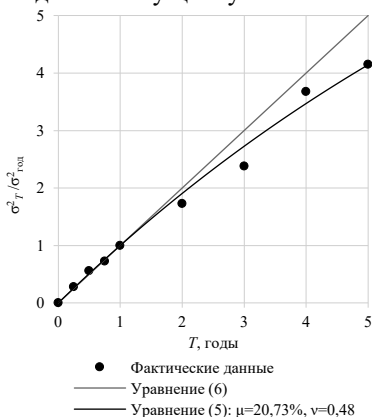


Рис. 2. Временной ряд логарифма темпа роста квартальной выручки ПАО «КТК» в 2006–2019 гг.,%

Таблица 3. Проверка стационарности временного ряда

Тест Дики-Фуллера			Двухвыборочный двусторонний F-тест					
			для дисперсии			для среднего		
$DF_{\text{факт}}$	$DF_{\text{кр}}$	Единый корень	$F_{\text{кр}}$	$F_{\text{факт}}$	Стационарность	$t_{\text{кр}}$	$t_{\text{факт}}$	Стационарность
1	2	3	4	5	6	7	8	9
-6,36	-2,92	отсутствует	2,19	1,69	принята	2,01	0,40	принята

**Коэффициент реверсии.** Проанализируем зависимость величины стандартного отклонения логарифма темпа роста квартальной выручки ПАО «КТК» от времени развития случайного процесса (рис. 3). Приведённый график построен на основе данных о дисперсии  $u_n(k)$  для разных значений  $k$  (см. уравнение (7)). Точки показывают эмпирическую динамику накопления дисперсии. Для удобства сопоставления значения нормируются на величину годовой дисперсии  $\sigma_{\text{год}}^2$ . Заметно отклонение эмпирических точек от диагональной прямой, отражающей график уравнения (6). Более точной является зависимость, полученная с применением уравнения (5). При её построении использован коэффициент реверсии  $\nu = 0,48$ , который был найден методом наименьших квадратов. Эта зависимость будет применяться при определении стандартного отклонения  $\sigma_T$  для времени  $T$ , равного производственному циклу.



**Примечание:** коэффициент  $\mu$  рассчитан на основе логарифма годового темпа роста квартальной выручки.

Рис. 3. Траектория накопления дисперсии ПАО «КТК»



**Стохастический анализ безубыточности.** Рассмотрим три примера стохастического анализа операционной прибыли ПАО «КТК». При проведении исследования воспользуемся данными бухгалтерской отчётности за 2006–2019 гг.

*Пример 1. Калибровка модели.* Решение этой задачи подразумевает тестирование модели посредством сравнения ожидаемого и фактического количества убыточных кварталов.

Средняя продолжительность производственного цикла ПАО «КТК», рассчитанная на основе квартальных данных с использованием нормировки по выручке, оказалась равной 18,5 дням. Стандартное отклонение логарифма темпа роста квартальной выручки  $\sigma_T$  для  $T = 18,5$  дней = 0,20 квартала найдём с помощью уравнения (5), используя ранее полученные значения  $\mu = 4,1\%$  и  $\nu = 0,48$ :

$$\sigma_T = \sigma_{T'} \frac{\sqrt{(1 - e^{-\mu T'})}}{\sqrt{(1 - e^{-\nu T'})}} = 0,175 \sqrt{\frac{1 - e^{-0,041 \cdot 0,48 \cdot 0,20}}{1 - e^{-0,041 \cdot 0,48 \cdot 1,0}}} = 0,0793, \text{ или } 7,93\%, \quad (8)$$

где  $T$  – длительность производственного цикла (в кварталах);  $T'$  – длительность отчётного периода (в кварталах);  $\sigma_T$  – стандартное отклонение логарифма квартального темпа роста квартальной выручки, равное  $\sigma_{\text{кв}} = 17,5\%$ .

Теоретическая вероятность убытка равна  $N(-d_2)$ , где  $d_2 = d_2[E(R), \sigma_T]$  (см. уравнение (4)). Она меняется с течением времени вслед за изменением рентабельности предприятия. На графике (рис. 4) представлен временной ряд валовой рентабельности затрат  $R = \frac{S}{K}$ , отражающий квартальные данные. Пунктирная линия соответствует ожидаемому значению анализируемого показателя  $E(R) = \frac{V}{K}$ . Она построена с помощью метода наименьших квадратов.

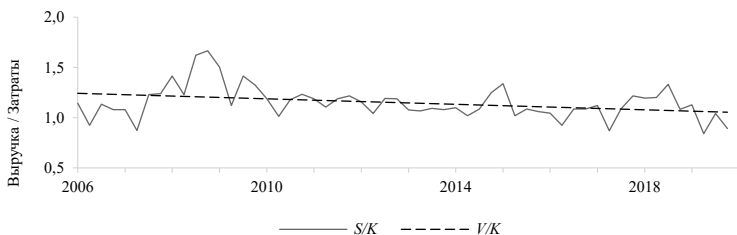


Рис. 4. Временной ряд валовой рентабельности затрат ПАО «КТК» в 2006–2019 гг.

Чтобы учесть непостоянство рентабельности, при расчёте ожидаемого количества убыточных кварталов за некоторый период времени воспользуемся уравнением:

$$n_{\sigma_T, k} = \sum_{t=1}^k N \left\{ -d_2 \left[ E(R_t), \sigma_T \right] \right\}, \quad (9)$$

где  $n_{\sigma_T, k}$  – ожидаемое количество убыточных кварталов;  $k$  – общее количество кварталов;  $N \left\{ -d_2 \left[ E(R_t), \sigma_T \right] \right\}$  – вероятность убыточности квартала  $t$ .

Из бухгалтерской отчётности предприятия известно, что в течение 2006–2019 гг. среди 56 кварталов встретилось шесть убыточных ( $n_{\text{факт}} = 6$ ). Воспользовавшись уравнением (9), получаем  $n_{7,93\%, 56} = 4,2$ . Причина несовпадения эмпирического и теоретического результатов может заключаться в том, что при расчёте  $\sigma_T$  с помощью уравнения (8) была использована заниженная величина  $\sigma_{\text{кв}} = 17,5\%$ , соответствующая полному исключению сезонности. На практике её влияние может частично сохраниться. Методом подбора было установлено, что  $n_{9,50\%, 56} = n_{\text{факт}} = 6,0$ . Найденной величине  $\sigma_T = 9,50\%$  соответствует  $\sigma_{T'} = \sigma_{\text{кв}} = 21,0\%$ , то есть сезонность учтена примерно наполовину. Процедура подбора позволила откалибровать модель по степени учёта сезонных колебаний. В следующих примерах используется значение  $\sigma_T = 9,50\%$ .

*Пример 2. Структура прибыли.* Проанализируем операционную прибыль в соответствии с уравнением (1). Чтобы не затрагивать вопросы планирования (это будет сделано в Примере 3), обратимся к 2017 г., когда среднегодовые квартальные значения  $R = \frac{S}{K}$  и  $E(R) = \frac{V}{K}$  были приблизительно равны (см. рис. 4). При затратах  $K_{2017} = 27,8$  млрд руб. выручка равна математическому ожиданию  $S_{2017} = V_{2017} = 30,2$  млрд руб. Соответственно,  $E(R_{2017}) = \frac{30,2}{27,8} = 1,09$ . Последующий анализ касается одного периода времени, поэтому подстрочный индекс с указанием года далее опускается.

Операционная прибыль за 2017 г. по бухгалтерским данным равна разности выручки и затрат:

$$EBIT = S - K = 30,2 - 27,8 = 2,4 \text{ млрд руб.}, \quad (10)$$

где  $EBIT$  и  $S$  – результат реализации случайных величин в рассматриваемом периоде времени. Такой же способ расчёта

используется при финансовом планировании операционной деятельности, только в отношении  $E(EBIT)$  и  $E(S)$ .

Рассчитаем стохастические компоненты операционной прибыли, применив уравнения (2) и (3):

математическое ожидание прибыли равно

$$E(\Pi) = 30,2N \left[ \frac{\ln(1,09) + \frac{0,095^2}{2}}{0,095} \right] - 27,8N \left[ \frac{\ln(1,09) - \frac{0,095^2}{2}}{0,095} \right] = 2,7 \text{ млрд руб.}, \quad (11)$$

математическое ожидание убытка равно

$$E(\Lambda) = 2,7 - 2,4 = 0,3 \text{ млрд руб.} \quad (12)$$

Поскольку в вычислениях участвуют годовые значения выручки и затрат, математические ожидания (11) и (12) относятся к годовым суммам квартальных прибылей и убытков. Такой расчёт предполагает постоянство  $E(R)$  в течение года.

Согласно уравнению (1) математическое ожидание операционной прибыли равно разности математических ожиданий прибыли и убытка:

$$E(EBIT) = E(\Pi) - E(\Lambda) = 2,7 - 0,3 = 2,4 \text{ млрд руб.} \quad (13)$$

Из уравнения (13) следует, что операционной прибыли в размере 2,4 млрд руб. сопутствуют квартальные убытки в размере 0,3 млрд руб., которые перекрываются положительными финансовыми результатами в размере 2,7 млрд руб.

Рассчитаем вероятность квартального убытка при заданных значениях  $E(R)$  и  $\sigma_r$ :

$$N(-d_2) = N \left[ - \frac{\ln(1,09) - \frac{0,095^2}{2}}{0,095} \right] = 0,21, \text{ или } 21\%. \quad (14)$$

Следовательно, в 2017 г. можно было бы ожидать  $n_{9,50\%,4} = 4 \cdot 0,21 = 0,84$  убыточных кварталов. Найденное значение оказалось близким к фактическому ( $n_{\text{факт}} = 1$ ).

Если при использовании традиционного способа планирования операционная прибыль вычисляется как разность выручки и затрат (см. уравнение (10)), то при обращении к стохастическому анализу она равна разности математических ожиданий прибыли и убытка (см. уравнение (13)). Финансовый результат в обоих случаях одинаков, однако стохастический подход даёт представление об убытках, сопровождающих операционную деятельность.

*Пример 3. Прогноз убытка.* Обратимся к 2019 г., когда был зафиксирован первый случай отрицательного финансового результата. Предположим, что анализ делается в конце 2018 г. Чтобы

спрогнозировать валовую рентабельность затрат в наступающем году, воспользуемся линией тренда, изображённой пунктиром на рисунке 4. Полученное таким способом среднегодовое значение квартальной валовой рентабельности затрат  $E(R_{2019}) = 1,06$ .

Допустим, что предприятие рассчитывает на выручку в размере  $V_{2019} = 42,2$  млрд руб. Данным объёмам сбыта соответствуют затраты  $K_{2019} = \frac{42,2}{1,06} = 39,8$  млрд руб. Математическое ожидание операционного убытка, который предприятие рискует получить при таких затратах, равно (см. уравнение (3)):

$$E(\Lambda) = 42,2 \left\{ N \left[ \frac{\ln(1,06) + \frac{0,095^2}{2}}{0,095} \right] - 1 \right\} - \\ - 39,8 \left\{ N \left[ \frac{\ln(1,06) - \frac{0,095^2}{2}}{0,095} \right] - 1 \right\} = 0,6 \text{ млрд руб.} \quad (15)$$

Фактическое значение выручки в 2019 г. оказалось меньше ожидаемого значения: при  $S_{2019} = 39,0$  млрд руб. был получен операционный убыток  $EBIT_{2019} = -0,8$  млрд руб.

**Классический анализ безубыточности.** При проведении такого анализа возможности сторонних аналитиков ограничены. Трудности возникают из-за недостатка информации о постоянных и переменных затратах предприятия. Чтобы обойти это препятствие, воспользуемся уравнением силы операционного рычага, для применения которого достаточно данных бухгалтерской отчётности:

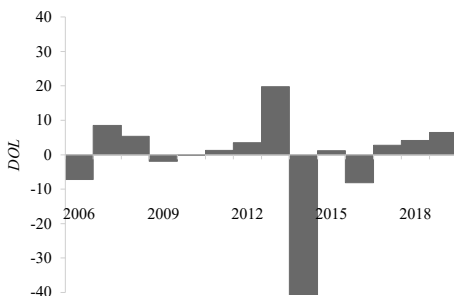
$$DOL = \frac{\Delta EBIT / EBIT}{\Delta S / S}, \quad (16)$$

где  $DOL$  – сила операционного рычага.

Временной ряд силы операционного рычага ПАО «КТК» в промежутке времени 2006–2019 гг., рассчитанный на основе годовой бухгалтерской отчётности, показывает сильные колебания показателя, нередко сопровождаемые сменой знака (рис. 5)<sup>7</sup>. Поскольку операционных убытков до 2019 г. не было, такую динамику можно объяснить наличием двух точек безубыточности. При работе посередине между этими точками модуль  $DOL$  минимален (например, в 2009–2011 гг.), увеличиваясь как при

<sup>7</sup> Похожее поведение  $DOL$  наблюдается и у других предприятий (см. исследование [Ионин, Николаева, 2017]).

приращении, так и при падении объёмов производства. Такое возможно, если затраты и выручка нелинейно зависят от количества произведённой и проданной продукции. Отметим, что предпринятый анализ остаётся качественным, поскольку не ясно, какую операционную прибыль получит предприятие при том или ином уровне сбыта.



**Примечание:** значение операционного рычага 2014 г. равно минус 105.

Рис. 5. Временной ряд силы операционного рычага ПАО «КТК» в 2006–2019 гг.

## Заключение

Что лучше: детерминированный (классический) или стохастический анализы безубыточности? Необходимы оба. При совместном использовании эти подходы дополняют друг друга. Несмотря на то, что валовая рентабельность затрат является случайной величиной, её математическое ожидание не случайно, и им можно управлять, воспользовавшись классической моделью. В то же время этот показатель вместе со стандартным отклонением логарифма темпа роста выручки оказывает основное влияние на вероятность операционных убытков, которую можно рассчитать с помощью стохастической модели.

Классический анализ безубыточности становится весьма трудоёмким при введении в него случайных переменных. Соответствующая попытка привела к разработке двадцати вероятностных моделей [Щербинин, 2008]. При таком подходе цена, постоянные и переменные затраты рассматриваются как случайные величины, поэтому количество тестируемых законов распределения резко возрастает. Усилий потребуется ещё больше

при анализе многопродуктового производства. Напротив, использование стохастической модели не вызывает затруднений, поскольку она изначально включает переменные, отвечающие за неопределённость экономической деятельности.

Стохастический анализ базируется на показателях, которые можно рассчитать на основе общедоступных данных бухгалтерской отчётности. По этой причине им могут воспользоваться не только инсайдеры. Возможно, отсутствие доступа к внутренней информации является одной из причин, почему встречается много теоретических работ по классическому анализу безубыточности, однако среди них трудно найти пример интерпретации эмпирических данных. Ещё одно преимущество стохастической модели связано с тем, что она поддаётся масштабированию, например, можно перейти на уровень выше и проанализировать безубыточность отдельных отраслей [Лихенко, 2019].

Поскольку в бухгалтерском учёте выручка отражается на момент перехода прав собственности на реализованную продукцию, неопределённость, связанная с погашением дебиторской задолженности, не влияет на статистические свойства выручки. Если предположить, что стохастический процесс не изменится при переходе к учёту выручки по факту поступления денежных средств, то его продолжительность в уравнении (5) можно принять равной длительности операционного цикла. При таком подходе стохастическим анализом будет охвачен не только процесс хранения и производства, но и процесс мобилизации дебиторской задолженности [Белых, 2018].

Использованная в настоящем исследовании концепция циклов была введена в финансовый анализ как инструмент анализа платёжеспособности предприятия [Richards, Laughlin, 1980]. Однако не следует приравнивать скрытые убытки, рассчитываемые с применением стохастической модели, к кассовым разрывам. Между ними и движением денежных средств нет прямой связи. В бухгалтерском учёте одновременно с отражением выручки и затрат происходит формирование дебиторской и кредиторской задолженностей, связанных с предоставлением отсрочек по оплате. Несогласованность погашения этих задолженностей служит основной причиной кассовых разрывов.

## Литература

*Белых В. В.* Стохастический анализ безубыточности компании // Корпоративные финансы. 2018. Т. 16. № 2. С. 20–34.

*Белых В. В.* Математическая модель выручки предприятия в условиях неопределённости спроса // Экономика и математические методы. 2020. Т. 56. № 1. С. 100–113. DOI: 10.31857/S042473880008560–5.

*Друри К.* Введение в управленческий и производственный учет / Пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили. 3-е изд. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. 783 с.

*Игнатов А. В.* Опыт учета переменных и постоянных затрат при принятии некоторых классов управленческих решений // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. 2005. Вып. 3. С. 83–109.

*Ионин В. Г., Николаева Н. Ю.* Циклические процессы в деятельности организации и их влияние на показатели эффектов рычагов // Вестник НГУЭУ. 2017. № 2. С. 92–112.

*Кочура И. В., Киреева Е. В.* Учёт факторов риска при планировании операционной деятельности угольных шахт // Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. 2007. Вып.32. С. 147–154.

*Лихенко И. И.* Стохастический анализ безубыточности отрасли авиаперевозок // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 6–2. С. 31–34.

*Петенко И. В., Майдуков Г. Л.* Точка безубыточности как пороговый индикатор инвестиционной привлекательности угольных шахт // Уголь. 2017. № 6. С. 52–57. DOI: <http://dx.doi.org/10.18796/0041–5790–2017–6–52–57>.

*Таразанов И. Г.* Итоги работы угольной промышленности России за январь–июнь 2017 года // Уголь. 2017. № 9 (1098). С. 52–66.

*Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж.* Бухгалтерский учёт: управленческий аспект / Пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2000. 416 с.

*Щербинин В. П.* Моделирование безубыточности производства в условиях неопределённости на предприятиях деревообрабатывающей промышленности. Автореф. канд. дисс. Иркутск, 2008.

*Chatfield M., Vangermeersch R.* History of Accounting: An International Encyclopedia / Individual and Corporate Publications, 1996. 649 p. URL: [https://egrove.olemiss.edu/acct\\_corp/168](https://egrove.olemiss.edu/acct_corp/168) (дата обращения: 31.01.2021).

*Constantinides G. M., Ijiri Y., Leitch R. A.* Stochastic Cost-Volume-Profit Analysis with a Linear Demand Function // Decision Sciences. 1981. Vol. 12(3). Pp. 417–427.

*Damodaran A.* Levered and Unlevered Betas by Industry (Emerg. Mkt). URL: [http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New\\_Home\\_Page/datacurrent.html#discrete](http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/datacurrent.html#discrete) (дата обращения: 06.07.2020).

