

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ М.В.ЛОМОНОСОВА



Факультет
государственного
управления

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ISSN 2070-1381

ЭЛЕКТРОННЫЙ ВЕСТНИК

PUBLIC ADMINISTRATION
E-journal (Russia)

94

2022

Учредитель:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова».

Издатель:

Факультет государственного управления Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова.

Редакция:

Никонов В.А. — главный редактор, доктор исторических наук, декан факультета государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова;

Петрунин Ю.Ю. — зам. главного редактора, доктор философских наук;

Сухарева М.А. — ответственный секретарь, кандидат экономических наук;

Федько М.В. — редактор, кандидат филологических наук;

Чугунов А.А. — технический редактор.

Редакционная коллегия:

Никонов В.А. — доктор исторических наук (МГУ, Россия);

Петрунин Ю.Ю. — доктор философских наук (МГУ, Россия);

Ван Слайк Д. — PhD (Сиракузский университет, США);

Ван Яарсвелд Л.С. — PhD (Университет Южной Африки, ЮАР);

Барабашев А.Г. — доктор философских наук (НИУ ВШЭ, Россия);

Воронов А.С. — доктор экономических наук (МГУ, Россия);

Глазьев С.Ю. — доктор экономических наук (МГУ, Россия);

Григорьева Н.С. — доктор политических наук (МГУ, Россия);

Дубровская Ю.В. — кандидат экономических наук (ПНИПУ, Россия);

Зайцева Т.В. — доктор экономических наук (МГУ, Россия);

Зуб А.Т. — доктор философских наук (МГУ, Россия);

Кудина М.В. — доктор экономических наук (МГУ, Россия);

Купряшин Г.Л. — доктор политических наук (МГУ, Россия);

Лексин И.В. — доктор юридических наук (МГУ, Россия);

Леонтьева Л.С. — доктор экономических наук (МГУ, Россия);

Лившин А.Я. — доктор исторических наук (МГУ, Россия);

Логинов А.В. — доктор политических наук (МГУ, Россия);

Машкова А.Л. — кандидат технических наук (ОГУ, Россия);

Михайлова О.В. — доктор политических наук (МГУ, Россия);

Осипов В.С. — доктор экономических наук (МГУ, Россия);

Осипов Е.М. — доктор социологических наук (МГУ, Россия);

Полюшкевич О.А. — кандидат философских наук (ИГУ, Россия);

Попова С.С. — кандидат юридических наук (МГУ, Россия);

Сидоров А.В. — доктор исторических наук (МГУ, Россия);

Соловьев А.И. — доктор политических наук (МГУ, Россия);

Сторчевой М.А. — кандидат экономических наук (НИУ ВШЭ, Россия);

Судас Л.Г. — доктор философских наук (МГУ, Россия);

Сухарева М.А. — кандидат экономических наук (МГУ, Россия);

Угнич Е.А. — кандидат экономических наук (ДГТУ, Россия);

Федько М.В. — кандидат филологических наук (МГУ, Россия).

Журнал зарегистрирован в Роскомнадзоре как сетевое издание (свидетельство Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций Эл № 77-6880 от 10 апреля 2003 года и Эл № ФС77-56592 от 26 декабря 2013 года).

Международный стандартный серийный номер журнала **ISSN 2070-1381**.

Издание входит в систему РИНЦ на платформе eLIBRARY.ru (сублицензионный договор № 19-10/09 от 12 ноября 2009 года). Журнал входит в перечень изданий, публикации в которых учитываются Высшей аттестационной комиссией России (ВАК РФ) при защите диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук по экономике, социологии, и политологии (с 22 октября 2010 года).

Журнал выходит 6 раз в год. Все номера находятся в свободном доступе на сайте: e-journal.spa.msu.ru/.

Статьи журнала доступны в открытом доступе на основании принятой Лицензии Creative Commons: **Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0)**.

Адрес редакции: 119992, Москва, Ломоносовский проспект, д. 27, корп. 4, каб. А-701.

Тел.: +7 (495) 930-85-71. E-mail: e-journal@spa.msu.ru

Founding Organization:

Federal State Budget Educational Institution of Higher Education M.V. Lomonosov Moscow State University.

Publisher:

School of Public Administration Lomonosov Moscow State University.

Editors:

Vyacheslav A. Nikonov — Editor-in-chief, DSc (History), Dean of School of Public Administration;

Yury Y. Petrunin — Deputy editor-in-chief, DSc (Philosophy);

Maria A. Sukhareva — Executive Secretary, PhD;

Maria V. Fedko — Editor, PhD;

Aleksey A. Chugunov — Layout editor.

Board of Editors:

Vyacheslav A. Nikonov — DSc (History), Dean of School of Public Administration (MSU, Russia);

Yury Y. Petrunin — DSc (Philosophy) (MSU, Russia);

David Van Slyke — PhD (Syracuse University, USA);

Liza Ceciel van Jaarsveld — PhD (University of South Africa, RSA);

Alexey G. Barabashev — DSc (Philosophy) (HSE, Russia);

Aleksandr S. Voronov — DSc (Economics) (MSU, Russia);

Sergey Yu. Glaziev — DSc (Economics) (MSU, Russia);

Natalia S. Grigorieva — DSc (Political Sciences) (MSU, Russia);

Julia V. Dubrovskaya — PhD (PNRPU, Russia);

Tatyana V. Zaytseva — DSc (Economics) (MSU, Russia);

Anatoliy T. Zub — DSc (Philosophy) (MSU, Russia);

Marianna V. Kudina — DSc (Economics) (MSU, Russia);

Gennady L. Kupryashin — DSc (Political Sciences) (MSU, Russia);

Vladimir I. Leksin — DSc (Juridical Sciences) (MSU, Russia);

Alexander Y. Livshin — DSc (History) (MSU, Russia);

Lidiya S. Leontieva — DSc (Economics) (MSU, Russia);

Andrey V. Loginov — DSc (Political Sciences) (MSU, Russia);

Aleksandra L. Mashkova — PhD (OSU, Russia);

Olga V. Mikhailova — DSc (Political Sciences) (MSU, Russia);

Vladimir S. Osipov — DSc (Economics) (MSU, Russia);

Egor M. Osipov — DSc (Sociological Sciences);

Oxana A. Polyushkevich — PhD (ISU, Russia);

Svetlana S. Popova — PhD (MSU, Russia);

Alexander V. Sidorov — DSc (History) (MSU, Russia);

Alexander I. Solovyev — DSc (Political Sciences) (MSU, Russia);

Maxim A. Storchevoy — PhD (Political Sciences) (MSU, Russia);

Larisa G. Sudas — DSc (Philosophy) (MSU, Russia);

Maria A. Sukhareva — PhD (MSU, Russia);

Ekaterina A. Ugnich — PhD (DSTU, Russia);

Maria V. Fedko — PhD (MSU, Russia).

The journal is officially registered with the Federal Agency on Press and Mass Communications of the Russian Federation. International serial number of the magazine is ISSN 2070-1381.

“E-journal. Public Administration (Russia)” is included into RISC (Russian Index of Scientific Citation) and a Higher Attestation Commission (VAK) list.

The goal of “E-journal. Public Administration (Russia)” is to use the possibilities of Internet to promote cutting-edge theoretical and practical developments in public, municipal and corporate administration. All issues are available on the website: ee-journal.spa.msu.ru/.

The articles published in the journal are available on the basis of Creative Commons: **Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0)**.

Address: 119992, Moscow, Lomonosovskiy prospekt 27/4, room A-701.

Telephone: + 7 (495) 930-85-71. E-mail: ee-journal@spa.msu.ru

Содержание

Проблемы управления: теория и практика
Administrative issues: theory and practice

Буданов Максим Александрович

Конструктивистские аспекты национального мифотворчества на постсоветском пространстве 7

Maxim A. Budanov

Constructivist Aspects of National Myth-Making in the Post-Soviet Space

Идалов Шамхан Тимурович

Трагедия вайнахских народов 1944 года и административно-территориальные последствия их депортации 20

Shamkhan T. Idalov

Tragedy of the Vainakh Peoples in 1944 and Administrative-Territorial Consequences of Their Deportation

Кондрашов Павел Евгеньевич; Майоров Алексей Николаевич

Совершенствование регламентации учебной нагрузки обучающихся по программам общего образования 32

Pavel E. Kondrashov; Aleksey N. Mayorov

Improving Regulation of School Student Learning Load in General Education Programs .

Наумов Александр Олегович; Белоусова Марина Владимировна

Поиск «третьего пути» между государством и рынком: государственное предпринимательство в Италии в середине XIX–второй половине XX в. 49

Alexander O. Naumov; Marina V. Belousova

In Search of the Third Way between State and Market: State Entrepreneurship in Italy in the Middle of the 19th Century–the End of the 20th Century

Экономические вопросы управления
Economic issues in administration

Березинец Ирина Владимировна; Бобылева Алла Зиновьевна; Ильина Юлия Борисовна

Вероятность банкротства: достоверны ли модели прогнозирования? 68

Irina V. Berezinets; Alla Z. Bobyleva; Julia B. Ilina

Probability of Bankruptcy: Are the Forecasting Models Reliable?

Каталевский Дмитрий Юрьевич

Особенности стратегического управления высокотехнологичными компаниями на рынках с возрастающей отдачей..... 84

Dmitry Yu. Katalevsky

Strategic Management Specifics of High Technology Companies Operating on Increasing-Returns Markets

Леонтьева Лидия Сергеевна ; Проскурнова Ксения Юрьевна

Уровни пространственного планирования развития территорий 108

Lidia S. Leontieva; Ksenia Yu. Proskurnova

Spatial Planning Levels for Territory Development

Максимов Антон Юрьевич

Национальные проекты как инструмент для опережающего социально-экономического развития России: анализ проблем..... 121

Anton Yu. Maximov

National Projects as a Tool for Advanced Socio-Economic Development of Russia: Problem Analysis

Шкарина Вера Сергеевна

Особенности развития креативных индустрий в современной экономической политике 133

Vera S. Shkarina

Features of Creative Industries Development in Modern Economic Policy

Шумская Екатерина Игоревна

Критика неоклассических предпосылок современной экономической политики в контексте реализации человеческого потенциала..... 145

Ekaterina I. Shumskaia

Critique of Neoclassical Premises of Modern Economic Policy in the Context of Human Potential Realization

Стратегия цифровой экономики Digital economy strategies

Васильева Елена Игоревна; Орфониций Анастасия Васильевна

Реализация концепции Smart City в городах Уральского федерального округа 159

Elena I. Vasileva; Anastasia V. Orfonidii

Implementation of Smart City Project in Cities of Ural Federal District

Зуб Анатолий Тимофеевич; Петрова Кристина Сергеевна

Искусственный интеллект в корпоративном управлении: возможности и границы применения..... 173

Anatoly T. Zub; Kristina S. Petrova

Artificial Intelligence in Corporate Governance: Perspectives and Boundaries of Use

Коновалов Максим Анатольевич

Преимущества использования цифровых технологий при подборе персонала..... 188

Maxim A. Konovalov

Benefits of Using Digital Technologies in Recruitment

Социология управления Management sociology

Россошанская Елена Андреевна; Дорошенко Татьяна Андреевна; Самсонова Наталья Александровна; Ли Елена Львовна; Кузнецов Михаил Евгеньевич; Агешина Елена Юрьевна

Агент-ориентированная демографическая модель Дальнего Востока как инструмент поддержки принятия управленческих решений..... 203

Elena A. Rossoshanskaya; Tatyana A. Doroshenko; Natalia A. Samsonova; Elena L. Li; Michael E. Kuznetsov; Elena Yu. Ageshina

Agent-Based Demographic Model of the Far East as a Tool to Support Management Decision Making

Управление образованием
Education management

Рябина Анна Михайловна

Технологии интернационализации высшего образования в современных условиях 225

Anna M. Ryabinina

Technologies of Higher Education Internationalization in Modern Conditions

Проблемы управления: теория и практика
Administrative issues: theory and practice

DOI: 10.24412/2070-1381-2022-94-7-19

Конструктивистские аспекты национального мифотворчества на постсоветском пространстве

Буданов Максим Александрович

Кандидат исторических наук, доцент, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.

E-mail: budanov@spa.msu.ru

SPIN-код РИНЦ: [6885-1524](https://elibrary.ru/6885-1524)

Аннотация

Реальная полиэтничность бывших советских республик остается неизменным фактом, и местные титульные элиты воспринимают ее как проблему, нежели как конкурентное преимущество в международных отношениях. Поэтому чаще всего выбирается путь ассимиляции нетитульных народов. На примере некоторых государств ближнего зарубежья можно убедиться в бесперспективности этнофаворитизма как идеологической основы нациестроительства, когда конструктивистские методы используются вкупе с примордиалистской риторикой. Отличие конструктивизма от большинства прочих подходов к нациестроительству состоит в представлении о частичной рукотворности современного национального сообщества. Но представление нации о самой себе не перестает быть от этого исключительно важным условием национального единства. В условиях очевидного нарастания общемирового кризиса цивилизации бесконечного прогресса и западной версии глобализации значение коллективной мифологии внутри каждого национального сообщества будет неизбежно возрастать. Смысловые пустоты объяснительной модели российской гражданской нации оставляют простор для любых манипуляций с элементами коллективной мифологии россиян. Поэтому современное состояние коллективной мифологии в Российской Федерации требует напряженной централизованной работы по выстраиванию защиты общенациональных представлений о нашем прошлом от бесконечных внешних попыток ревизии и манипуляции, по выработке системного подхода к табуированию всех блоков исторической памяти россиян и его последовательной реализации. Существование и тиражирование на постсоветском пространстве версий коллективной мифологии, альтернативных отечественной, представляет собой опасный вызов для безопасности России. Полиэтничность российского общества, этнокультурное многообразие нашей страны должны иметь единственную редакцию объяснения, транслируемую всеми институтами социализации и на федеральном, и на региональном уровнях.

Ключевые слова

Гражданская нация, национальная идентичность, перекрывающая идентичность, коллективная мифология, двойная лояльность.

Constructivist Aspects of National Myth-Making in the Post-Soviet Space

Maxim A. Budanov

PhD, Associate Professor, School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

E-mail: budanov@spa.msu.ru

Abstract

The real multi-ethnicity of the former Soviet republics remains an invariable fact, and local titular elites perceive it as a problem, rather than as a competitive advantage in international relations. Therefore, the path of assimilation of non-titular peoples is most often chosen. On the example of some former Soviet republics, one can be convinced of the futility of ethnofavoritism as the ideological basis of nation-building, when constructivist methods are used in conjunction with primordialist rhetoric. The difference between constructivism and most other approaches to nation-building lies in the idea of the partial man-made nature of the modern national community. But the idea of the nation about itself does not cease to be an exceptionally important condition for national unity. In the context of the obvious growth of the global crisis of the civilization of endless progress and the Western version of globalization, the significance of collective mythology within each national community will inevitably increase. The semantic emptiness of the explanatory model of the Russian civil nation leaves room for any manipulations with the elements of the collective mythology of Russians. Therefore, the current state of collective mythology in the Russian Federation requires intense centralized work to build the protection of national ideas about our past from endless external attempts to revise and manipulate, develop a systematic approach to taboos of all blocks of the historical memory of Russians and its consistent implementation. The existence and replication in the post-Soviet space of versions of collective mythology, alternative to the domestic one, is a dangerous challenge to Russia's security. The multi-ethnic nature of Russian society, the ethno-cultural diversity of our country should have a single edition of the explanation, broadcast by all institutions of socialization both at the federal and regional levels.

Keywords

Civic nation, national identity, overlapping identity, collective mythology, dual loyalty.

Введение

Национальная идентичность и этническая идентичность располагаются предельно близко друг от друга в структуре самосознания индивида, поэтому обыватель их легко путает. Кроме того, эти разновидности идентичности отвечают за одни и те же реакции коллективного сознания. И этнос, и нация схожи тем, что являются межпоколенными сообществами. Этнос — цивилизационная единица, участвующая прежде всего в культурном воспроизводстве и социализации индивидов (можно сказать, расширенная семья, но лучше назвать его средой возникновения и бытования семей); в этой особенности этноса как раз и проявляется его межпоколенность. Нация же — коллектив граждан, представляющих (мыслящих) себя как групповой субъект политического процесса. Межпоколенность нации выражается, с одной стороны, в коллективной памяти, памяти о заслугах и победах предков, обязательно мифологизированной и, как правило, табуированной, то есть защищенной (законодательством или угрозой общественного порицания) от критики, от попыток анализа и переосмысления. С другой стороны, представление нации о самой себе должно иметь перспективную проекцию, и эта вторая характеристика имеет даже большее значение для самоопределения нации, чем ретроспективные представления.

Не будет открытием утверждение, что в жизни и успешном развитии любой современной гражданской нации огромное значение имеет коллективная мифология. Эта мифология оказывается важным подспорьем в деле укрепления общенациональной идентичности, создает идеальную почву для смягчения противоречий, неизбежных при любом режиме общежития, так как нация — это не столько взаимовыгодное в материальном смысле сообщество, сколько братство по духу людей, стремящихся заботиться друг о друге. Другими словами, разговор о нации — это скорее разговор об идеалах, а не о материальном. О подобном предназначении нации свидетельствует многократно повторяющийся опыт нациестроительства новой и новейшей истории. Ведь важнейшим результатом модернизации (то есть перехода от традиционного уклада к индустриальному) во многих регионах мира, в том числе и далеко за пределами Западной Европы и Северной Америки, стало появление общества светского и эгалитарного типа. Государство-нация — точно такое же законнорожденное дитя модернизации, как и секулярная культура, система светского образования, мировая экономика с макрорегиональным разделением труда. С отмиранием прежних норм обезличенной солидаризации — семейно-клановых, сословных, религиозных и проч. — повсеместно возникает проблема обоснования нового внецерковного и конкурентно-гражданского общежития. В самом деле, большое историческое межпоколенное сообщество людей может успешно существовать только при наличии в нем членов, готовых жертвовать собой ради общего блага. Такая проблема не может возникнуть в рамках родового коллектива, племенного объединения, поскольку они воспринимаются членами как продолжение личности индивида, сородич или соплеменник видит себя частью целого, никак не отделяет от него свое «Я» и не противопоставляет личные интересы коллективному. Но, если все мы граждане большого государства, равноправные и поставленные в условия соперничества во всех сферах жизни, зачем кому-то из нас добровольно рисковать жизнью или здоровьем, переносить страдания и усугублять трудности своей нуклеарной семьи? В конечном итоге данная моральная проблема в хронологических рамках эпохи буржуазных революций была разрешена навязыванием концепции гражданской нации, понимавшейся тоже отчасти как расширенная семья, братство сограждан во имя коллективного благоденствия. Такое братство априори поставлено в положение международной конкуренции с другими аналогичными сообществами, и его выживание возможно только при условии коллективных усилий и готовности к испытаниям.

В определенной степени официальный гражданский национализм в современных государствах играет роль, схожую с господствующей религией в традиционных обществах: легитимация власти, сплочение населения вокруг какой-то миссии, объяснение обособленности от прочих сообществ (наций, государств) и т.д.

Однако для качественного морального сплочения людей не всегда было достаточно одной идеальной картины будущего. Особенно это касалось стран с вариантом модернизации догоняющего типа или вынужденных в силу исторических условий вступать в режим международной конкуренции с изначально невыгодных позиций. Здесь подразумевается прежде всего опыт Германии и Италии, завершивших процесс объединения только во второй половине XIX века. Хотя данное обобщение годится и для любой неевропейской страны, осуществившей модернизацию по западному образцу. Этим сообществам требовалось еще и ретроспективное представление своего единства, то, что можно назвать коллективным мифом своего общего происхождения. Недаром именно Италия, Германия, Япония, а также, например, государства Центральной и Восточной Европы после Первой мировой войны продемонстрировали «химически чистые» примордиалистские версии национальной мифологии. При внимательном изучении уже довольно обширного к нашему времени опыта нациестроительства по всему миру мы видим, что примордиалистский подход за пределами так называемой атлантической цивилизации оказался наиболее востребованным для формулировки базовых постулатов идеи национального единства, которая транслируется в массы. Но главная особенность рассматриваемой проблемы состоит в том, что при использовании примордиалистской риторики в общении с массами логика политической стратегии лидеров наций всегда конструктивистская. После обретения независимости в 1991 г. все бывшие советские республики были поставлены перед необходимостью поиска объяснительной модели общежития собственного населения, которое оставалось все еще, во-первых, во многом советским по менталитету и мировоззрению, во-вторых, неоднородным этнически. Результаты трех десятилетий национальных отношений в условиях политической независимости республик дают основания говорить о задействовании в большинстве из них в том числе и конструктивистского инструментария.

Пережитки советского национально-государственного строительства в преломлении постсоветских этнократий

Отличие конструктивизма от большинства прочих подходов к нациестроительству, прежде всего от примордиализма, состоит именно в представлении о частичной рукотворности современного национального сообщества. И ведущее место при «сборке» нации сторонники конструктивизма всегда отводят тем ценностям, которые преднамеренно закладываются отцами-основателями в умы и сердца целевой аудитории. Неслучайно авторы, описывающие примеры нациестроительства капиталистической эпохи, так любят цитировать высказывание одного из творцов итальянской независимости Массимо де Адзельо: «Мы создали Италию. Теперь мы должны создать итальянцев». Ибо мир этносов неизмеримо богаче и пестрее политической карты любого периода мировой истории, и любое государство так или иначе вынуждено идеологически оправдывать факт своего существования в актуальных пределах перед воображаемым коллективным лицом подданных. Вынуждено оправдывать потому, что фортуна (или рок) истории всегда содержит в своем движении элемент случайности, а прогноз направления дальнейшего исторического процесса всегда вариативен.

Сложность (объемность) конструктивистской философии нации состоит в трудноуловимом пересечении искусственного и органичного в бытовании национальной коллективной мифологии, да и в жизни нации вообще. Те же итальянцы, даже несмотря на непрекращающуюся проблему северного и южного сепаратизмов, теперь объективно существуют и воспринимаются всеми вокруг как нация итальянцев. Американский «плавильный котел» вполне успешно «переварил» массы всевозможных европейских иммигрантов к началу прошлого столетия в стопроцентных американцев. Можно вспомнить и более свежие примеры. Иврит к середине XX века считался мертвым языком, однако создатели государства Израиль не побоялись именно иврит сделать базовым скрепляющим элементом создаваемой нации израильтян. Кроме того, сама нация преподносилась и евреям, и всему миру именно как воссоздаваемая, что выглядело логично, хотя далеко не бесспорно с точки зрения набора задействованных этнических субстратов. Тем не менее сегодня реальность существования и культурного воспроизводства нации израильтян ни у кого сомнений не вызывает. Таким образом, можно согласиться с утверждением, что все перечисленные проекты успешно реализовались благодаря привлекательным идеям, грамотно сформулированным коллективным мифам, заложенным в их основание. Но все-таки самым интересным для нас результатом приведенных примеров нациестроительства стало то, что идеи обрели плоть в виде объективно живущих и развивающихся наций.