*Dickinson J. P.* Cost-Volume-Profit Analysis Under Uncertainty // Journal of Accounting Research. 1974. Vol. 12. No. 1. Pp. 182–187.

*Fuksa D.* Concept of determination and analysis of the Break-Even Point for a mining enterprise // Arch. Min. Sci. 2013. Vol. 58. No 2. Pp. 395–410.

*Johnson G. L., Simik S. S.* Multiproduct C–V–P Analysis under Uncertainty // Journal of Accounting Research. 1971. Vol. 9. No. 2. Pp. 278–286.

*Hilliard J. E., Leitch R. A.* Cost-Volume-Profit Analysis under Uncertainty: A Log Normal Approach // The Accounting Review. 1975. Vol. 50. No. 1. Pp. 69–80.

Kim C. A Stochastic Cost Volume Profit Analysis // *Decision Sciences*. 1973. Vol. 4 (3). Pp. 329–342.

Richards V.D., Laughlin E.J. A cash conversion cycle approach to liquidity analysis // *Financial Management*. 1980. No. 9 (1). Pp. 32–38.

Yunker J.A. Stochastic CVP Analysis with Economic Demand and Cost Functions // *Review of Quantitative Finance and Accounting*. Kluwer Acad. Publ. 2001. Vol. 17. Pp. 127–149.

Yunker J.A. Incorporating Stochastic Demand into Breakeven Analysis: A Practical Guide // *The Engineering Economist*. 2006. 51(2). Pp. 161–193

Zimmerman J.L. *Accounting for Decision Making and Control* / 7th ed. New York, McGraw-Hill, 2011. 700 p.

Статья поступила 08.07.2020.

Статья принята к публикации 21.12.2020.

**Для цитирования:** Белых В.В. Невидимые убытки прибыльных предприятий // ЭКО. 2021. № 5. С. 118–136. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-5-118-136

## Summary

*Belykh, V.V., Cand. Sci. (Physics-Mathematics), Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk*

### **Invisible Losses of Profitable Enterprises**

**Abstract.** This work is devoted to the analysis of an enterprise's operating profit. Third-party users get the relevant information about it from accounting data. By accounting rules, profit calculation is carried out cumulatively from the revenue and expenses data accumulated during the year. This approach covers losses over individual periods, showing only a final result. For example, if there are less negative than positive results, losses become invisible due to their compensation by profit from successful transactions. There is a way to evaluate the results of operating activities, allowing to see the ratio of positive and negative financial results without resorting to management of accounting data. It is based on a stochastic analysis of operating profit, describing it as the difference between mathematical expectations of profit and loss. The practical use of the new approach is shown in a coal mine case.

**Keywords:** *uncertainty; operating profit; mathematical expectations of profit and loss; log-normal distribution; a coal mine*

## References

Belykh, V.V. (2018). Stochastic analysis of the break-even of the enterprise. *Korporativnye finansy. Journal of Corporate Finance Research*. Vol. 16. No. 2. Pp. 20–34. (In Russ.).

Belykh, V.V. (2020). A mathematical model of company revenue under demand uncertainty. *Jekonomika i matematicheskie metody. Economics and the Mathematical Methods*. Vol. 56. No. 1. Pp. 3–23. (In Russ.).



Chatfield, M., Vangermeersch, R. (1996). *History of Accounting: An International Encyclopedia*. Individual and Corporate Publications. 649 p. Available at: [https://egrove.olemiss.edu/acct\\_corp/168](https://egrove.olemiss.edu/acct_corp/168) (accessed: 31.01.2021).

Constantinides, G.M., Ijiri, Y., Leitch, R.A. (1981). Stochastic Cost-Volume-Profit Analysis with a Linear Demand Function. *Decision Sciences*. Vol. 12(3). Pp. 417–427.

Damodaran, A. Levered and Unlevered Betas by Industry (Emerg. Mkt). Available at: [http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New\\_Home\\_Page/datacurrent.html#discrate](http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/datacurrent.html#discrate) (accessed: 06.07.2020).

Dickinson, J.P. (1974). Cost-Volume-Profit Analysis Under Uncertainty. *Journal of Accounting Research*. Vol. 12. No. 1. Pp. 182–187.

Drury, C. (1998). *Introduction to management and production accounting* / trans. from English ed. N.D. Eriashvili. – 3rd ed. M., Publ. Audit, UNITI. 783 p. (In Russ.).

Fuksa, D. (2013). Concept of determination and analysis of the Break-Even Point for a mining enterprise. *Arch. Min. Sci.* Vol. 58. No 2. Pp. 395–410.

Hilliard, J.E., Leitch, R.A. (1975). Cost-Volume-Profit Analysis under Uncertainty: A Log Normal Approach. *The Accounting Review*. Vol. 50. No. 1. Pp. 69–80.

Horngren, Ch.T., Foster, G. (1987). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, Inc. 416 p.

Ignatov, A.V. 2005. Experience of accounting for variable and fixed costs when making certain classes of managerial decisions. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya 8. Menedzhment. Vestnik of Saint Petersburg University. Management*. Issue. 3. Pp. 83–109. (In Russ.).

Ionin, V.G., Nikolaeva, N. Yu. (2017). Cyclic processes in the activities of the organization and their impact on the indicators of level effects. *Vestnik NGUEU. Vestnik NSUEM*. No. 2. Pp. 92–112. (In Russ.).

Johnson, G.L., Simik, S.S. (1971). Multiproduct C–V–P Analysis under Uncertainty. *Journal of Accounting Research*. Vol. 9. No. 2. Pp. 278–286.

Kim, C. (1973). A Stochastic Cost Volume Profit Analysis. *Decision Sciences*. Vol. 4 (3). Pp. 329–342.

Kochura, I.V., Kireeva, E.V. (2007). Consideration of risk factors in the operational planning of coal mines. *Nauchnye trudy DonNTU. Seriya: Ekonomicheskaya*. Iss. 32. Pp. 147–154. (In Russ.).

Lihenko, I.I. (2019). The application of stochastic break-even analysis in evaluating industry operational risks. *Jekonomika i biznes: teorija i praktika. Journal of Economy and Business*. Vol. 6–2. Pp. 31–34. (In Russ.).

Petenko, I.V., Maidukov, G.L. (2017). Breakeven point as coal mines investment attractiveness threshold indicator. *Ugol' Ugol' – Russian Coal Journal*. No. 6. Pp. 52–57. (In Russ.).

Richards, V.D., Laughlin, E.J. (1980). A cash conversion cycle approach to liquidity analysis. *Financial Management*. No. 9 (1). Pp. 32–38.

Shcherbinin, V.P. (2008). Modeling a breakeven of production in conditions of uncertainty at woodworking enterprises. Abstract of Ph.D. thesis. Irkutsk. (In Russ.).

Tarazanov, I.G. (2017). Russia's Coal Industry Performance for January-September. *Ugol'. Ugol' – Russian Coal Journal*. No. 9 (1098). Pp. 52–66. (In Russ.).

Yunker, J.A. (2001). Stochastic CVP Analysis with Economic Demand and Cost Functions. *Review of Quantitative Finance and Accounting*. Kluwer Acad. Publ. Vol. 17. Pp. 127–149.

Yunker, J.A. (2006). Incorporating Stochastic Demand into Breakeven Analysis: A Practical Guide. *The Engineering Economist*. 51(2). Pp. 161–193

Zimmerman, J.L. (2011). *Accounting for Decision Making and Control*. 7th ed. New York, McGraw-Hill. 700 p.

**For citation:** Belykh, V.V. (2021). Invisible Losses of Profitable Enterprises. *ECO*. No. 5. Pp. 118–136. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-5-118-136

# Образовательные траектории трёх российских поколений: от дошкольной подготовки к профессиональному образованию<sup>1</sup>

**Д.М. ЛОГИНОВ**, кандидат экономических наук.

E-mail: loginov-dm@ranepa.ru

ORCID0000-0002-2717-6909

Институт социального анализа и прогнозирования РАНХиГС при Президенте РФ, Москва

**Аннотация.** В статье исследуются образовательные стратегии трёх постсоветских поколений России. Выделены группы («реформенное поколение», «миллениалы» и «цифровое поколение»), которые имеют ряд схожих черт, формирующих социальные нормы, но также и ряд различий, что позволяет провести сравнительный анализ их образовательных траекторий. Исследование охватывает цикл от дошкольной подготовки до получения первого профессионального образования. Выявлено, что российские поколения демонстрируют устойчивый тренд на максимизацию образовательного потенциала, начиная уже с дошкольного этапа. Показано, что представители наиболее молодого поколения и их родители проходят школьную ступень с большим уровнем вовлечённости в формирование знаний и умений, практически применимых при переходе к следующему уровню образования; социальные связи, значимые для успешного перехода, при этом постепенно теряют актуальность. Полученные данные позволяют предполагать формирование тенденции на включение среднего профессионального образования в состав успешных образовательных траекторий. Рассмотрение межпоколенческих различий в профессионализации иллюстрирует «новый взгляд» самого молодого из поколений на успешное трудоустройство, которое в существенно большей степени связывается со сферой государственного управления и силовыми структурами. Анализ базируется на данных анкетного социологического опроса 1600 представителей выделенных поколений, проведённого Центром экономики непрерывного образования РАНХиГС в 2019 г.

**Ключевые слова:** образовательные траектории; непрерывное образование; поколения; молодёжь; уровни образования; общее образование; профессиональное образование; карьера; дошкольное образование

## Постановка проблемы

Отслеживание поколенческих изменений в образовательных стратегиях относится к важным вопросам формирования политики и экономики образования, значимость которых ещё более

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС.

повышается при изменениях социально-экономического контекста. Особенно актуальным исследование изменений моделей образовательного поведения становится в связи с тем значением, которое приобретает человеческий капитал в глобальном и национальном развитии. Ставшая классической теория человеческого капитала (см., например [Becker, 1964; Плискевич, 2012; Авраамова, Логинов, 2014; Баранов, Слепенкова, 2018; Широ, Потапенко, 2018]) позволяет анализировать накапливаемый образовательный потенциал с точки зрения возможностей достижения сравнительно высоких конкурентных позиций, при этом весомость приобретают не только формальный уровень образования, но и его качественные характеристики.

Возможность рассмотрения различных ступеней подготовки в рамках единой образовательной траектории исходит из концепции образования в течение всей жизни (life-long learning). В рамках данной концепции (см., например [Lassnigg, 2005; Константиновский, Вахштайн, Куракин, 2007; Шувалова, 2010; Горшков, Ключарев, 2011; Laal, 2012]) каждая стадия образовательной подготовки рассматривается как составная часть единой системы непрерывного образования, от дошкольного учреждения к профессиональному образованию и дальнейшему развитию навыков.

Подходы к описанию и сопоставлению поколений были сформулированы Карлом Мангеймом [Мангейм, 1998], исследовавшим биографии представителей возрастных групп и определившим, что их общность выражается не только соответствием возрастным границам, но и особенностями исторического контекста. Теория поколений нашла развитие в работе Н. Штрауса и У. Хоува [Strauss, Howe, 2009], которые рассматривали США как цепь сменяющих друг друга поколений, вносящих новые модели социально-экономического поведения.

В отечественной исследовательской практике изучению поколений посвящены многочисленные работы, в рамках которых раскрываются устойчивость черт и установок «простого советского человека» [Советский простой человек..., 1993], межпоколенческие различия по широкому набору социальных индикаторов [Радаев, 2018], представления молодёжного поколения о механизмах социального устройства и вертикальной мобильности [Авраамова, 2017]. Молодые поколения россиян

рассматриваются с учётом социально-экономического контекста в период «формирующего возраста», при этом в молодёжных поколенческих когортах вырабатываются общие характерные черты, в том числе ориентация на индивидуально значимые ценности [Шереги, 2013].

В отечественной науке накоплен значительный опыт изучения молодёжи на ключевых отрезках жизненного пути, показывающий, что выстраивание образовательных и карьерных траекторий происходит под влиянием комплекса факторов, включающих как внутренние установки, так и внешние обстоятельства во всём их многообразии. Начиная со второй половины XX века исследования этой проблемы проводились В. Н. Шубкиным [Шубкин, 1970; Шубкин, 1979]. В масштабных работах Д. Л. Константиновского рассматриваются представления и стратегии молодёжи в сфере образования в динамике десятилетий и в новой экономической реальности 1990-х, выявляются социально-экономические факторы дифференциации доступности перспективных образовательных траекторий [Константиновский, 1999; Константиновский 2000]. Ресурсы, основания и выбор стратегий образовательного поведения продолжают оставаться в поле исследовательского интереса и в последние годы [Рощина, 2012; Константиновский, Попова, 2016; Константиновский, Попова, 2017; Чердниченко, 2017].

Отслеживание изменений образовательных моделей в формате поколений представляется важным аспектом исследований ситуации и качественной динамики в образовательной сфере. Предлагаемая классификация постсоветских поколенческих групп основана на разграничении, учитывающем различия, во-первых, социально-экономического контекста, задающего внешние требования к уровню и качеству образования, во-вторых, информационного контекста, определяющего возможности накопления и использования образовательного ресурса. На этой основе выделены три российских поколения, формирующий возраст которых (определяемый нами этапом окончания школы) пришёлся на различные социально-экономические периоды:

1) «реформенное поколение» (1973–1978 г.р.) – люди, закончившие школу в период начала трансформационных процессов

и экономического кризиса, когда новые технологические возможности ещё не нашли массового распространения (1990–1993 гг.);

2) «миллениалы» (1983–1988 г.р.), для которых формирующий возраст соотносился с периодом оформления институциональной системы и экономического роста, а также массового распространения персональных компьютеров и интернета (1998–2002 гг.);

3) «цифровое поколение» (1990–1996 г.р.) – молодёжь, сформировавшаяся в период, с одной стороны, экономической стагнации, с другой – массового распространения мобильных цифровых технологий (2009–2012 гг.).

Эмпирической базой выявления и описания моделей образовательного поведения стали данные оригинального исследования, проведённого при участии автора Центром экономики непрерывного образования РАНХиГС в 2019 г. с использованием специально разработанного инструментария. Социологический опрос в форме анкетирования проведён среди работающих представителей каждого поколения (цифровое поколение, миллениалы, реформенное поколение), имеющих высшее или среднее профессиональное образование, отобранных в соответствии с многоступенчатой стратифицированной выборкой. Исследование осуществлено в трёх регионах России, выбранных с учётом характеристик их социально-экономического развития и географического положения: город Москва, Свердловская область, Ивановская область. Для каждого из них были подготовлены выборочные совокупности в соответствии с распределением населения по возрасту, уровню образования и сфере деятельности. Общий объём выборочной совокупности составил 1600 респондентов, в выборку, дифференцированную по гендерным группам, уровням образования и сферам занятости, вошли жители десяти городов – столицы России, областных центров, средних и малых городских поселений.

### **Дошкольное образование**

Как показало исследование, посещение детских дошкольных организаций стало социальной нормой ещё в период, предшествующий реформенному поколению (табл. 1). Доля посещавших детские сады среди этого поколения и следующего за ним (миллениалов) превышает 90%. Однако

в цифровом поколении соответствующий показатель снизился, хотя и незначительно. О том, станет ли это устойчивой тенденцией, судить ещё рано, но предпосылкой её формирования может служить уменьшение доли работающих женщин в некоторых социальных группах.

Таблица 1. Посещение детского сада, по поколенческим группам, %

Посещение детского сада	Реформенное поколение	Миллениалы	Цифровое поколение	В целом
Посещали	91,4	91,4	88,4	90,0
Не посещали	8,6	8,6	11,6	10,0

Посещение детских дошкольных организаций можно рассматривать как социальную норму ещё и потому, что доля их посещавших во всех постсоветских поколениях практически не зависит от уровня образования родителей.

Однако в том, что касается специализированных дошкольных занятий, выявлены достаточно существенные поколенческие различия (табл. 2). Так, среди представителей цифрового поколения значительно бóльшую распространённость имело посещение различных подготовительных занятий к школе, а также существенно чаще (особенно в сравнении с реформенным поколением) отмечались занятия иностранным языком.

Таблица 2. Посещение дошкольных занятий, по поколенческим группам, % (допускалось более одного ответа)

Вид дошкольного занятия	Реформенное поколение	Миллениалы	Цифровое поколение	В целом
Кружки (танцы, рисование и пр.), спортивные секции	54,0	62,9	59,2	58,9
Групповые занятия по подготовке к школе	14,1	17,2	29,1	21,9
Занятия с репетиторами по подготовке к школе	2,9	5,2	7,8	5,8
Занятия музыкой	16,1	18,8	16,8	17,2
Занятия иностранным языком	8,2	11,6	15,9	12,7

Заметные поколенческие различия имеются и в части результатов дошкольного образования. Налицо существенное продвижение двух последних поколений (цифрового и миллениалов) по всем выделенным показателям (табл. 3).

**Таблица 3. Результаты предшкольной подготовки, по поколенческим группам, % (допускалось более одного ответа)**

Результат предшкольной подготовки	Реформенное поколение	Миллениалы	Цифровое поколение	В целом
Знали буквы	78,5	86,2	87,7	84,9
Умели читать	62,4	65,5	68,3	66,0
Умели считать до 10	67,8	68,5	72,8	70,3
Умели считать до 100	20,4	21,6	23,7	22,2
Знали иностранные слова	12,0	19,6	20,1	17,8

Рассматривая интегральный показатель, отражающий уровень подготовленности к школе, легко заметить, что в целом по выборке половина опрошенных имела средний уровень подготовки, а сопоставимые доли (в каждом случае около четверти выборки) характеризовались высоким и низким уровнем знаний и умений. При этом от поколения к поколению численность респондентов с низким уровнем подготовки снижается, а с высоким – наоборот, повышается (табл. 4). Отметим, что на уровень подготовки к школе влияет не только принадлежность к поколенческой когорте, но и образование родителей: доля хорошо подготовленных дошкольников среди респондентов, у которых хотя бы один из родителей получил высшее образование, в каждом поколении сравнительно высока.

**Таблица 4. Интегральный уровень предшкольной подготовки, по поколенческим группам, %**

Уровень предшкольной подготовки	Реформенное поколение	Миллениалы	Цифровое поколение	В целом
Низкий	27,7	25,0	20,3	23,5
Средний	48,7	47,2	51,1	49,4
Высокий	23,6	27,8	28,6	27,1

В целом выявленные тенденции позволяют сделать вывод, что, с одной стороны, дошкольное обучение становится полноценной ступенью «образовательной лестницы», с другой – в родительском сообществе (прежде всего, среди родителей, имеющих высшее образование) сформировалось мнение о необходимости развития конкурентных преимуществ для ребёнка уже в дошкольном возрасте.