Распад СССР в свете рассматриваемой проблематики интересен и относительной исторической запоздалостью рождения национальных мифов в бывших советских республиках, и отношением этих мифов к исторической судьбе Российской Федерации, ее роли в современном мире. Строго говоря, постсоветское пространство демонстрирует по меньшей мере тринадцать примеров этнократического эксперимента: практически все постсоветские независимые государства, за исключением России и отчасти Белоруссии, пошли по этнократическому пути нациестроительства, когда ядром нации обязательно выступает титульное этническое большинство, а господствующая трактовка истории, преимущественный состав политической элиты, языковой режим официального документооборота, система образования и другие институты выстроены в жестких рамках легализованного этнофаворитизма.

Причем начало этим процессам было положено задолго до декабря 1991 г. — уже в 1988 году под перестроечными лозунгами в союзных республиках синхронно создаются массовые этнонационалистические организации — так называемые народные фронты: Народный фронт Эстонии в поддержку перестройки, Литовское движение за перестройку (Саюдис), Демократическое движение Молдовы, Белорусский народный фронт «Возрождение» и т.д. Повсеместно происходит смыкание местных республиканских кланов с представителями националистических ответвлений бывшего диссидентского движения, а как следствие — разоблачение коммунистической идеологии вкупе с агитацией за национальное возрождение на уровне официальной политики республиканских столиц, где очевидно уже проглядывали проблески откровенного шовинизма. Подобные сдвиги в общественно-политической жизни СССР не могли не спровоцировать межэтнические конфликты, а затем привести и к их эскалации. Многим участникам обозначенных политических процессов этнократический уклон новых независимых государств в 1990-е гг. казался безальтернативным. Что же еще могло сплотить общество в условиях такой болезненной трансформации, как переход к рынку и отказ от социалистических норм общежития? Религия? Но социум повсюду типично позднесоветский и насквозь материалистический [Тишков 2001, 337]. Даже в среднеазиатских республиках социологические исследования показывали очевидный наносной характер религиозности [Халид 2010, 161]. Возврат к сословной модели общественной организации? Но было абсолютно ясно, что советская эгалитарность

необратимо укоренилась в миропонимании людей. А хорошо сохранившиеся фамилистические практики у народов, например, Закавказья и Средней Азии в масштабах государственного строительства были совершенно бесполезны. Таким образом, из всего, что было знакомо бывшим первым секретарям республиканских ЦК, оставался только этнонационализм, который необходимо было реабилитировать, просто отбросив эпитет «буржуазный».

Отметим еще один аспект мифотворчества бывших национальных окраин. Легко получившие власть и суверенитет республиканские элиты, пытаясь сплотить свое население в искусственных границах своих новых независимых государств, пошли по наиболее легкому пути. Они понимали, что самый быстрый способ примирить общество с лишениями в условиях резкой социально-экономической трансформации — перенаправить недовольство масс, отыскать общенационального врага. Отсюда воскрешение застарелого мифа начала XX в. о колонизации Россией национальных территорий, мифа о русских угнетателях. Обратим внимание на повсеместность данной антирусской мифологии на всем постсоветском пространстве, включая даже Белоруссию и, что особенно прискорбно, некоторые регионы РФ, где определенным политическим и интеллектуальным кругам также было выгодно представить себя историческими жертвами воображаемого угнетения. На руку этому злонамеренному искажению исторической действительности сыграл и катастрофический пробел в советском гуманитарном образовании, когда напрочь игнорировался факт отсутствия колоний у Российской империи. В результате смешения понятий в массовом сознании как россиян, так и обитателей ближнего зарубежья происходила путаница, при которой любая империя, в том числе и Российская, обязана быть колониальной. А значит, в ней должно быть угнетение колониального населения. Даже если вынести за скобки экономический и социокультурный аспект взаимодействия российской цивилизации с народами, оказывавшимися в тот или иной период в поле ее влияния, если уйти от непрекращающейся дискуссии о соотношении вложенного и полученного Россией от национальных окраин, то все равно придется признать: нет ни единого основания рассуждать о существовании российских колоний. В действительности территориальная экспансия Российской империи никогда не имела колониального характера: вновь приобретаемые территории, будь то Кавказ или Туркестан, обязательно полностью интегрировались в общероссийское правовое и политическое пространство. Как правило, лишь отводилось время для переходного периода, в который могли сосуществовать местные обычаи наряду с общероссийским законодательством при условии запрета рабства и несанкционированных расправ. Если же интеграция не предусматривалась, как это было с Великим княжеством Финляндским и Царством Польским (до 1831 г.), то речь шла об автономии, широта которой вообще не находит аналогов на политической карте мира того времени. В отличие от настоящих колониальных империй — Британской, Испанской и др. — в России не проводилось различий между статусом населения новоприобретенных земель и исторического центра, то есть, по существу, не было метрополии и колоний. Некоторое исключение составлял только режим управления Аляской в 1799–1867 гг., но данный факт находится вне нашей тематики. Однако весь этот набор заурядных фактов, как было сказано выше, оказался достоянием узкого круга знатоков, а массовая пропаганда бывших советских республик навязывала абсолютно ложный стереотип.

В то же время указанные примеры национальной политики новых независимых государств — закономерное и логичное продолжение советской политики нациестроительства. Новые (или хорошо забытые старые) лидеры постсоветских республик в области национальной политики в начале 1990-х гг. говорили и делали ровным счетом то же самое, чему их учили в советских вузах. Они отталкивались от понимания своих республик как политической формы

этнических наций. Результаты советской политики коренизации оказались сказочным подарком для постсоветских этнократических элит, если только не считать сами эти элиты порождением советской коренизации. Фактически при СССР были искусственно созданы и возвращены новые центры национальных государственных, и вдобавок советские республиканские «нацистроители» следовали (скорее всего, неосознанно) рецептам того же М. де Адзельо и других отцов-основателей наций нового времени. Ведь большевики не опасались экспериментов в национально-государственном строительстве, поскольку уповали на неизбежность всеобщего слияния в коммунистическом раю и конечное стирание этничности. История распорядилась так, что коммунистического итога не случилось, а из национальных ячеек советской федерации в результате «вылупились» и окрепли непредусмотренные изначально проектом сформировавшиеся национальные организмы Украины, Азербайджана, Узбекистана, Казахстана и пр. Причем авторами советского национально-государственного строительства в свое время ставились на одну доску как уже наличествовавшие микронации (грузины, литовцы), так и искусственно сконструированные (узбеки, латыши и др.). При советском размахе нацистроительства подобная унификация была и неизбежна, и необходима. Кстати, в этом отношении очень показательны замысел и несчастливая судьба Карело-Финской ССР. Так же бестрепетно решались вопросы определения территорий и границ создававшихся союзных республик-наций.

Сдругой стороны, примордиализм новых «хозяев» бывших советских республик был стихией и не продуман, что доказывается повсеместным отсутствием внятной картины будущего. Массам внушалось отвращение ко всему советскому и, как правило, ко всему российскому, единственной платформой для сплочения социума внутри каждой республики была примитивная мифология о славном героическом прошлом, утраченном по вине «плохой России». А будущее было представлено предельно размыто, хотя и не без региональной специфики: для Молдавии — движение в состав Румынии, для прибалтийских стран — курс на включение в общеевропейскую интеграцию, Азербайджан мог похвастаться воображаемой причастностью к успешному турецкому пути модернизации и т.п. Но для начала, на стадии легитимации и укрепления своей власти новым республиканским элитам и этого было вполне достаточно. Во всех республиках руководители не старались далеко заглядывать в будущее и были поглощены текущими задачами. Именно этой особенностью объясняется относительная политическая устойчивость большинства режимов в 1990-е гг.

Можно констатировать, что постсоветские этнократические элиты приняли в готовом виде постколониальную философию нацистроительства стран третьего мира («все хорошее — исконно наше, все плохое — от колонизаторов»). Универсальную модель десоветизации национальных отношений можно представить в виде следующей упрощенной схемы:

- достижения национальной политики в СССР (родной язык в официальном использовании, литература, система образования на родном языке и пр.) объявляются естественным состоянием национальной культуры, данностью вне причинно-следственной связи с политикой коренизации. Допустим, утверждается миф об изначально высоком уровне развития национальной литературы. Особенно хорошо это можно проследить на примере среднеазиатских республик, на территории которых вообще трудно было бы представить бытование светской литературы на национальных языках, не будь в их судьбе советской социалистической модернизации. Более того, официальными властями старательно и целенаправленно заново

мифологизируется история письменности, заявляется о широком (!) распространении даже не арабской письменности, а собственных автохтонных систем письма до прихода Российской империи в регион (как это происходит ныне в Казахстане, судя, в частности, по программной статье Н. Назарбаева «Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания»¹). Во всех без исключения республиках с преимущественно тюркоязычным населением не прекращаются попытки на официальном уровне присвоения задним числом, к примеру, орхон-енисейской письменности древних тюрков. Население должно постепенно уверовать в официальную версию истории письменности и литературы, очевидные результаты советской политики по развитию национальных литератур выносятся за скобки. Ставка делается на этнофаворитическую нагруженность дисциплин гуманитарного цикла в общеобразовательной школе, вдобавок существует надежда на пропаганду современных успехов возрожденной (или заново созданной) национальной государственности;

- все отрицательные стороны действительности (бедность, разруха, изношенность инфраструктуры и пр.) объясняются советским наследием, итогами «оккупации». Косвенно подобный посыл на месте современных постсоветских мифотворцев можно было бы усилить, сопоставив это с уровнем жизни, степенью вовлеченности в систему мирового разделения труда экономик стран, отделившихся от России сразу после революции — Финляндии и Польши;
- современная Россия объявляется в значительной степени продолжением СССР, в разных вариациях ее образ играет роль постоянного «пугала» во внутреннем инфопространстве постсоветских государств;
- в европейской части бывшего СССР республиканские этнократические элиты вполне устраивает роль «заднего двора» Европы (по выражению Ф.М. Достоевского), хотя данная специализация по факту уже присвоена бывшими членами социалистического лагеря (участниками Организации Варшавского договора);
- азиатские республики находят себе нового «старшего брата» среди исторических неудачников-соседей, близких по крови или вере (например, отчасти именно так работает на постсоветском пространстве небезызвестная концепция неоосманизма) [Надеин-Раевский 2022, 100–101].

Разумеется, эти черты не освобождали местных политических лидеров от необходимости ритуального использования либерально-демократического понятийного аппарата: официальные источники, конституции, речи государственных мужей пестрят дежурными упоминаниями о приоритете прав человека, свободе личности, правовом государстве и в том числе о межнациональном согласии. Тем не менее реальная полиэтничность бывших советских республик остается неизменным фактом, и местные титульные элиты от Дуная и Балтики до Амударьи воспринимают ее скорее как проблему, нежели как конкурентное преимущество в международных отношениях. Поэтому чаще всего выбирается путь «переваривания», ассимиляции нетитульных народов. И первыми претендентами в списке на ассимиляцию (или выдавливание) среди меньшинств обязательно оказываются русские, поскольку русское населения является живым опровержением

¹ Статья Главы государства «Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания» // Официальный сайт Президента Республики Казахстан [Электронный ресурс]. URL: https://www.akorda.kz/ru/events/akorda_news/press_conferences/statya-glavy-gosudarstva-vzglyad-v-budushchee-modernizaciya-obshchestvennogo-soznaniya (дата обращения: 12.08.2022).

этнократической мифологии. По существу, все тринадцать примеров постсоветских этнократий оказались в разной степени неудачными из-за наложения стихийной примордиалистской официальной риторики на реалии республиканских неоконченных национальных конструкторов.

Антироссийские вызовы постсоветской этнократической мифологии и возможные пути их купирования.

Яркий и кровавый пример бесперспективности этнократического пути нацистроительства представляет собой украинская государственность, идеологической базой которой была выбрана в свое время концепция этнокультурной и языковой унификации с опорой на регион Галичины — пресловутого «украинского Пьемонта» (в действительности такое сравнение австро-венгерской провинции с обладавшим реальным суверенитетом Сардинским королевством крайне неудачное). Можно утверждать, что именно благодаря обращению украинской политической элиты в своей национальной политике к этнофаворитизму образца времен версальско-вашингтонских соглашений там не было выработано никакой реальной идеологической платформы, кроме инвективы «Украина — не Россия». Осложняющим нюансом русофобской направленности украинского мифотворчества (хотя на самом деле далеко не только украинского) была долгая и тщательная проработка украинского национализма за океаном в годы холодной войны, благодаря чему украинские диаспоры США и Канады смогли произвести не одно поколение идеологов украинства именно в антироссийской версии. И уже с 1992 г. результаты их интеллектуальной деятельности вкупе с наследием оголтелых шовинистов и сепаратистов начала XX в. вроде М. Грушевского и Д. Донцова легли в основу ущербной версии нацистроительства в границах бывшей УССР.

Правящие круги Российской Федерации своевременно не распознали опасность тиражирования официального постсоветского украинского мифотворчества. Подразумевается опасность как для русского меньшинства, которому предлагалось в конечном итоге ассимилироваться либо добровольно, либо насильственно, так и для российского национального проекта, поскольку аппетиты украинских мифотворцев выходили далеко за пределы Украинской ССР. В этом отношении очень показательна безучастность российской политической элиты к территориальным претензиям Украины в отношении России, заложенным, например, в официальный текст украинского гимна до 2003 года [Буданов 2022, 23–24]. Российские власти с самого начала полностью самоустранились от контроля и наблюдения за процессом украинского мифотворчества, поскольку сочли это местной забавой и безобидной блажью «младшего брата». Особенно прискорбно это сознавать, понимая, что проблема не специфически украинская. Ровно те же тезисы, вплоть до территориальных претензий к РФ, видим по всему периметру границ с бывшими советскими республиками.

Если новыми политическими элитами в большинстве постсоветских государств двигал этнофаворитизм, то в случае Российской Федерации основной идеологической платформой долгое время выступала западническая версия глобализации. Можно сказать, что имевшие место в ближнем зарубежье шовинистические устремления на уровне официальной политики казались российской элите специфичными играми ума и лишним способом отвлечь массы от насущных проблем. Поэтому даже установление жесткой национальной сегрегации в Латвии и Эстонии или откровенные гонения на политических представителей русского меньшинства в Казахстане в 1990-е гг. не вызвали никакого противодействия или пусть даже формального, но внятного осуждения в российском политикуме.

Дополнительно к указанному Россия получила проблему альтернативных трактовок своей истории внутри собственного общества. Дело в том, что мифотворчество бывших «национальных окраин» в новейшее время зачастую имеет русскоязычную проекцию: с распространением сети Интернет, увеличением его пользователей на рубеже 1990-х–2000-х гг. происходило расширение аудитории трансляции новой мифологии постсоветских республик за счет части российского общества. Как результат этого усилилась проблема двойной лояльности среди самой российской гражданской нации, то есть часть наших соотечественников, в силу географии или этнического происхождения, оказалась под «обаянием» антироссийских версий истории (восточная часть Речи Посполитой — «утраченная» Западная Русь с третьим сословием и магдебургским правом, непрекращающиеся разговоры об «истинной» принадлежности Калининградской области и многое другое) Учитывая последствия разгрома гуманитарного образования, многолетнюю бесконтрольность книжного рынка, можно представить себе степень ущерба для конструктивной российской коллективной мифологии и укорененность всевозможных «альтернативных» версий нашей истории.

Поэтому не приходится удивляться тому, что в России обнаруживается немалое число индивидов, активно опровергающих справедливость возвращения Крыма и Севастополя в состав нашей страны. С точки зрения конструктивистского подхода к нациестроительству можно сказать, что эти люди поверили в образ политической карты бывшей УССР точно так же, как в него верит аудитория внутри самой Украины. Следует признать, что это не случайность, не досадный эффект массового исторического невежества, а результат планомерной идеологической работы против нашего общества, нацеленной на его раскол. Схожая методика используется и при внедрении в массовое сознание россиян каких-либо сепаратистских проектов или проектов «альтернативного» развития России [Кара-Мурза 2003, 511]. Таким образом, здесь мы наглядно убеждаемся в том, что различные версии антироссийской мифологии подчас имеют свойство воплощаться в том числе и в квазидецивилизационных проектах. Опасность подобных проектов не столько в том, что при их реализации могут возникнуть какие-то политические образования, враждебные России, сколько в деструктивной направленности по отношению к нашему, российскому проекту нациестроительства, его образу в коллективных представлениях россиян.

Экспертное сообщество и политические круги современной России могут и должны двигаться по пути опровержения антироссийской мифологии. Необходимо популяризировать сведения об истинном характере территориальной экспансии Российской империи в XVIII–XIX вв. Опираясь на научные исследования национальных отношений советской эпохи, создавать правдивую картину вклада РСФСР в развитие остальных республик Советского Союза, благо, что в настоящее время имеется и авторитетный взгляд со стороны — растиражирован труд Т. Мартина «Империя “положительной деятельности”: Советский Союз как высшая форма империализма», где наглядно представлен масштаб позитивной дискриминации национальностей и, в частности, поистине альтруистических усилий РСФСР по вытягиванию остальных «республик-сестер» на должный уровень экономики, здравоохранения, системы образования и пр. [Мартин 2011]. Не нужно стесняться прямых указаний на то, что постсоветский отрезок истории убедительно продемонстрировал истинную цену позднеперестроечных лозунгов о богатстве и самодостаточности экономик «младших» республик, и при любом идеологическом исполнении настоящая независимость для них оказывается неподъемно дорогой. Однако подобный процесс переубеждения масс неизбежно окажется трудоемким и растянутым по времени. Особенно учитывая тот факт, что здесь мы имеем дело не с рациональным знанием, а с предметом веры.

Взгляд на ответственное ведение национальной политики по защите коллективной мифологии

Другая грань конструктивистской методологии проявляется в проектах формационного обновления (реформирования) национальных сообществ, когда, в силу необходимости резкой смены курса развития или жизненного ослабления этнокультурного ядра имеющейся нации, ее политической элитой либо внешними субъектами предпринимается попытка основательного изменения структуры национального коллектива. К примеру, социологи и антропологи утверждают, что в условиях очевидного нарастания общемирового кризиса цивилизации бесконечного прогресса и западной версии глобализации значение коллективной мифологии внутри каждого отдельного культурно-исторического типа (иначе — локальной цивилизации) будет неизбежно возрастать [Воробьев 2017, 6; Ламажаа 2011, 39–40]. В уменьшенном масштабе аналогичный процесс был хорошо заметен в период адаптации обществ некоторых бывших республик к последствиям распада СССР. Отсюда и преобладание примордиалистской риторики политических элит этих республик, как это было показано выше. На переломе эпохи, когда привычный мир трещит по швам, общество ищет психологическое убежище в знакомых (чаще всего традиционных) формах солидаризации, поэтому где-то возрождаются фамилистические начала, где-то вспоминаются и укрепляются религиозные практики; в широком смысле можно сказать, что задействуются межпоколенческие линии взаимодействия. Вся эта ожившая архаика является косвенным показателем стихийности, естественности коллективной реакции на катаклизмы цивилизационного масштаба. А вот при реализации каких-либо методик искусственных (управляемых) общественных трансформаций управляющий субъект обязательно делает упор не на усиление межпоколенческих связей, а на их насильственную деформацию или полный разрыв. Здесь можно вспомнить большевистский революционный опыт воспитания молодежи, цзаофаней и хунвейбинов Культурной революции, препарирование американцами социума милитаристской Японии после 1945 г. путем воздействия на японскую систему образования и корпоративное управление, а также многие другие примеры из новейшей истории. В нынешнюю пору эта характерная черта особенно отчетливо заметна на примере методик организации «цветных революций» [Наумов, Демин 2022, 16]. Важный вопрос — почему время от времени происходят успешные попытки внешних, в том числе злонамеренных, манипуляций с, казалось бы, вполне самодостаточными с точки зрения коллективной мифологии сообществами?

Вероятно, ответ кроется в диспропорции строения этой самой коллективной мифологии, когда упор в трансляции общенациональных смыслов сделан на условном героическом прошлом, а неизбежное беспокойство общества по поводу «нашего завтра» должным образом не проработано. И здесь мы сталкиваемся с огромной по степени неосмысленности проблемой. Если пристально посмотреть на биографию доминирующей в современном мире атлантической цивилизации, то можно легко убедиться в наличии очень мощного идеологического фундамента, над созданием которого целенаправленно работали сильнейшие авторитетные умы эпохи Просвещения. С момента возникновения проекта демонтажа христианских монархий Европы философы не столько были увлечены объяснением прошлого, хотя и в этом направлении было сделано немало (теория общественного договора, картина людей-атомов доисторического времени и пр.), сколько сосредоточились на тщательном проектировании будущего социума. Любая сфера человеческой деятельности получила исчерпывающий по своей точности «чертеж». Эта просвещенческая концепция бесконечного прогресса привела к появлению социально-философского дискурса со стержневой идеей неисчерпаемости потенциала человека и

общества. Это своего рода вершина антропоцентристского взгляда на мир — необходимо стремиться к максимально удобным условиям общественного развития и существования индивида; любой, даже самый дерзновенный замысел человека будет рано или поздно воплощен. К результатам данного мировоззренческого поворота в той или иной степени относятся все достижения западной цивилизации со второй половины XVII в.: главные буржуазные революции, промышленный переворот, капиталистическая модель социально-экономических отношений, либерализм, строй представительской демократии и т.д.

В это же самое историческое время продолжал (и во многом продолжает до сего дня) существовать и другой объяснительный дискурс общественного развития — традиционный, иначе говоря, дискурс «золотого века». Те центры национального развития, которые возникли в Новое и Новейшее время вне философии торжествующего антропоцентризма и вне атлантического ареала, но под его неизбежным культурным и политическим влиянием, были обречены только реагировать на уже созданные на Западе новые прогрессистские ориентиры движения истории. В этом отношении особенно трагично выглядит историческое положение России, которая, в силу географии и исторической судьбы, оказалась вовлечена в долгий роковой круговорот «принятия — отторжения» Европы раньше всех остальных незападных макрорегионов. Еще не имея возможности представить себе истинное мировоззренческое ядро западного пути развития, Россия была вынуждена сосуществовать и взаимодействовать с Европой. Европоцентризм российской историософии осмысливался и преодолевался с переменным успехом на протяжении трех или четырех поколений отечественных мыслителей XIX–начала XX в. [Агапов 2020, 533–542]. Отсюда и мучительная историческая рефлексия П.Я. Чаадаева, и наивность основных пунктов полемики западников и славянофилов, и фатальность пресловутого российского освободительного движения. А главный секрет данной исторической ловушки заключался в том, что если для любого незападного социума глубокая трансформация есть рукотворный убийственный катаклизм, то для сообществ-резидентов атлантического мира это еще один этап животворного прогресса (подразумевается господствующее понимание и оценка в обществе). Другими словами, истинная причина бесплодности попыток внеатлантических центров опередить западный прогресс, пытаться доминировать состоит в том, что все эти незападные центры обречены играть по правилам, сформулированным в дискурсе бесконечного прогресса, а их собственное внутреннее содержание выработано в дискурсе истории, понимаемой как путь непрекращающегося возвращения к «золотому веку». Поэтому в рамках всех национальных проектов регионов со значительными рудиментами традиционности задача формирования картины будущего неосознанно воспринимается тамошними элитами как нечто второстепенное, ненужное. Единственным (!) исключением стал советский проект — всечеловеческий и внешне такой же прогрессистский, как и атлантический. Но по итогу он остался незавершенным, а затем невиданным историческим каламбуром обратился в коллективной мифологии россиян еще одной версией «золотого века». В контексте рассуждения о конструктивистском подходе здесь можно заключить, что субъекты нациестроительства западного образца нагружают инструментарий конструктивизма, транслируя в массы ожидание новых конкретизированных форм, а в рамках незападных национальных проектов конструктивизм, как правило, используется для создания новых версий улучшенного прошлого.

Для России выходом из порочного круга бесконечных циклов догоняющей модернизации могла бы послужить формулировка принципиально нового дискурса общественного развития. Тем более что дискурс прогресса в сегодняшнем мире заведен в очевидный смысловой и ресурсный тупик. Пока же мы видели лишь варианты гибридизации прогресса с «золотым веком»

во всевозможных региональных обрамлениях. Именно смысловые пустоты объяснительной модели российской гражданской нации оставляют простор для любых манипуляций с элементами коллективной мифологии россиян. Перефразируя знаменитое высказывание Наполеона о кормлении народом собственной армии, можно сказать, что политической элите нельзя ничего не делать с коллективной мифологией собственной нации, пускать ее бытование на самотек. Если ты не работаешь со своими мифами, с ними будут работать твои враги.

Заключение

Современное состояние коллективной мифологии в Российской Федерации требует напряженной централизованной работы, во-первых, по выстраиванию защиты общенациональных представлений о нашем прошлом от бесконечных внешних попыток ревизии и манипуляции, по выработке системного подхода к табуированию всех блоков исторической памяти россиян и его последовательной реализации. Во-вторых, требуется четкое прописывание картины национального будущего и идеологизация наших коллективных ожиданий при учете общемировых тенденций.

Для всех прочих государственных образований на постсоветском пространстве неизбежна периферийная роль при любых геополитических раскладах. Поэтому правящие элиты там могли себе позволить эксперименты с различными вариациями этнофаворитической идеологии. Но Россия не может позволить себе подобный путь, если стремится сохранить и утвердить свой суверенитет, точно так же как и не может позволить себе роль периферии. Отсюда неизбежность конфликта смыслов и трактовок в представлении о нашем общем с постсоветскими странами прошлом. Отслеживать ход этого конфликта — жизненно важная задача российского научного и экспертного сообщества.

Существование и тиражирование на постсоветском пространстве версий коллективной мифологии, альтернативных отечественной, представляет собой тревожный вызов для безопасности России. Полиэтничность российского общества, этнокультурное многообразие нашей страны должны иметь единственную редакцию объяснения, транслируемую всеми институтами социализации и на федеральном, и на региональном уровнях.

Список литературы:

Агапов П.В. Война и конфликт цивилизаций в творчестве Владимира Соловьева // Вопросы национальных и федеративных отношений. 2020. Т. 10. № 3 (60). С. 533–542. DOI: [10.35775/PSI.2020.60.3.007](https://doi.org/10.35775/PSI.2020.60.3.007)

Буданов М.А. Проблема квазицивилизационных проектов в контексте задач российского нациестроительства // Государственное управление. Электронный вестник. 2022. № 90. С. 20–31. DOI: [10.24412/2070-1381-2022-90-20-31](https://doi.org/10.24412/2070-1381-2022-90-20-31)

Воробьев Г.А. Семантика утраты социальной реальностью равновесно-устойчивого состояния в нелинейной динамике социокультурных изменений // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2017. № 3. С. 4–8. DOI: [10.23683/0321-3056-2017-3-4-8](https://doi.org/10.23683/0321-3056-2017-3-4-8)

Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. М.: Эксмо, 2003.

Ламажаа Ч.К. Архаизация общества в период социальных трансформаций // Знание. Понимание. Умение. 2011. № 3. С. 35–42.

Мартин Т. Империя «положительной деятельности». Нации и национализм в СССР, 1923–1939. М.: РОССПЭН, 2011.

Надеин-Раевский В.А. История пантюркизма и его современные сторонники. Часть 2. Новый этап пантюркистских надежд. // Перспективы. Электронный журнал. 2022. № 2 (29). С. 94–108. DOI: [10.32726/2411-3417-2022-2-94-108](https://doi.org/10.32726/2411-3417-2022-2-94-108)

Наумов А.О., Демин Д.В. Роль молодежной организации «Отпор» в «цветной революции» в Сербии // Вопросы истории. 2022. № 1-2. С. 4–18. DOI: [10.31166/VoprosyIstorii202201Statyi74](https://doi.org/10.31166/VoprosyIstorii202201Statyi74)

Тишков В.А. Общество в вооруженном конфликте: этнография чеченской войны. М.: Наука, 2001.

Халид А. Ислам после коммунизма. Религия и политика в Центральной Азии. М.: НЛО, 2010.

References:

Agapov P.V. (2020) War and Conflict of Civilizations in the Works of Vladimir Solovyov. *Voprosy natsional'nykh i federativnykh otnosheniy*. Vol. 10. № 3 (60). P. 533–542. DOI: [10.35775/PSI.2020.60.3.007](https://doi.org/10.35775/PSI.2020.60.3.007)

Budanov M.A. (2022) Problem of Quasi-Civilization Projects in the Context of Nation-Building Tasks in Russian Federation. *Gosudarstvennoye upravleniye. Elektronnyi vestnik*. № 90. P. 20–31. DOI: [10.24412/2070-1381-2022-90-20-31](https://doi.org/10.24412/2070-1381-2022-90-20-31)

Kara-Murza S.G. (2003) *Manipulyatsiya soznaniyem* [Manipulation of consciousness]. Moscow: Eksmo.

Khalid A. (2010) *Islam after Communism: Religion and Politics in Central Asia*. Moscow: NLO.

Lamazhaa Ch.K. (2011) The Archaization of Society in the Period of Social Transformations. *Znaniye. Ponimaniye. Umeniye*. № 3. P. 35–42.

Martin T. (2011) *The Affirmative Action Empire: Nations and Nationalism in the Soviet Union, 1923–1939*. Moscow: ROSSPEN.

Nadein-Raevskiy V.A. (2022) History of Pan-Turkism and Its Contemporary Supporters. Part 2. The New Phase of Pan-Turkic Hopes. *Perspektivy. Elektronnyy zhurnal*. № 2 (29). P. 94–108. DOI: [10.32726/2411-3417-2022-2-94-108](https://doi.org/10.32726/2411-3417-2022-2-94-108)

Naumov A., Demin D. (2022) Role of the Student Movement “Отпор” in the “Colour Revolution” in Serbia. *Voprosy Istorii*. № 1-2. P. 4–18. DOI: [10.31166/VoprosyIstorii202201Statyi74](https://doi.org/10.31166/VoprosyIstorii202201Statyi74)

Tishkov V. (2001) *Obshchestvo v vooruzhennom konflikte (etnografiya chechenskoy voyny)* [Society in armed conflict: ethnography of the Chechen war]. Moscow: Nauka.

Vorob'ev G.A. (2017) The Semantics of a Loss of Social Reality Equilibrium-Steady State in Nonlinear Dynamics of Sociocultural Change. *Izvestiya vysshykh uchebnykh zavedeniy. Severo-Kavkazskiy region. Obshchestvennyye nauki*. № 3. P. 4–8. DOI: [10.23683/0321-3056-2017-3-4-8](https://doi.org/10.23683/0321-3056-2017-3-4-8)

Дата поступления/Received: 22.08.2022

Трагедия вайнахских народов 1944 года и административно-территориальные последствия их депортации

Идалов Шамхан Тимурович

Аспирант, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.

E-mail: isshamkhan@mail.ru

SPIN-код РИНЦ: [3715-1668](https://elibrary.ru/3715-1668)

Аннотация

В статье рассматриваются причины депортации вайнахов 23 февраля 1944 года, анализируется политика советского руководства в отношении чеченцев и ингушей в период их проживания за пределами своей родины, изучаются административно-территориальные последствия депортации. Период 1944–1957 гг. имеет колоссальное значение для формирования исторической памяти вайнахских этносов. В 2004 году, 60 лет спустя после начала депортации, Европарламент принял резолюцию, в которой депортация вайнахов была признана актом геноцида (п.15)¹. При анализе хода выселения чеченцев и ингушей, их положения в период их проживания на территории Казахской и Киргизской ССР, а также последствий произошедшего используется широкий круг источников: официальные отчеты, материалы текущего делопроизводства, письма, нормативные правовые акты и др. В результате можно заключить, что применение принципа коллективной ответственности к вайнахам было необоснованным, а методы, использованные в организации переселения, и условия, в которых оказались сосланные, можно рассматривать как преступление против человечности. В статье подробно раскрываются факторы, совокупность которых обусловила принятое советским руководством решение. Кроме того, отмечены административно-территориальные изменения, произошедшие в 1944–1957 гг., и их последствия, выражающиеся в создании серьезных межнациональных противоречий, вылившихся в открытое вооруженное столкновение. В качестве яркого примера приводится осетино-ингушский конфликт, который до сих пор не урегулирован.

Ключевые слова

Депортация, вайнахи, чеченцы, ингуши, геноцид, И.В. Сталин, Л.П. Берия, СССР, ЧИАССР.

Tragedy of the Vainakh Peoples in 1944 and Administrative-Territorial Consequences of Their Deportation

Shamkhan T. Idalov

Postgraduate student, School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

E-mail: isshamkhan@mail.ru

Abstract

The article describes the reasons for the Vainakhs deportation on February 23, 1944, the Chechens and Ingush policy of the Soviet governance while living outside their homeland and analyses the administrative and territorial consequences of the deportation. 1944–1957 is a period of great importance for forming the Vainakh ethnic groups historical memory. In 2004 after 60 years of the beginning of the deportation, the European Parliament resolution was adopted, and paragraph 15 recognized the Vainakhs deportation as an act of genocide. The research relies on a wide range of sources analyzing the course of the Chechens and Ingush eviction, their conditions while living in the Kazakh and Kirghiz SSR, and the consequences of the deportation (official reports, letters, regulatory legal acts, etc.). As a result, it may be concluded that the application of collective responsibility principle to the Vainakhs was unreasonable, the methods used in organizing the eviction and the conditions in which the deportees were located can be considered as a crime against humanity. The article reveals the detailed factors which determined the Soviet leadership decision. In addition, it describes the administrative and territorial changes that occurred in 1944–1957 and their consequences, expressed in the creation of serious interethnic contradictions, and the armed clash as a result. As an example the Ossetian-Ingush conflict is described, which has not been resolved yet.

Keywords

Deportation, Vainakh, Chechen, Ingush, genocide, I.V. Stalin, L.P. Beria, USSR, Checheno-Ingush ASSR.

Введение

Период середины XX века можно считать ключевым при изучении развития чеченского и ингушского этносов в рамках советской государственности. Судьбоносным является 1944 год, когда советское руководство приняло решение о депортации вайнахских народов из Чечено-Ингушетии (Чечено-Ингушской Автономной Советской Социалистической Республики, ЧИАССР) на территорию Центральной Азии.

¹ European Parliament recommendation to the Council on EU-Russia relations // European Parliament [Электронный ресурс]. URL: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-5-2004-0121_EN.html (дата обращения: 04.07.2022).

Актуальность изучения вопроса сталинских репрессий в отношении вайнахов обусловлена двумя факторами. Во-первых, трагедия 1944 г. играет ключевую роль в формировании исторической памяти вайнахов. Если с момента начала Кавказской войны прошло более двухсот лет и, несмотря на это, многие кавказские народы помнят о событиях того времени, то с 1944 года не прошло и ста лет, и память об этой трагедии еще совсем свежа. Депортация имела значение и в иных аспектах: она оказала существенное влияние на отношение значительной части этносов СССР к «народам-предателям», а последовавшие за депортацией административно-территориальные изменения послужили одной из причин возгорания будущих этнических конфликтов, в частности осетино-ингушского, предыстории которого посвящено наше отдельное исследование [Исаев 2022].

Тема депортации чеченцев и ингушей была закрытой на протяжении почти всего существования Советского Союза. До середины 1950-х гг., когда прозвучали первые половинчатые хрущевские разоблачения, из общественного и государственного обихода в СССР были исключены не только сведения о депортированных и депортациях, но и сами упоминания о них [Козлов и др. 2010, 639].

Несмотря на то, что в мировой практике депортация признается преступлением против человечности², некоторые публицисты, касаясь рассматриваемой проблемы, открыто заявляют о допустимости и справедливости применения принципа коллективной ответственности, оправдывая сталинские репрессивные методы³. С целью опровержения подобных взглядов необходимо комплексно и детально раскрыть причины депортации, а также проанализировать ее результаты, в том числе административно-территориальные последствия.

Депортация вайнахов: причины и ход

Существует два основных подхода к вопросу о причинах депортации. Первый — официальная версия советского руководства — объясняет депортацию тем, что чеченцы и ингуши массово сотрудничали с немецкими оккупантами и вели антисоветскую деятельность, сопряженную с бандитизмом. Сторонники второго подхода, противоположного первому, отрицают факты коллаборационизма вайнахских этносов, данные относительно бандитизма среди этих народов считают сфабрированными НКВД, депортацию объясняют личной неприязнью И.В. Сталина по отношению к чеченцам и ингушам. Проанализировав оба подхода, считаем необходимым сформулировать третью точку зрения, частично интегрирующую положения указанных выше позиций.

Действительно, на территории Чечено-Ингушской АССР формировались вооруженные группы, которые вели, по сути, антисоветскую деятельность. Но причины этого явления носили достаточно сложный характер.

Во-первых, в основе антисоветской деятельности лежала идея национального освобождения и выхода из состава Советского Союза. Тут следует отметить, что освободительное движение на Северном Кавказе началось еще в конце XVIII века в период деятельности первого, по крайней мере известного, кавказского революционера Шейха Мансура (чеченца по национальности),

² Римский статут Международного уголовного суда (Вместе с «Пособием для ратификации и имплементации...») (Принят в г. Риме 17.07.1998 Дипломатической конференцией полномочных представителей под эгидой ООН по учреждению Международного уголовного суда). ст. 7 // Zaki [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zaki.ru/pagesnew.php?id=1061> (дата обращения: 04.07.2022).

³ См., например: Подводя итоги // LiveJournal [Электронный ресурс]. URL: <https://pyhalov.livejournal.com/296347.html> (дата обращения: 04.07.2022).

и до настоящего времени нельзя сказать, что идеи национального освобождения полностью искоренились на Северном Кавказе. Даже сегодня в некоторых зарубежных исследованиях Чечню причисляют к «de facto states» [Smetana, Ludvik 2019, 2].

Во-вторых, советское государство воспринималось многими представителями северокавказских этносов как имперское, продолжение дореволюционного. При этом политика советского руководства была существенно более жесткой, чем в дореволюционный период. Она носила антирелигиозный характер, что вызывало крайне болезненную реакцию северокавказских народов, во многом придерживавшихся традиционного общественного уклада [Исаев 2022, 165]. Репрессии, зачастую носившие незаконный (даже в рамках советской системы) характер, порождали стремление к ответным действиям, а в условиях сохранившихся обычаев кровной мести создавало почву для эскалации насилия. Ненависть переносилась с отдельных представителей силовых структур на всю систему управления в целом. При этом имелись попытки привлечения виновных к ответственности и в рамках правового поля⁴.

В-третьих, даже данные официальной статистики о ликвидации антисоветских банд на территории Чечено-Ингушетии не дают оснований говорить об участии всего вайнахского народа в подобных формированиях. Суммарное количество участников указанных формирований составило за все время войны всего несколько тысяч человек, что несопоставимо с общей численностью депортированных чеченцев и ингушей⁵. При этом, несмотря на участие отдельных групп вайнахов в антисоветской деятельности, десятки тысяч представителей данных народов воевали в годы Великой Отечественной войны в составе Красной армии. Около 9 тысяч чеченцев и ингушей находились на службе в частях РККА в 1941 г., и еще 30–40 тысяч влились в ее ряды в течение двух лет войны. В обороне Брестской крепости участвовали 420 выходцев из Чечено-Ингушетии, из которых 270 были горцами [Ахмадов, Хасмагоматов 2005, 790]. За подвиги, совершенные во время войны, 147 уроженцев Чечено-Ингушетии были представлены к званию Героя Советского Союза, 36 из них были удостоены этого звания. При этом в наградных документах вайнахи значились как представители других национальностей (Хаваджи Магомед-Мирзаев был записан татарин, Ирбайхан Бейбулатов — кумыком, Хансултан Дачиев — осетином, Ханпаша Нурадилов — азербайджанцем, национальность Абухаджи Идрисова вообще не была указана). В то же время из 110 уроженцев Северной Осетии, представленных к званию Героя, удостоились этой чести 75 бойцов [Там же, 793–794].

В целом необходимо отметить, что антисоветские настроения в среде чеченцев и ингушей и участие различных групп этих народов в антисоветской деятельности послужили не единственной и, возможно, не главной причиной депортации. По нашему мнению, истинные причины выселения чеченцев и ингушей заключались в том, что вайнахи были очень «неудобными» народами для советской системы и сплоченные, ментально сильные, воинственные вайнахские народы со строгим и традиционным укладом абсолютно не вписывались в нужную коммунистам патерналистскую систему построения советского общества. Схожая оценка причин произошедшего также справедливо отмечена и зарубежными исследователями [Goff, Siegelbaum 2019, 80].

⁴ Докладная записка заведующего группой писем А. Андреева и старшего референта Ф. Калистратова председателю Совета министров СССР Н.А. Булганину о расследовании фактов расстрела в 1943 году работниками НКВД граждан чеченской и ингушской национальности от 23 мая 1957 г. ГА РФ. Ф. Р-8131. Оп. 32. Д. 5066. Л. 93–94. Подлинник.

⁵ Справка начальника УМВД Грозненской области Дементьева об экономическом и политическом состоянии бывшей Чечено-Ингушской АССР с 1937 по 1944 г. от 27 августа 1956 г. ГА РФ. Ф. Р-9479. Оп. 1. Д.925. Л. 3–20. Заверенная копия.

Сама депортация чеченцев и ингушей началась в ночь с 22 на 23 февраля 1944 года и проходила в течение 8 дней. При этом за день до указанных событий Л.П. Берия лично встречался с руководством ЧИАССР и высшими духовными лидерами, предупредив их о том, что в 2 часа ночи начнется депортация, и предложив подготовить население к беспрекословному подчинению властям.

В телеграмме, адресованной И.В. Сталину, Л.П. Берия пишет: «Мной был вызван председатель Совнаркома Моллаев, которому сообщил решение правительства о выселении чеченцев и ингушей и мотивах, которые легли в основу этого решения. Моллаев после моего сообщения прослезился, но взял себя в руки и обещал выполнить все задания, которые будут ему даны в связи с выселением. Затем в Грозном вместе с ним были намечены и созваны 9 руководящих работников из чеченцев и ингушей, которым было объявлено о ходе выселения чеченцев и ингушей и причинах их выселения. Им было предложено принять активное участие в доведении до населения решения правительства о выселении, порядок выселения, условия устройства в местах нового расселения, а также были поставлены задачи:

Во избежание эксцессов призывать население к неуклонному выполнению распоряжений работников, возглавляющих выселение...

Кроме того, мною проведена беседа с наиболее влиятельными в Чечено-Ингушетии высшими духовными лицами Арсановым Баудином, Яндаровым Абдул-Гамидом и Гайсумовым Аббасом, которым также было объявлено о решении правительства и, после соответствующей обработки, предложено провести необходимую работу среди населения через связанных с ними мулл и других местных «авторитетов».

Перечисленные духовные лица в сопровождении наших работников уже приступили к работе с муллами и мюридами, обязывая их призывать население к подчинению властям. Как партийно-советским работникам, так и духовным лицам, используемым нами, обещаны некоторые льготы по переселению (несколько будет увеличена норма разрешенных к вывозу вещей)... С двух часов ночи на 23 февраля все населенные пункты будут оцеплены, заранее намеченные места засад и дозоров будут заняты опергруппами с задачей воспрепятствовать выходу населения за территорию населенных пунктов. На рассвете мужчины будут созваны нашими оперработниками на сходы, где им на родном языке будет объявлено решение правительства о выселении чеченцев и ингушей. В высокогорных районах сходы созываться не будут в силу большой разбросанности населенных пунктов»⁶.

Стоит отметить, что процесс депортации усложнялся тяжелыми погодными условиями, связанными с обильным снегопадом 23 февраля, в связи с чем транспортировка жителей, особенно с высокогорных районов, не представлялась возможной. С указанной ситуацией связаны события, предположительно имевшие место в ауле Хайбах Галанчожского района. Согласно утверждениям некоторых авторов, по приказу полковника НКВД М. Гвишиани свыше 700 «нетранспортабельных» больных и престарелых жителей завели в конюшню, обложили сеном и заживо сожгли [Татаева 2019, 147]. Данный инцидент расследовался в 1990-х годах чрезвычайной комиссией под руководством известного общественного деятеля С.С. Кашурко. До настоящего времени указанный факт юридически подтвердить не удалось, но, возможно, в дальнейшем будет проведено дополнительное расследование изложенных событий.

⁶ Докладная записка наркома внутренних дел СССР Л.П. Берии И.В. Сталину об организации проведения выселения чеченцев и ингушей от 22 февраля 1944 г. ГА РФ. Ф. Р-9401. Оп. 2. Д. 64. Л. 166–166 об. Заверенная копия.

Попытка советизации вайнахов путем слома основ их самосознания оказалась неудачной. В результате выселения эти народы еще сильнее консолидировались и закрылись от внешних, «чужих» общностей. При этом репрессивные меры 1944 г. чеченцы и ингуши воспринимали во многом сквозь призму этнического конфликта — как враждебную политику русского государства, направленную против нерусских народов. Если ингуши в конце XVIII–начале XIX века вполне позитивно встретили российскую экспансию [Исаев 2022, 161], то спустя 100–150 лет отношение к русской (советской) государственности стало крайне враждебным. Разумеется, на подобное восприятие повлияли и события Кавказской войны XIX в.

По прибытии в места поселения вайнахи должны были выжить любой ценой в новых достаточно сложных и враждебных условиях. Местное население Казахской и Киргизской ССР относилось к переселенцам подозрительно, порой враждебно. Это можно объяснить и советской пропагандой, которая объявила вайнахов врагами народа, а также тем, что переселенцы, вынужденные вести борьбу за выживание, допускали различные формы криминального поведения. Сложность условий заключалась в первую очередь в нехватке продуктов питания. Незначительные запасы продовольствия, которые люди успели взять с собой, быстро закончились, а Киргизия и Казахстан сами страдали от неурожая. Кроме того, переселенцам запрещалось покидать места своего расселения более чем на 3 км, дважды в месяц они должны были отчитываться комендантам. Естественно, вайнахи отвергали навязываемые правила и систематически их нарушали, вступая в многочисленные конфликты с местным населением и властью, что приводило к большому количеству уголовных дел.

В целях этнического самосохранения вайнахи провозгласили жесткий запрет на смешанные браки. Еще больше окреп обычай помощи неимущим семьям, безмужним, больным и сиротам. Одним из распространенных видов трудовой взаимопомощи был «белхи» — помощь всем миром [Исакиева, Гайрбеков 2020, 77].