### **Школьный этап образовательной траектории**

Респондентам было предложено оценить качество полученного школьного образования. В целом по выборке большинство



(61,4%) считают его средним, 32,2% – высоким, а 6,4% оценивают его качество как низкое. Интересно, что при этом оценки представителей самого молодого поколения значительно более критичны (доля негативных характеристик достигает 9%, а распространённость положительных составляет 26%); тогда как мнения представителей двух старших групп практически совпадают. Такие данные могут свидетельствовать не только и не столько о снижении качества образования, сколько о возрастающей требовательности к нему.

Важным параметром поколенческой дифференциации образовательных стратегий в школьные годы является посещение дополнительных занятий. Интенсивность дополнительной подготовки учеников младших классов практически не менялась от поколения к поколению: доли не обращавшихся к ним примерно равны, а наполненность групп, посещавших много или один-два их вида, сопоставима. Это означает, что сформирована социальная норма, в соответствии с которой разностороннее развитие в раннем школьном возрасте считается необходимым.

Интенсивность посещения дополнительных занятий школьников пятых-восьмых классов также не претерпела изменений в поколенческом разрезе, но начиная с девятого класса ситуация меняется – виден заметный рост в цифровом поколении, что, по нашему мнению, связано с введением итоговых аттестаций.

Структура дополнительных занятий менялась от поколения к поколению. Во-первых, в двух последних (и, особенно, в цифровом) существенно увеличилась доля дополнительно изучавших иностранные языки; во-вторых, в младшем поколении значительно выросла численность готовившихся к сдаче итоговых экзаменов. При этом доли занимавшихся спортом, музыкой и другими развивающими занятиями во всех поколениях достаточно стабильны (табл. 5).

В отношении платности дополнительных занятий ситуация также менялась с течением времени (табл. 6): начиная с миллениалов доля платных занятий резко возрастает, формируя явный повышающий тренд. Это может свидетельствовать как об увеличении запроса на качественную образовательную подготовку (сопровождаемого готовностью оплачивать этот запрос), так и о сужении номенклатуры бесплатных образовательных услуг

приемлемого качества, с одновременным ростом предложения в платном сегменте.

**Таблица 5. Виды посещаемых дополнительных занятий в период школьного обучения, по поколенческим группам, % (допускалось более одного ответа)**

Вид посещаемых дополнительных занятий	Реформенное поколение	Миллениалы	Цифровое поколение	В целом
Спортивные	57,9	56,6	59,0	58,0
Иностранный язык	18,4	22,9	28,6	24,4
Музыка	27,0	25,3	23,6	25,0
Другие развивающие занятия	38,8	39,2	34,2	36,8
Занятия по школьным предметам	18,2	23,6	33,4	26,7
Занятия для подготовки к ОГЭ (ГИА) / экзаменам после 9-го класса	10,5	18,9	30,4	22,1
Занятия для подготовки к ЕГЭ / вступительным экзаменам в вуз	23,2	32,9	39,0	33,2

**Таблица 6. Платность дополнительных занятий в период школьного обучения, по поколенческим группам, % (от посещавших)**

Платность посещаемых дополнительных занятий	Реформенное поколение	Миллениалы	Цифровое поколение	В целом
Только платные	12,8	20,3	23,6	19,9
Платные и бесплатные	26,1	40,1	45,5	38,9
Только бесплатные	61,1	39,6	30,9	41,2

В этом смысле интересно понять, как менялась интенсивность участия родителей в различных поколениях. Исследование показало, что родители довольно активно участвуют в образовании современных школьников. Наибольшее внимание, как следует из представленных данных, отдаётся младшим школьникам, затем участие родителей снижается, а каждый седьмой из респондентов сообщает, что родители не уделяли внимания их учёбе в школе. С переходом в каждую следующую поколенческую группу участие родителей становится всё больше, достигая максимальных значений в цифровом поколении (табл. 7). В этом же поколении заметно увеличилась доля родителей, которые уделяют внимание учёбе своих детей на протяжении всех школьных лет.

**Таблица 7. Участие родителей в школьном образовании респондентов, по поколенческим группам, %**

<b>Участие родителей в школьном образовании</b>	<b>Реформенное поколение</b>	<b>Миллениалы</b>	<b>Цифровое поколение</b>	<b>В целом</b>
Уделяли много внимания все время	24,9	27,8	34,2	30,0
Уделяли много внимания в младших классах	48,3	47,6	50,6	49,2
Уделяли много внимания в средних и старших классах	6,8	6,3	7,0	6,7
Не уделяли много внимания	20,0	18,3	8,2	14,1

### **Постшкольная образовательная и профессиональная ориентация**

Притом, что абсолютное большинство представителей всех поколенческих групп считают необходимым получение профессионального образования сразу после школы, важно понять, настолько осознанными были их профессиональные ориентации в возрасте окончания среднего общего образования. Оказалось, что лишь каждый третий выпускник к этому моменту сформировал чёткое представление о том, чем он хочет заниматься профессионально, 40% представляли себе это в общих чертах, а каждый четвёртый не представлял вообще. Необходимо отметить, что ситуация во всех поколенческих группах практически идентична.

Опрос помог также выявить поколенческие различия в представлениях о престижности профессий (специальностей) (табл. 8). Наивысший ранг в соответствующем рейтинге во всех представленных поколенческих группах занимают специальности, связанные с экономикой, финансами и менеджментом, хотя в цифровом поколении привлекательность этих профессий несколько снижается. То же относится к юридическим специальностям, занимающим второе место по престижности у всех поколенческих групп: выше всего они котировались среди миллениалов, и менее ценимы наиболее молодыми. Профессии в области психологии, социологии, рекламы для каждого следующего поколения становятся всё более ценными. Престиж занятости в образовании и здравоохранении в двух последних поколениях заметно ниже, чем в реформенном. Занятость в силовых структурах, а также

в сфере государственного и муниципального управления, рассматривается как престижная в самой молодой когорте.

**Таблица 8. Представление, сложившееся к моменту окончания школы о наиболее престижных специальностях, по поколенческим группам, % (допускалось более одного ответа)**

Специальность	Реформенное поколение	Миллениалы	Цифровое поколение	В целом
Экономика, финансы, менеджмент	58,3	70,0	57,4	61,1
Юриспруденция	45,1	63,6	55,2	54,9
Медицина	31,1	26,9	25,4	27,3
Информационно-коммуникационные технологии	19,3	25,2	25,1	23,6
Инженерные специальности	24,3	21,8	23,4	23,2
Сфера услуг, торговля	21,3	17,5	17,2	18,4
Психология, социология, PR, реклама	12,5	18,1	21,1	18,0
Армия, полиция, силовые структуры	16,8	14,0	18,9	17,0
Государственное и муниципальное управление	10,4	14,2	21,3	16,5
Строительство, ремонт	13,4	11,1	10,5	11,4
Образование	14,1	7,5	9,1	10,0
Гуманитарные специальности	7,3	7,3	10,5	8,8
Транспорт, связь	9,3	8,2	7,4	8,1
Музыка, кино, актёрская профессия, режиссура	9,3	6,0	6,9	7,3
Естественно-научные специальности, математика	9,5	5,8	5,2	6,5
Сельское и лесное хозяйство, рыболовство	7,0	3,9	2,7	4,2

Из данных, представленных в таблице 9, можно заключить, что доля изначально допускавших работу не по специальности не меняется в зависимости от принадлежности к той или иной поколенческой группе.

**Таблица 9. Планы работать по профессии / специальности при получении профессионального образования, по поколенческим группам, %**

Планы работать по профессии / специальности	Реформенное поколение	Миллениалы	Цифровое поколение	В целом
Планировали	64,6	63,4	63,5	63,8
Предполагали возможность	28,4	29,7	30,1	29,5
Не планировали	7,0	6,9	6,4	6,7

При этом респонденты, получившие высшее образование, демонстрируют несколько бóльшую приверженность профессии (табл. 10), и особенно заметно это проявляется в цифровом поколении.

**Таблица 10. Планы работать по профессии / специальности при получении профессионального образования, по поколенческим группам, % от получавших высшее образование**

Планы работать по профессии / специальности	Цифровое поколение	Миллениалы	Реформенное поколение	В целом
Планировали	67,7	60,0	64,4	64,3
Предполагали возможность	26,0	32,9	27,9	28,8
Не планировали	6,3	7,1	7,7	6,9

Результаты исследования показывают, что при выборе образовательной траектории мнение родителей играет ключевую роль. Это связано как с их авторитетом для детей, так и, что немало важно, с готовностью оплачивать подготовку к сдаче итоговых аттестаций и обучение в вузе или ссузе.

При рассмотрении соответствующего распределения по поколенческим группам (табл. 11) видно, что особенно сильно ориентировались на родительские установки в этом вопросе миллениалы. В более молодом цифровом поколении эта ориентация ослабела – разница в распространённости соответствующего ответа превышает 10 п.п.

**Таблица 11. Ориентация на мнение родителей при решении об уровне получаемого образования, по поколенческим группам, %**

Ориентация на мнение родителей	Реформенное поколение	Миллениалы	Цифровое поколение	В целом
Высокая	49,2	57,6	46,1	50,1
Средняя	40,6	34,9	44,5	40,8
Низкая	10,2	7,5	9,4	9,1

В целом более 3/4 родителей были сторонниками получения детьми высшего образования, но от поколения к поколению ситуация меняется (табл. 12). Так, безусловная ориентация родителей на вузовский диплом наиболее ярко проявлялась в поколении миллениалов, тогда как в реформенном поколении она была меньше и снова начала ослабевать в цифровом. Установка на обучение

детей в вузе с наибольшей настоятельностью проявлялась в семьях, где хотя бы один из взрослых имел высшее образование.

**Таблица 12. Мнение родителей о необходимости получения высшего образования, по поколенческим группам, %**

<b>Мнение родителей о необходимости получения высшего образования</b>	<b>Реформенное поколение</b>	<b>Миллениалы</b>	<b>Цифровое поколение</b>	<b>В целом</b>
Настаивали на получении	34,2	45,7	40,0	40,1
Рекомендовали получить	40,6	36,4	37,3	37,9
Не препятствовали получению	20,9	13,4	17,9	17,4
Настаивали на не получении	4,3	4,5	4,8	4,6

Ориентация на получение профессионального образования сразу после окончания школы остаётся социальной нормой. Распространённая за рубежом тенденция, в соответствии с которой лучшей практикой считается один-два года поработать, посмотреть мир, профессионально сориентироваться, а лишь затем продолжать обучение, пока не находит распространения в нашей стране. Лишь в цифровом поколении можно усмотреть начало отхода от сложившейся нормы, но пока рано говорить об этом как об устойчивом тренде.

Что касается реализованных стратегий подготовки к поступлению в высшие учебные заведения, то на первом месте – активная самостоятельная подготовка (78%), на втором – подготовительные курсы (54%), на третьем – занятия с репетиторами (30%). Такое соотношение достаточно стабильно и почти не меняется в различных поколениях.

Рассмотрим, как респонденты различных поколений оценивают использование социальных связей при поступлении. Судя по ответам, наиболее активно их актуализировали миллениалы (17%), а в цифровом поколении этот ресурс задействовался заметно реже – лишь в каждом десятом случае, что, возможно, связано с введением ЕГЭ.

В ходе исследования выявлено, как менялись мотивы профессионального выбора от поколения к поколению (табл. 13). Можно заметить, что, во-первых, советы родителей имели наибольшее значение для миллениалов, тогда как в цифровом поколении их значение ослабевает; во-вторых, среди «цифровиков» меньшую роль играл интерес к профессии, зато прагматические ориентации были более значимыми.

**Таблица 13. Основания профессионального выбора,  
по поколенческим группам, %**

Основание профессионального выбора	Реформенное поколение	Миллениалы	Цифровое поколение	В целом
Советы родителей	17,6	23,6	20,8	20,7
Интерес	45,4	45,3	41,9	43,9
Лёгкость поступления и обучения	13,7	12,1	15,3	14,0
Возможность найти хорошую работу	20,1	14,7	17,8	17,5
Мода, популярность	3,2	4,3	4,2	3,9

Остановимся на оценке качества профессионального образования, которую дают представители различных поколенческих групп. В целом по выборке оценки вполне позитивны: 43% считают, что получили профессиональное образование высокого качества, и лишь единицы полагают, что качество было низким. При этом нужно отметить, что оценки качества профессионального образования снижаются от поколения к поколению (табл. 14).

**Таблица 14. Субъективная оценка качества полученного профессионального образования,  
по поколенческим группам, %**

Оценка качества	Реформенное поколение	Миллениалы	Цифровое поколение	В целом
Высокое	51,0	45,9	36,0	42,7
Среднее	46,3	50,0	60,6	53,9
Низкое	2,7	4,1	3,4	3,4

Однако если сопоставить оценки обладателей вузовских дипломов и специалистов со средним профессиональным образованием, выясняется, что наиболее критично воспринимается качество среднего профессионального образования. Так, в цифровом поколении численность оценивших качество профессионального образования как высокое составляет 47% – среди получивших высшее образование и около 29% – среди получивших среднее профессиональное.

Данные по выборке в целом показывают, что около 60% респондентов во время получения профессионального образования работали. Распределение по поколенческим группам (табл. 15) иллюстрирует, что эта стратегия получала все большее распространение от поколения к поколению. При этом во всех поколениях постоянная работа несколько уступает временной занятости.

Таблица 15. Наличие работы в период получения профессионального образования, по поколенческим группам, %

Наличие работы	Реформенное поколение	Миллениалы	Цифровое поколение	В целом
Постоянная работа	19,6	23,1	21,0	21,2
Подработки	31,7	37,7	42,0	38,1
Не имели	48,7	39,2	37,0	40,7

## Некоторые выводы

Проведённое исследование, включающее развитие поколенческой теории в отношении выделения российских поколений на основе характеристик социально-экономического и технологического контекста, а также выявление поколенческих различий образовательного поведения, привело к ряду выводов.

Внимание к дошкольной подготовке, которая выступает базисом образовательной траектории, во всех рассматриваемых поколениях достаточно велико. Посещение детских дошкольных организаций является социальной нормой. Настоятельность обращения к дошкольному образованию при этом увеличивается, а уровень дошкольной подготовки от поколения к поколению значимо растёт.

Изменился также объём участия родителей на всем протяжении образовательной траектории. Мнение родителей играет ключевую роль относительно желательного уровня образования. В обществе сложилось массовое представление о важности начальных стадий в формировании образовательных траекторий для всей дальнейшей жизни, и ресурсы родительской семьи на всех этапах обучения приобретают всё большее значение в процессе создания конкурентных преимуществ, необходимых для выстраивания успешной карьеры. Закрепление роли образования не только в качестве общественного блага, но и в качестве прагматической ценности объясняет расширение участия школьников в дополнительном образовании.

Меняются взгляды на престижность специальностей. Среди представителей самого молодого – цифрового – поколения меньшая доля рассматривает в качестве самых престижных профессий экономические и, в то же время, заметно повышение рангов государственного управления и силовых структур.



## Литература

- Аврамова Е. М.* Молодёжь в социально-экономической и этической системе координат // *Общественные науки и современность*. 2017. № 1. С. 86–98.
- Аврамова Е. М., Логинов Д. М.* Роль школьного образования в развитии человеческого капитала // *Экономика региона*. 2014. № 2(38). С. 53–62.
- Баранов А. О., Слепенкова Ю. М.* Методологические проблемы анализа воспроизводства человеческого капитала в России // *ЭКО*. 2018. № 48(2). С. 5–17. DOI: <http://dx.doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2018-2-5-17>
- Горшков М. К., Ключарев Г. А.* Непрерывное образование в контексте модернизации. М.: ИС РАН, ФГНУ ЦСИ, 2011. 232 с.
- Константиновский Д. Л.* Динамика неравенства. Российская молодёжь в меняющемся обществе: ориентации и пути в сфере образования (от 1960-х годов к 2000-му). М.: Эдиториал УРСС, 1999. 344 с.
- Константиновский Д. Л.* Молодёжь 90-х: самоопределение в новой реальности. М.: ЦСО РАО, 2000. 222 с.
- Константиновский Д. Л., Вахитайн В. С., Куракин Д. Ю.* Кросс-региональный анализ развития непрерывного образования: результаты исследования // *Вопросы образования*. 2007. № 2. С. 293–312.
- Константиновский Д. Л., Попова Е. С.* Молодёжь в сфере образования: ожидания и мотивация // *Россия реформирующаяся: ежегодник: вып.15*. М.: Новый Хронограф, 2017. С. 154–174.
- Константиновский Д. Л., Попова Е. С.* Отношение молодёжи к образованию в современной России // *Общественные науки и современность*. 2016. № 1. С. 5–19.
- Мангейм К.* Проблема поколений // *Новое литературное обозрение*. 1998. № 2 (30). С. 7–47.
- Плискевич Н. М.* Человеческий капитал в трансформирующейся России. М.: Институт экономики РАН, 2012. 231 с.
- Радаев В. В.* Прощай, советский простой человек! // *Общественные науки и современность*. 2018. № 3. С. 51–65. DOI: 10.7868/S0869049918030048
- Рощина Я. М.* Семейный капитал как фактор образовательных возможностей российских школьников // *Вопросы образования*. 2012. № 1. С. 257–277. Doi: 10.17323/1814-9545-2012-1-257-277
- Советский простой человек: Опыт социального портрета на рубеже 90-х / Голов А. А., Гражданкин А. И., Гудков Л. Д. и др.; под ред. Левады Ю. А.*. М.: Мир, Океан, 1993. 300 с.
- Чередищиченко Г. А.* Российская молодёжь в системе образования: от уровня к уровню // *Вопросы образования*. 2017. № 3. С. 152–182.
- Шереги Ф. Э.* Российская молодёжь: настроения ожидания ценностные ориентации. М.: Центр социального прогнозирования и маркетинга, 2013. 93 с.
- Широв А. А., Потаненко В. В.* Рынок труда и качество человеческого капитала. // *ЭКО*. 2018. № 48(2). С. 18–34. DOI: <http://dx.doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2018-2-18-34>
- Шубкин В. Н.* Начало пути. М.: Молодая гвардия, 1979. 224 с.
- Шубкин В. Н.* Социологические опыты. М.: Мысль, 1970. 288 с.
- Шувалова О. Р.* Международные индикаторы участия населения в непрерывном образовании // *Вопросы образования*. 2010. № 2. С. 178–186.