В борьбе за выживание вайнахи использовали и все способы привычного агрессивного диалога с властью и этническими конкурентами. Известный историк В.А. Козлов, заместитель директора и руководитель Центра изучения и публикации документов Государственного архива Российской Федерации в 1992–2013 гг., следующим образом описывает складывавшуюся в чрезвычайных условиях ситуацию: «Когда голод становился смертельным, вспоминают очевидцы, собиралась община, и старший предлагал любой ценой достать корову или лошадь, чтобы спасти жизнь остальным. Тогда находился кто-то, кто сознательно шел на такой грабеж. Потом его сажали в тюрьму отбывать срок, порой он пропадал без вести, но все знали, что он пошел на это, чтобы сохранить им жизнь» [Козлов и др. 2010, 699].

Таким образом, власти на местах и НКВД столкнулись с еще более сплоченным и консолидированным этническим сообществом, отношение с которым необходимо было хоть в какой-то степени нормализовать, разумеется, путем проведения соответствующей работы с элитами чеченцев и ингушей, которые обладали определенным авторитетом. Использовать бывших партийно-советских руководящих лиц ликвидированной республики уже было проблематично, учитывая, что, во-первых, многие из них сами разочаровались в советской власти, во-вторых, в них самих разочаровалось вайнахское общество, так как те не уберегли их от произошедшего.

Определенные возможности влияния на вайнахов открывались в ходе работы с религиозными деятелями и старейшинами тейпов. Сама суть проводимой работы не менялась: разделить сообщество на лояльных и оппозиционных, первых — подкупить благами, вторых — изолировать, в случае сопротивления — уничтожить.

Органами МВД в целях хозяйственного устройства и закрепления переселенцев в местах поселения было привлечено 170 мулл и других религиозных авторитетов. Лояльные элиты агитировали чеченцев и ингушей за укрепление трудовой дисциплины и добросовестное отношение к общественному труду⁷.

Проводимая работа принесла свои плоды. Спустя два года после выселения и конфессиональная элита, и все вайнахское общество осознали, что в ближайшее время возвращения на родину ждать не стоит и необходимо обзавестись домами, работой, при этом постоянные конфликты с властями и местным населением ни к чему хорошему не приведут. Подобная тенденция не могла не радовать местные власти, которые с удовлетворением докладывали в Москву об изменениях в настроении переселенцев. «Опубликование закона об упразднении Чечено-Ингушской АССР, — говорилось в одном из докладов, — большинством спецпереселенцев — чеченцев и ингушей встречено как мероприятие, окончательно исключающее перспективу их возвращения к местам прежнего жительства, в связи с чем они делают вывод о необходимости быстрее устраиваться на постоянное жительство в местах нового поселения»⁸.

Разумеется, миролюбивые высказывания вайнахов в значительной мере носили демонстративный характер, были рассчитаны на то, чтобы создать у Кремля впечатление о превращении высланных в смиренных и лояльных советской власти людей с «правильным» мнением обо всем произошедшем в феврале 1944 г. На самом деле отношение чеченцев и ингушей к советской власти ничуть не менялось.

Таким образом, местные власти и вайнахи пришли к определенному компромиссу, в рамках которого открывалась возможность наладить относительно нормальную жизнь чеченцев и ингушей в новых для них местах. «В результате совместной “притирки”, — отмечает В.А. Козлов, — были выработаны неписанные правила сосуществования, основой которых было признание “лояльных мулл” и родовых авторитетов неофициальными представителями этноса в его контактах с властью, относительное невмешательство во внутреннюю жизнь и внутренние конфликты вайнахского сообщества, либеральное отношение к несанкционированным перемещениям (побегам) спецпоселенцев внутри районов ссылки. Местные полицейские чиновники сквозь пальцы смотрели на массовое воссоединение вайнахских семей в Киргизии и Казахстане, связанные с этим побеги и нелегальные переезды к родным и односельчанам. Тем самым молчаливо санкционировалось восстановление тех социальных структур, которые существовали до депортации, упрочение тейповых связей, воспринимавшихся чиновниками как особый инструмент мягкого контроля над поведением этноса.

Но фактически религиозные авторитеты всего лишь дали чеченцам и ингушам санкцию «выживать» и не связываться с властью без их команды. Они не выпустили из своих рук рычагов контроля. Позиция по отношению к внешнему миру оставалась старой. “Мы — вайнахи” все так же резко противостояло чужеродному и враждебному “Они”. Свои особые праздники, общение в своем кругу, переселенческие бригады (гордость отчетов НКВД!), которые трудятся ударно, но состоят исключительно из одних чеченцев и ингушей, требование создать “свои”, чеченские, колхозы... В свою очередь достаточно скоро выяснилось, что относительно сдержанная позиция

⁷ Из докладной записки министра внутренних дел СССР С. Н. Круглова И. В. Сталину, Л. П. Берии, А. А. Жданову, А. А. Кузнецову о работе с мусульманскими религиозными авторитетами от 15 ноября 1946 г. № 5209/к. ГА РФ. Ф. Р-9401. Оп. 2. Д. 139. Л. 378–380. Заверенная копия.

⁸ Из докладной записки министра внутренних дел С. Н. Круглова И. В. Сталину, В. М. Молотову, Л. П. Берии, А. А. Жданову о реакции спецпереселенцев на упразднение Чечено-Ингушской и Крымской АССР от 15 августа 1946 г. № 3826/К. ГА РФ. Ф. Р-9479. Оп. 1. Д. 265. Л. 82–87. Заверенная копия.

местных органов НКВД по отношению к спецпоселенцам была локальной импровизацией, а совсем не политикой центральной власти, отступлением от “генеральной линии”, а не ее воплощением в жизнь» [Там же].

В конце 1940-х годов произошли изменения в политике местных властей по отношению к вайнахам, обусловленные новым послевоенным курсом И.В. Сталина, направленным на ужесточение политического режима. Так, Советом Министров СССР было принято постановление № 418–161сс от 21 февраля 1948 г. «О ссылке, высылке и спецпоселениях»⁹, в соответствии с которым устанавливался точный учет всех поселенцев, ужесточались меры по пресечению побегов из мест поселения и устанавливался надзор над поселенцами. В то же время активно проводилась работа по выявлению оппозиционных, враждебно настроенных элементов и усиливалась борьба с ними. Главная роль в этой борьбе отводилась МГБ СССР. Кроме того, были организованы соответствующие проверки местных органов МВД сотрудниками центрального аппарата этого ведомства. Результаты проверок крайне не понравились Москве. В одной из записок о результате проведенных проверок говорилось: «Министры внутренних дел республик, начальники УМВД по краям и областям устарились от непосредственного руководства работой среди спецпоселенцев и передоверили ее второстепенным лицам... последние вследствие отсутствия руководства и контроля в ряде случаев довели ее до полного развала... Административный надзор за спецпоселенцами в местах их расселения осуществлялся слабо. Агентурно-оперативные и профилактические мероприятия по предупреждению побегов спецпоселенцев проводились формально. Вследствие этого имело место большое количество побегов... Контроль за обязательной явкой глав семейств спецпоселенцев в спецкомендатуры для регистрации отсутствовал»¹⁰.

Вышеперечисленные обстоятельства затруднили проведение нового репрессивного курса И.В. Сталина, а принятый в 1948 г. Указ Президиума Верховного Совета СССР «Об уголовной ответственности за побег из мест обязательного и постоянного поселения лиц, выселенных в отдаленные районы Советского Союза в период Отечественной войны» не мог быть реализован без четкого учета переселенцев.

Вместе с тем среди ведомств наметились определенные разногласия относительно того, что следует понимать под побегом переселенцев. Если МВД и прокуратура в исключительных случаях допускали переселение депортированных (в частности к родным), то МГБ под побегом понимало абсолютно любую самовольную отлучку с мест расселения и всех подобных преступников предлагало подвергать репрессиям.

Хотя местные власти неохотно выполняли вышеуказанные требования, продолжая формально относиться к работе по учету переселенцев и контролю над ними, центральные органы принялись за дело самым серьезным образом и в течение февраля–марта 1949 г. провели поголовный учет-перепись всех выселенцев и спецпоселенцев в местах их расселения¹¹. При этом проводилась активная и вполне успешная работа по розыску лиц, отсутствующих в местах поселения.

⁹ Из справки начальника Отдела спецпоселений МВД СССР В.В. Шияна о состоянии работы МВД—УМВД республик, краев и областей среди спецпереселенцев от 1 июня 1948 г. ГА РФ. Ф. Р-9479. Оп. 1. Д. 434. Л. 8–32. Подлинник.

¹⁰ Из справки начальника Отдела спецпоселений МВД СССР В.В. Шияна о состоянии работы МВД—УМВД республик, краев и областей среди спецпереселенцев от 1 июня 1948 г. ГА РФ. Ф. Р-9479. Оп. 1. Д. 434. Л. 8–32. Подлинник.

¹¹ Согласно приказу № 067 МВД СССР от 7 февраля 1949 г. «О проведении переучета выселенцев-спецпоселенцев», следовало «в двадцатидневный срок с 20 февраля по 10 марта 1949 г. провести переучет выселенцев-спецпоселенцев, расселенных на территории республики, края, области... путем заполнения специальной анкеты на каждого взрослого...» (ГА РФ. Ф. Р-9401. Оп. 12. Д. 207. Т. III. Л. 7 об.). Результаты переписи спецпоселенцев на территории Казахской ССР — ГА РФ. Ф. Р-9479. Оп. 1. Д. 482. Л. 1–6; Киргизской ССР — ГА РФ. Ф. Р-9479. Оп. 1. Д. 483. Л. 1–6.

Окрыленное успехом, руководство МВД СССР в своих отчетах представляло И.В. Сталину идеальную картину, заявляя, что все трудоспособные «заняты на работах в сельском хозяйстве и различных отраслях промышленности и строительства», 2679 спецкомендатур неусыпно «осуществляют административный надзор и контроль за соблюдением режима, принимают меры к недопущению самовольных выездов... организуют розыск и задержание бежавших, производят регистрацию и отметки о явке выселенцев и спецпоселенцев в спецкомендатуры, следят за трудовым использованием выселенцев» [Там же, 705].

Однако И.В. Сталин, вероятно, не особо верил докладам МВД, да и жесткая позиция МГБ была ему ближе, в связи с чем он дал указание передать органам госбезопасности «всю работу по спецпоселенцам и выселенцам, включая и работу по их трудовому устройству»¹². Но силовой нажим на депортированные народы, предпринятый в 1948–1949 гг., так и не создал системы тотального контроля над этими группами населения, зато разрушил спонтанно возникавший механизм «косвенного управления», ослабил агентурную сеть и связи властей с религиозными авторитетами [Там же, 706].

После того, как МГБ принялось за наведение порядка, выяснилось, что ранее направлявшиеся в центр отчеты МВД СССР не отражали действительной ситуации на местах. Вайнахи продолжали оставаться консолидированным сообществом, тейповые связи крепили, отношение к русским продолжало оставаться недоверчивым и враждебным.

Если на стадии передачи дел и вскоре после начала работы МГБ могло свалить всю ответственность на своих предшественников, то через некоторое время ему пришлось признать свое бессилие: «В борьбе с уголовными проявлениями среди чеченцев и ингушей встречаются серьезные трудности, обуславливаемые пережитками родового и «тейпового» характера и религиозным панисламистским фанатизмом, что создало между ними сильную круговую поруку, подкуп и провокацию. Все это крайне затрудняет проведение документации как по совершенным, а также и готовящимся преступлениям»¹³.

Таким образом, сталинскому режиму так и не удалось добиться тотального контроля над вайнахским обществом. Попытка слома традиционных общественных структур также оказалась неудачной, напротив, вайнахи еще сильнее консолидировались и обозлились. При этом они вряд ли полагали, что спустя 4 года после смерти Сталина они смогут вернуться на родину, но уже с иными территориальными границами, и в этом отношении ингушам повезет меньше.

Административно-территориальные последствия депортации вайнахов

После депортации 1944 г. на Северном Кавказе произошли серьезные изменения административно-территориальной структуры. На наш взгляд, они подтверждают версию, что в основе политики Сталина по отношению к народам региона лежали определенные этнические симпатии и антипатии. В частности, просматривается его проосетинская позиция.

После депортации вайнахов Чечено-Ингушская АССР была ликвидирована. На месте ее центральной части был образован Грозненский округ в составе Ставропольского края РСФСР. Веденский, Ножай-Юртовский, Саясановский, Чеберлоевский, а также Курчалоевский и Шароевский районы, за исключением северо-западных частей последних двух районов, были включены в состав Дагестанской АССР. Итум-Калинский район, западная часть Шароевского района, южные части Галанчожского, Галашкинского и Пригородных районов были присоединены к Грузинской

¹² ГА РФ. Ф. Р-9401. Оп. 2. Д. 269. Л. 347.

¹³ Из справки 9-го управления МГБ СССР на спецпоселенцев по контингентам от 1952 г. ГА РФ. Ф. Р-9479. Оп. 1. Д. 768. Л. 96–208. Подлинник.

СССР. В состав Северо-Осетинской АССР вошли город Малгобек, Ачалуковский, Назрановский, Пседахский районы, Пригородный район за исключением его южной части, а также западная часть Сунженского района¹⁴.

Одновременно началось заселение опустевших земель Чечни и Ингушетии. В ту часть бывшей ЧИАССР, которая была присоединена к Северной Осетии, переселялись жители как из самой Северной Осетии, так и осетины из Грузии и Южной Осетии. По разным данным, от 25 до 35 тыс. осетин были переселены из Грузии в бывшую Ингушетию. При этом нельзя сказать, что переселение шло исключительно на добровольной основе, учитывая, что руководство того или иного района должно было выполнить определенный спущенный сверху план по переселению нужного количества людей. Вместе с тем государство предоставляло в распоряжение переселенцев безвозмездно «казенные» (то есть оставленные ингушами) жилье и скот, которые переходили в собственность переселенца по истечении пяти лет работы в данном колхозе [Цуциев 1998, 71–72].

Говоря о советской национальной политике как факторе нарастания этнических противоречий, в том числе осетино-ингушских, можно предположить, что не только указанные административно-территориальные сдвиги послужили причиной складывания будущих конфликтов. Сам факт депортации оказал серьезнейшее психологическое влияние на отношение недепортированных народов, в частности осетин, к «народам-предателям», в том числе ингушам. «Граничащее с Чечено-Ингушетией население отнеслось к выселению чеченцев и ингушей одобрительно. Руководители советских и партийных органов Северной Осетии и Дагестана и Грузии уже приступили к работе по освоению отошедших к этим республикам районам», — писал Л.П. Берия в своей телеграмме, направленной И.В. Сталину¹⁵. Неудивительно, что между народами Советского Союза наметились новые линии разделения, начало нарастать напряжение, на этот раз в связи с фактом депортации.

В контексте административно-территориальных изменений также следует отметить, что в состав ЧИАССР при ее восстановлении в 1957 году были включены населенные казаками и частично ногайцами Шелковской, Каргалинский и Наурский районы. Эти районы до 1944 г. входили в состав Ставропольского края, затем Грозненского округа. При этом Пригородный район (кроме Джераховского ущелья) по каким-то причинам остался в составе Северной Осетии. Чем руководствовалось советское руководство в ходе подобных территориальных перераспределений, однозначно утверждать сложно. Осетинский историк А.А. Цуциев полагает, что Пригородный район был сохранен за Северной Осетией, поскольку «экономически слился с Владикавказом». Видимо, сходные аргументы использовались в отношении казачьих районов, «тяготеющих к Грозному» и включенных в ЧИАССР. Однако в целом, как представляется, сыграло роль несколько факторов. Сохранение Пригородного района в составе Северной Осетии может быть объяснено частично тем, что именно здесь были расселены в 1944–1945 гг. осетины из Грузии (селения Сунжа, Комгарон, Тарское, Камбилеевское). Вероятно, их возвращение в Грузию в 1957 г. показалось властям еще большей проблемой. Пригородный район стал неким резерватом для переселенцев-осетин: сначала в Ингушетию, затем из Ингушетии. Кроме того, возможно, сыграли роль пропагандистские факторы — стремление представить территорию со смешанным населением как «район осетино-ингушской дружбы».

¹⁴ Указ Президиума Верховного Совета СССР «О ликвидации Чечено-Ингушской АССР и об административном устройстве ее территории» от 7 марта 1944 г. ГА РФ. Ф. Р-7523. Оп. 4. Д. 208. Л. 51–54. Подлинник

¹⁵ Донесение наркома внутренних дел СССР Л.П. Берии И.В. Сталину о завершении операции по выселению чеченцев и ингушей от 29 февраля 1944 г. ГА РФ. Ф. Р-9401. Оп. 2. Д. 64. Л. 161–161 об. Заверенная копия.

Что касается казачьих районов Шелковского, Каргалинского и Наурского, то их включение в состав ЧИАССР хотя и выглядит как «территориальная компенсация» за утерю ингушами Пригородного района, но на практике «компенсация» оказалась не совсем «по адресу». Эти казачьи районы примыкают к чеченским Надтеречным районам и стали сферой иммиграции и освоения именно чеченским, а не ингушским населением. Ингуши же предпочитали возвращаться в Пригородный (теперь уже осетинский) район. Очевидно, что, несмотря на идеологические обещания превратить данную территорию в «район осетино-ингушской дружбы», условия для возвращающихся ингушей здесь были иными, чем в переданных ЧИАССР районах. Возвращаться приходилось в занятые, заселенные села. «Неизбежной стала череда межэтнических эксцессов, хотя властям удалось сохранить обстановку стабильности. Появились, однако, ограничения на прописку в районе, куплю-продажу домовладений и т.д.» [Цуциев 1998, 75].

Таким образом, административно-территориальные изменения, последовавшие после депортации вайнахов, заложили основу для возникновения новых и нарастания существующих этнических противоречий. Некоторые из них, например осетино-ингушские, в начале 1990-х годов вылились в открытое вооруженное противостояние. Несмотря на разрешение вайнахам вернуться на свою Родину, долгосрочные последствия произошедшего оказались очень серьезными [The Cambridge History of Russia 2006, 503]. Из-за воздействия советской пропаганды и чеченцы, и ингуши в глазах других народов, в том числе осетин, воспринимались не как жертвы репрессий, а как народы помилованные, но виновные в реальных преступлениях. Клеймо «ненадежных граждан» за ними сохранялось еще очень долгое время. Очевидно, при таком отношении к вайнахам их возвращение на свои земли, в том числе Пригородный район, не могло вызвать положительной реакции.

Заключение

Завершая анализ, необходимо еще раз отметить, что депортацию чеченцев и ингушей — как и других репрессированных народов — следует рассматривать как трагическую страницу истории, преступление против человечности [Бобринёв, Костенников 2018, 11]. Политика по отношению к репрессированным народам носила весьма жесткий характер, по мнению ряда исследователей, имела сходство с режимом апартеида [Pohl 2012, 207]. Депортация и последовавшие за ней административно-территориальные изменения серьезно усилили напряженность в сфере межнациональных отношений. Недальновидное и иллюзорное «решение» проблем, возникших в середине 1940-х гг., создало в дальнейшем череду новых проблем и внутренних вооруженных конфликтов [Бобринёв, Костенников 2018, 11].

Перемещение с мест постоянного проживания нанесло тяжелый удар по репрессированным народам, в том числе по чеченцам и ингушам. Вместе с тем, несмотря на все старания лиц, причастных к трагедии 1944 г., ментально сломить и разобщить вайнахов не удалось. Напротив, перенесенные трудности лишь закалили их, сделали более консолидированными и закрытыми для внешнего воздействия. Возможно, для достижения своих целей И.В. Сталину нужно было пойти другим путем и найти беспринципного, легкоуправляемого, лояльного ставленника из числа чеченцев или ингушей, который жестокими и чудовищными методами постепенно уничтожил бы свой народ как физически, так и ментально, создав при этом в республике свой культ. Память о депортации и ее последствия стали важным фактором многочисленных столкновений на этнической почве, которые вышли на поверхность в конце 1980-х–начале 1990-х гг.

Список литературы:

- Ахмадов Я.З., Хасмагоматов Э.Х. История Чечни в XIX–XX веках. М.: «Пулс», 2005.
- Бобринёв К.С., Костенников В.С. Причины депортации чеченского и ингушского народов СССР в 1944 году // Проблемы социальных и гуманитарных наук. 2018. № 2(15). С. 7–12.
- Исаев Ш.Т. Ингуши и осетины в составе российского и советского государства (XVIII–первая половина XX в.): к предыстории конфликта 1992 г. // Государственное управление. Электронный вестник. 2022. № 92. С. 159–168. DOI: [10.24412/2070-1381-2022-92-159-168](https://doi.org/10.24412/2070-1381-2022-92-159-168)
- Исакиева З.С., Гайрбеков А.Я. Некоторые аспекты повседневной жизни чеченцев и ингушей в годы вынужденного пребывания в Казахстане и Средней Азии // Международный научно-исследовательский журнал. 2020. № 11 (101). С. 74–79. DOI: [10.23670/IRJ.2020.101.11.083](https://doi.org/10.23670/IRJ.2020.101.11.083)
- Козлов В.А., Бенвенути Ф., Козлова М.Е., Полян П.М., Шеремет В.И. Вайнахи и имперская власть: проблема Чечни и Ингушетии во внутренней политике России и СССР (начало XIX–середина XX в.). М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2010.
- Татаева М.У. О депортации как о самом трагичном событии в истории чеченцев и ингушей // Актуальные проблемы истории Чечни: взгляд молодых ученых. Грозный: Чеченский государственный педагогический университет, 2019. С. 146–149.
- Цуциев А.А. Осетино-ингушский конфликт (1992–...): его предыстория и факторы факторы развития. М.: РОССПЭН, 1998.
- Goff K.A., Siegelbaum L.H. *Empire and Belonging in the Eurasian Borderlands*. Ithaca [New York]: Cornell University Press, 2019.
- Pohl O.J. Soviet Apartheid: Stalin’s Ethnic Deportations, Special Settlement Restrictions, and the Labor Army: The Case of the Ethnic Germans in the USSR // *Human Rights Review*. 2012. Vol. 13. Is. 2. P. 205–224. DOI: [10.1007/s12142-011-0215-x](https://doi.org/10.1007/s12142-011-0215-x)
- Smetana M., Ludvik J. Between War and Peace: A Dynamic Reconceptualization of «Frozen Conflicts» // *Asia Europe Journal*. 2019. Vol. 17. P. 1–14. DOI: [10.1007/s10308-018-0521-x](https://doi.org/10.1007/s10308-018-0521-x)
- The Cambridge History of Russia. Volume III. The Twentieth Century / ed. by R.G. Suny. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

References:

- Akhmadov Ya.Z., Khasmagomadov E.H. (2005) *Istoriya Chechni v XIX–XX vekah* [History of Chechnya in the 19–20 centuries]. Moscow: Pul’s.
- Bobrinov K.S., Kostennikov V.S. (2018) The Causes of Deportation of the Chechen and Ingush Peoples of the USSR in 1944. *Problemy sotsial’nykh i gumanitarnykh nauk*. № 2 (15) P. 7–12.
- Goff K.A., Siegelbaum L.H. (2019) *Empire and Belonging in the Eurasian Borderlands*. Ithaca [New York]: Cornell University Press.
- Isaev Sh.T. (2022) Ingush and Ossetian Peoples as a Part of Russian and Soviet States (18th–First Half of 20th century): To the Prehistory of 1992 Conflict. *Gosudarstvennoye upravleniye. Elektronnyy vestnik*. № 92. P. 159–168. DOI: [10.24412/2070-1381-2022-92-159-168](https://doi.org/10.24412/2070-1381-2022-92-159-168)
- Isakieva Z.S., Gairbekov A.Ya. (2020) Some Aspects of Everyday Life of Chechens and Ingush During Their Stay in Special Settlements in Kazakhstan and Central Asia. *Mezhdunarodnyy nauchno-issledovatel’skiy zhurnal*. № 11 (101). P. 74–79. DOI: [10.23670/IRJ.2020.101.11.083](https://doi.org/10.23670/IRJ.2020.101.11.083)

Kozlov V.A., Benvenuti F., Kozlova M.E., Polyan P.M., Sheremet V.I. (2010) *Vaynakhi i imperskaya vlast': problema Chechni i Ingushetii vo vnutrenney politike Rossii i SSSR (nachalo XIX-seredina XX v.)* [Vainakhs and imperial power: The problem of Chechnya and Ingushetia in the internal politics of Russia and the USSR (early 19–mid 20 century)]. Moscow: Rossiyskaya politicheskaya entsiklopediya (ROSSPEN).