Becker G.S. (1964). Human Capital. New York: Columbia University Press – 187 p.

Laal M. (2012). Benefits of Lifelong Learning // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. Vol. 46. Pp. 4268–4272.

Lassnigg L. (2005). Lifelong learning, school to work and labour market transitions. Position paper workpackage 4. TLM.NET 2005 Working Paper No. 2005–06. Amsterdam: SISWO/Social Policy Research – 38 p.

Strauss W., Howe N. (2009). *The Fourth Turning: What the Cycles of History Tell Us About America's Next Rendezvous with Destiny*. Crown. 400 p.

Статья поступила 02.09.2020.

Статья принята к публикации 08.12.2020

**Для цитирования:** *Логинов Д.М.* Образовательные траектории трёх российских поколений: от дошкольной подготовки к профессиональному образованию // *ЭКО*. 2021. № 5. С. 137–154. DOI: 10.30680/ЕСО0131-7652-2021-5-137-154

## Summary

*Loginov, D.M., Cand. Sci. (Econ), Institute of Social Analysis and Forecasting, The Russian Presidential Academy of National and Public Administration, Moscow*

### **The Educational Trajectories of Three Russian Generations: from Pre-school Preparation to Vocational Education**

**Abstract.** The paper reviews the educational strategies of Russian generations. Three post-Soviet generation groups (“the reform generation”, “the Millennials” and “the digital generation”) are highlighted. They have several similar features forming the social norms of Russian society, but they also differ to allow a comparative analysis of implemented educational trajectories. The study covers the cycle starting from pre-school preparation to obtaining the first vocation education. It has been revealed that Russian generations demonstrate a steady trend towards maximizing the educational potential right from the pre-school stage. It is shown that representatives of the youngest generation and their parents go through the school stage with a high level of involvement in the creation of knowledge and skills, that may be practically applied when they pass on to the next level of education. However, social ties, which are significant for a successful transition, gradually lose their importance. The obtained data allow us to assume that there is a tendency for secondary vocational education to become a part of successful educational strategies. Addressing the intergenerational differences in professionalization indicates a “fresh approach” of the youngest generation to successful employment, which is associated with the sphere of state administration and enforcement structures to a considerably higher degree. The analysis is based on sociological survey data from 1600 representatives of highlighted generations, conducted by the Center of Economics of continuing education of RANEPА in 2019. The paper is prepared within the framework of the state task implementation of RANEPА.

**Keywords:** *educational trajectories; continuous education; generations; the youth; levels of education; pre-school education; public education; vocational education; career*

## References

- Avraamova, E.M. (2017). Youth in the socio-economic and ethical coordinate system. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'. Social Sciences and Contemporary World*. No. 1. Pp. 86–98. (In Russ.).
- Avraamova, E.M., Loginov, D.M. (2014). The role of school education in the development of human capital. *Ekonomika regiona. Economy of region*. No. 2(38). Pp. 53–62. (In Russ.).
- Baranov, A.O., Slepikova, Yu.M. (2018) Methodological Problems of Analysis of the Reproduction of Human Capital in Russia. *ECO*. No. 48(2). Pp. 5–17. (In Russ.). DOI: <http://dx.doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2018-2-5-17>
- Becker, G.S. (1964). *Human Capital*. New York: Columbia University Press. 187 p.
- Cherednichenko, G.A. (2017). Russian youth in the education system: from level to level. *Voprosy obrazovaniya. Educational Studies*. No. 3. Pp. 152–182. (In Russ.).
- Golov, A.A., Grazhdankin, A.I., Gudkov, L.D. ets. (1993). *Soviet simple man: Experience of a social portrait at the turn of the 90's*. Levada Yu.A. (ed.) Moscow: Mir, Okean Publ. 300 p. (In Russ.).
- Gorshkov, M.K., Klucharev, G.A. (2011). Moscow: IS RAN, FGNU CSI. 232 p. (In Russ.).
- Konstantinovskij, D.L., Popova, E.S. (2017). Youth in education: expectations and motivation. In: *Rossiya reformiruyushchayasya: ezhegodnik: Vol. 15*. Moscow: Novyj Hronograf Publ. Pp. 154–174. (In Russ.).
- Konstantinovskiy, D.L. (1999). *Dynamics of inequality. Russian youth in a changing society: orientations and paths in education (from the 1960s to the 2000s)*. Moscow: Editorial URSS. 344 p. (In Russ.).
- Konstantinovskiy, D.L. (2000). *Youth of the 90s: self-determination in a new reality*. Moscow: CSO RAO. 222 p. (In Russ.).
- Konstantinovskiy, D.L., Popova, E.S. (2016). The attitude of youth to education in modern Russia. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'. Social Sciences and Contemporary World*. No. 1. Pp. 5–19. (In Russ.).
- Konstantinovskiy, D.L., Vahshtajn, V.S., Kurakin, D. Yu. (2007). Cross-regional analysis of the development of continuing education: research results. *Voprosy obrazovaniya. Educational Studies*. No. 2. Pp. 293–312. (In Russ.).
- Laal, M. (2012). Benefits of Lifelong Learning. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. Vol. 46. Pp. 4268–4272.
- Lassnigg, L. (2005). *Lifelong learning, school to work and labour market transitions*. Position paper workpackage 4. TLM.NET Working Paper No. 2005–06. Amsterdam: SISWO/Social Policy Research. 38 p.
- Mannheim, K. (1998). The problem of generations. *Novoe literaturnoe obozrenie*. No. 2 (30). Pp. 7–47. (In Russ.).
- Pliskevich, N.M. (2012). *Human capital in transforming Russia*. Moscow: Institut ekonomiki RAN. 231 p. (In Russ.).
- Radaev, V.V. (2018). Farewell to the Soviet common man! *Obshchestvennye nauki i sovremennost'. Social Sciences and Contemporary World*. No. 3. Pp. 51–65. (In Russ.). DOI: 10.7868/S0869049918030048

Roshchina, Ya.M. (2012). Family capital as a factor of educational opportunities of Russian schoolchildren. *Voprosy obrazovaniya. Educational Studies*. No. 1. Pp. 257–277. (In Russ.). DOI: 10.17323/1814-9545-2012-1-257-277

Sheregi, F.E. (2013). *Russian youth: moods, expectations and value orientations*. Moscow: Centr social'nogo prognozirovaniya i marketinga. 93 p. (In Russ.).

Shirov, A.A., Potapenko, V.V. (2018). The Labor Market and the Quality of Human Capital. *ECO*. No. 48(2). Pp. 18–34. (In Russ.). DOI: <http://dx.doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2018-2-18-34>

Shubkin, V.N. (1970). *Sociological experiments*. Moscow: Mysl'. 288 p. (In Russ.).

Shubkin, V.N. (1979). *The beginning of the path*. Moscow: Molodaya gvardiya. 224 p. (In Russ.).

Shuvalova, O.R. (2010). International indicators of population participation in continuing education. *Voprosy obrazovaniya. Educational Studies*. No. 2. Pp. 178–186. (In Russ.).

Strauss, W., Howe, N. (2009). *The Fourth Turning: What the Cycles of History Tell Us About America's Next Rendezvous with Destiny*. Crown. 400 p.

**For citation:** Loginov, D.M. (2021). The Educational Trajectories of Three Russian Generations: from Pre-school Preparation to Vocational Education. *ECO*. No. 5. Pp. 137–154. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-5-137-154

DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-5-155-174

## Хлебозаготовки в Западной Сибири в годы Великой Отечественной войны: планы и результаты

**С.В. ШАРАПОВ**, кандидат исторических наук  
E-mail: sharapovsv1@yandex.ru ORCID: 0000-0002-3526-8088  
Институт истории СО РАН, Новосибирск

**Аннотация.** В статье впервые в историографии приводятся данные об объемах хлебозаготовительных планов и результатах их выполнения для всех регионов Западной Сибири. На примере этого макрорегиона раскрываются характерные черты государственной хлебозаготовительной политики в годы Великой Отечественной войны: планы составлялись в отрыве от экономических возможностей производителей, а методы командно-административного давления на деревню приводили к многочисленным дисбалансам в отрасли. При этом усиление репрессивных и мобилизационных мер не только по отношению к крестьянству, но и к управленческому звену способствовало удержанию трудовой и налоговой дисциплины в колхозах и совхозах, которая, по мнению политического Центра, являлась важнейшим фактором стабильного притока зерна в государственные продовольственные фонды.

**Ключевые слова:** аграрная политика; Советское государство;  
сельское хозяйство; хлебозаготовки;  
Великая Отечественная война; Западная Сибирь

### Введение

Обозначая сущностные черты советской экономики сталинского периода, современные историки, как правило, указывают на ее плановый, командно-административный, мобилизационный характер. Эти же черты в полной мере присущи системе государственных хлебозаготовок СССР, которая сложилась в 1930-е гг. и стала неотъемлемой частью советского экономического уклада. Она прошла испытание Великой Отечественной войной, претерпев в военное время лишь незначительные изменения. Стабильность и преемственность системы производства и распределения сельскохозяйственной продукции стали важным основанием для советских исследователей заявлять о ее эффективности. Производство при этом опиралось на колхозно-совхозный строй, а преобладающей формой реализации товарной продукции была передача ее государству в ходе заготовительных кампаний.

То, что государство оставалось доминирующим актором, аккумулировавшим и направлявшим потоки продовольственных ресурсов от производителей к потребителям, сыграло решающую

роль во время войны, когда требовалось своевременное и бесперебойное снабжение воюющей армии и тылового населения городов. Несмотря на то, что основные показатели сельского хозяйства (посевные площади, валовые сборы и т.д.) за годы войны снизились, советские историки все же признавали за колхозным строем важнейшую роль в победе (См.: [Арутюнян, 1970; История советского крестьянства..., 1987; Анисков, 1993]; и др.). Так, Ю.В. Арутюнян писал, что «колхозный строй способствовал созданию политической основы победы Советского Союза в Отечественной войне» [Арутюнян, 1970. С. 382]. Речь шла о лояльности крестьянства советской власти, благодаря которой «советский тыл был прочен и монолитен» [Арутюнян, 1970. С. 382].

Ревизия апологетической по отношению к колхозному строю точки зрения началась в перестроечные и постсоветские годы [Корнилов, 1990; Кондрашин, 2005]. Наиболее последовательно вывод о том, что война продемонстрировала слабость колхозного строя, прослеживается в статье В.В. Кондрашина. С точки зрения автора, сложившаяся в 1930-е гг. экономическая организация сельского хозяйства сама по себе была не способна удовлетворить потребности воюющей страны. Однако эта слабость компенсировалась жесткостью государственных заготовителей, готовностью крестьянства идти на жертвы, развитием огородничества и подсобных хозяйств в городах. В.П. Мотревич в одной из своих работ приходит к заключению, что «система заготовок настолько противоречила реальному положению дел в сельском хозяйстве, что это грозило окончательно подорвать экономику колхозов» [Мотревич, 1993. С. 261].

Цель данной статьи – выявить характерные черты хлебозаготовительной политики государства в годы Великой Отечественной войны на примере Западной Сибири. Значение данного макрорегиона, обладавшего мощной базой сельскохозяйственного производства, в годы войны резко возросло в связи с оккупацией Украины и Северного Кавказа. При острой потребности в продовольствии государство проводило изъятие хлебных ресурсов без оглядки на ущерб, наносимый сельхозпроизводителям. В этой связи интерес представляет исследование методов мобилизации зерна и политики стимулирования его производства в экстремальных условиях войны.

## **Тенденции хлебозаготовительной политики в предвоенные годы**

Система хлебозаготовок в СССР формировалась в течение 1930-х, пройдя через несколько этапов трансформации. До 1933 г. главной формой государственных заготовок зерна была так называемая контрактация (хлеб поставлялся на основе заключаемых договоров с производителями). Нестабильность такой системы (заготовительные планы могли меняться в сторону повышения в течение одного года) привела к переходу в 1933 г. к обязательным поставкам, которые должны были проводиться по твердым и неизменным в течение года нормам [Ильиных, Лапердин, 2020. С. 198–199]. Устанавливаемые государством заготовительные цены при этом на протяжении 1930-х гг. держались на одном уровне и были в несколько раз ниже себестоимости произведенной продукции [Мотревич, 1993. С. 256].

По мере роста механизации сельского хозяйства все большее значение приобретал другой вид хлебозаготовок: натуроплата за работу МТС. В течение 1930-х гг. принципы определения размеров натуроплаты и обязательных поставок менялись. Очередные изменения пришлось на канун Великой Отечественной войны, 1939–1940 гг.

Размер натуроплаты для каждого колхоза зависел от полученной урожайности зерновых. На ее основании колхоз относился к одному из семи разрядов, для каждого из которых расценки работ МТС (зяблевой вспашки, боронования и др.) определялись отдельно (повышались в зависимости от величины урожайности).

С 1939 г. изменился принцип определения урожайности. До этого расчет происходил на основе объемов намолоченного зерна с поправкой на потери (так называемый фактический метод определения урожайности) [Ильиных, Лапердин, 2020. С. 351]. С 1939 г. произошел переход к биологическому методу, который основывался на оценке видов на урожай, проводимой на корню перед уборкой. Официальные данные валовых сборов, рассчитанные на основе биологической урожайности, в среднем не менее чем на четверть превосходили размеры амбарного урожая, так как потери при этом не учитывались [Ильиных, Лапердин, 2020. С. 425]. Таким образом, планы натуроплаты возросли при оставшихся неизменными расценках.

Что касается обязательных поставок, то они до 1940 г. определялись исходя из устанавливаемых для каждого района норм сдачи зерна с каждого гектара планируемых посевных площадей. Средние нормы для регионов ежегодно определялись правительственными постановлениями [Ильиных, Лапердин, 2020. С. 199]. В 1940 г. был введен погектарный принцип. Теперь объем обязательных поставок определялся общим количеством гектаров пашни, закрепленной за колхозами, включая *подлежащие освоению* земли [Ильиных, 2004. С. 130].

В результате получалось, что ключевые показатели, влияющие на баланс производства/потребления (реальные посевные площади и амбарная урожайность), попросту игнорировались при составлении хлебозаготовительных планов. Оторванность планов от реального положения дел свидетельствовала о том, что проводимая государством хлебозаготовительная политика получила мощный крен в сторону усиления командно-административного и мобилизационного компонентов.

Доля изымаемого по всем видам хлебозаготовок зерна относительно валовых сборов значительно возросла уже в предвоенные годы. Так, в Новосибирской области даже относительно «биологических» валовых сборов (т.е. рассчитанных на основе биологической урожайности) процент изъятия в 1938 г. составил 20,6, в 1939 г. – 24,4, а в 1940 г. уже 29,5 [Ильиных, Лапердин, 2020. С. 500]. Таким образом, накануне немецкого вторжения давление государства на деревню начало расти. Это происходило на фоне обострения международной напряженности и начала Второй мировой войны в сентябре 1939 г. Очевидно, в связи с военной угрозой государство испытывало пределы возможностей изъятия продовольственных ресурсов из деревни.

Кроме обязательных поставок и натуроплаты за работу МТС, хлебозаготовительные планы включали возврат выданных государством зерновых ссуд (семенных, продовольственных, фуражных). Зерно по всем видам хлебозаготовок поступало в централизованные фонды для дальнейшего распределения. В первые годы Великой Отечественной войны государство, рассчитывая на патриотический подъем, создавало дополнительные заготовительные фонды. В 1941 г. был создан фонд обороны, в который принимались деньги, материальные ценности, продовольствие, в том числе зерно, в качестве добровольных



пожертвований. В 1942 г. учреждается хлебный фонд Красной армии. Сдача зерна в последний имела уже обязательный характер, а ее объемы определялись исходя из количества гектаров пашни, закрепленной за колхозами. По сути, сдача зерна в хлебный фонд Красной армии стала еще одним видом хлебозаготовок, на который распространялись правила обязательных поставок зерна колхозами<sup>1</sup>.

В 1943 г. был временно восстановлен отмененный в 1940 г. гарнцевый сбор, предполагавший поступление продукции не от производителей напрямую, а от мельничных предприятий, которые сдавали заготовительным организациям хлеб, полученный от производителей в уплату за помол и переработку зерна. Гарнцевый сбор взимался по разверстанному на регионы плану, а наибольшая его часть поступала в централизованные фонды, поэтому в данной статье он учитывается в числе прочих видов хлебозаготовок [Ильиных, Лапердин, 2020. С. 13].

Для совхозов, продукция которых, как считалось, полностью принадлежала государству, устанавливался план хлебосдачи (в соответствии с видами на урожай), покрывавший все так называемые товарные излишки. Кроме того, совхозы должны были в устанавливаемые сроки возвращать выданные государством зерновые ссуды [Ильиных, Лапердин, 2020. С. 205].

В Западной Сибири рост натурального налогообложения, не подкрепленный экономическими основаниями, произвел разрушительный эффект. Из-за засухи и чрезмерного изъятия зерна во время хлебозаготовительной кампании 1940/41 гг. в Новосибирской области и Алтайском крае к началу войны сформировалась острая нехватка продовольствия, фуража и семенного материала, что в ряде районов привело к голоду и массовому падежу общественного скота [Шарапов, 2021]. В результате два из трех регионов Западной Сибири вошли в военный период ослабленными.

### **Структура хлебозаготовительных планов военных лет**

Одним из следствий кризиса сельского хозяйства Алтайского края и Новосибирской области в 1940/41 гг. стало временное

---

<sup>1</sup> ГАРФ. Ф. Р-5446. Оп. 1. Д. 203. Л. 242–246.

ослабление заготовительного «пресса». В 1941 г. хлебозаготовительный план для Западной Сибири снизился относительно предвоенных лет. Несмотря на начавшуюся войну, государство предоставило региону «передышку». Однако уже в 1942 г. нажим натурального налогообложения резко усилился. Хлебозаготовительный план 1942 г. для Западной Сибири оказался рекордным по сравнению с предыдущими годами по количеству зерна, планируемого к изъятию. Совокупные хлебозаготовительные планы по Западной Сибири составили в 1938 г. – 3409,970 тыс.т, в 1939 г. – 3669,185; в 1940 г. – 3540,815; в 1941 г. – 3268,596; в 1942 г. – 3863,911 тыс.т<sup>2</sup>.

В структуре хлебозаготовительных планов 1941 и 1942 гг. доленое соотношение различных видов заготовок практически не изменилось по сравнению с довоенным временем. По-прежнему натуроплата за работу МТС и обязательные зернопоставки колхозов составляли наибольшую часть плановых заготовок.

Существенные изменения начались с 1943 г., когда вдвое сократились планы сдачи натуроплаты – и в абсолютном выражении, и в относительном (до 21,9% от общего объема хлебозаготовок против 44,1% в 1942 г.). Объясняется это низкой урожайностью зерновых в 1943 г. (даже по видовым оценкам) и снижением объемов работ МТС – из-за нехватки и износа машин, дефицита горючего и запчастей, неопытности кадрового состава.

В Омской области объем выполненных тракторами работ по сравнению с 1940 г. сократился в 1943 г. на 64,1%. Вместе с тем резко снизилась и производительность. Если в 1940 г. в среднем на один условный трактор вырабатывалось 328 га, то в 1942 г. выработка составляла только 174 га, а в 1943 г. – 141 га<sup>3</sup>. Множество техники простаивало из-за нехватки запчастей и топлива. К началу уборочных работ в 1942 г. по МТС Омской области не были отремонтированы 944 трактора и 1322 комбайна, в 1943 г. – 1527 тракторов и 1947 комбайнов<sup>4</sup>.

Сокращение натуроплаты в 1943 г. было частично компенсировано ростом планируемых сборов зерна в хлебный фонд Красной армии. В абсолютном выражении план по данному виду

---

<sup>2</sup> РГАЭ. Ф. 8040. Оп. 3. Д. 871. Л. 66. Приведены совокупные данные по Алтайскому краю, Омской и Новосибирской областям в границах регионов до 1943 г.

<sup>3</sup> РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 43. Д. 1423. Л. 10.

<sup>4</sup> Там же. Л. 13.

хлебозаготовок увеличился по сравнению с 1942 г. более чем в два раза, а в числе других видов заготовок его доля достигла 22,6%.

Несмотря на то, что план 1943 г. по Западной Сибири был ниже предыдущего года, именно хлебозаготовительная кампания 1943/44 гг. показала наибольшее за все годы войны расхождение между плановыми показателями и фактическими заготовками зерна. По Западной Сибири процент выполнения составил 38,6% (табл. 1).

**Таблица 1. Хлебозаготовительные планы по регионам Западной Сибири и результаты их выполнения в 1941–1945 гг., план, тыс. т (% выполнения)**

Регион	1941/42	1942/43	1943/44	1944/45
Алтайский край	1 302,996 (82,1)	1487,762 (49,0)	1 127,697 (35,3)	870,351 (61,6)
Кемеровская область	- -	367,337 (71,2)	280,606 (58,6)	239,312 (73,4)
Курганская область	- -	883,668 (19,3)	528,959 (24,9)	361,146 (70,9)
Новосибирская область	920,753 (87,7)	747,927 (54,0)	597,870 (47,4)	473,791 (55,7)
Омская область	1 044,847 (85,5)	1 199,688 (43,1)	846,682 (39,5)	470,483 (72,7)
Томская область	- -	- -	- -	94,922 (69,2)
Тюменская область	- -	- -	- -	204,259 (75,4)
Западная Сибирь	3 268,596 (84,5)	4 686,382 (42,8)	3 381,814 (38,6)	2 714,264 (65,9)

**Источники.** РГАЭ. Ф. 8040. Оп. 3. Д. 749. Л. 20; Д. 865. Л. 91; Д. 749. Л. 28; Д. 865а. Л. 1, 7; Д. 977. Л. 181, 183, 185, 187, 193, 211; Д. 979. Л. 9, 29, 33–45; Д. 1116. Л. 7–9.

**Примечания.** Данные представлены с учетом изменявшихся во время войны границ регионов Западной Сибири, в том числе образования в 1943 г. Кемеровской и Курганской областей, в 1944 г. – Томской и Тюменской. Сведения о результатах выполнения планов даны на 1 июня каждого года, когда фактически заканчивалась сдача зерна из урожая предыдущего года.

Основной причиной столь низкого результата стало общее истощение производительных сил на третий год войны. Длительное перенапряжение всех оставшихся в деревне технических

ресурсов дало кумулятивный эффект. Секретарь и заведующий сельхозотделом ЦК ВКП(б) А. А. Андреев, посетивший в 1943 г. регионы Западной Сибири во время уборки урожая, так описывал положение дел: «Побывав в районах и колхозах, должен сказать, что колхозы работают на уборке хорошо, а МТС – плохо. Большое количество комбайнов и тракторов стоят не отремонтированными. В силу недоснабжения горючим МТС оказались с минимальным количеством его к началу уборки, особенно по лигроину и бензину»<sup>5</sup>.

Вдобавок лето 1943 г. выдалось засушливым, что отрицательно сказалось на урожае яровых. Биологическая урожайность зерновых в 1943 г. по Западной Сибири оказалась рекордно низкой за все годы войны (6,2 ц/га по сравнению с 10,3 ц/га в 1941 г. и 7,8 ц/га в 1942 г.)<sup>6</sup>.

Только на завершающем этапе войны (1944–1945 гг.) бремя хлебозаготовок, возлагавшееся на сельское хозяйство Западной Сибири, ослабло. Вероятно, это было связано с поставками зерна и продовольствия по ленд-лизу, пик которых пришелся на 1944 г. [Рыжков, 2012. С. 306–323]. Хлебозаготовительный план для Западной Сибири в 1944 г. сократился по сравнению с 1943 г. на 20%. В структуре плана это произошло в основном за счет снижения поставок в хлебный фонд Красной армии. По сравнению с предыдущим годом они сократились более чем в шесть раз и составили среди других видов заготовок 4,1%. Вновь введенный в 1943 г. гарнцевый сбор не представлял значительной доли в планируемом объеме хлебозаготовок (1,2%).

Вместе со снижением планов сократилась доля Западной Сибири в общем объеме собранного по СССР зерна. Удельный вес западносибирского хлеба колебался в течение войны (табл. 2). Итоги хлебозаготовительной кампании 1941/42 гг. были экстраординарны – фактическая доля заготовленного в Западной Сибири зерна оказалась выше предполагаемой по плану, что объясняется оккупацией «житницы» СССР – Украины. Потеря Украины и Северного Кавказа и в дальнейшем повышала значение хлебопроизводящих районов востока страны.

<sup>5</sup> РГАСПИ. Ф. 73. Оп. 2. Д. 21. Л. 207.

<sup>6</sup> РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 329. Д. 1490. Л. 311

Таблица 2. Доля Западной Сибири в общем объеме хлебозаготовок по СССР в 1941–1945 гг.

Год	Хлебозаготовки по СССР, тыс. т		Доля Западной Сибири, %	
	Запланировано	Поступило	В запланированном	В поступившем
1941/42	36232,560	23854,194	9	11,6
1942/43	23655,996	12496,302	19,8	16
1943/44	17392,284	10558,548	19,4	12,4
1944/45	24447,150	21048,300	11,1	8,5

**Источники.** РГАЭ. Ф. 8040. Оп. 3. Д. 749. Л. 28; Д. 865а. Л. 1; Д. 979. Л. 20; Д. 1116. Л. 7–9.

В 1942 и 1943 гг. хлебозаготовительные планы по СССР предусматривали доведение доли западносибирского зерна почти до 20%. Однако, если сравнить планы с результатами их выполнения, становится очевидным несоответствие ожиданий и экономических возможностей аграрных хозяйств Западной Сибири.

### **Особенности хлебозаготовительной политики в годы Великой Отечественной войны**

Несмотря на все тяготы начавшейся войны, государство ожидало усиления притока зерна в продовольственные фонды. Политический Центр через средства пропаганды декларировал не имевшую экономических оснований уверенность в том, что советская деревня в условиях сокращения трудовых и тягловых ресурсов способна обеспечить рост производственных показателей. Считалось, что трудовой энтузиазм, вызванный побуждениями встать на защиту Родины, экономия, тщательный контроль над всеми видами сельскохозяйственных работ в совокупности способны были компенсировать потери в людях и технике.

Официальная пропаганда использовала все ресурсы, чтобы мобилизовать деревню на трудовой подвиг. Передовица газеты «Правда» от 2 января 1942 г. формулировала данную установку следующим образом: «Перед колхозным крестьянством станет задача дальнейшего подъема всех отраслей сельского хозяйства, увеличения посевных площадей в предстоящую весеннюю посевную кампанию, повышения урожайности зерновых и технических культур, увеличение производства мяса, масла, сахара,

хлопка, льна, риса, табака»<sup>7</sup>. Передовица той же газеты от 11 января 1942 г. настраивала село на максимальную реализацию всего производственного потенциала: «Социалистическое сельское хозяйство располагает обширными резервами. В военное время надо максимально производительно использовать тракторы, сельскохозяйственные машины, живое тягло. Тысячи и тысячи трактористов показывают образцы стахановской работы <...>. Необходимо быстрее привести в движение все огромные резервы, имеющиеся в колхозной деревне»<sup>8</sup>.

Задача мобилизации всех возможных резервов во многом ложилась на плечи административно-управленческого аппарата. Вся управленческая вертикаль, от руководителей регионального уровня до председателей колхозов и бригадиров, должна была перестроить работу «на военный лад», требуя от себя и от других максимальной трудовой самоотдачи.

Наращивание административного давления на сельхозпроизводителей стало характерной чертой военного времени. В наиболее острые этапы посевных, уборочных и заготовительных кампаний в деревню направлялись многочисленные уполномоченные, «эмиссары» районных или областных организаций. Осенью 1941 г. государство создало еще один дополнительный инструмент командно-административного контроля и давления – политотделы при МТС и совхозах<sup>9</sup>.

Официальная пропаганда настраивала управленческий аппарат на жесткость в решении поставленных государством задач: «В военное время тройне нетерпимы малейшая расхлябанность, примиренческое отношение к всякого рода недостаткам в сельском хозяйстве. Задача местных партийных и советских организаций, политотделов – опираясь на колхозный актив, и впредь неустанно повышать трудовую и государственную дисциплину в колхозах, МТС и совхозах»<sup>10</sup>.

Острая потребность в хлебе заставляла государство директивными указаниями требовать расширения посевных площадей.

---

<sup>7</sup> Правда. 1942. 2 января.

<sup>8</sup> Правда. 1942. 11 января.

<sup>9</sup> Политотделы были ликвидированы в 1943 г., когда в связи с накоплением достаточного опыта управления сельским хозяйством в условиях военного времени отпала надобность в дополнительных чрезвычайных органах.

<sup>10</sup> Правда. 1942. 11 января.

В 1942 г. посевные площади зерновых культур в Западной Сибири по сравнению с 1940 г. увеличились на 435,9 тыс. га, или на 4% (данные приведены в границах регионов 1945 г.)<sup>11</sup>. С 1943 г. и до окончания войны посевные площади стремительно сокращались, составив в 1945 г. 69% от уровня 1940 г.<sup>12</sup> В восточных регионах страны расширение посевных площадей зерновых происходило в основном за счет озимых культур (на чем настаивало правительство, рассчитывая, что увеличение озимого клина будет способствовать равномерному распределению трудовой нагрузки на людей и технику в течение года). В Омской области к 1942 г. посевы озимых культур увеличились на 220 тыс. га при одновременном снижении площади яровых на 127 тыс. га<sup>13</sup>.

Для зернового производства кампания расширения посевных площадей в результате обернулась распылением трудовых и тяговых ресурсов. В связи с сокращением мужского населения в сельской местности резко возросла средняя нагрузка на работника. Так, в Новосибирской области в 1938 г. на одного трудоспособного колхозника, включая подростков, приходилось 3,7 га уборочной площади зерновых, а в 1942 г. уже 5 га<sup>14</sup>. Нехватка машин, людей, живого тягла при возросшем объеме сельскохозяйственных работ привела к ухудшению качества обработки почвы, несвоевременному выполнению основных работ и срыву агротехнических мероприятий значительной частью колхозов.

О негативных последствиях кампании расширения посевных площадей говорилось в отчете Новосибирского обкома о работе за военный период: «Доведя к 1943 г. посевные площади до максимальных размеров, в то же время обком допустил упрощенчество и грубейшие нарушения основных правил агротехники, в результате чего за все эти годы планы вспашки паров и подъема зяби, вывозки удобрений и снегозадержания не выполнялись, снижено качество и допущено растягивание сроков посевных работ; были нарушены, а также не осваивались введенные севообороты» [Сельское хозяйство..., 2012. С. 307].

Результаты хлебозаготовительной кампании 1942/43 гг. оказались разочаровывающими. Западная Сибирь выполнила

<sup>11</sup> РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 329. Д. 1490. Л. 158.

<sup>12</sup> Там же.

<sup>13</sup> РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 43. Д. 1423. Л. 9.

<sup>14</sup> ГАНУ. П-4. Оп. 7. Д. 314. Л. 131.

план на 42,8% (табл. 1). Ни трудового энтузиазма крестьянства, ни командно-административного нажима не хватило для выполнения откровенно завышенных требований. Проигнорировав объективные, экономические причины провала хлебозаготовок, политический Центр всю вину за него переложил на «колеблющихся» руководителей и активизировавших свою деятельность «вредителей» на местах.

В ноябре 1942 г. было принято специальное постановление СНК СССР и ЦК ВКП(б) о плохом руководстве хлебозаготовками Алтайским крайисполкомом и крайкомом ВКП(б). Основной причиной неудовлетворительного хода кампании были объявлены «политические колебания» краевых властей и отсутствие решительной борьбы с саботажем: «В условиях отечественной войны злейшими врагами родины, советского народа и партии являются саботажники хлебозаготовок с партбилетами в кармане, организующие обман государства и провал выполнения плана хлебозаготовок в угоду фашистам»<sup>15</sup>. К ним следовало «применять суровые репрессии – исключать из партии, арестовывать, предавать суду и заключать в концлагеря»<sup>16</sup>.

Несмотря на то, что постановление было адресовано властям конкретного региона, оно явно имело показательный, демонстративный характер, поскольку предназначалось к рассылке всем обкомам, крайкомам и ЦК компартий союзных республик<sup>17</sup> с очевидной целью «встряхнуть» регионалов, предупредив их о высокой ответственности и, более того, поставив перед угрозой репрессий.

Инициирование охоты на «саботажников» предварялось принятием мер, увеличивавших трудовые обязанности и усиливавших ответственность за их неисполнение. В апреле 1942 г. было принято постановление ЦК ВКП(б) и СНК СССР о повышении обязательного количества трудодней для колхозников<sup>18</sup>. В Западной Сибири, как и во многих других регионах страны, минимальное количество трудодней в году возросло с 80 до 120. Колхозники, не выполнившие без уважительных причин обязательный минимум, предавались суду и выбывали из колхоза,

---

<sup>15</sup> ГАРФ. Ф. Р-5446. Оп. 1. Д. 208. Л. 58.

<sup>16</sup> Там же.

<sup>17</sup> Там же. Л. 59.

<sup>18</sup> Там же. Д. 199. Л. 354–357.



лишаясь приусадебного участка. Также обязательный минимум в размере 50 трудодней был установлен для подростков от 12 до 16 лет.

Вслед за принятием специального постановления по Алтайскому краю в декабре 1942 г. в Западную Сибирь выехал секретарь и заведующий сельхозотделом ЦК ВКП(б) А. А. Андреев (в конце 1943 г. он будет назначен народным комиссаром земледелия СССР). Цель его поездки – исправить ошибки местных властей и ускорить ход хлебозаготовительной кампании. Составленные по единому шаблону выступления А. А. Андреева в Алтайском крае, Омской и Новосибирской областях на совещаниях региональных комитетов партии при участии секретарей райкомов, начальников политотделов МТС и директоров совхозов весьма красноречиво свидетельствовали о его непоколебимой убежденности в том, что хлеб, необходимый для выполнения планов, в регионах имелся.

В доказательство А. А. Андреев апеллировал к официальным оценкам видов на урожай. Основанные на них расчеты позволяли предположить, что в хозяйствах остается достаточное количество хлеба. Наглядной демонстрацией хода рассуждений А. А. Андреева служит отрывок из его речи, произнесенной перед алтайскими ответственными работниками: «Средний урожай, по видовой оценке Центрального статистического управления (ЦСУ), а не по, так называемому, намолоту, который никто не знает, составляет в крае 55 пудов с га (9 ц/га) <...>. Сколько же сдано хлеба с гектара? – 8,5 пудов (1,4 ц/га), засыпано семян – 1 центнер, израсходовано на выдачу колхозникам аванса 15% от сданного хлеба и всего израсходовано около 3 центнеров хлеба. А остальной хлеб обмолоченный и не обмолоченный где? Хлеб есть, этот вопрос снимается»<sup>19</sup>.

Тот факт, что при определении видовой урожайности не учитывались потери зерна во время уборки и обмолота, которые возросли в военное время, полностью игнорировался. Тем не менее, региональным властям было вменено во время хлебозаготовительной кампании опираться исключительно на оценку видовой урожайности, не обращая внимания на любые иные данные.

---

<sup>19</sup> РГАСПИ. Ф. 73. Оп. 2. Д. 21. Л. 122.

От Новосибирского обкома А. А. Андреев требовал покончить с «настроениями занижения урожая» и перестать «руководствоваться результатами намолота»: «Устанавливать урожайность – прерогатива государства, только оно может установить действительную урожайность хлебов. На каком основании вы оказались доверчивы к данным, которые исходят от колхоза? На каком основании оказались в недоверии к данным установленной видовой оценки урожая перед началом уборки и больше верите рваческим данным, составленным для обмана государства, данным, определяемым намолотом хлебов с малоурожайных участков. Это и вскрывает вашу неправильную ориентировку, вашу ориентацию на колхозы, а не на государство. Поверив данным о намолоте, вы связали себя по рукам и ногам. Кто поверил этим данным, тот конченный человек. Такой человек не может проводить хлебозаготовки»<sup>20</sup>.

Впоследствии установка ориентироваться на оценки видовой урожайности была закреплена на всесоюзном уровне. В начале декабря 1942 г. было принято постановление СНК СССР и ЦК ВКП(б), запрещавшее ЦСУ Госплана СССР и Наркомзему СССР собирать данные о фактическом намолоте урожая в колхозах. Такие сведения маркировались как искажающие действительную картину урожайности<sup>21</sup>.

Выступления А. А. Андреева весьма ярко иллюстрируют ту линию руководства, которую во время войны ожидал политический Центр от регионалов. Она предполагала практически полный отказ от попечительской роли в отношении сельского хозяйства на вверенной территории. «Излишняя» забота об экономике региона маркировалась как «местнический» подход к управлению. На первый план должна была выйти политическая целесообразность. Местные партийные функционеры должны были в первую очередь осознать себя представителями партии как всесоюзной организации, а значит, выразителями интересов, выходящих за рамки одного региона.