Pohl O.J. (2012) Soviet Apartheid: Stalin's Ethnic Deportations, Special Settlement Restrictions, and the Labor Army: The Case of the Ethnic Germans in the USSR. *Human Rights Review*. Vol. 13. Is. 2. P. 205–224. DOI: [10.1007/s12142-011-0215-x](https://doi.org/10.1007/s12142-011-0215-x)

Smetana M., Ludvik J. (2019) Between War and Peace: A Dynamic Reconceptualization of «Frozen Conflicts». *Asia Europe Journal*. Vol. 17. P. 1–14. DOI: [10.1007/s10308-018-0521-x](https://doi.org/10.1007/s10308-018-0521-x)

Suny R.G. (ed.) (2006) *The Cambridge history of Russia. Volume III. The Twentieth Century*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tataeva M.U. (2019) O deportatsii kak o samom tragichnom sobytii v istorii chechentsev i ingushey [On deportation as the most tragic event in the history of Chechens and Ingush]. *Aktual'nyye problemy istorii Chechni: vzglyad molodykh uchenykh*. Groznyy: Chechenskiy gosudarstvennyy pedagogicheskiy universitet. P. 146–149.

Tsutsiyev A.A. (1998) *Osetino-ingushskiy konflikt (1992-...): ego predystoriya i faktory razvitiya* [Ossetian-Ingush conflict (1992–...): Its background and development factors]. Moscow: ROSSPEN.

Дата поступления/Received: 18.07.2022

Совершенствование регламентации учебной нагрузки обучающихся по программам общего образования

Кондрашов Павел Евгеньевич

Кандидат технических наук, ведущий научный сотрудник, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.

E-mail: kondrashov@spa.msu.ru

SPIN-код РИНЦ: [4576-8227](#)

Майоров Алексей Николаевич

Доктор педагогических наук, заместитель директора Федерального института развития образования, РАНХИГС при Президенте Российской Федерации, Москва; профессор, Институт образования НИУ ВШЭ, Москва, РФ.

E-mail: mayorovan@list.ru

SPIN-код РИНЦ: [3509-5003](#)

ORCID ID: [0000-0002-1728-3073](#)

Аннотация

Усилия по регламентации учебной нагрузки обучающихся по программам общего образования предпринимались постоянно как в советской системе образования, так и в современной российской системе. Вместе с тем проблемы перегрузки обучающихся и ее негативные последствия для здоровья значительной части детей по-прежнему остаются предметом постоянной дискуссии и критики и со стороны обучающихся и их родителей, и со стороны педагогов и медицинских работников разного профиля. Результаты исследований и практический опыт дают основания считать, что увеличение учебной нагрузки обучающихся сверх оптимальных значений приводит к многочисленным негативным последствиям учебного (снижение успеваемости, невыполнение домашних заданий, снижение мотивации к обучению) и медицинского характера (распространенность и выраженность нервно-психических и соматических нарушений, большая утомляемость, более низкая сопротивляемость болезням и ряд других). Несмотря на многолетние усилия, в регулировании учебной нагрузки остается значительное число нерешенных проблем. В первую очередь к ним следует отнести наличие пробелов в нормативной правовой регламентации; низкое качество, дублирование и внутреннюю противоречивость правовых норм, регулирующих объем учебной нагрузки и, как следствие, не обеспечивающих сохранение здоровья обучающихся; слабое использование педагогических возможностей и методических резервов для снижения учебной нагрузки. В статье представлены результаты анализа законодательства Российской Федерации в части нормативного правового регулирования учебной нагрузки обучающихся, мнений педагогических работников, родителей и обучающихся по проблеме перегрузки обучающихся, даны предложения по совершенствованию процессов регламентации и управления учебной нагрузкой обучающихся, оптимизации условий организации учебной деятельности.

Ключевые слова

Общее образование, здоровье обучающихся, регламентация учебной нагрузки, перегрузка обучающихся, управление образованием, качество образования.

Improving Regulation of School Student Learning Load in General Education Programs

Pavel E. Kondrashov

PhD, Leading researcher, School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

E-mail: kondrashov@spa.msu.ru

Aleksey N. Mayorov

DSc (Pedagogical sciences), Professor, Deputy Head of Federal Institute for Education Development, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow; Professor, Institute of Education of HSE University, Moscow, Russian Federation.

E-mail: mayorovan@list.ru

ORCID ID: [0000-0002-1728-3073](#)

Abstract

There have been many efforts to regulate the learning load of children in general education programs, both in the Soviet education system and in the modern Russian system. At the same time, the problems of overloading school students and its negative consequences for children's mental and physical health remain the subject of constant discussion and criticism, both from school students and their parents, and from teachers and health professionals. Evidences from past research and practice give reason to believe that an increase school student learning load above optimal levels, leads to multiple negative consequences. Firstly, there are negative learning outcomes — a decline in academic performance, failure to complete homework, a decrease in leaning motivation. Secondly, there are negative health consequences — an increase in the prevalence and severity of mental health diseases, increased fatigue, lower immune levels, and resistance to other diseases. Despite many years of efforts, a significant number of unresolved problems remain in the regulation of school student workload. These include gaps in the legislation and regulation; low quality, duplication and internal inconsistency of the legal norms regulating school student learning load; poor use of pedagogical innovations and novel methods to reduce school student learning load. The article presents the results of the analysis of the legislation in the Russian Federation covering legal regulation around school student workload, and the

perspectives of teachers, parents, and school students themselves, on the problems of overloading school students. The article concludes with suggestions for improvements in the processes of regulation and management of school student workload, and optimization of education activities.

Keywords

General education programs, school student health, regulation of school student learning load, overload of school students, education management, quality of education.

Введение

В общем виде понятие «нагрузка» связано с измерением или оценкой какого-либо воздействия, испытываемого телом, организмом или системой, и часто ассоциируется с предельным значением данного воздействия, при превышении которого могут наступить различные негативные последствия. С точки зрения такого подхода [Майоров 2005] негативные последствия описываются понятием «ущерб», который может получить объект и который может быть допустимым (при котором объект еще выполняет свои функции) или недопустимым. Таким образом, при оценке величины нагрузки всегда важно понимать, приводит ли она к ущербу в том или ином виде и насколько этот ущерб может иметь необратимый характер.

В различных сферах деятельности существуют свои виды и типы нагрузок как определения того или иного уровня воздействия на систему. Однако с позиций оценки возможного ущерба правильнее вести речь не о нагрузках как таковых, которые могут вызывать различные, в том числе и положительные, реакции, а о перегрузках, вызывающих негативные последствия в результате превышения максимально допустимой нагрузки.

В сфере образования определение понятия «образовательная (учебная) нагрузка обучающегося» в нормативных документах отсутствует. На практике же под образовательными нагрузками чаще всего понимается время, затрачиваемое обучающимся на собственно образовательную деятельность в целом или частично. Это может быть общее время, затрачиваемое на обучение в школе (как вместе с выполнением домашнего задания, так и без него), а также время, затрачиваемое на дополнительные занятия. При этом оцениваются все аспекты нагрузок, включая их интенсивность и характер. Поэтому образовательная нагрузка обучающегося чаще всего выражается в максимальном времени, затрачиваемом им в целом на обучение, включая выполнение различных видов учебных работ, выполнение домашних заданий или иных видов учебной деятельности. При этом уровень нагрузки, как правило, выражается через «максимально допустимые учебные нагрузки» или «оптимальные учебные нагрузки».

В отличие от сложившейся у нас практики, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определяет образовательную нагрузку (англ. study load) как время, проводимое в классе, либо как общее количество времени, затраченное на приобретение квалификации. При этом при использовании первого определения учитывается исключительно время занятий в классе без учета домашней работы и иных форм дополнительного обучения (например, репетиторов).

По аналогии с термином «учебная нагрузка», используемым в трудовом праве при регламентации объема работы педагогов, можно выделить еще один подход — определение образовательной нагрузки как количественного выражения степени загруженности обучающегося образовательной деятельностью. При таком подходе образовательная перегрузка будет означать превышение предельной степени загруженности образовательной деятельностью, после достижения которой наступают негативные когнитивные последствия, выражаемые,

помимо прочего, усталостью и потерей концентрации, что, в свою очередь, ведет к ухудшению образовательных результатов, снижению качества образования вследствие невозможности учащегося полноценно осваивать учебный материал или выполнять требуемые учебные задания.

Говоря о совокупном комплексном анализе всех видов нагрузок, испытываемых обучающимся, можно заключить, что все они имеют прямое отношение к его образовательной деятельности. Таким образом, образовательная нагрузка, по сути, является совокупностью нагрузок от разных видов деятельности, в том числе на первый взгляд не совсем учебных, но получаемых обучающимся в контексте образовательного процесса, таких, например, как «физическая нагрузка» или «психологическая нагрузка».

С позиций анализа характера образовательной нагрузки учебные занятия в классе и подготовку домашних заданий скорее следует считать статической нагрузкой. Поэтому физические нагрузки в данном случае учитываются как формы динамической активности учеников во время обучения. С другой стороны, физическими нагрузками, связанными с учебной, могут считаться и такие аспекты организации обучения в школе, как вес портфеля или ранний подъем [Подлиняев и др. 2019]. Психическая нагрузка обучающегося неразрывно связана с пониманием и оценкой его умственных возможностей в данный конкретный момент, что делает психические нагрузки обучающегося наиболее приближенными к образовательным или учебным нагрузкам в их когнитивных аспектах.

Исходя из изложенного, можно предложить рассматривать образовательную нагрузку обучающегося как количественное выражение степени его загруженности различными видами образовательной деятельности. При этом такой подход позволяет включить в рассмотрение все виды нагрузок обучающегося, в том числе связанные даже только косвенно с образовательной деятельностью, включая и физические нагрузки. Необходимо отметить, что в ряде документов используется понятие «оптимальная нагрузка», что создает возможности рассмотрения случаев как с перегрузкой, так и недогрузкой, которые могут негативным образом влиять на успешность образовательной деятельности обучающегося. Речь в данном случае идет не только о физических нагрузках, недостаток которых достаточно очевидно носит негативный характер и нуждается в коррекции в образовательных организациях, но и нагрузках образовательных.

Утомляемость и перегрузки

Психологи в разное время выработывали различные концепции реакции детей на обучение в школе и развития у них переутомления и перегрузки. Л.В. Выготский уделял значительное внимание вопросам утомляемости и перегрузки обучающихся. В своих работах он использовал три различных понятия: усталость, утомление и переутомление. Усталость, по Л.В. Выготскому, — это нервное состояние, которое может возникать и тогда, когда нет никаких физиологических оснований для наступления утомления. Утомлением же он называл «физиологический фактор», который проявляется после «истощения нервной системы после продолжительной работы» [Выготский 1996, 71]. Л.В. Выготский описывал данный процесс как «промежуточный сон» нервной системы, в который она впадает, «нуждаясь в восстановлении истраченного питания» в форме некоторого бездействия или даже оцепенения. Следствием такого подхода было то, что «утомление представляет собой совершенно нормальный и необходимый факт, регулирующий наше поведение в смысле прекращения работы тогда, когда она становится вредной для организма» [Там же, 266]. Ответ на эту реакцию организма исследователь видел в необходимости частых перерывов в работе и смены одного вида труда другим для того, чтобы «однообразие работы не привело слишком рано к утомлению». Он также отмечал, что «утомление

само по себе является наихудшим условием при работе» [Там же, 266], выражая «протест» организма против работы и понижая качество и результаты упражнений, и что степень утомляемости существенно зависит от возраста детей: в раннем возрасте она гораздо выше, чем, например, в подростковом. В качестве решения проблемы утомления Л.В. Выготский предлагал [Там же, 254] дидактический подход по проектированию системы нагрузки учащихся, в основе которого лежит достаточность неразрушающей нагрузки применительно к отдельному ученику, но не входя в рамки индивидуального подхода, а распространяя его на статистические совокупности без учета индивидуальных особенностей учащегося.

В российской педагогике было выработано свое отношение к рассмотрению нагрузок обучающегося и предложены несколько иные подходы в работе с оценкой перегрузок¹. В соответствии с ними, на первом этапе мы имеем дело с утомлением, вызванным перегрузками, под которым понимается временное снижение работоспособности под влиянием длительного воздействия нагрузки. Утомление может проявляться:

- на поведенческом уровне; и тогда оно приводит к уменьшению скорости и точности работы;
- на физиологическом уровне, что приводит к повышению инерции в динамике нервных процессов;
- на психологическом уровне, когда оно ведет к нарушению внимания, процессов памяти, снижению степени адекватности функционирования интеллектуальных процессов, вызывает сдвиги в эмоционально-мотивационной сфере.

Время наступления утомления для каждого обучающегося может существенно варьироваться и зависит от значительного числа факторов. В первую очередь к их числу следует отнести:

- 1) возраст ребенка. Чем меньше возраст ребенка, тем раньше наступает утомление;
- 2) мотивацию ребенка. Слишком высокая мотивация, так же как и слишком низкая, приводит к уменьшению времени продуктивной работы ребенка, то есть к более раннему наступлению у него момента утомления;
- 3) монотонность выполняемой работы. Однообразие работы в значительной мере влияет на утомление. Чем однообразнее работа, тем раньше наступает утомление;
- 4) индивидуальные особенности ребенка, связанные с уровнем порога усталости.

Данные проведенных исследований показывают, что разброс значений порога наступления утомления у детей довольно большой. По разным оценкам, он может составлять от 20 до 100 минут непрерывной учебной работы для детей одной возрастной группы.

Переутомление (или в современной терминологии перегрузка) представляет такую значительную трату сил, когда полное их восстановление уже невозможно. В этом случае, по мнению Л.В. Выготского, возникает некий недостаток или «минус» энергии, который грозит негативными последствиями для здоровья детского организма [Там же, 255]. Практически все из его описаний и решений в том или ином виде репродуцируется в последующих работах многих российских и зарубежных исследователей на тему образовательных перегрузок. Среди российских исследователей в первую очередь следует отметить работы М.М. Безруких, В.Д. Сонькина, Д.А. Фарбер.

¹ См.: Майоров А.Н. Основы педагогических измерений. Учебное пособие. М.: Логос, 2010.

Изучение мнений родителей² позволило выявить следующее их отношение к вопросу перегрузок школьников. Родители, несомненно, видят эту проблему и даже отчасти могут сегментировать ее на отдельные составляющие. Однако решение этой проблемы для многих из них не находится в числе приоритетных. В обобщенном виде оценки родителей свелись к следующему:

- основные перегрузки приходятся на учеников младших классов и старшей школы;
- для основной и старшей школы прослеживается тенденция к избирательному выполнению домашних заданий в качестве одной из основных стратегий борьбы с перегрузками;
- у детей в основной своей массе есть время на увлечение и проведение досуга с семьей и друзьями; нехватку подобного времени связывают в первую очередь с проблемами самоорганизации самого ребенка, а не со школьными перегрузками;
- никто из опрошенных родителей не заявил о том, что они не нагружают ребенка домашними делами, потому что он сильно устает в школе;
- подавляющее большинство школьников так или иначе жалуется своим родителям на усталость, ухудшение самочувствия или нехватку сил (80,8% от общего количества). При этом большинство из этих жалоб (31,9% от общего количества) происходит перед промежуточными каникулами (в конце учебной четверти, модуля или полугодия).

Опрос учащихся показал, что у детей присутствует усталость в конце школьного дня, хотя ее уровень зависит от их загруженности в конкретный день. При этом большинство опрошенных отмечали, что усталость в конце недели, триместра или учебного года присутствует всегда. Большинство респондентов-школьников чувствуют себя уставшими во всех временных срезах, представленных в опросе. Так, положительно на вопрос о наличии чувства усталости в конце дня ответили 78,46% школьников; в конце недели — 72,35%, в конце семестра, триместра или четверти — 72,60 %, в конце учебного года — 73,72% респондентов. При этом подавляющее большинство школьников принимали участие в дополнительных занятиях после школы — от кружков до репетиторов для подготовки к ЕГЭ и олимпиадам; занимаются по выходным — как домашней работой, так и дополнительными занятиями; имеют занятия в субботу.

Обобщая результаты анализа опросов учащихся, следует отметить, что чувство усталости развивается у детей школьного возраста благодаря большому количеству разнонаправленных причин, которые можно связать со школьными, физическими и психологическими нагрузками. При этом причины, связанные с жизнедеятельностью детей вне школы, как правило, не оказывают заметного влияния на состояние учеников.

Опрос педагогов показал, что учащиеся испытывают наибольшие проблемы с освоением даваемого им учебного материала в основной школе, в особенности в 7–8 классах. К последнему уроку учащиеся этих классов, как правило, эмоционально перегружены и не могут сосредоточиться на занятиях.

По результатам проведенных опросов можно сделать вывод о том, что сегодня усталость детей школьного возраста стала естественным явлением, присущим подавляющему большинству (до 85%) детей, обучающихся в школе. При этом уровень усталости в целом повышается как в течение года, так и с уровнем класса. Родители и педагоги постоянно получают от учеников жалобы на усталость или переутомление. Однако при этом значительное число родителей

² Государственный контракт № 01731000096200000420001 от 11.09.2020 ГУ ВШЭ.

(до трети опрошенных) никак не реагируют на данные жалобы. Отметим также, что мнение родителей достаточно резко контрастирует с результатами исследований, которые проводятся медиками или гигиенистами, то есть специалистами в области обеспечения здоровья детей.

Оценка экспертами влияния учебной нагрузки

Анализ экспертных оценок свидетельствует о том, что перегрузка обучающихся оказывает сильное негативное влияние на их образовательные результаты, приводит к снижению качества образования и серьезным проблемам как с физическим, так и психологическим здоровьем обучающихся. Специалисты выделяют большое число хоть и различных, но при этом тесно связанных друг с другом причин перегрузки учащихся, которая может быть вызвана самыми различными видами нагрузок: как психологическими, так и учебными или физическими, но чаще всего всеми ими вместе.

Проведенные исследования показали, что школьная среда и ее факторы, включая высокую образовательную нагрузку, являются причиной не менее чем 10% заболеваний детей начальных классов, а к старшей школе этот процент вырастает вдвое [Хузиханов, Мухаметдинова 2018]. Негативное влияние высоких образовательных нагрузок на состояние детей и их образовательные результаты отмечают также и социологические опросы родителей. Так, «Левада-центр» в рамках своего социологического исследования в 2017 г. установил, что 57% родителей считают, что их дети перегружены учебной в школе. При этом аналогичный показатель в 2000 году составил 45%³.

Исследования зарубежных экспертов дают возможность взглянуть на проблему перегрузки в контексте сопоставлений опыта разных стран. По данным ОЭСР, российские ученики находятся на втором месте в мире по времени, которое затрачивается на домашние задания: в среднем около 10 часов в неделю. Опережают россиян только китайские учащиеся — 14 часов в неделю. В Финляндии на самостоятельную подготовку уроков у детей уходит 3 часа в неделю, в Японии — 4, в Америке — 6 часов⁴.

По результатам общероссийской диспансеризации школьников, проведенной Министерством здравоохранения Российской Федерации в 2016 году, было установлено, что «рабочий день» среднестатистического старшеклассника российской общеобразовательной школы временами достигает 10–12 часов⁵, что соответственно составляет до трех четвертей времени бодрствования (при соблюдении физиологически правильной длительности сна в 7–9 часов). Оставшегося времени — от 4 до 5 часов в день, по мнению экспертов, недостаточно для прочих занятий и процедур, которые являются необходимыми для реализации физиологических и социальных потребностей школьников (от приема пищи до общения со сверстниками), не говоря уже о других формах активности (кружки, игры, отдых и пр.). Именно эти факторы дефицита «свободного времени» вкупе с высоким психологическим давлением со стороны родителей и высокими умственными нагрузками в школе являются катализатором возникновения различных заболеваний и общего снижения умственных способностей учащихся, которые, в свою очередь, провоцируют семейные конфликты и появление новых заболеваний⁶.

³ Воспитание детей: качества и профессии, школьные проблемы // Левада-Центр [Электронный ресурс]. URL: <https://www.levada.ru/2017/08/28/vospitanie-detej-kachestva-i-professii-shkolnye-problemy/> (дата обращения: 02.04.2022).

⁴ Low-Performing Students: Why They Fall behind and How to Help Them Succeed // OECD [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264250246-en.pdf?expires=1663748083&id=id&accname=guest&checksum=88F3A6F3E1E0B1691FB9EB9A98D33F70> (дата обращения: 02.04.2022).

⁵ Государственный доклад «О состоянии санитарно-эпидемиологического благополучия населения в Российской Федерации в 2016 году» // Роспотребнадзор [Электронный ресурс]. URL: <http://rospotrebnadzor.ru/upload/iblock/0b3/gosudarstvennyy-doklad-2016.pdf> (дата обращения: 02.04.2022).

⁶ Как снизить нагрузку на школьников // Российская газета [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2019/10/07/kak-snizit-nagruzku-na-shkolnikov.html> (дата обращения: 02.04.2022).

Со взрослением детей увеличивается и их эмоциональный дискомфорт от высокой учебной нагрузки, что уже в основной школе усугубляет состояние здоровья детей. Так, исследование, проведенное авторами на основе интервью школьников 5-х и 9-х классов, показало значительное увеличение индекса тревожности. Если в 5 классе он составлял от 25% до 31% в начале и конце учебного дня, то в 9 классе — уже от 33,3% до 49%. Повышенная тревожность, в свою очередь, транслируется в низкие показатели учебной дисциплины и внимательности, что негативно отражается на образовательных результатах обучающихся⁷ и в целом на качестве образования.

Значительное число экспертов также указывают на прямую связь увеличения объема содержания образования с возникновением перегрузки обучающихся. По их мнению, в учебные планы постоянно добавляются новые предметы и новые формы учебной работы (например, исследовательская и/или проектная деятельность), тогда как возможности изменить школьную программу или исключить что-то из нее практически отсутствуют. Любое сокращение содержания того или иного школьного предмета встречает противодействие со стороны учителей-предметников. Снижение реальной учебной нагрузки требует одновременного и системного пересмотра не только содержания образования, но и методик и технологий обучения.