Именно за отсутствие такого осознания А. А. Андреев критиковал местные власти Новосибирской области: «Судя по ходу хлебозаготовок, вы перестали быть представителями государства

---

<sup>20</sup> РГАСПИ. Ф. 73. Оп. 2. Д. 21. Л. 146–147.

<sup>21</sup> ГАРФ. Ф. Р-5446. Оп. 1. Д. 208. Л. 263.

и партии, а превратились в защитников частных интересов колхозов и рваческих совхозов»<sup>22</sup>. В Алтайском крае А. А. Андреев обрушился с критикой на местное руководство за «излишнюю» заботу о заполнении семенных фондов колхозов: «С самого начала крайком своим решением, которое ЦК ВКП(б) отменил, установил – сколько из нового урожая должно быть засыпано не только на этот год, но и на будущий, то есть о семенах позаботился больше чем нужно <...> Вы перестали быть представителями партии и государства, забыли о государственных интересах и превратились в защитников частных интересов в колхозах. Только этим можно объяснить, что вы увязли в хлебных балансах, что у вас бесшабашное растаскивание хлеба, что у вас не обмолочено 1 миллион пудов хлеба. Вы боитесь оставить колхозы без хлеба и без семян. А как обеспечить армию, промышленность хлебом?»<sup>23</sup>.

Поскольку отставание в выполнении плана заведомо связывалось с «саботажнической» деятельностью на местах, особое значение в речах А. А. Андреева придавалось борьбе с «антигосударственным элементом» в деревне, который в традиционной социально-классовой риторике СССР ассоциировался с нелояльными советской власти слоями: «Бывшие кулаки, пролезшие в колхозы, заносят эти тенденции»<sup>24</sup>. Однако задача встряски местного партактива диктовала выход за пределы социально-классового антагонизма: «Разбить и сломить саботаж, обуздать саботажников всякого рода и, прежде всего с партбилетами в кармане. <...> Что саботаж есть, – об этом мне нечего вам говорить. <...> Он гуляет у вас по области в широком размере и с ним нет острой большевистской борьбы»<sup>25</sup>.

Только в Новосибирской области с августа по ноябрь 1942 г. было арестовано за антисоветскую деятельность в сельском хозяйстве 319 чел., кроме того, по уголовным преступлениям (срыв сельскохозяйственных работ, хищение зерна, порча машин и др.) аресту подверглись 1362 чел. Охота на «саботажников» лишала привлекательности занятие ответственных постов в сельском хозяйстве. Во время работы 15-го пленума Алтайского крайкома

<sup>22</sup> РГАСПИ. Ф. 73. Оп. 2. Д. 21. Л. 144.

<sup>23</sup> Там же. Л. 124.

<sup>24</sup> Там же. Л. 146.

<sup>25</sup> Там же. Л. 147.

ВКП(б) в июле 1944 г. уполномоченный КПК (Комиссия партийного контроля) по Алтайскому краю Косарев сетовал на то, что хорошие колхозники не идут на пост председателей колхозов: «В самом деле, у нас на пост председателя колхоза трудно подобрать сколько-нибудь грамотных, способных товарищей, потому что последним известно из опыта работы товарищей на колхозной работе, что в конечном счете им в перспективе предстоит или быть снятыми с работы, или отданными под суд»<sup>26</sup>. Кадровая «чехарда», связанная в том числе с высокой ответственностью за любые провалы, являлась характерной чертой военного времени. В том же Алтайском крае только за 1943 г. из 3000 руководящих работников сельского хозяйства сменилась половина, в том числе: до 70% председателей райисполкомов, 40% председателей сельсоветов и 47% председателей колхозов<sup>27</sup>.

Хлебозаготовительная политика Советского государства уже накануне войны демонстрировала тенденцию к отрыву планов от экономических возможностей сельхозпроизводителей. Наиболее тяжелые для Западной Сибири кампании 1942/43 гг. и 1943/44 гг. наглядно продемонстрировали данный разрыв. Это привело к такому количеству дисбалансов в сельскохозяйственной отрасли, что сам А. А. Андреев вынужден был обратить внимание И. В. Сталина на целый ряд просчетов, допущенных в отношении деревни.

В 1943 г. А. А. Андреев после поездки в Татарскую Республику составил для И. В. Сталина подробную записку, в которой, выйдя за рамки повестки одного региона, обозначил ряд слабых мест в аграрной политике государства. В частности, одним из объектов его критики был введенный в 1940 г. погектарный принцип обложения обязательными зернопоставками. А. А. Андреев указывал, что данный принцип слабо учитывал специфику ряда регионов, прежде всего, Поволжья и Сибири, в которых преобладали многоземельные колхозы. По его мнению, практика хлебозаготовок показала, что сравнительно лучше выполняли план колхозы, в которых больше людей и меньше земельная площадь. Многоземельные колхозы, где нагрузка на трудоспособного колхозника и тягло высокая, отставали с выполнением

---

<sup>26</sup> РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 44. Д. 26. Л. 113

<sup>27</sup> Там же. Л. 8.

плана, накапливая задолженности, постоянно страдали от недостатка семян, а количество зерна, выдаваемого на трудодни, было сравнительно малым. Вследствие этого у колхозников снижался стимул к артельному труду, а сам колхоз становился отстающим и хронически нуждающимся в помощи. «Мы явно недобираем в заготовках известную часть зерна и других сельскохозяйственных продуктов, – писал А. А. Андреев, – из-за того, что одни колхозы, сравнительно малоземельные, получили облегчение при погектарной сдаче в сравнении с прежним порядком заготовок, а колхозы многоземельные не в состоянии выполнить своих планов заготовок»<sup>28</sup>.

Еще одну проблему представляло излишнее изъятие из села рабочей силы. В Алтайском крае к 1943 г. из сельского хозяйства было взято в Красную армию и на работу в промышленность 535 896 чел., что составляло 55% всего трудоспособного населения деревни. Нагрузка на трудоспособного колхозника увеличилась почти вдвое, и многие колхозы были не способны справиться с плановыми работами. А. А. Андреев обращал внимание на отсутствие «порядка в деле использования трудовых ресурсов в стране»: «Мы могли бы вполне обойтись без мобилизации людей из сельского хозяйства, привлекая для работы в промышленности и на стройках население городов и служащих различных учреждений, штаты которых мало чем отличаются от довоенных»<sup>29</sup>.

Вместе с тем А. А. Андреев указывал на недостаточное внимание к обеспечению МТС запчастями и топливом, что стало во время войны одной из причин снижения объемов работы, выполненной МТС и, соответственно, натуроплаты. Если в 1940 г. на один трактор выпускалось запчастей на 594 руб., то в 1942 г. выпуск оценивался только в 146 руб. Неспособность промышленности обеспечить МТС даже минимально необходимыми запчастями создавало, как писал А. А. Андреев, «угрожающее положение»<sup>30</sup>.

Другой стороной данной проблемы была постоянная нехватка топлива. Из-за отсутствия лигроина в совхозах и МТС простаивали наиболее мощные гусеничные тракторы. Это было

<sup>28</sup> РГАСПИ. Ф. 73. Оп. 2. Д. 21. Л. 198.

<sup>29</sup> Там же. Л. 195–196.

<sup>30</sup> Там же. Л. 194.

связано с дисбалансами экономики военного времени – Наркомнефть значительно сократил производство лигроина для целей сельского хозяйства<sup>31</sup>.

## Заключение

Основные характерные черты хлебозаготовительной политики государства в годы Великой Отечественной войны сложились еще в 1939–1940 гг. Уже тогда проявилась тенденция рассчитывать планы в отрыве от реальной картины урожайности. Ставка на мобилизационный и командно-административный методы стимулирования аграрного производства имела двоякий результат. С одной стороны, чрезмерно завышенные планы привели к тому, что регионы Западной Сибири вошли в военный период уже в ослабленном состоянии, а непродуманная хлебозаготовительная политика в дальнейшем только усугубляла порожденные войной дисбалансы в отрасли. С другой стороны, жесткость командно-административного нажима, ужесточение наказаний за провинности способствовали максимизации притока зерна в государственные продовольственные фонды.

Анализ хлебозаготовительных кампаний периода Великой Отечественной войны в Западной Сибири в целом подтверждает уже звучавший в историографии вывод о том, что 1943 г. оказался наиболее тяжелым для сельского хозяйства. Однако, говоря о зерновом производстве, стоит иметь в виду, что провал хлебозаготовок 1943/44 г. в Западной Сибири был во многом подготовлен кампанией 1942/43 гг., выставившей перед сельхозпроизводителями рекордно высокий план, что вкупе с продолжавшейся кампанией расширения посевных площадей надорвало производительные силы деревни.

## Литература

- Анисков В. Т.* Жертвенный подвиг деревни. Новосибирск: РАН, 1993. 245 с.
- Арутюнян Ю. В.* Советское крестьянство в годы Великой Отечественной войны. М.: Наука, 1970. 459 с.
- Ильиных В. А.* Налогово-податное обложение сибирской деревни. Конец 1920-х – начало 1950-х гг. Новосибирск: ГУП РПО СО РАСХН, 2004. 167 с.
- Ильиных В. А., Лапердин В. Б.* Хлебозаготовки в Сибири в 1930-е годы. Новосибирск: СО РАН, 2020. 507 с.

---

<sup>31</sup> РГАСПИ. Ф. 73. Оп. 2. Д. 21. Л. 194.

История советского крестьянства в 3 т. Т. 3: Крестьянство накануне и в годы Великой Отечественной войны / Под ред. М. А. Вылцан. М.: Наука, 1987. 447 с.

Кондрашин В. В. Крестьянство и сельское хозяйство СССР в годы Великой Отечественной войны // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2005. Т. 7, № 2. С. 289–300.

Корнилов Г. Е. Уральская деревня в период Великой Отечественной войны (1941–1945 гг.). Свердловск: Изд-во Урал. ун-та, 1990. 221 с.

Мотревич В. П. Сельское хозяйство Урала в показателях статистики (1941–1950 гг.). Екатеринбург: Наука, 1993. 306 с.

Рыжков Н. И. Великая Отечественная: ленд-лиз. М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2012. 439 с.

Сельское хозяйство в Сибири в XX веке: проблемы развития и кризисы / Ильиных В. А., Андреевков С. Н., Рынков В. М. и др. Новосибирск: Институт истории СО РАН, 2012. 408 с.

Шарапов С. В. Сельское хозяйство Новосибирской области и Алтайского края накануне Великой Отечественной войны: экономический и социально-политический аспекты // Гуманитарные науки в Сибири. 2021. Т. 28, № 1. С. 81–88. DOI: 10.15372/HSS20210111

Статья поступила 15.01.2021

Статья принята к публикации 15.02.2021

Для цитирования: Шарапов С. В. Хлебозаготовки в Западной Сибири в годы Великой Отечественной войны: планы и результаты // ЭКО. 2021. № 5. С. 155–174. DOI: 10.30680/ЕСО0131-7652-2021-5-155-174

## Summary

*Sharapov, S.V., PhD in Historical Sciences, Institute of History, SB RAS, Novosibirsk*

### **Grain Procurement in Western Siberia during the Great Patriotic War: Plans and Results**

**Abstract.** For the first time in historiography, this paper provides data on the volume of grain procurement plans and results of their implementation for all regions of Western Siberia. Through the example of Western Siberia, the author reveals characteristic features of state grain procurement policy: the plans were drawn up in isolation from economic capabilities of producers, while the methods of command and administrative pressure on collective and state farms led to numerous imbalances in agrarian production. At the same time, strengthening of repressive and mobilization measures not only in relation to the peasantry, but also to the management level reinforced labor and tax discipline in collective and state farms, which, in the opinion of the political center, was the most important factor in a stable flow of grain into state food funds.

**Keywords:** agrarian policy; Soviet state; agriculture; grain procurement; Great Patriotic war; Western Siberia

## References

- Aniskov, V.T. (1993). *The sacrificial feat of the village*. Novosibirsk, RAN. 245 p.
- Arutyunyan, U.V. (1970). *Soviet peasantry during the Great Patriotic War*. Moscow, Nauka Publ. 459 p.
- History of the Soviet peasantry in 3 volumes. Vol. 3: Peasantry on the eve of and during the Great Patriotic War* / ed. M.A. Vyltsan (1987). Moscow, Nauka Publ. 447 p.
- Ilinykh, V.A. (2004). *Taxation of the Siberian village. Late 1920s – early 1950s*. Novosibirsk, GUP RPO SO RASHN. 169 p.
- Ilinykh, V.A., Andreenkov, S.N., Rynkov, V.M. et al. (2012). *Agriculture in Siberia in the XX century: development problems and crises*. Novosibirsk, Institute of History SB RAS. 408 p.
- Ilinykh, V.A., Laperdin, V.B. (2020). *Grain procurement in Siberia in the 1930s*. Novosibirsk, SO RAN. 507 p.
- Kondrashin, V. V. (2005). Peasantry and agriculture of the USSR during the Great Patriotic War. *Izvestiya Samarskogo nauchnogo tsentra Rossiyskoy akademii nauk*. Vol. 7, No. 2. Pp. 289–300.
- Kornilov, G.E. (1990). *Ural village during the Great Patriotic War (1941–1945)*. Sverdlovsk, Izdatelstvo Uralskogo Universiteta. 221 p.
- Motrevich, V.P. (1993). *Agriculture of the Urals in terms of statistics (1941–1950)*. Ekaterinburg, Nauka Publ. 306 p.
- Ryzhkov, N.I. (2012). *Great Patriotic War: Lend-Lease*. Moscow, Publishing house “*Ekonomicheskaya gazeta*”. 439 p.
- Sharapov, S.V. (2021). The state of agriculture in Novosibirsk and Altai regions on the eve of the Great Patriotic War: economic and socio-political aspects. *Gumanitarnye nauki v Sibiri*. Vol. 28, No. 1. Pp. 81–88. DOI: 10.15372/HSS20210111

**For citation:** Sharapov, S.V. (2021). Grain Procurement in Western Siberia during the Great Patriotic War: Plans and Results. *ECO*. No. 5. Pp. 155–174. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-5-155-174



# Адаптация крупных предприятий АПК Новосибирской области к рынку и ее экономические результаты в 1990-е гг.

**С. Н. АНДРЕЕНКОВ**, кандидат исторических наук.

E-mail: Andreenkov\_sn@mail.ru

Институт истории СО РАН, Новосибирск

**Аннотация.** Анализируются особенности включения крупных предприятий аграрно-промышленного комплекса в рыночную модель экономики, роль в этом процессе властных структур, а также результаты хозяйственной деятельности производителей сельскохозяйственного сырья и готовой продовольственной продукции. Проблема раскрывается в масштабах Новосибирской области в основном на информационно-повествовательных источниках (СМИ). Используются также нормативные и статистические материалы. Сделан вывод о том, что политика формирования на базе колхозов и совхозов новых типов коммерческих хозяйств и конкурентно-рыночных отношений между ними прогнозируемых результатов не достигла и имела деструктивные последствия для аграрного производства. Выживая в неблагоприятных экономических условиях, предприятия прибегали к бартерным сделкам, создавали собственные перерабатывающие производства, переходили в административное подчинение к крупным промышленным организациям. Деятельность перерабатывающих предприятий усложняли падение покупательной способности населения, уменьшение объемов поставок на рынок качественного сельскохозяйственного сырья, конкуренция с производителями пищевой продукции из других регионов.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс; рыночные реформы; адаптация; сельскохозяйственные предприятия; аграрное производство; Новосибирская область

## Введение

В истории России 1990-е гг. – время глубоких и драматических перемен во всех сферах жизни общества. Реформы правительства Б. Н. Ельцина – Е. Т. Гайдара кардинально изменили экономический строй страны. Для отечественных товаропроизводителей форсированная рыночная модернизация проходила крайне болезненно. Поставщики потребительских товаров проигрывали конкурентную борьбу зарубежным компаниям. Особенности функционирования российских производителей

продукции широкого спроса в неблагоприятных экономических условиях 1990-х гг. являются интересной и востребованной научно-исторической проблемой. Для ее раскрытия целесообразно обратиться к истории деятельности крупных предприятий по производству сельскохозяйственного сырья и готовой продовольственной продукции, которые оказались в особенно тяжелой ситуации.

Реформирование агропромышленного комплекса (АПК) было вызвано к жизни неспособностью советского аграрного строя удовлетворить постоянно возрастающий спрос населения на продовольствие. Недостаточная производительность сельского хозяйства обуславливалась незаинтересованностью работников колхозов и совхозов в высокорезультативном труде на общественных полях и фермах, а также деградацией трудовых ресурсов села, вызванной «бегством» молодежи и лучших тружеников сельхозпредприятий в города. Первое обстоятельство стало следствием масштабного укрупнения, индустриализации хозяйственных структур, а также чрезмерной централизации и бюрократизации управления, что порождало проблему отчуждения труда; второе – форсированным сселением «неперспективных» деревень. В 1980-е гг. эти вопросы пытались решить путем внедрения хозрасчета, арендного подряда и т.д., стимулирования личных подсобных хозяйств, а также строительства в селах комфортного жилья, школ, больниц, дорог, производственных помещений и пр. Данные шаги давали позитивные результаты, но в целом поднять АПК на нужный уровень продуктивности не удавалось.

Аграрная реформа 1991 гг. предусматривала в первую очередь развитие в деревне многоукладности и конкурентно-рыночных отношений. При этом объемы государственных вложений в развитие материально-технической базы сельского хозяйства и социальной инфраструктуры села уменьшились. Экономические связи между хозяйствами и отраслями, поддерживавшиеся директивно-распорядительной работой государства, были разрушены. Цены на потребляемую сельским хозяйством продукцию росли быстрее, чем цены на сельхозпродукты, устанавливаемые торговыми и пищевыми предприятиями. Хозяйства не могли самостоятельно расширять материальные фонды и улучшить кадровую базу. Выпуск аграрной продукции существенно снизился. В 1996–2000 гг. в России среднегодовое производство

зерна к уровню 1986–1990 гг. составило 62%, картофеля – 97, мяса – 49, молока – 62%<sup>1</sup>. Продовольственная независимость страны по продукции животноводства, сахару и ряду других товаров оказалась под угрозой. В 1990 г. в России объемы производства мяса и мясных продуктов покрывали объемы их потребления на 88%, в 1995 г. – на 73, в 2000 г. – на 69% при норме 85%, молока и молочной продукции – на 88, 86, 88% при норме 90% соответственно [Шагайда, Узун, 2015. С. 67].

В настоящем конкретно-историческом исследовании мы попытаемся проанализировать заявленную тему на материалах Новосибирской области, значимого аграрного региона России. Задачи работы – определить особенности включения крупных сельскохозяйственных и пищевых предприятий региона в рыночную реальность, роль в этом процессе власти, а также результаты хозяйственной деятельности указанных структур. Исследование темы в масштабах одного субъекта РФ позволяет составить наиболее детализированную картину анализируемых проблем и конкретизировать экономическую историю региона.

Во второй половине 1990-х гг. в Новосибирской области крупными организациями производилось большинство видов продовольственной продукции. На сельскохозяйственные предприятия приходилось свыше 90% всех посевов, включая площади под зерновыми, техническими и кормовыми культурами. В 1995 г. им принадлежало 73% поголовья крупного рогатого скота, 56% свиней, 33% овец и коз. Крупные хозяйства (крупхозы) дали почти 60% валовой сельскохозяйственной продукции (табл. 1). Они лидировали и в товарном производстве. В 1995 г. доля крупхозов в общем объеме зерна, поставленного потребителям, составила 93%, овощей – 93, скота и птицы – 79, молока – 95, яиц – 90%<sup>2</sup>. На нестабильном продовольственном рынке большим организациям было проще выживать, так как они могли диверсифицировать ассортимент своих товаров, а эффект масштаба помогал снижать себестоимость. Кроме того, в основном на крупные предприятия были ориентированы меры государственной поддержки.

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник. 2001. М., 2001. С. 407, 412, 416.

<sup>2</sup> Сельское хозяйство Новосибирской области в 1996–2000 гг.: стат. сб. Новосибирск, 2001. С. 22–23.

**Таблица 1. Распределение посевных площадей, поголовья скота и валовой сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств в 1995 г., 2000 г., %**

Показатель	Сельскохозяйственные предприятия		Хозяйства населения		Крестьянско-фермерские хозяйства	
	1995	2000	1995	2000	1995	2000
Все посеы.	94,1	91,8	2,1	2,7	3,7	5,5
В том числе:						
зерновые культуры	94,5	92,1	–	–	5,4	7,7
картофель и овощи	7,3	3,0	91,4	96,0	1,1	0,9
технические культуры	97,4	92,8	0,7	0,5	1,9	6,7
КРС	73,0	66,5	26,3	32,7	0,7	0,8
Свины	56,8	40,0	41,7	37,9	1,5	2,1
Овцы и козы	33,5	15,8	65,0	82,4	1,5	1,8
Валовая продукция.	59,0	44,0	39,0	54,0	2,0	2,0
В том числе:						
растениеводческая	58,1	38,5	38,4	58,6	3,4	2,9
животноводческая	59,0	53,6	40,3	45,3	0,7	1,1

**Источник:** Сельское хозяйство Новосибирской области в 1996–2000 гг.: стат. сб. Новосибирск, 2001. С. 9, 11, 14, 27.

Историками особенности функционирования АПК Новосибирской области в постсоветский период изучены слабо. При анализе темы имеет смысл опираться на научно-исторические исследования, подготовленные на материалах Сибири [Кризис 1990-х гг..., 2012; Ильиных и др., 2017; и др.]. Очень важно обращаться к работам экономистов и социологов [Калугина, 2001; Организационно-экономические основы..., 1998; Узун, 2013; Фадеева, 2015; и др.], основанных на материалах социологических исследований, данных официальной статистики и нормативных документах.

В настоящей статье тема анализируется с привлечением публикаций областной газеты «Советская Сибирь». Задействование данного информационного ресурса позволяет расширить фактологическую базу проблемы, выявить ее скрытые аспекты. Газетные материалы автор исследования подверг критическому источниковедческому анализу, понимая, что угол подачи в них фактов зависел от субъективного мнения и профессионализма журналистов, позиции редакции и разных политических сил. В работе использовались также документальные материалы (нормативные акты, данные статистики и делопроизводства).

## Вхождение в рынок: каждый сам за себя

В 1992 г. в Новосибирской области все негативные последствия форсированного перехода к рынку проявились в полном объеме. Расценки на горюче-смазочные материалы выросли в среднем в 20 раз, на автомобили – в 12, на минеральные удобрения – в семь, а на растениеводческую и животноводческую продукцию – в восемь и шесть раз соответственно<sup>3</sup>. Доходы хозяйств и их работников резко упали.

Производители сельхозпродукции обвиняли в своих бедах пищевиков, занижающих закупочные цены ради получения прибыли. Так, в декабре 1992 г. начальник планового отдела управления сельского хозяйства Барабинского района Н.Н. Белякова в беседе с корреспондентом «Советской Сибири» с сожалением констатировала: «Почему-то нищее село идет на ограничение рентабельности, а переработчики не хотят»<sup>4</sup>. Критические суждения в адрес пищевиков нередко переходили в угрозы. Так, в ноябре 1994 г. на совещании глав сельскохозяйственных акционерных обществ в облсельхозуправлении один из руководителей хозяйств предложил решить проблему радикальным способом: бойкотировать продажу сырья переработчикам. Речь шла о прекращении поставок молока на молкомбинат<sup>5</sup>. Справедливости ради следует отметить, что сверхдоходов добивались главным образом торговые компании, а пищевики стремились обеспечить рентабельность, но сельхозпроизводители не всегда это понимали.

Ухудшение финансово-экономического положения сельхозпредприятий было вызвано еще рядом обстоятельств. В 1993 г. была ликвидирована централизованная государственная система закупок хлеба в зерновой фонд страны<sup>6</sup>, которая прежде выполняла роль гарантированного источника денежных и материальных средств. Регионам разрешили формировать собственные зерновые резервы, в связи с чем сельхозпредприятия попадали в большую зависимость от местных властей.

---

<sup>3</sup> Социально-экономическое развитие Новосибирской области в 1992 году // Советская Сибирь. 1993. 3 февр.

<sup>4</sup> Советская Сибирь. 1992. 22 дек.

<sup>5</sup> Советская Сибирь. 1994. 25 нояб.

<sup>6</sup> Указ Президента РФ от 24.12.1993 «О либерализации зернового рынка в России» // Законодательство РФ. Законы, кодексы и нормативно-правовые акты Российской Федерации URL: <https://legalacts.ru/doc/ukaz-prezidenta-rf-ot-24121993-n-2280/> (дата обращения: 05.11.2019).

Важно проанализировать объемы и результаты использования организациями региона различных экономических механизмов для своего выживания. На наш взгляд, доминировали следующие адаптационные практики: 1) заключение бартерных соглашений; 2) создание собственных перерабатывающих мощностей; 3) переход под «крышу» экономически более сильных организаций; 4) изменение структуры или приостановка производства продукции.

Одним из путей преодоления острого дефицита денежных средств было заключение предприятиями бартерных договоров. В условиях гиперинфляции намного выгоднее было не продавать зерно, мясо, молоко заготовителям и переработчикам по низким ценам и зачастую с длительным сроком ожидания платежей, а производить натуральный обмен продукции на семена, горючее, технику, запчасти. Партнеров по бартеру сельхозпредприятия нередко искали за пределами своего региона. Так, хозяйства Татарского района по бартеру приобретали горючее на Омском нефтеперерабатывающем заводе<sup>7</sup>.

Низкие закупочные цены, устанавливавшиеся предприятиями пищевой промышленности, и задержки оплаты поставок побуждали сельхозпроизводителей создавать собственные перерабатывающие мощности: маломерные элеваторы, мельницы, хлебопекарни, цеха по производству лапши, растительного масла, колбасы, сыра, магазины для сбыта готовой продукции.

В мае 1993 г. собственной мельницей обзавелось акционерное общество «Береговое» Барабинского района. На ней было установлено оборудование венгерского производства. Мельницы построили АОЗТ «Дзержинское» Карасукского района, «Раздольное», «Краснославянское», «Целинное» и опытно-производственное хозяйство «Кремлевское» Кочневского района<sup>8</sup>.

Во многих хозяйствах работали собственные хлебопекарни. С 1993 г. хлебопечением занимались АОЗТ «Новомихайловское» Татарского, «Большеникольское» Чулымского, с 1994 г. – «Малокрасноярское» Кыштовского, «Дзержинское» Карасукского и «Пионерское» Барабинского районов и др. В 1994 г. в Карасуке наряду с хлебными магазинами акционерных обществ «Дзержинское» и «Благодатское» действовали торговые точки, через

<sup>7</sup> Советская Сибирь. 1994. 11 февр.

<sup>8</sup> Советская Сибирь. 1993. 20 нояб.; 1997. 31 янв.; 18 февр. (информационно-новостные материалы).

которые реализовывалась хлебобулочная продукция, изготовленная пекарнями районного потребительского общества и отдела рабочего снабжения Карасукского отделения Западно-Сибирской железной дороги. Между четырьмя пекарнями развернулась конкурентная борьба<sup>9</sup>.

Хлеб выпекали и организации, которые по профилю своей деятельности не имели никакого отношения к производству пищевой продукции. Например, в мае – июне 1997 г. в Болотнинском районе изготовление хлебобулочной продукции освоило швейное предприятие «Шанс»<sup>10</sup>.

Появлялись производства по переработке других видов сельскохозяйственного сырья. В конце 1992 г. колхоз «Дружба» Татарского района наладил выпуск рыжикового масла. В 1994 г. современное оборудование для выработки растительного масла приобрело акционерное общество «Калачинское» Карасукского района. Средства на него предоставило Германское общество научно-технического сотрудничества. На эти деньги «Калачинское» построило также завод по изготовлению сыра. Цех по производству цельного молока, творога, масла и сливок открылся в коллективном хозяйстве «Новоспасское» Барабинского района. Акционерные общества «Береговое» Барабинского и «Большевикольское» Чулымского районов занялись выпуском колбасной продукции. Рыболовецкие колхозы «Новая заря» и «Красный моряк» Барабинского района организовали копчение рыбы<sup>11</sup>.

Развитию малой переработки способствовало появление на рынке сравнительно недорогого импортного оборудования, которое монтировалось в основном силами местных умельцев. Цены на товары, произведенные пищевыми предприятиями сельскохозяйственных организаций, как правило, были ниже расценок на продукцию других, в том числе крупных производителей пищевых товаров. Но и объемы продовольствия, выпускавшегося перерабатывающими структурами бывших колхозов и совхозов, оставались сравнительно небольшими.

---

<sup>9</sup> Советская Сибирь. 1993. 19 марта; 25 дек.; 1994. 22 апр.; 14 сент.; 2 дек. (информационно-новостные материалы).

<sup>10</sup> Советская Сибирь. 1997. 4 июня (информационно-новостные материалы).

<sup>11</sup> Советская Сибирь. 1992. 16 дек.; 1994. 28 июня; 14 сент. (информационно-новостные материалы).

Для сельскохозяйственных предприятий освоение новых рыночных ниш было не столько долгосрочной стратегией развития, сколько способом выжить, поставив под свой контроль пусть небольшой, но реальный денежный оборот. Из названных малых пекарен и цехов за пределы своего района вышли лишь единицы.

Однако малые пищевые предприятия не всегда могли обеспечить потребности продовольственного рынка. Районные магазины, получавшие от них продукцию, нередко оставляли покупателей без товаров. Так, в новогодние праздники 1997 г. в Татарске наблюдались перебои в поставках хлеба в магазины. Основные поставщики хлебобулочных изделий – местные предприниматели, владеющие мини-пекарнями, – в выходные и праздничные дни предпочитали отдыхать, как и все граждане. Хлеб быстро распродавался, а его новые партии в магазины в достаточном объеме не поступали<sup>12</sup>.

По данным исследований [Калугина, 2001. С. 91–106], в 1990-е гг. перерабатывающие производства, несельскохозяйственные направления деятельности и разного рода организационно-технические инновации активно использовали только 5–7% российских сельхозпредприятий (конструктивно-инновационная адаптация). Из всех хозяйств страны 10–15% занимались собственной переработкой на паевых или кооперативных началах, сочетая ее с основной деятельностью (традиционная или компенсационная стратегия), 50% бывших колхозов и совхозов большого интереса к созданию перерабатывающих структур не проявляли и шли по пути самоограничений, снижения уровня притязаний и стандартов потребления (мимикрическая, депривационная модель поведения). Треть хозяйств придерживалась деструктивной пассивно-выжидательной стратегии, характерными чертами которой были ожидание перемен и помощи сверху, отсутствие инноваций и собственной переработки и т.д.

Некоторые производители сельхозпродукции, адаптируясь к неблагоприятным экономическим условиям, соглашались на переход в подчинение к промышленным предприятиям. С одной стороны, крупные переработчики таким образом формировали свою сырьевую базу. Так, в 1998 г. акционерное общество «Сибирь» Татарского района перешло под контроль «Новосибирского

---

<sup>12</sup> Советская Сибирь. 1997. 10 янв.



мясоконсервного комбината»<sup>13</sup>. С другой стороны, некоторые предприятия непищевых отраслей за счет подсобных хозяйств стремились наладить бесперебойное снабжение своих работников недорогим и качественным продовольствием (нередко оно также выдавалось в счет зарплаты).

Известен позитивный опыт подсобного хозяйства «Осинцевский» Западно-сибирской железной дороги (Чановский район). Организация появилась в феврале 1993 г. В мае этого же года к подхозу присоединили кооператив «Речник». В ноябре «Осинцевский» был реорганизован в государственное унитарное предприятие территориальной администрации Чановского района. Под крылом крупной транспортной организации «Осинцевский» стал одним из ведущих сельхозпроизводителей в районе. Благодаря его работе «выжила» местная передвижная механизированная колонна, шло обустройство сел.

### **От размежевания к интеграции**

В середине 1990-х гг. руководители ряда крупных пищевых предприятий и представители власти выступили с идеей создания в области агропромышленных объединений. В апреле 1994 г. в Новосибирске состоялась региональная научно-практическая конференция по аграрным вопросам, участники которой – специалисты АПК, предприниматели и чиновники от отрасли – сошлись во мнении, что для улучшения ситуации в аграрном секторе экономики производители сельскохозяйственного сырья, его переработчики и продавцы готовой продукции должны действовать вместе. Генеральный директор компании «Новосибирскхлебопродукт» заявил, что без создания агропромышленных объединений предприятия АПК не смогут выбраться из взаимных неплатежей и конкурировать с зарубежными поставщиками в торговые сети, которые к тому времени стали задавать тон на рынке продовольственной розницы. Для начала предлагалось сформировать корпорацию на базе комбикормовых заводов, крупных животноводческих и зерновых хозяйств<sup>14</sup>.

В мае 1994 г. пресса сообщила о появлении в регионе инвестиционной компании «Сибпродинвест». Ее учредителями наряду

---

<sup>13</sup> Советская Сибирь. 1998. 16 сент.

<sup>14</sup> Советская Сибирь. 1994. 23 апр.

с сельскохозяйственными и пищевыми предприятиями стали торгово-посреднические, страховые, транспортные и другие организации. Крупнейшие акционеры компании – «Новосибирский птицекомбинат», «Новосибирская шоколадная фабрика», «Новосибирский мясоконсервный комбинат». В программу-максимум «Сибпродинвеста» входило создание регионального центра оптовой, мелкооптовой и розничной торговли, сети фирменных магазинов, «Сибземпродбанка», финансово-промышленной группы «Сибземпродкомплекс»<sup>15</sup>. В начале июня 1994 г. пресса сообщила о том, что ряды «Сибпродинвеста» покинул «Новосибирский мясоконсервный комбинат». Его руководство вынашивало планы создания финансово-промышленной группы под своим началом и при поддержке региональной власти<sup>16</sup>.

В феврале 1995 г. было объявлено о создании при департаменте сельского хозяйства и продовольственного обеспечения области «Новосибирской продовольственной корпорации» (НПК). Она могла осуществлять самостоятельную хозяйственную деятельность и должна была регулировать продовольственный рынок в интересах товаропроизводителей и для удовлетворения спроса населения на продукты питания. В задачи корпорации входила и поставка зерна, семян масличных культур, льна-долгунца, скота, птицы, молока, шерсти и т.д. в областной и федеральный продовольственные фонды по заказу региональных и центральных властей соответственно. НПК следовало оказывать сельхозтоваропроизводителям помощь в развитии технологий производства, хранения и переработки продукции, ее реализации на рынке<sup>17</sup>.

В 1995–1998 гг. на средства НПК в Сузунском, Ордынском и Здвинском районах были созданы мельничные комплексы. В 1997 г. корпорация приобрела для хозяйств области 20 высокоэффективных зерноуборочных комбайнов марки «Доминатор» германской компании Claas. В 1998 г. аграриям были поставлены еще 50 таких машин, а также партия канадских посевных комплексов «Конкорд». Для приобретения техники НПК взяла кредит в Ланта-банке, который был покрыт из средств областного бюджета<sup>18</sup>.

<sup>15</sup> Советская Сибирь. 1994. 31 мая.

<sup>16</sup> Советская Сибирь. 1994. 2 июня.

<sup>17</sup> Советская Сибирь. 1995. 16 февр.

<sup>18</sup> Советская Сибирь. 1997. 2 сент.; 1998. 14 апр.; 1 июля.

Высокоэффективная импортная техника передавалась хозяйствам в счет будущих фиксированных поставок зерна, то есть за натуроплату. Небольшие сельхозпредприятия не могли обеспечить эффективную эксплуатацию сложных мощных машин, поэтому областные власти вспомнили о машинно-технологических станциях (МТС), существовавших в СССР в 1930–1950-е гг. «Доминаторы» и «Конкорды», поступавшие на такую станцию, обслуживали сразу несколько сравнительно небольших хозяйств. Их услугами могли пользоваться и фермеры. Многие МТС были образованы на базе разорившихся ремонтно-снабженческих структур. Так, Краснозерская МТС ранее являлась предприятием областного объединения «Агропромхимия». В 1997–1998 гг. машинно-технологические станции появились в Кочковском, Купинском, Убинском, Сузунском, Ордынском, Искитимском, Доволенском районах.

Практика использования МТС и натуроплаты имела противоречивые результаты. «Доминаторы» проявляли себя с лучшей стороны, но хозяйствам, для того чтобы оплатить услуги МТС без ущерба для себя, необходимо было получать высокие и стабильные урожаи зерновых. В 1997–1998 гг. урожайность хлебов оказалась ниже необходимых величин. Хозяйствам приходилось отдавать НПК в качестве оплаты за использование сложной техники почти все свое зерно или залезать в долги<sup>19</sup>.