Анализ законодательства Российской Федерации, регламентирующего формирование учебной нагрузки обучающихся по программам общего образования

Попытки регулировать учебную нагрузку обучающихся через нормы законодательства предпринимались неоднократно. История регламентации уровня физической и учебной нагрузки обучающихся прослеживается с середины 80-х годов. Наиболее ранним из действующих сегодня документов, содержащих регламентацию учебных и иных нагрузок обучающихся в общеобразовательных школах, являются Методические рекомендации по врачебному контролю за нагрузкой учащихся на уроках физической культуры в общеобразовательных школах, утвержденные Минздравом СССР 27 декабря 1984 года. Указанные рекомендации являются достаточно объемным документом, содержащим очень подробную и детализированную информацию о физическом развитии школьников, а также об учете такого развития при составлении планов учебной и физической нагрузки детей. В частности, данные рекомендации подробно описывают уровень рекомендуемой физической активности для детей разных возрастных групп, а также оптимальное соотношение времени труда и отдыха. Хотя данный документ в настоящее время остается действующим, в сегодняшней практике на него не опираются. Из позитивной практики прошлого также следует упомянуть письмо Министерства общего и профессионального образования Российской Федерации «О недопустимости перегрузок обучающихся начальной школы»⁸, которое было выпущено в 1999 году.

Важной вехой в осуществлении регулирования нагрузки обучающихся следует считать принятие в 2001 году Правительством Российской Федерации Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года⁹, в которой отмечалась необходимость проведения оптимизации учебной, психологической и физической нагрузки учащихся и создания

⁷ Как снизить нагрузку на школьников // Российская газета [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2019/10/07/kak-snizit-nagruzku-na-shkolnikov.html> (дата обращения: 02.04.2022).

⁸ Письмо Минобрнауки России от 22 февраля 1999 г. № 220/11-12 «О недопустимости перегрузок обучающихся начальной школы» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_87613/ (дата обращения: 02.04.2022).

⁹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2001 года № 1756-р «О Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.cntd.ru/document/901807908?marker> (дата обращения: 02.04.2022).

в образовательных учреждениях надлежащих условий для сохранения и укрепления здоровья обучающихся. В Таблице 1 представлен ряд предусмотренных в Концепции мер и экспертная оценка авторами их выполнения.

Таблица 1. Анализ реализации мер по регламентации учебной нагрузки, предусмотренных в Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года¹⁰

| Было предусмотрено | Оценка выполнения |
|--|---|
| проведение разгрузки содержания общего образования | Несмотря на то, что обучение перешло на 11-летний формат, сокращения нагрузки на отдельного обучающегося не произошло. |
| расширение использования эффективных методов обучения | Эффективные методы обучения внедряются, однако их влияние на время освоения образовательных программ не имеет ни практического, ни теоретического значения. |
| повышение удельного веса и качества занятий физической культурой | Выполнено. |
| организация мониторинга состояния здоровья детей и молодежи | Выполнено. |
| улучшение организации питания обучающихся в общеобразовательных учреждениях | Выполнено. |
| рационализация досуговой деятельности, каникулярного времени и летнего отдыха детей и молодежи | Не выполнено ¹¹ . |

Правовые нормы, непосредственным образом касающиеся регулирования учебной нагрузки обучающихся, появились в образовательном законодательстве лишь с принятием Федерального закона от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее — Закон об образовании). В части 1 статьи 3 Закона об образовании был установлен принцип гуманистического характера образования: приоритет жизни и здоровья человека. Кроме того, согласно нормам ст. 28 Закона об образовании, к компетенции образовательной организации отнесено создание необходимых условий для охраны и укрепления здоровья, организации питания обучающихся и работников образовательной организации. В ст. 41 Закона об образовании впервые на законодательном уровне появился термин «учебная нагрузка», ранее фигурировавший исключительно в тексте санитарных правил и норм (СанПиН). Согласно части 1 указанной статьи, охрана здоровья обучающихся включает в себя в том числе определение оптимальной учебной, внеучебной нагрузки, режима учебных занятий и продолжительности каникул. При этом в части 2 данной статьи установлено, что «организация охраны здоровья обучающихся (за исключением оказания первичной медико-санитарной помощи, прохождения медицинских осмотров и диспансеризации) в организациях, осуществляющих образовательную деятельность, осуществляется этими организациями», а в части 4 — что образовательные организации «создают условия для охраны здоровья обучающихся, в том числе обеспечивают:

¹⁰ Составлено авторами.

¹¹ Подробнее см. рекомендации Комитета ГД по образованию и науке на тему «Оптимизация государственного регулирования вопросов организации выездных мероприятий с обучающимися (туристско-краеведческой деятельности) — транспортное, медицинское обслуживание, обеспечение безопасности, финансовое и техническое обеспечение» // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.cntd.ru/document/557044101> (дата обращения: 02.04.2022).

- 1) наблюдение за состоянием здоровья обучающихся;
- 2) проведение санитарно-гигиенических, профилактических и оздоровительных мероприятий, обучение и воспитание в сфере охраны здоровья граждан в Российской Федерации;
- 3) соблюдение государственных санитарно-эпидемиологических правил и нормативов»¹².

Согласно части 7 ст.12 Закона об образовании, организации, осуществляющие образовательную деятельность по имеющим государственную аккредитацию основным общеобразовательным программам, разрабатывают образовательные программы в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами и с учетом соответствующих примерных основных образовательных программ. Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по основным образовательным программам всех уровней общего образования, а также Порядок разработки примерных основных общеобразовательных программ, проведения их экспертизы и ведения реестра примерных основных общеобразовательных программ, федеральных государственных образовательных стандартов начального общего, основного общего, среднего общего образования утверждены соответствующими приказами Министерства просвещения Российской Федерации. Анализ положений указанных нормативных актов показывает, что понятие «учебная нагрузка» обучающегося встречается в них в разделах требований к структуре общеобразовательных программ федеральных государственных образовательных стандартов всех уровней общего образования в виде отсылочной нормы к требованиям по учебной нагрузке при организации образовательного процесса при 5-дневной (или 6-дневной) учебной неделе, которые зафиксированы в Санитарных правилах и нормах СанПиН 1.2.3685-21 («Гигиенические нормативы и требования к обеспечению безопасности и (или) безвредности для человека факторов среды обитания»), утверждены постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 28 января 2021 г. № 2; далее — Гигиенические нормативы) и Санитарными правилами СП 2.4.3648-20 («Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи», утверждены постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 28 сентября 2020 г. № 28; далее — Санитарно-эпидемиологические требования). При этом примерные условия образовательной деятельности, рекомендуемые объем и содержание общего образования определенного уровня и (или) определенной направленности содержатся в примерных учебном плане, календарном учебном графике, рабочих программах учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), иных компонентов, которые представлены в примерных основных образовательных программах (ПОП) отдельных уровней общего образования. Однако примерные основные образовательные программы не являются нормативным правовым актом, поскольку, согласно Порядку их разработки¹³, они просто одобрены решением Федерального учебно-методического объединения по общему образованию.

¹² Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 N 273-ФЗ // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/ (дата обращения: 02.04.2022).

¹³ Приказ Министерства просвещения России от 12 мая 2021 года № 241 «Об утверждении порядка разработки примерных основных общеобразовательных программ, проведения их экспертизы и ведения реестра примерных основных общеобразовательных программ» // Гарант [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/400905099/> (дата обращения: 02.04.2022).

Сложившаяся система нормативного правового регулирования учебной нагрузки не представляется достаточно прозрачной и оптимальной с позиций прав и защиты здоровья обучающихся. Наличие в трех разных документах (в Федеральных государственных образовательных стандартах (ФГОС), примерной основной общеобразовательной программе и федеральных санитарных правилах) синонимичных конструкций вызывает целый спектр юридических, управленческих и педагогических проблем. Обращает на себя внимание и то, что все эти документы являются, по сути, требованиями, на основании которых образовательная организация должна составить образовательную программу и оформить ее в форме собственных локальных нормативных актов, которые и будут являться определяющими для обучающихся.

Если говорить про содержание указанных выше документов, то все они прямо копируют санитарные нормы или отсылочные нормы. Например, в ФГОС говорится о том, что программы основного общего образования реализуются образовательной организацией через организацию образовательной деятельности (урочной и внеурочной) в соответствии с Гигиеническими нормативами и Санитарно-эпидемиологическими требованиями; учебный план программы основного общего образования обеспечивает реализацию требований ФГОС, определяет учебную нагрузку в соответствии с требованиями к организации образовательной деятельности к учебной нагрузке, предусмотренными Гигиеническими нормативами и Санитарно-эпидемиологическими требованиями.

При этом надо иметь в виду, что Федеральные санитарные правила являются документом прямого действия, снабженным необходимым инструментарием проверки его исполнения, который реализуется в рамках процедуры лицензирования образовательной деятельности. Обращает на себя внимание и то, что все три базовых документа, регламентирующих учебную нагрузку, до недавнего времени разрабатывались и утверждались разными властными структурами и по разным процедурам: ФГОС — приказом Минпросвещения России; Примерные программы — общественной структурой; Санитарные правила — Главным санитарным врачом.

И только в последнее время были внесены изменения в законодательство, в соответствии с которыми федеральные санитарные правила утверждаются по согласованию с федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере общего образования.

Роль и место образовательной организации в формировании учебной нагрузки

Как следует из представленного анализа законодательства, на общеобразовательную организацию возложено не только установление оптимальной нагрузки обучающегося, но и наблюдение за его состоянием под действием этой нагрузки, контроль соблюдения установленных нормативными правовыми актами санитарно-эпидемиологических правил и нормативов, проведение профилактических и оздоровительных мероприятий, обучение и воспитание обучающихся в сфере охраны здоровья. Именно общеобразовательная организация формирует в виде своих локальных актов документы прямого действия, регламентирующие учебный процесс, и несет ответственность за выполнение всех требований и рекомендаций.

Учебная нагрузка, режим занятий обучающихся и воспитанников определяются уставом общеобразовательной организации и такими ее локальными актами, как:

- правила внутреннего распорядка обучающихся;
- положение о режиме занятий обучающихся образовательной организации;
- календарный учебный график;
- календарно-тематическое планирование.

Перечисленные документы содержат в себе ряд положений, устанавливаемых на уровне образовательной организации и касающихся, в частности, распределения учебной нагрузки в часах, а также продолжительности уроков и перемен, времени начала занятий в конкретной образовательной организации.

Общеобразовательная организация в сложившейся системе правоотношений поставлена в очень сложную ситуацию. Действующие нормы, в силу имеющихся противоречий, возложение на школу несвойственных ей функций и отсутствие необходимого обеспечения не дают ей возможности либо вообще, либо с приемлемым уровнем качества выполнить те требования, которые к ней предъявляются. Кроме того, вызывает определенную настороженность имеющаяся (по ряду свидетельств¹⁴) проблема нехватки установленного санитарными нормами, ФГОС и ПООП времени для полного освоения общеобразовательных программ. Педагоги отмечают, что установленный объем представляет собой в буквальном смысле минимум, чтобы не получать двойки. Таким образом, реальное освоение образовательных программ в полном объеме, предусмотренное федеральными государственными образовательными стандартами общего образования, может охватывать неопределенно большое количество учебного времени. В связи с этим перед общеобразовательной организацией в целом и ее педагогами в частности стоит сложный выбор: либо обеспечить в полном объеме соблюдение санитарно-эпидемиологических требований, что с высокой вероятностью не позволит освоить образовательную программу в полном объеме, либо на свой страх и риск дать обучающимся дополнительную учебную нагрузку сверх пределов, установленных официальными документами.

Практика соблюдения установленных правил и норм

Вопрос соблюдения установленных санитарных требований является одной из наиболее часто встречающихся тем, связанных с перегрузкой обучающихся. По мнению доктора педагогических наук, члена-корреспондента РАО профессора Н.Ф. Виноградовой, санитарные нормы повсеместно нарушаются, причем начиная с начальной школы. Так, например, нормативными актами установлено, что в первом классе у учащихся не должно быть домашних заданий, но есть много примеров того, что школы их задают уже с самого начала учебного года. Часто нарушается в том числе и требование об облегченном режиме обучения у учеников первого класса — не более трех уроков в день и наличие обязательных прогулок, а также запрет ставить в основной и старшей школе в расписании в один день сложные предметы подряд: например, русский вслед за математикой¹⁵.

Контроль за соблюдением установленных санитарных норм в целом обеспечивают региональные отделения Роспотребнадзора. Однако зачастую данные организации не осуществляют установленные контрольно-надзорные функции в необходимом объеме. Соответственно, это порой создает почву для нарушений требований СанПиН на местах в виде увеличения нагрузки на обучающихся. С другой стороны, контроль выполнения требований, установленных в ФГОС общего образования и транслированных в образовательные программы, реализуемые школами, является предметом проверок других надзорных органов, в частности Рособнадзора, а также учредителей общеобразовательных организаций.

¹⁴ См., например: Учебные нагрузки школьников // Инфоурок [Электронный ресурс]. URL: <https://infourok.ru/statiya-uchebnie-nagruzki-shkolnikov-1706020.html> (дата обращения: 02.04.2020).

¹⁵ Как снизить нагрузку на школьников // Российская газета [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2019/10/07/kak-snizit-nagruzku-na-shkolnikov.html> (дата обращения: 02.04.2020).

Нередкими являются ситуации, когда общеобразовательная организация, отменяя занятия, например, в связи с сезонной заболеваемостью простудными заболеваниями или погодными аномалиями (что для многих субъектов Российской Федерации является частым явлением) и останавливая образовательный процесс, затем с целью «наверстать» освоение учебной программы существенно превышает предельно допустимые нормы учебной нагрузки по количеству уроков в день. Например, подобное «наверстывание» программы отмечалось в Кировской¹⁶ и Пензенской областях¹⁷. Таким образом, наличие даже достаточного правового закрепления норм и правил, регламентирующих учебную нагрузку, не является на практике с позиций охраны здоровья обучающихся гарантией обеспечения благоприятных условий организации учебного процесса. По нашему мнению, сложившаяся ситуация требует не столько совершенствования нормативных правовых требований к определению максимума учебной нагрузки, сколько переработки и усовершенствования всех процедур регулирования формирования общей совокупной нагрузки учащихся.

В отношении упомянутых требований и контроля их исполнения следует отметить, что начиная с 2016 года в Российской Федерации последовательно начал развиваться риск-ориентированный подход в организации государственного контроля (надзора) в различных сферах деятельности, целью которого стала минимизация вреда (ущерба) охраняемым законом ценностям, применение мер по пресечению и (или) устранению нарушений обязательных требований, установленных в различных сферах деятельности. Принципиальные законодательные новации в реализации риск-ориентированного подхода были закреплены в Федеральных законах от 31 июля 2020 года № 247-ФЗ «Об обязательных требованиях в Российской Федерации», от 31 июля 2020 г. № 248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации» и от 11 июня 2021 года № 170-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации». В соответствии с Федеральным законом № 247-ФЗ, необходимыми условиями установления обязательных требований являются наличие риска причинения вреда (ущерба) охраняемым законом ценностям, на устранение которого направлено установление обязательных требований.

Одной из важнейших ценностей, установленных Законом об образовании, в сфере образования, помимо качества образования, является здоровье обучающихся. Федеральным законом № 170-ФЗ были в том числе внесены изменения в Закон об образовании, установившие что предметом федерального государственного контроля (надзора) в сфере образования является «соблюдение обязательных требований, установленных законодательством об образовании, в том числе ... к образовательной деятельности и требований, установленных федеральными государственными образовательными стандартами...». Таким образом, к традиционно регламентируемым законодательством и подлежащим государственному контролю (надзору) функциям школы по обучению и воспитанию, то есть непосредственно по обеспечению качества образования, современное законодательство дополнительно отнесло и функцию по охране здоровья обучающихся. Однако школа не в состоянии самостоятельно решить вопросы об определении оптимальной учебной и внеучебной нагрузки как в силу отсутствия необходимых специалистов, так и ввиду высокой комплексности и сложности этой задачи.

¹⁶ Карантин в школах: как ученики будут наверстывать пропущенные уроки // Комсомольская правда [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kirov.kp.ru/daily/26339/3223087/> (дата обращения: 02.04.2020).

¹⁷ 5 апреля пензенские школьники вернуться к учебе после карантина // PenzaInform [Электронный ресурс]. URL: https://www.penzainform.ru/news/learning/2018/04/03/5_aprelya_penzenskie_shkolniki_vernutsya_k_uchebe_posle_karantina.html (дата обращения: 02.04.2020).

Проблема формирования допустимых и рекомендуемых значений уровней учебной нагрузки

У родителей учащихся и экспертов в области образования достаточно много вопросов вызывают сами значения норм учебных нагрузок, которые в численном выражении регламентируют образовательную деятельность учащихся. И первое, на что необходимо обратить внимание, — это то, что для абсолютного большинства существующих норм отсутствует необходимая доказательная экспериментальная база. Необходимо также отметить, что рекомендуемые нормы никак не учитывают особенности здоровья обучающихся. Большое разнообразие факторов, которые влияют на субъективное состояние здоровья обучающегося, пока не учтено и не отражено в нормативах. Среди значительного количества норм и ограничений практически нет учета каких-то возможностей и особенностей обучающихся, за исключением достаточно формального фактора — учета возраста. В то же время у специалистов отсутствуют сомнения в том, что применительно к конкретному ребенку те или иные учебные нагрузки могут являться как перегрузками, приводящими к негативным последствиям для здоровья, так и самыми обычными посильными нагрузками, вызывающими только некоторое утомление.

В качестве перспективного направления движения в части совершенствования регламентации учебной нагрузки в рамках действующей модели следует отметить недавнее введение нового понятия — уровень трудности предмета. Сам по себе это важный позитивный шаг, направленный на учет особенностей восприятия учебной нагрузки учащимся и снижающий при этом жесткость действующих сегодня норм. Он при этом вычисляется согласно нормам, которые присваивают каждому предмету трудность в баллах в соответствии с годом обучения. К сожалению, это значение присваивается пока предмету как таковому, без учета сложности отдельных тем или углубленного изучения предметов, что, в свою очередь, является важным при совмещении в расписании различных тем учебных предметов или контрольных работ по ним.

В этом смысле, по нашему мнению, любые нормы, устанавливающие жесткие требования по допустимой нагрузке, не смогут эффективно работать (будут избыточными или недостаточными, неисполнимыми или неконтролируемыми). Возможно, для исправления ситуации стоит использовать иные, так называемые «мягкие» механизмы: рекомендации и индикаторы для самообследования или даже иные концептуальные подходы.

Новые концептуальные подходы к регламентации учебной нагрузки

Сложившийся в настоящее время в российской системе образования концептуальный подход к оценке и формированию предельной учебной нагрузки можно рассматривать как статистический, усредненный. За рубежом в настоящее время мало применяют концепты «образовательная нагрузка» или «перегрузка», как уже отмечалось в первой части данного исследования. Однако при этом необходимо отметить, что описанные выше вопросы достаточно широко изучаются в разных странах как на национальном, так и на международном уровнях.

Зарубежная образовательная политика и исследователи пробуют оперировать концепцией благополучия (англ. well-being) обучающихся, которая в целом описывает все возможные факторы в их жизни, способные повлиять на образовательные результаты и на их дальнейшую взрослую жизнь. Исследователи отмечают, что «благополучие — это сложная, многомерная конструкция, которую нельзя должным образом измерить одним показателем в одной сфере»¹⁸. Таким образом, инструменты измерения благополучия по своему определению многомерны и многоаспектны.

¹⁸ PISA 2015 Results. Students' Well-Being Vol. III. P. 59–66 // OECD [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264273856-en.pdf?expires=1663851459&id=id&accname=guest&checksum=2D292250176F4A9BD0ED48E4FFCA53FD> (дата обращения: 02.04.2020).

Благополучие учащихся связывается с психологическим, когнитивным, социальным и физическим функционированием и способностями, необходимыми учащимся для счастливой и полноценной жизни¹⁹. Оценка благополучия обучающихся должна учитывать как их фактическое состояние, так и их достижения и свободу, которой они обладают, чтобы добиваться того, что они ценят в жизни [Sen 1999]. Следовательно, благополучию учащихся необходимо уделять внимание уже в процессе их обучения и не редуцировать детей до «будущих людей» [Ben-Arieh et al. 2001]. Слишком большое внимание к освоению образовательной программы может привести к ситуации, когда учащиеся будут проводить все свои часы бодрствования за учебой, не оставляя себе времени на общение и досуг, то есть на полноценное развитие, что в конечном счете может негативно сказаться на качестве освоения учебного материала и в итоге качестве получаемого образования. Эта проблема отмечается и российскими специалистами.

С позиций возрастной психологии детство и подростковый возраст сами по себе являются важным этапом жизни и развития ребенка. Его устойчивое благополучие связано во многом не только с приобретением академических, когнитивных и рабочих навыков, которые, безусловно, необходимы для успешности в будущем, но и с психологическим жизненным комфортом, в котором проходит его развитие. Так, в последнем исследовании PISA, крупнейшем международном сравнительном исследовании функциональной грамотности школьников в различных отраслях знаний, отдельно изучалась оценка благополучия («субъективного благополучия»). Используемая в PISA методика определяет качество жизни учеников как показатель, относящийся к различным аспектам их состояния, а также к возможностям или условиям, необходимым для их счастливой и продуктивной жизни.

По результатам проведенного исследования было установлено, что российские школьники реже, чем их сверстники из других стран, чувствуют себя счастливыми²⁰. Результаты исследования также показали значительный уровень буллинга (от англ. bullying — травля или хулиганство) в школах России²¹. По мнению директора Центра общего и дополнительного образования им. А.А. Пинского Института образования НИУ ВШЭ С.Г. Косарецкого, «уровень психоэмоционального благополучия, тревожности российских школьников таков, что перестает быть мотивирующим фактором, позитивно влияющим на результаты»²². По его мнению, этот фактор «работает на противоположный эффект, негативно влияя на образовательные результаты и даже демотивируя» детей, что связывается в первую очередь с описанными выше проблемами больших ожиданий разных акторов и общей недостаточности психологического сопровождения образования, а также с отсутствием в российской школе компонента, который бы вызывал у школьников чувство уверенности в себе и собственной полезности для общества²³.

Рассмотренный новый концептуальный подход к определению оптимальной нагрузки обучающихся ставит вопрос о возможной смене управленческой парадигмы в сфере образования — переходе от процессной регламентации образовательной деятельности к управлению по ценностям, поскольку благополучие учащихся, как и их здоровье, безусловно, является охраняемыми законом ценностями.

¹⁹ PISA 2015 Results. Students' Well-Being Vol. III. P. 59–66 // OECD [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264273856-en.pdf?expires=1663851459&id=id&accname=guest&checksum=2D292250176F4A9BD0ED48E4FFCA53FD> (дата обращения: 02.04.2020).

²⁰ PISA 2018 Results. What School Life Means for Students' Lives Volume III. P. 153–170 // OECD [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/acd78851-en.pdf?expires=1663851726&id=id&accname=guest&checksum=00058F3218D62C33DE73817F42666F35> (дата обращения: 02.04.2020).

²¹ Там же.

²² В России стресс считается нормальным состоянием для всей системы образования // Мел [Электронный ресурс]. URL: https://mel.fm/slovo_pedagoga/8690473-sergey_kosaretsky (дата обращения: 20.09.2020).

²³ Там же.