### **Основные показатели работы предприятий**

В условиях долговой кабалы, опережающего роста цен на материально-технические средства и низких расценок на сельхозпродукцию, обусловленных падением покупательной способности населения и стремлением посредников получить сверхдоходы, хозяйствам приходилось менять ассортимент производимой растениеводческой и сокращать выпуск животноводческой продукции. При растущей инфляции и низких розничных ценах на продовольствие заниматься животноводством, отличающимся длинным производственным циклом, было попросту не выгодно. Поэтому на протяжении рассматриваемого периода в Новосибирской области падало производство мяса, молока, шерсти. В первой половине 1990-х гг. снизился выпуск яиц. Увеличились объемы

---

<sup>19</sup> Советская Сибирь. 1997. 25 июня; 1997. 2 сент.; 1998. 14 апр.; 1998. 4 нояб.

выращивания овощей и семян подсолнечника. В первой половине десятилетия росли сборы картофеля (табл. 2).

Главной отраслью растениеводства в Новосибирской области оставалось производство зерна. Его валовые сборы заметно снизились. Качество хлебов упало. Собранный с полей зерно было в значительной мере сорным, порушенным, содержало небольшое количество клейковины. Получить из него высококачественную конкурентоспособную продукцию оказалось невозможно<sup>20</sup>. Спрос на пшеницу, выращиваемую в Новосибирской области, существенно снизился как на внешнем, так и на внутрирегиональном продовольственном рынках. В то же время сократились и объемы поставок кормового зерна хозяйствам в связи с упадком животноводства.

**Таблица 2. Среднегодовое производство сельхозпродукции в Новосибирской области в хозяйствах всех категорий в 1991–2000 гг., тыс. т**

Продукт	1986–1990	1991–1995		1996–2000	
		абс.	в % к 1986–1990	абс.	в % к 1986–1990
Зерно	2504	2254	90	1982	79
Пшеница	1497	1313	87	1462	97
Картофель	720	772	107	674	93
Овощи	181	229	126	291	160
Льноволокно	2,6	1,8	69	3,0	115
Семена подсолнечника	0,9	5,8	664	5,6	622
Мясо в убойном весе	230	184	84	130	56
Молоко	1474	1264	85	934	63
Яйца, млн шт.	846	724	85	935	110
Шерсть, т	4365	2538	58	739	17

**Источники:** Сельское хозяйство России: стат. сб. М., 1998. С. 244, 249, 250, 255, 264, 267, 271, 277, 357, 360, 364, 367, 462, 469; Сельское хозяйство России: стат. сб. М., 2002. С. 251, 252, 255, 258, 262, 263, 276, 277, 282, 283; Сельское хозяйство Новосибирской области в 1996–2000 гг.: стат. сб. Новосибирск, 2001. С. 20–21.

Показатели финансово-экономической деятельности сельскохозяйственных организаций региона были невысокими. Наиболее тяжелыми для них оказались 1992–1993 гг.<sup>21</sup> и 1996–1998 гг. Факторами ухудшения положения являлись высокие темпы падения цен на сельхозпродукцию и неурожай. В 1996 г. удельный вес убыточных хозяйств достиг 79%, в 1997 г. – 86, в 1998 г. – 89% (табл. 3).

<sup>20</sup> Советская Сибирь. 1993. 14 сент.

<sup>21</sup> ГАНО. Р-11. Оп. 13. Д. 777. Л. 19–23, 27–33, 59–65.

Таблица 3. Финансово-экономические показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий в 1995–2000 гг.

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Число предприятий на конец года	541	539	550	583	585	602
Число убыточных предприятий	186	426	475	519	252	178
Доля убыточных предприятий в общем количестве, %	34,4	79,0	86,4	89,0	43,1	29,6
Чистая прибыль (+) / убыток (-), млн руб.	+261,6	-385,0	-739,1	-756,4	+583,2	+1059,6

**Источник:** Сельское хозяйство Новосибирской области в 1996–2000 гг.: стат. сб. Новосибирск, 2001. С. 42–43.

В 1998 г. половину всего объема валовой аграрной продукции производили 100 наиболее крупных хозяйств из 583 сельскохозяйственных организаций. На них же приходилось 60% выручки от реализации продукции. Средняя рентабельность составила 5%. В группе лидеров – преимущественно хозяйства пригородных районов (Новосибирский, Коченевский, Искитимский) и Восточной зоны (Ордынский и Сузунский). Остальные 483 сельхозпредприятия в основном из отдаленных районов имели низкие экономические показатели<sup>22</sup>. В 1998 г., помимо финансового кризиса, начавшегося в конце августа, причиной роста задолженности хозяйств стала сильная засуха, погубившая около 400 тыс. га посевов зерновых и кормовых культур и обернувшаяся почти 300 млн руб. убытка<sup>23</sup>.

Большое количество сельскохозяйственных организаций имели задолженность перед НПК. В 1997 г. корпорация поставила хозяйствам материально-технические средства на сумму 318 млрд руб., а продукции получила от них только на 200 млрд руб. В числе должников были хозяйства Татарского, Тогучинского и Колыванского районов. Межхозяйственное предприятие «Воробьевское» Колыванского района взяло у корпорации материально-технических средств на 528 млн руб., а вернуло продукции на 169 млн руб. В 1998 г. НПК заключила договоры с 318 хозяйствами. В этот список вошли сельхозтоваропроизводители, рассчитавшиеся по авансам за 1997 г., а также хозяйства, пострадавшие от засухи. Отказаться от услуг корпорации и действовать самостоятельно решили 114 предприятий<sup>24</sup>.

<sup>22</sup> Советская Сибирь. 1999. 29 окт.

<sup>23</sup> Советская Сибирь. 1999. 5 янв.

<sup>24</sup> Советская Сибирь. 1998. 14 апр.

В 1998 г. из-за недорода возникли большие трудности с возвратом ссуд. По объему долгов НПК сельхозпредприятия были условно разделены областными властями на три группы: 1) хозяйства, проявившие себя как надежные партнеры (в основном они были сосредоточены в Чулымском, Венгеровском, Искитимском, Краснозерском, Кочковском районах); 2) хозяйства, ставшие должниками по объективным причинам, в первую очередь из-за засухи (Чановский, Татарский, Карасукский, Баганский, Барабинский); 3) хозяйства-«уклонисты» (Тогучинский)<sup>25</sup>.

Для крупных пищевых предприятий серьезным вызовом стало падение уровня потребления продовольствия из-за растущей бедности населения. В 1995 г. жители Новосибирской области потребили молокопродуктов на 30% меньше, чем в 1990 г., мясопродуктов – на 31, яиц – на 11% [Организационно-экономические основы..., 1998. С. 11]. Их место в рационе питания занимали хлеб и картофель.

Непростая ситуация сложилась в производстве молочных товаров. За 1992 г. в Новосибирске ежедневные объемы их потребления уменьшились почти вдвое: 1 июня 1992 г. фляжного молока новосибирцы затребовали меньше, чем 3 июня 1991 г., в 2,1 раза, фасованного – в 1,5, сливок – в 5,8, кефира и варенца – в 1,5, сметаны – в 1,7 раза. Излишки молока предприятиям пришлось вывозить в Кемеровскую область, в Восточную Сибирь и на Дальний Восток<sup>26</sup>.

Серьезной проблемой стал дефицит сырья. Для выработки молочной продукции использовались сухие концентраты преимущественно импортного производства. Однако для выпуска сливок и сметаны они не подходили, требовалось натуральное молоко, которого поставлялось все меньше. В 1994 г. молкомбинату «Альбумин» Дзержинского района Новосибирска полученного от хозяйств молока хватало на производство 3–4 т сметаны, тогда как организация ежедневно должна была поставлять новосибирцам 17–18 т<sup>27</sup>. В выигрышной ситуации оказывались компании, которые владели собственными молочными фермами, как, например, племзавод «Ирмень» Ордынского района.

<sup>25</sup> Советская Сибирь. 1998. 12 нояб.

<sup>26</sup> Советская Сибирь. 1992. 7 июля.

<sup>27</sup> Советская Сибирь. 1994. 2 нояб.

В 1995–1998 гг. объемы выпуска цельномолочной продукции снизились в общем по региону на 19%, сыра – на 30, животного масла – на 40%. Падало производство других видов пищевых товаров: колбасы (–26%), хлебопродуктов (–25), кондитерской продукции (–41%)<sup>28</sup>. Объемы выпуска хлеба и хлебобулочных изделий сокращались, несмотря на то, что спрос на них оставался сравнительно высоким. Пищевые товары на рынок Новосибирской области поставляли не только местные компании, но и производители из других субъектов РФ. Например, хлебная продукция завозилась из Алтайского края. Ее поставщикам удалось закрепиться на рынке, в частности, в связи с невысоким качеством местного хлеба. Зато в Новосибирской области росло производство маргаринов (+22%), пива (+7%), безалкогольных напитков (в четыре раза)<sup>29</sup>.

После финансового кризиса 1998 г. для отечественных сельхозтоваропроизводителей сложились сравнительно благоприятные условия. В результате ослабления рубля повысились цены на импортную готовую продукцию и российские товары, содержащие закупленные за рубежом ингредиенты. Применение последних ранее помогало товаропроизводителям побеждать в конкурентной борьбе, теперь они были вынуждены перейти на отечественное натуральное сырье. С 1999 г. по 2000 г. выпуск цельномолочной продукции поднялся в Новосибирской области на 40%, животного масла – на 21, продуктов из мяса – на 13, в том числе колбасы – на 19%<sup>30</sup>.

Вверх пошли объемы производства яиц и семян подсолнечника. Во второй половине 1990-х гг. продукции этих видов в среднегодовом исчислении было произведено больше, чем в годы последней советской пятилетки (см. табл. 2). С высокоурожайного 2000 г. начался рост валовых сборов зерна. Стали повышаться его качественные показатели, что явилось результатом реализации мер областных властей по улучшению семенного фонда хозяйств и развитию агротехники. Это не могло не оживить спрос на пшеницу местного производства.

---

<sup>28</sup> Сельское хозяйство Новосибирской области в 1996–2000 гг.: стат. сб. Новосибирск, 2001. С. 64.

<sup>29</sup> Там же.

<sup>30</sup> Там же.

## Заключение

Осуществление политики форсированного формирования конкурентно-рыночных отношений поставило предприятия АПК Новосибирской области в тяжелое положение. Дезинтеграция отрасли, минимизация инвестиций, политика «естественного отбора» среди хозяйствующих субъектов, появление на местном рынке продукции сельхозтоваропроизводителей из других регионов, частые и сильные неурожаи способствовали глубокому кризису сельского хозяйства. Сильнейший спад переживало животноводство. К концу 1990-х гг. стабилизировалось и пошло в рост только производство яиц. В растениеводстве ситуация не была столь тяжелой: объемы выращивания зерновых сократились, но увеличились сборы овощей и семян подсолнечника, а во второй половине десятилетия выросло производство льноволокна.

Аграрные предприятия, адаптируясь к крайне неблагоприятным экономическим условиям, переходили к бартерным сделкам, создавали собственные перерабатывающие мощности, разными путями добивались от пищевиков лучших условий взаимодействия, пересматривали структуру производства и свертывали выпуск нерентабельных видов сельхозпродукции. Показатели финансово-экономической деятельности были выше у предприятий, находящихся возле Новосибирска, то есть в территориальной близости к рынкам сбыта и властным структурам.

С середины 1990-х гг. фактором стабилизации положения хозяйств становилась их интеграция с пищевыми и торговыми предприятиями при поддержке региональных властей, получивших дополнительные полномочия в управлении АПК, в частности, право формирования областных продовольственных фондов. Включенность в большие внутри- и межотраслевые корпорации позволяла сельхозтоваропроизводителям оставаться на плаву, но при потере экономической самостоятельности. В рамках Новосибирской продовольственной корпорации при управлении хозяйствами использовался советский организационный опыт – планово-централизованное распределение материально-технических ресурсов и закупок продукции с нерыночным ценообразованием. При этом подчиненность НПК совсем не гарантировала хозяйствам экономического процветания.



Деятельность перерабатывающих предприятий Новосибирской области осложняли падение покупательной способности населения, уменьшение объемов поставок на рынок качественного сельскохозяйственного сырья, конкуренция с производителями пищевой продукции из других регионов. Предприятия Новосибирской области снизили объемы выпуска мясной, молочной и хлебной продукции. Ситуация стала улучшаться только после финансового кризиса 1998 г.

## Литература

*Ильиных В. А., Карпунина И. Б., Мелентьева А. П.* Зерновое хозяйство Сибири в 1990-е гг. // Сибирская деревня: сб. науч. тр. / отв. ред. В. А. Ильиных; ИИ СО РАН. Новосибирск: Сибпринт, 2017. Вып. 4: Зерновая проблема в XX в. С. 300–332.

*Калугина З. И.* Парадоксы аграрной реформы в России: социологический анализ трансформационных процессов. 2-е издание. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2001. 196 с.

Кризис 1990-х гг.: производственные и социальные аспекты / И. Б. Карпунина, А. П. Мелентьева // Сельское хозяйство Сибири в XX веке: проблемы развития и кризисы: [кол. моногр.] / отв. ред. В. А. Ильиных, О. К. Кавцевич. Новосибирск: Сибпринт, 2012. С. 188–214.

Организационно-экономические основы системы ведения АПК Новосибирской области / И. В. Курцев, П. М. Першукевич, М. З. Головатнюк и др. Новосибирск, 1998. 118 с.

*Узун В. Я.* Оценка результатов Ельцинской аграрной реформы // ЭКО. 2013. № 3. С. 5–30.

*Фадеева О. П.* Сельские сообщества и хозяйственные уклады: от выживания к развитию / Под ред. З. И. Калугиной. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2015. 264 с.

*Шагайда Н. И., Узун В. Я.* Продовольственная безопасность: проблема оценки // Вопросы экономики. 2015. № 5. С. 63–78.

Статья поступила 18.05.2020

Статья принята к публикации 11.02.2021

**Для цитирования:** *Андреенков С. Н.* Адаптация крупных предприятий АПК Новосибирской области к рынку и ее экономические результаты в 1990-е гг. // ЭКО. 2021. № 5. С. 172–192. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-5-175-192

## Summary

*Andreenkov, S.N., Cand. Sci. (Historical), Institute of History, SB RAS, Novosibirsk*

**Adaptation of Large Enterprises of Novosibirsk Region's Agro-industrial Complex to the Market Economy and its Economic Results in the 1990s.**

**Abstract.** The author analyzes features of inclusion of large enterprises of the agro-industrial complex into the market economy, the role of power structures in this process, and also economic results of agricultural producers. The problem is revealed through the case of the Novosibirsk region mainly on the basis of narrative sources drawn from the regional newspaper «Sovetskaya Sibir». The author also uses normative and statistical materials. It is concluded that the policy of forced formation of new types of commercial farms based on collective and state farms and competitive market relations between them did not achieve predicted results and contributed to the crisis in agricultural production. Operating in unfavorable economic conditions, enterprises resorted to barter deals, created their own processing industries, passed into administrative subordination to large industrial organizations. Activities of processing enterprises were complicated by the reduced purchasing capacity of the population, a lower volume of supplies of high-quality agricultural raw materials to the market, and competition with food producers from other regions.

**Keywords:** *agro-industrial complex; market reforms; adaptation; agricultural enterprises; agricultural production; Novosibirsk region*

## References

Fadeeva, O.P. (2015). *Rural communities and economic structures: from survival to development* / ed. by Z.I. Kalugina. Novosibirsk: IEIE SB RAS Publ. 264 p. (In Russ.).

Ilyinykh, V.A., Karpunina, I.B., Melenteva, A.P. (2017). Siberian Grain Farming in 1990s. In: *Sibirskaya derevnya*. II SO RAN. Novosibirsk: Sibprint Publ. Vol. 4: Zernovaya problema v XX v. Pp. 300–332. (In Russ.).

Kalugina, Z.I. (2001). *Paradoxes of agrarian reform in Russia: sociological analysis of transformational processes*. Novosibirsk: IEIE SB RAS Publ. 196 p. (In Russ)

Karpunina, I.B., Melenteva, A.P. (2012). Crisis of the 1990s: Productive and Social Aspects. In: *Sel'skoe khozyaistvo Sibiri v XX veke: problemy razvitiya i krizisy*. Novosibirsk: Sibprint Publ. Pp. 188–214. (In Russ.).

Kurtsev, I.V., Pershukevich, P.M., Golovatnyuk M.Z. (1998). *Organizational and economic bases of the agro-industrial complex management system in the Novosibirsk region*. Novosibirsk. 118 p. (In Russ.).

Shagaida, N.I., Uzun, V. Ya. (2015). Food security: the problem of assessment. *Voprosy ekonomiki*. No. 5. P. 63–78. (In Russ.).

Uzun, V. Ya. (2013). Evaluation of the results of the Yeltsin agrarian Reform. *ECO*. No. 3. Pp. 5–30. (In Russ.).

**For citation:** Andreenkov, S.N. (2021). Adaptation of Large Enterprises of Novosibirsk Region's Agro-industrial Complex to the Market Economy and its Economic Results in the 1990s. *ECO*. No. 5. Pp. 175–192. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-5-175-192

В следующих номерах вы прочтете:

- «Кузбасс-2035»: гадание на стратегиях или перезагрузка
- Углекислотный кластер в Кузбассе:  
между нефтью, газом и будущим?
  - Защита прав потребителей финансовых услуг  
в системе ипотечного кредитования
  - Перспективы водородной энергетики  
в контексте энергетического перехода
  - Концепция устойчивого развития умного города:  
экологический аспект
  - Что не так с фокус-группами?
  - Технологии умного города против коронавируса
  - Почему провалилась попытка  
ускорить научно-технический прогресс в перестроенном СССР
  - Документы новые – проблемы старые. О доступности  
продуктов питания в России

«ЭКО» (Экономика и организация промышленного производства).

ISSN 0131-7652

E-ISSN 2686-7605

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

ПИ № ФС77 - 77209 от 20.11.2019

2021. № 5. 1–192

Художник В.П. Мочалов

Технический редактор Н.Н. Сидорова

Адрес редакции и издателя: 630090 Новосибирск,  
пр. Академика Лаврентьева, 17.

Тел./факс: (8-383) 330-69-25, тел. 330-69-35

E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© АНО «Редакция журнала «ЭКО», 2021. Выход в свет 31.05.2021

Формат 62x94. Цифровая печать. Усл. печ. л. 10,08

Уч.-изд. л. 10,8. Тираж 260. Заказ 80. Цена свободная

Отпечатано в типографии: ФГУП «Издательство СО РАН»  
630090, г. Новосибирск, Морской проспект, 2