Выводы

Результаты анализа показали, что система нормативного закрепления правил, регламентирующих учебную нагрузку, отличается дублированием схожих или одинаковых норм в документах различных органов власти. Основной массив норм, регулирующих в том или ином виде учебную нагрузку, принимается на уровне школы с учетом федеральных требований. Так, нормы законодательства относят определение оптимальной учебной, внеучебной нагрузки, режима учебных занятий и продолжительности каникул к сфере охраны здоровья обучающихся. При этом набор федеральных документов, содержащих основные положения и рекомендации, касающиеся правил организации образовательного процесса с учетом нагрузок, составляют нормативные акты, устанавливающие санитарные нормы, и документы Минпросвещения России, в первую очередь ФГОС начального, основного и среднего общего образования, а также соответствующие примерные основные образовательные программы. Отдельные аспекты также описываются документами других федеральных органов, например Роспотребнадзора. Помимо них, существует большое количество стратегических документов, методических рекомендаций и дополнительных правил. Многие из этих документов содержат прямые заимствования и усложняют правоприменение данных норм в школах, а предельные значения нагрузок, установленные ими, могут быть недостаточными для получения качественного образования, что ставит школы перед выбором между организацией учебного процесса с целью соблюдения установленных норм или предоставления качественного образования.

Следует отметить, что сам факт соблюдения той или иной установленной нормы, регламентирующей учебную нагрузку, мало говорит о том, каким образом ее исполнение отражается на конкретном обучающемся, будет ли он перегружен или, наоборот, остается незагруженным. Помимо этого, в образовательной практике очень ограниченно используются педагогические меры снижения нагрузки обучающихся, такие как увеличение разнообразия работы на уроках, учет достижений школьников, полученных вне их образовательной организации, использование возможностей индивидуализации учебного планирования и возможностей варьирования времени освоения образовательных программ. В этом смысле любые нормы, устанавливающие жесткие требования, не смогут эффективно работать. Возможно, для совершенствования регламентации учебной нагрузки обучающихся целесообразно использовать «мягкие» механизмы: рекомендации и индикаторы для самообследования или, как было рассмотрено выше, иные концептуальные подходы.

На основании представленных результатов могут быть предложены следующие направления совершенствования системы управления учебной нагрузкой обучающихся:

1. В качестве долгосрочной задачи можно рассматривать возможность перехода от системы статистически сгруппированных норм к иным концептуальным основаниям регламентации учебной нагрузки школьников. В данном случае могут быть предложены как принципиальные изменения — переход к концепции благополучия или концепции «цены за успех», так и более локальные. Для такой модели изменений важным становится создание высокопрофессиональной и масштабной системы психологической и медицинской поддержки детей, которая бы не замыкалась только на вопросах предпрофессиональной ориентации или работы с детьми, имеющими проблемы в освоении учебного материала, а осуществляла бы мониторинг состояния здоровья детей на постоянной основе и имела возможность рекомендовать индивидуальные изменения в текущем учебном процессе.

2. В качестве среднесрочной задачи следует, оставаясь в рамках существующих подходов, рассмотреть возможности сделать нормы более гибкими, учитывать в них широкий спектр возможностей и особенностей обучающихся, различные условия организации образовательного процесса и его ресурсного обеспечения, более полно учитывать в них все возможные виды нагрузок. Например, можно пересмотреть нормы суточной нагрузки школьников и учесть все формы занятости ребенка, включая занятия в кружках, факультативах, детских технопарках, интерактивных музеях и библиотеках. И, конечно, включить в расчет нагрузки распределенную по всем предметам домашнюю работу²⁴.

3. Найти взаимоприемлемое решение всего комплекса проблем соблюдения установленных правил и норм, регламентирующих учебную нагрузку, обеспечив в первую очередь контроль за их реализацией. Предложить действенный и эффективный способ координации проверок различных надзорных органов, а также учредителей общеобразовательных организаций.

4. Пересмотреть систему регламентации формирования образовательной нагрузки учащихся, исключить в действующих документах имеющиеся разночтения и нестыковки. Федеральные санитарные правила должны задавать общую рамку, реализуемую через лицензирование, а документы, непосредственно регламентирующие организацию образовательной деятельности, снабдить исключительно отсылочными нормами.

5. Организовать работу по-научному, методическому и технологическому обоснованию комплекса мер по обновлению действующих норм. Участники образовательного процесса должны четко и однозначно понимать, почему урок длится 45 минут, девочки могут поднимать 3 кг, а мальчики — 5 кг, а время работы за экраном компьютера ограничивается 10 минутами.

6. Пересмотреть и расширить возможности зачета обучающимся образовательных результатов, полученных в других образовательных организациях. Так, необходимо создать возможности для максимального учета результатов, полученных в организациях дополнительного образования детей (кружки, спортивные секции, студии и т. д.), а также в организациях, реализующих дополнительные предпрофессиональные программы (художественные, музыкальные и спортивные школы). Данный учет может осуществляться как полностью, так и частично: учитываться в какой-то части при прохождении промежуточной аттестации либо проверяться общеобразовательной организацией в рамках отдельной процедуры.

7. Усовершенствовать подход к составлению индивидуальных учебных планов обучающихся:

— сформировать правовые основы для учета занятий с репетиторами в качестве образовательных результатов по отдельным предметам или их частям (темам). При этом программы занятий с репетитором могут быть включены в индивидуальный учебный план учащегося;

— использовать для снижения педагогической нагрузки и рационализации содержания учебного плана возможности семейной формы получения общего образования, гарантированные обучающимся (закреплено ст. 17 Закона об образовании). В этом случае индивидуальный учебный план обучающегося может включать в себя предметы, освоение которых осуществляется в семейной форме.

8. Для совершенствования системы управления учебной нагрузкой в части учета особенностей обучающихся предоставить возможность обучающимся увеличивать срок освоения образовательной программы за счет включения в индивидуальный учебный план дополнительного учебного времени.

²⁴ Как снизить нагрузку на школьников // Российская газета [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2019/10/07/kak-snizit-nagruzku-na-shkolnikov.html> (дата обращения: 02.04.2020).

9. Модернизировать механизмы обновления содержания образования. Ситуация, когда в учебные планы добавляются новые предметы и новые формы работы, но при этом сохраняется весь уже имевшийся ранее объем учебной деятельности, должна уступить место новым механизмам обновления содержания, построенным на приоритете обеспечения оптимальной нагрузки обучающихся.

10. Освободить школу от несвойственных ей функций в системе управления учебной нагрузкой обучающихся. Образовательная организация должна формировать документы прямого действия на основе четких, понятных и обоснованных рекомендаций и не нести ответственность за выполнение тех требований и рекомендаций, которые не могут обеспечить успешного освоения обучающимся как отдельных учебных предметов, так и всей общеобразовательной программы.

Список литературы:

Выготский Л.С. Педагогическая психология. М.: Педагогика-Пресс, 1996.

Майоров А.Н. Мониторинг в образовании. М.: Изд-во «Интеллект-Центр», 2005.

Подлиняев О.Л., Шишарина Н.В., Ромм Т.А. Проблема гигиенической оценки педагогических технологий в общеобразовательной школе в контексте нейродидактики // Вестник Бурятского государственного университета. Образование. Личность. Общество. 2019. № 1. С. 63–70.

Хузиханов Ф.В., Мухаметдинова А.А. Изучение медико-биологических, медико-социологических и организационных факторов, влияющих на заболеваемость детей школьного возраста // Казанский медицинский журнал. 2018. Т. 99. № 3. С. 467–471. DOI: [10.17816/KMJ2018-467](https://doi.org/10.17816/KMJ2018-467)

Ben-Arieh A., Kaufman N.H., Andrews A.B., George R.M., Lee B.J., Aber L.J. Measuring and Monitoring Children's Well-Being. Dordrecht: Springer Science & Business Media, 2001. DOI: [10.1007/978-94-017-2229-2](https://doi.org/10.1007/978-94-017-2229-2)

Sen A. Development as Freedom. New Delhi: Oxford University Press, 1999.

References:

Ben-Arieh A., Kaufman N.H., Andrews A.B., George R.M., Lee B.J., Aber L.J. (2001) *Measuring and Monitoring Children's Well-Being*. Dordrecht: Springer Science & Business Media.

Khuzikhanov F.V., Mukhametdinova A.A. (2018) Study of Medico-Biological, Medico-Social and Organizational Factors Influencing the Morbidity of School-Age Children. *Kazanskiy meditsinskiy zhurnal*. Vol. 99. № 3. P. 467–471. DOI: [10.17816/KMJ2018-467](https://doi.org/10.17816/KMJ2018-467)

Mayorov A.N. (2005) *Monitoring v obrazovanii* [Monitoring in education]. Moscow: Izdatel'stvo "Intellect-Tsentr".

Podlinyaev O.L., Shisharina N.V., Romm T.A. (2019) The Problem of the Hygienic Estimation of the Pedagogical Technologies in the Secondary School in the Context of the Neurodidactics. *Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta. Obrazovaniye. Lichnost'. Obshchestvo*. № 1. P. 63–70.

Sen A. (1999) *Development as Freedom*. New Delhi: Oxford University Press.

Vygotsky L.S. (1996) *Obrazovatel'nyaya Psikhologiya* [Educational psychology]. Moscow: Pedagogika-Press.

Дата поступления/Received: 13.08.2022

Поиск «третьего пути» между государством и рынком: государственное предпринимательство в Италии в середине XIX–второй половине XX в.

Наумов Александр Олегович

Кандидат исторических наук, доцент, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.

E-mail: naumovao@my.msu.ru

SPIN-код РИНЦ: 2905-0930

ORCID ID: [0000-0002-8366-5934](https://orcid.org/0000-0002-8366-5934)

Белуsoва Марина Владимировна

Ассистент, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва РФ.

E-mail: Belousova@spa.msu.ru

SPIN-код РИНЦ: 3509-2108

ORCID ID: [0000-0002-2260-8522](https://orcid.org/0000-0002-2260-8522)

Аннотация

Актуальность статьи обусловлена возобновившейся в академических и политико-управленческих кругах дискуссией о форматах организации экономического пространства, которые были бы устойчивы к внешним шокам и имели справедливые распределительные механизмы. В связи с этим под вопрос ставятся основополагающие тезисы либеральной модели и обсуждается активная роль государства в экономике, в том числе различные модели государственного предпринимательства. Несмотря на то, что западные страны на текущем этапе выступают за преимущественно регулирующую функцию государства в экономическом пространстве, зачастую бывает упущено из виду, что экономический рынок в середине XX в. в ряде европейских стран был обеспечен за счет деятельности государственных предприятий при активной финансовой и ресурсной поддержке государства. Особый интерес представляет малоизученный опыт формирования и развития ряда государственных холдингов в Италии в XX в., отличительной особенностью которых было наличие в их собственности большого количества управляющих компаний, являвшихся субъектами частного корпоративного права. Цель данного исследования — изучить формирование, становление и причины упадка государственного предпринимательства в Италии за более чем столетний период, с середины XIX до конца XX в. Задачами данного исследования являются вычленение особенностей государственного предпринимательства в Италии, анализ основных этапов становления государственных предприятий, установление причин перехода частных предприятий в государственную собственность, рассмотрение процессов поэтапного расширения и последующего упадка государственных предприятий в XX в. Результаты исследования представляют особый интерес для опыта управления стратегическими предприятиями с государственным участием в России, поскольку демонстрируют как успешные практики, так и ошибки государственного управления системообразующими компаниями в европейской стране, которая осуществила промышленный рынок в XX в. преимущественно за счет этих компаний.

Ключевые слова

Государственные предприятия, холдинговая структура, Институт промышленной реконструкции, Христианско-демократическая партия Италии, «план Синигальи», Европейская комиссия, приватизация.

In Search of the Third Way between State and Market: State Entrepreneurship in Italy in the Middle of the 19th Century—the End of the 20th Century

Alexander O. Naumov

PhD, Associate Professor, School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

E-mail: naumovao@my.msu.ru

ORCID ID: [0000-0002-8366-5934](https://orcid.org/0000-0002-8366-5934)

Marina V. Belousova

Assistant, School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

E-mail: Belousova@spa.msu.ru

ORCID ID: [0000-0002-2260-8522](https://orcid.org/0000-0002-2260-8522)

Abstract

This article is related to the currently renewed discussion in academic and political community about different possibilities of organizing the economic space that would be resistant to external shocks and have fair distribution mechanisms. In this regard, the fundamental theses of the liberal model are called into question and the active role of the state in the economy, including various models of state entrepreneurship, is discussed. Despite the fact that Western countries at the current stage advocate primarily the regulatory function of the state in the economic space, it is often overlooked that the economic breakthrough in the mid-twentieth century in a number of European countries was provided by the activities of state-owned enterprises with active financial and resource support of the state. Of particular interest is the little-studied experience of establishing and developing a number of state holdings in Italy in the twentieth century, a distinctive feature of which was the presence in their ownership of a large number of management companies that were subjects of private corporate law. The aim of this study is to analyse the establishment, growth and causes of the decline of state entrepreneurship in Italy for more than a century from the middle of the nineteenth century to the end of the twentieth century. The objectives of this study are to identify the features of public entrepreneurship in Italy, analysis of the main stages of the growth of state-owned enterprises, identification of the reasons for

transiting private enterprises to state ownership, consideration of the processes of gradual expansion and subsequent decline of state-owned enterprises in the twentieth century. The results of the study are of particular interest for the experience of managing strategic enterprises with state participation in Russia, since these results demonstrate both successful practices and mistakes of state management of systemically relevant companies in a European country that made an industrial breakthrough in the twentieth century mainly at the expense of these companies.

Keywords

State-owned enterprises, holding structure, Institute of Industrial Reconstruction, Christian Democratic Party of Italy, Sinigaglia Plan, European Commission, privatization.

Введение

Текущий переход от однополярного к многополярному миру оказывает разрушительное воздействие на либеральный консенсус, под которым понимается наличие связи между либеральной демократией, свободным рынком и экономическим ростом. Страны Запада как основные носители либеральных ценностей не сумели эффективно справиться с рядом кризисов последних десятилетий, связанных с обвалами финансовых рынков, снижением темпов экономического роста, пандемией и т.д. Кроме того, в краткосрочной перспективе произойдет существенное видоизменение пространственного распределения глобального ВВП: к 2050 г. доля США и ЕС в нем (по ППС) уменьшится до 10,5% и 10% соответственно (против 15,1% и 16,1% в 2019 г.), тогда как доля Китая вырастет до 36,1% (против 19,2%), а доля Индии — до 15,4% (против 8,1%) [Господарик 2020, 140].

В связи с этим со стороны стран с нелиберальными формами правления идет интенсивный поиск альтернативных видов организации экономического пространства, которая была бы более устойчива к внешним шокам и имела более справедливые распределительные механизмы. Как в экспертных кругах, так и в политико-управленческом пространстве возобновилась дискуссия об активной роли государства в экономике [Kwiatkowski, Augustynowicz 2015, 1739]. Организация экономического сотрудничества и развития, которая регулярно публикует отчеты о деятельности государственных предприятий в мире, отмечает рост их количества и капитализации вне зависимости от географического региона и уровня экономического развития страны¹. Политический аспект владения и управления государственными предприятиями стал причиной, по которой сторонники либеральной формы рыночного хозяйствования выступили с заявлением о рисках политического и экономического характера, связанных с потенциальной реализацией интересов национальных правительств через деятельность контролируемых ими компаний. В частности, в трудах известного американского политолога и владельца влиятельного консалтингового агентства «Евразия Групп» Я. Бреммера и американского политолога и журналиста, эксперта американского Совета по международным отношениям Й. Курланцика высказывается мнение, что крупные державы, такие как Китай и Россия, будут использовать свои государственные компании в качестве оружия в конфликтах с другими странами [Bremmer 2010; Kurlantzick 2016]. Тем не менее в зарубежной и отечественной научной историографии исследования о ведущей роли государства в историческом становлении современных моделей капитализма, преобладающих в западных странах, остаются немногочисленными.

Особый интерес представляет малоизученный опыт формирования и развития ряда государственных холдингов в Италии, отличительной особенностью которых было наличие в их собственности большого количества управляющих компаний, являвшихся субъектами частного корпоративного права. В то время как холдинги, находясь под контролем государственным институтам, действовали в публичном правовом поле, предприятия, находившиеся полностью или

¹The Size and Sectoral Distribution of State-Owned Enterprises // OECD [Электронный ресурс]. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/governance/the-size-and-sectoral-distribution-of-state-owned-enterprises_9789264280663-en#page8 (дата обращения: 28.07.2022).

частично в их собственности, представляли собой акторов экономического пространства, имевших статус, аналогичный частным компаниям. Цель данного исследования — изучить формирование, становление и причины упадка государственного предпринимательства в Италии за более чем столетний период, с середины XIX до конца XX в. Задачами данного исследования являются определение особенностей государственного предпринимательства в Италии, анализ основных этапов становления государственных предприятий; установление причин перехода частных предприятий в государственную собственность; рассмотрение процессов поэтапного расширения и последующего упадка государственных предприятий в XX в.

Новизна исследования заключается, во-первых, в том, что авторы предпринимают попытку изучить процессы расширения государственной деятельности в ряде экономических отраслей Италии на протяжении более ста лет с целью выявления основных характеристик подхода к управлению государственными предприятиями в различные исторические эпохи. В отличие от основного массива научных трудов по этой теме, которые представляют собой скорее фрагментарный анализ управленческих практик на определенном историческом этапе или в отдельно рассматриваемой отрасли, данная статья анализирует развитие государственного предпринимательства с периода объединения Италии в 1861 г. до 1990-х гг., когда основная часть предприятий в государственной собственности были приватизированы. Кроме того, изучается влияние политических сил на взаимодействие государства и государственных предприятий в историческом контексте. Результаты исследования представляют особый интерес для опыта управления стратегическими предприятиями с государственным участием в России, поскольку анализируют как успешные практики, так и ошибки государственного управления системообразующими компаниями в европейской стране, которая осуществила промышленный рывок в XX в. преимущественно за счет этих компаний.

Роль государства в экономике Италии в период государственного становления в XIX-начале XX в.

Традиция прямого государственного вмешательства в экономику была заложена в период формирования единого государства на территории Италии. Частичное объединение страны в 1861 г. и образование Королевства Италия сопровождалось унификацией законодательства, судебной, денежной и таможенной систем, системы мер и весов, налогообложения. Это открыло путь для экономического сближения разобщенных территорий. Благодаря бурному строительству железных дорог (их протяженность выросла с 2500 км в 1861 г. до 6200 км в 1871 г.) были связаны между собой основные области Италии².

Правящие элиты, возглавившие процесс объединения, стремились вернуть растущему государству репутацию одной из великих держав Европы. Но в середине XIX в. итальянский полуостров представлял собой регион с фундаментальными различиями между его составными частями и отсутствием частного сектора, который был бы способен осуществить экономическую трансформацию, соответствующую амбициозным политическим целям его лидеров. Таким образом, не предпринимательские круги, а государство стало главным экономическим субъектом, под руководством и силами которого осуществлялись реформы: были выпущены государственные облигации, введены единые для всей страны налоги, продана часть земли, ранее принадлежавшей преимущественно католической церкви. Благодаря мерам денежно-кредитной политики, которые выходили за рамки системы золотого стандарта, удалось заложить основы

² Никитин К. Ради объединения страны итальянцы взяли в плен Папу Римского // Парламентская газета [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pnp.ru/social/radi-obedineniya-strany-italyancy-vzyali-v-plen-papu-rimskogo.html> (дата обращения: 28.07.2022).

государственной службы, создать современную инфраструктуру: железные дороги, основные автомагистрали и порты; реализовать общественные и военные строительные проекты, а также сформировать армию и флот. В этот период первые крупные частные предприятия Италии росли одновременно с государственными, как это было, например, с финансируемыми государством железнодорожной компанией «Южная железнодорожная компания» и «Венецианским обществом», фирмой, занимавшейся крупными строительными работами в общественном секторе. Ф. Бонелли, исследователь в области современной экономической истории Италии, определил модель развития страны на данном этапе как «раннюю форму государственного капитализма» [Bonelli 1978, 1204].

В 1880-х гг. государство активно применяло регулирующие механизмы, чтобы направить страну на путь индустриализации. До этого времени основу итальянской экономики составляло преимущественно сельское хозяйство, на продукцию которого приходилась значительная доля экспорта. В середине 1880-х гг. соотношение товаров аграрного происхождения и товаров из других секторов в экспортной структуре было нарушено из-за наплыва сельскохозяйственной продукции из-за границы, который стал возможным благодаря технической революции и бурному развитию как различных видов транспорта, так и международных логистических цепочек. Существенное падение цен на сельскохозяйственные продукты вызвало необходимость искать ответы на возникающие вызовы в рамках долгосрочной политики планирования, направленной на развитие промышленности. С этой целью был задействован набор инструментов: использование протекционистских тарифов, выделение субсидий, управление путем прямых государственных распоряжений и наделение привилегиями.

Результатом удачного применения механизмов государственного регулирования экономики стала промышленная революция, охватившая север и центр Италии в период с 1897 по 1913 г. Параллельно с бурно развивающимся частным сектором, флагманом которого стал завод «Фиат» в Турине, основанный в 1899 г. Дж. Аньелли, был реализован ряд успешных совместных проектов бизнеса и государства. К примеру, в 1904 г. генуэзскими финансистами при политической и финансовой поддержке итальянского государства была образована компания «Ильва» (в результате слияния предприятий «Группа “Сталелитейные заводы Савоны”», «Сталелитейные заводы Терни» и дочерней компании последнего «Металлургия Лигурии»). Компания, которая на десятилетия определила профиль металлургической отрасли не только региона, но и страны, создавалась с целью строительства сталелитейного завода в Баньоли в рамках закона о развитии Неаполя 1904 г., подготовленного экономистом, а затем премьер-министром от Итальянской радикальной партии Франческо Саверио Нитти³.

Необходимо отметить, что важнейшими субъектами реализации промышленного рывка выступали так называемые универсальные банки, сочетающие коммерческую и инвестиционную деятельность. Они были образованы в Италии в последнее десятилетие XIX в., в том числе на основе немецкого капитала и финансовых инноваций, и обеспечивали кредитование наиболее важных промышленных инициатив, а также выступали посредниками передачи управленческого опыта на начальном этапе промышленного переворота. К четырем крупнейшим банкам, так называемой «большой четверке», активно задействованным в промышленном секторе, относились «Итальянский кредит», «Коммерческий банк Италии», «Банк Рима» и «Итальянский

³Tolaini R. Ilva-Italsider. Storia // Centro On Line. Storia e Cultura Dell'Industria [Электронный ресурс]. URL: http://www.storiaindustria.it/repository/fonti_documenti/biblioteca/testi/Testo_Ilva-Italsider_Storia.pdf (дата обращения: 28.07.2022).

кредитный банк»⁴, основанные в период с 1894 по 1914 г. [Canziani 2007, 131]. Капитализация «Итальянского кредита» и «Коммерческого банка Италии» была осуществлена преимущественно за счет немецких финансистов; «Банк Рима», основанный представителями римской знати, помимо основной деятельности, выступал носителем католических ценностей и итальянской культуры; «Итальянский кредитный банк» существенно отличался от остальных трех тем, что был создан промышленной группой «Ансальдо» для обслуживания ее финансовых нужд [Toniolo 1995, 298].

«Банк Италии», который сыграл ведущую роль в санации ряда системообразующих предприятий после Первой мировой войны, был создан в 1893 г. в результате скандала по причине банкротства «Римского Банка», одного из шести национальных банков, уполномоченных в то время выпускать валюту. Правительство, до сих пор отказывавшееся от создания единого эмиссионного банка, содействовало слиянию трех банков-эмитентов — «Королевского национального банка», «Национального банка Тосканы» и Кредитного Банка Тосканы — в «Банк Италии» Законом о банках от 10 августа 1893 г. Согласно этому закону, двум южным эмиссионным банкам, «Банку Неаполя» и «Банку Сицилии», было разрешено существовать в качестве независимых учреждений, но совокупный оборот выпускаемой ими валюты не должен был превышать 30% от общего объема. Правительство сохранило право осуществлять надзор за банками-эмитентами, а также назначать генерального директора и накладывать вето на некоторые операции. Акционеры предоставляли новый капитал [Toniolo 2018, 301].

Таким образом, в этот период государство выступало преимущественно регулятором экономического пространства, оказывая поддержку банкам, которые за счет совмещения коммерческой и инвестиционной деятельности стали важнейшими субъектами реализации промышленного рывка Италии в начале XX в. В результате конструктивного взаимодействия государственных и частных институтов в стране сформировалась эффективная банковская система, представленная четырьмя крупнейшими банками.

Итальянское государство как «кредитор последней инстанции» в межвоенный период (1915–1930-е гг.)

Начало Первой мировой войны сопровождалось постановкой экономики на военные рельсы и расширением промышленного производства, которое финансировалось за счет кредитных линий, предоставляемых в больших объемах крупнейшими универсальными банками производителям военной техники и прочих товаров военного назначения. В декабре 1914 г. «Банк Италии» инициировал создание специального учреждения под названием «Консорциум по субсидиям на производство промышленной продукции», первоначальной целью которого было обеспечение национальных промышленных предприятий ликвидностью [Amatori 2000, 141].

Период после 1918 г. был отмечен необходимостью адаптации промышленного производства к условиям мирного времени. Помимо этого, экономика стран-участниц военных действий вступила в рецессию, которая сопровождалась социальными беспорядками в ряде стран. В Италии, несмотря на то, что кризис был не настолько глубоким, как в других европейских

⁴ Банк «Итальянский кредит» был создан в Генуе в 1895 г. на пепелище сгоревшего в 1870 г. «Банка Генуи» и был активно вовлечен в финансирование гидроэнергетической отрасли; «Коммерческий банк Италии» был основан в Милане в 1894 г. и вел деятельность в таких отраслях, как металлургия, судоходство, судостроение и текстиль; «Банк Рима» был основан в Риме в 1880 г. и, пережив как кризис на рынке недвижимости конца XIX в., так и кризис 1907 г., превратился из регионального банка в банк национального масштаба, после того как с 1906 г. начал вести бизнес за рубежом: в Ливии и соседних европейских странах; «Итальянский кредитный банк» был основан в Милане в 1914 г. в результате слияния «Банка Бусто-Арсизио» (основан в 1872 г.) и «Итальянской банковской компании» (основана в 1898 г.) и был активно вовлечен во все отрасли промышленности, в частности в сталелитейную, судостроительную и машиностроительную, а также в киноиндустрию. «Итальянский кредитный банк» занял активную политическую позицию в Первой мировой войне и решительно выступал за участие в ней.

странах, высокая безработица привела к подъему рабочего движения в 1918–1920 гг., которое получило название «Красное двухлетие». Забастовочные выступления сопровождались массовым захватом фабрик рабочими и созданием рабочих советов.

Ответной реакцией на политические акции социалистов стало создание «Итальянского союза борьбы» в 1919 г., который объединил недовольных происходящим в стране бывших военных, представителей националистической интеллигенции, а также молодых землевладельцев и промышленников, выступавших против коммунистически и социалистически настроенных крестьян и чернорабочих. В результате марша на Рим осенью 1922 г. состоялся приход к власти Б. Муссолини и Национальной фашистской партии под его руководством.

Конец 1919 и начало 1920 г. были ознаменованы началом банковского кризиса. «Итальянскому кредитному банку» был нанесен существенный урон, поскольку он выступал основным кредитором металлургического и инженерного холдинга «Ансальдо», который не только накопил внушительные долги, существенно масштабировав свою деятельность за время войны, но и не сумел реорганизовать производство в соответствии с общественными запросами послевоенной Италии. В связи с этим летом 1920 г. правительство столкнулось с проблемой выбора: либо допустить банкротство «Ансальдо», либо привлечь «Банк Италии» в качестве «кредитора последней инстанции». Очевидно, что закрытие одного из крупнейших промышленных концернов, которое повлекло бы за собой скачок безработицы в районе Генуи, могло стать причиной дальнейшей эскалации народных выступлений и захватов заводов и фабрик. Было принято решение ликвидировать «Итальянский кредитный банк» и некоторые дочерние компании «Ансальдо», но сохранить профильные предприятия в области инжиниринга, кораблестроения, металлопроката, машиностроения на средства, предоставленные государством через посредничество «Банка Италии». Таким образом, «правительство Италии впервые стало собственником крупнейшего промышленного предприятия» [Tonio 1995, 300].

В 1922 г. еще один банк из числа «большой четверки», «Банк Рима», запросил государственной поддержки. Правительство, которое было озабочено возможностью возникновения кризиса доверия в том случае, если бы еще один крупный банк был признан банкротом за столь короткий период времени, приняло решение выкупить долги банка. Помимо этого, «Банк Италии» являлся финансовым центром сети более мелких банков, обслуживающих католическую церковь и избирателей-католиков. Для новоизбранного правительства Б. Муссолини поддержка Итальянской народной партии в Парламента играла существенную роль, что, безусловно, стало значительным аргументом в пользу положительного решения о приобретении государством неликвидного банка. Таким образом, правительство стало собственником не только «Банка Италии», но и ряда промышленных предприятий, которые ему принадлежали.

Основным институтом, который выступал непосредственным оператором процессов, связанных с оказанием финансовой поддержки со стороны государства, стал созданный в 1922 г. «Автономный отдел» вышеупомянутого «Консорциума по субсидиям на производство промышленной продукции», который представлял собой «не что иное, как вытянутую руку “Банка Италии”» [Cianci 1977, 44]. Каждый раз, когда одному из предприятий, ранее работавших с «Итальянским кредитным банком» или «Банком Рима», требовались деньги для покрытия долгов, он получал от «Автономного отдела» разрешение на выписку векселя, который «Автономный отдел» передавал на погашение в «Банк Италии». Последний печатал деньги в объеме, соответствующем сумме, на которую был выдан вексель, и таким образом гасил задолженность предприятия [Ibid.]. В 1926 г. правительство создало новое учреждение «Ликвидационный институт», которому

были переданы как основные функции «Автономного отдела», так и накопленные им долги в размере приблизительно 44 млрд лир против всего лишь одного миллиарда в виде прибыли [Gigliabianco, Giordano 2010, 37].

Мировой экономический кризис, начавшийся в октябре 1929 г. с биржевого краха в США и продолжавшийся до 1939 г., получивший название Великой депрессии, затронул экономику Италии в меньшей степени, чем экономику стран, финансовая система которых была тесно связана с деятельностью Уолл-стрит и зависела от американского кредитования. Тем не менее к 1929 г. и без того назревавший банковский кризис в связи с огромными долгами промышленных гигантов разразился под влиянием неблагоприятной мировой конъюнктуры и сопровождался резким ростом уровня безработицы и сокращением экспорта, а также фактическим закрытием фондового рынка из-за обвала стоимости акций. В связи с этим «Банк Италии» разработал план как прямого вмешательства с целью оказания поддержки банкам, испытывающим проблемы с ликвидностью, так и через «Ликвидационный институт». Помимо этого, в 1931 г. правительство Б. Муссолини также создало «Итальянский институт промышленных финансов», целью которого было предоставление кредитов кризисным отраслям промышленности [Russo 2012, 416].

Находясь под политическим давлением, банки, запросившие помощь, провели внутреннюю реорганизацию с целью изъятия акций промышленных предприятий из финансовых отчетов. Для этого были созданы специальные холдинги, куда передавались «токсичные» активы по следующей схеме: «Ликвидационный институт» предоставлял холдингу требуемый заем для покупки акций, который, в свою очередь, брал у «Банка Италии». За счет увеличения количества посредников задолженность была гарантирована холдингом, «Ликвидационным институтом» и «Банком Италии». Помимо этого, план предоставления помощи предусматривал выполнение ряда условий, в частности передачу «Банку Италии» права назначения председателя правления и половины директоров тех институтов, которые получали финансирование.

Крупнейшими холдингами подобного типа, которые в 1931 г. были поставлены под контроль Министерства финансов и управление «Банка Италии», стали «Итальянская промышленно-финансовая компания», «Электрическая финансовая компания» и «Итальянская финансовая компания». «Итальянская промышленно-финансовая компания» была создана «Коммерческим банком Италии», которой банк в 1931 г. передал принадлежавшие ему акции более четырехсот промышленных предприятий на сумму 3,85 млрд лир, предоставленных «Ликвидационной компанией» [Berbenni 2010, 212]. «Электрическая финансовая компания» получила акции предприятий в сфере коммунального хозяйства, городской недвижимости и банковского дела, принадлежавшие «Итальянскому кредиту», в то время как «Итальянская финансовая компания» получила от «Итальянского кредита» активы в области промышленных предприятий [Ibid., 242].

Таким образом, в межвоенный период правительство Италии создало специальные институты, основной функцией которых было оказание финансовой и управленческой поддержки находящимся в затруднительном положении банкам и промышленным предприятиям. В результате этого государство оказалось собственником внушительного массива предприятий: отчасти вследствие передачи государственным учреждениям неликвидных активов, отчасти за счет установления контроля над находящимися на грани банкротства банками, которым принадлежали промышленные активы.

Создание и первая консолидация «Института промышленной реконструкции» в 1930-х гг.

Поскольку принятых мер было недостаточно, чтобы предотвратить падение ряда системообразующих банков, в 1933 г. правительство создало новый орган под названием «Институт промышленной реконструкции», который изначально имел временный характер. Его первоочередными задачами было погашение кредитов, предоставленных коммерческим банкам в целях финансирования промышленной отрасли, размежевание банковского капитала и капитала промышленных предприятий, а также осуществление видов деятельности, связанных с управлением и долгосрочным финансированием промышленных фирм, которые были фактически переданы «Институту промышленной реконструкции» в собственность. Для этого три крупнейших холдинга — «Итальянская промышленно-финансовая компания», «Электрическая финансовая компания» и «Итальянская финансовая компания» — были ликвидированы, а собственником их активов стал «Институт промышленной реконструкции». Таким образом, в 1933 г. созданному органу принадлежали 94% акций «Коммерческого банка Италии» и «Банка Рима», 78% акций «Итальянского кредита», а также 83,13% телекоммуникационного сектора Италии, 55,88% судоходства, 38,92% банковского дела, 37,92% тяжелого машиностроения, 34,28% рыболовства, 32,18% финансового сектора и 29,33% электроэнергетической отрасли [Russo 2012, 418]. По словам М. Мараффи, «Италия стала европейской страной со вторым по величине государственным сектором экономики после Советского Союза» [Maraffi 1980, 509]. Таким образом, создание «Института промышленной реконструкции» ознаменовало фундаментальный поворотный момент в итальянской экономике, поскольку государство перешло от системы «частной автаркии» к системе «общественной автаркии» [Russo 2012, 418].

В 1937 г. «Институт промышленной реконструкции» стал постоянно действующим учреждением частично как средство осуществления политики автаркии и перевооружения, частично по причине отсутствия заинтересованных в приобретении долей частных покупателей. Структурно он был организован как суперхолдинговая компания, полностью принадлежащая государству, которая контролировала более 50% отраслевых холдингов, таких как «Телефонная финансовая компания», основанная в 1934 г. и выступавшая собственником акций телефонных компаний, финансовая морская компания «Финмаре» (год основания — 1936), которой принадлежали акции компаний, задействованных в сфере обслуживания морских судов, и финансовая металлургическая компания «Финсидер» (год основания — 1937), представлявшая собой металлургический конгломерат. Помимо этого, в состав «Института промышленной реконструкции» входили финансовые холдинги, которые, в свою очередь, контролировали предприятия, действующие как частные компании.

Создатель этой бизнес-структуры А. Бенедуче был бывшим социалистом и начиная с конца 1920-х гг. самым влиятельным экономическим советником Б. Муссолини [Amatori 2000, 130]. Вместе с единомышленниками Д. Меникеллой, П. Сарацено и Ф. Джордани, которые не принадлежали к политической элите фашистского режима и получили профессиональный опыт в банковском секторе дофашистской эпохи, он обеспечил значительную независимость «Института промышленной реконструкции» от правительства относительно принимаемых решений, которая юридически была закреплена в том, что находящиеся в собственности холдинга предприятия с государственным участием являлись субъектами частного корпоративного права и не имели фактических преимуществ перед другими акторами экономического пространства.

Таким образом, в 1930-е гг. в Италии был создан государственный холдинг, в собственности которого находились крупнейшие промышленные предприятия из многочисленных отраслей. Особенность превращения итальянского государства в предпринимателя, по сравнению с другими европейскими странами, заключалась в том, что компании, перешедшие в государственную собственность, являлись ранее элементами частного сектора, а не были созданы государством с целью решения определенных задач.

Становление государственной холдинговой системы Италии в конце 1940–1960-х гг.

После Второй мировой войны, несмотря на господство либеральной идеологии свободного рынка, «Институт промышленной реконструкции» и закрепленная в его структуре формула государственного предпринимательства заняли прочные позиции в итальянской экономике. Более того, были созданы два новых отраслевых холдинга — «Финмекканика» в 1948 г., который объединил машиностроительные компании, и «Финэлектрика» в 1952 г., созданный для концентрации активов электротехнических компаний [Ibid.].

Устойчивость государственного промышленного конгломерата объясняется успешным объединением преобладающих на тот момент экономических и политических сил, заинтересованных в использовании принципов государственного предпринимательства для достижения определенных целей. Во-первых, наиболее яркие фигуры предпринимательской среды представляли группу националистов, которые выступали за активное вмешательство государства в экономику. Несмотря на то, что этот набор убеждений не был представлен программой политической партии, в 1950-х гг. он по-прежнему представлял сильную идеологическую и политическую линию в Италии. Заложенный представителями «Рисорджименто» дух национализма двигал многими политиками и предпринимателями и в Первую мировую войну, и во время партизанского движения Второй мировой войны. В послевоенный период принципы национализма были воплощены в деятельности О. Синигалья и Э. Маттеи.

О. Синигалья передал свое предприятие государству, когда в 1915 г. разразилась Первая мировая война, и в дальнейшем служил в правительственном агентстве, снабжавшем армию. После этого он продолжал работать на различных ключевых должностях, связанных с государственным регулированием экономического пространства. После войны О. Синигалья способствовал повышению конкурентоспособности итальянской сталелитейной промышленности на международных рынках. Видя неспособность частной инициативы решить итальянский «стальной вопрос», который он считал одним из приоритетных для развития итальянской промышленности, он добился получения средств из Программы восстановления Европы в рамках Плана Маршалла для реализации государственного проекта, несмотря на сильное лобби частных производителей стали [Ibid., 145].

С 1945 г. О. Синигалья возглавил «Финсидер» и приступил к реструктуризации сталелитейных заводов, которая впоследствии стала известна как «план Синигалья». Одобренный правительством в 1948 г., он предусматривал значительное увеличение производственных мощностей национальной сталелитейной промышленности за счет реконструкции завода в Корнильяно и вертикальной интеграции производственных процессов в Пьомбино и Баньоли. Производство полного цикла, осуществляемое в больших масштабах, позволило бы получать недорогую сталь. Финансирование проекта предполагалось осуществить за счет средств Плана Маршалла [Ranieri 2004, 238].

Несмотря на то, что изначально план проекта привел к конфликтам с частными сталелитейными компаниями, он был одобрен Европейской администрацией по сотрудничеству, американским правительственным агентством, уполномоченным распределять средства Плана Маршалла в Европе. Решающей была поддержка «Фиата», который еще в 1947 г. под руководством амбициозного директора В. Валетты начал переговоры о создании совместного предприятия с «Финсидер», в соответствии с которым «Фиат» брал на себя обязательство приобрести значительную долю листовой стали, производимой, согласно плану, в Корнильяно. В соответствии с этим в 1952 г. было заключено официальное соглашение, а завершение строительства нового завода в Корнильяно состоялось в 1954 г. [Ibid., 238–247].

В результате расширения деятельности «Финсидера» уже в 1952 г. объем производимой стали был на 500 тысяч тонн выше запланированных 3 миллионов в год [Zamagni 2003, 329]. К концу 1950-х гг. Италия поднялась с девятого на шестое место мирового рейтинга крупнейших стран-производителей в сталелитейной отрасли [Amatori 2000, 145].

Э. Маттеи, глава католических военных партизан, был назначен уполномоченным по ликвидации «Итальянской генеральной нефтяной компании», известной как Agip, мелкого государственного предприятия, созданного в 1926 г. для снабжения страны нефтью. Он выступил против его уничтожения и создал в 1953 г. на его основе «Национальный совет по углеводородам», сокращенно — «Эни», в состав которого также вошли другие государственные компании энергетического сектора: основанная в 1936 г. «Национальная компания по гидрированию топлива», занимавшаяся переработкой нефти; «Национальная Компания по производству метанопродуктов», в собственности которой находились нефтепроводы; «Нефтеперерабатывающий завод минеральных масел», совместное государственное предприятие с англо-иранской нефтяной компанией «Стандарт ойл оф Нью Джерси», и ряд других предприятий⁵. Являясь националистом и убежденным патриотом, Э. Маттеи стремился устранить провалы частного предпринимательства в энергетической сфере, которые ограничивали конкурентоспособность итальянской промышленности, но считал, что это возможно сделать исключительно на базе сильного государственного предприятия и с государственной поддержкой. В этих целях он пролоббировал в 1958 г. принятие законопроекта, который закреплял за «Национальным советом по углеводородам» многочисленные привилегии в области добычи и распределения нефти и нефтяных продуктов, равно как научных исследований [Ibid., 146]. Придерживаясь политики вертикальной и горизонтальной интеграции, Э. Маттеи создал во второй половине 1950–1960-х гг. огромный холдинг, который объединил разветвленную сеть предприятий в нефтяной отрасли и коммерческую деятельность в смежных областях, таких как гостиничный бизнес или заправки, а также получил государственную поддержку для продвижения внешних интересов, направленных на улучшение поставок нефти из арабских стран и Советского Союза во время холодной войны.

В политическом пространстве основной движущей силой развития государственного предпринимательства стала Христианско-демократическая партия Италии, которая оставалась крупнейшей политической партией страны почти полвека после Второй мировой войны. Христианские демократы представляли собой союз различных политических групп и имели сильное левое крыло, которое поддерживало государственное содействие экономическому развитию, равно как уделяло особое внимание преодолению исторического разрыва между Севером и Югом. С конца 1940-х гг. его представители, среди которых был министр финансов Э. Ванони, стали уделять особое внимание предприятиям с государственным участием. Их поддержала другая крупнейшая

⁵ ENI S.p.A.// Company-Histories.com [Электронный ресурс]. URL: <https://www.company-histories.com/ENI-SpA-Company-History.html> (дата обращения: 27.07.2022).

фигура политического ландшафта Италии второй половины XX в. — А. Фанфани, занимавший во второй половине 1950-х гг. должность генерального секретаря партии. Обеспокоенный усилением коммунистических партий, он видел необходимость в ослаблении роли консервативных ориентиров, и с этой целью для партии было важно отказаться от покровительства крупного частного бизнеса, который мог оказать сопротивление либерализации политического курса, направить партию в чрезмерно консервативное русло. Консолидация экономического пространства, в которой государственным предприятиям предстояло сыграть важнейшую роль, представлялась ему как необходимый шаг к достижению политического консенсуса, особенно на юге Италии, и к финансовой независимости, дающей возможность противостоять коммунистическому вызову.

Объединенные единой целью, Э. Маттеи, который нуждался в сильной политической поддержке своих предпринимательских решений, и А. Фанфани создали в 1956 г. Министерство государственного акционерного капитала для обеспечения более сильного политического контроля над государственными предприятиями. Его основной функцией было обеспечение строгой иерархической структуры управления: в рамках правительства на постоянной основе действовали межведомственный комитет по промышленной политике и межведомственный комитет по экономическому планированию, в подчинении которых находилось Министерство государственного акционерного капитала. Оно отвечало за деятельность суперхолдингов, регулирующих, в свою очередь, отраслевые холдинги и управляющие компании. Структура государственного предпринимательства в этот период и до начала приватизации в 1990-х гг. отражена в Рисунке 1. Годом позже был принят законопроект о том, что не менее 60% инвестиций в государственные предприятия должны были осуществляться южными регионами Италии [Ibid., 132, 146].



Рисунок 1. Структура управления государственными предприятиями Италии в 1960-е гг. XX в.⁶

Таким образом, в первое десятилетие после Второй мировой войны произошло закрепление и расширение государственных холдингов в итальянской экономике. Несмотря на преобладание либерального дискурса, это стало возможным как за счет харизматичных предпринимателей, эффективно работающих в сфере государственного предпринимательства, так и путем объединения сил в политическом и экономическом пространстве, направленных на развитие итальянской промышленности на базе активного вмешательства государства в экономические процессы.

Расширение системы государственных предприятий Италии на базе государственных суперхолдингов в конце 1950-х–1960-е гг.

Несмотря на то, что в осуществлении «экономического чуда» Италии, которое приходилось на период между серединой 1950-х гг. и серединой 1970-х гг., принимал участие как общественный, так и частный сектор, необходимо отметить, что развитие тяжелой промышленности практически полностью было компетенцией государства. Новые инвестиции в нефтяной сектор предпринимались преимущественно в государственной сфере, поскольку специальный закон предоставил «Национальному совету по углеводородам» монополию на разведку нефти в долине По, которая в то время считалась одним из самых богатых углеводородами районов [Maugeri 1994, 67–83; Segreto 1996, 299–309]. Между концом 1950-х гг. и началом 1960-х гг.

⁶ Составлено авторами.

государственное присутствие также распространилось на текстильную промышленность, которая переживала период кризиса, особенно остро он ощущался на некоторых предприятиях на юге страны и среди традиционных крупных производителей-лидеров отрасли [Bruno 1995, 405–406]. Помимо этого, государственные предприятия в первую очередь через «Национальный совет по углеводородам» также направили часть своих инвестиций в химический сектор, в результате чего химическая промышленность стала основной ареной столкновения интересов между государственным и частным секторами [Sapelli 1994, 534–542].

В то же время создавались новые холдинги: в 1958 г. было учреждено «Автономное учреждение по управлению горнодобывающими металлургическими компаниями» в области горнодобывающего сектора («ЭГАМ»), которое фактически начало свою деятельность только в 1971 г., когда Министерство государственного акционерного капитала передало ему ряд компаний. За четыре года холдинг получил в управление более ста предприятий с более чем 33 тысячами сотрудников, а также начал строить сталелитейный завод в Сицилии [Osti 1991, 268–270].

В 1962 г. было основано государственное предприятие «Национальное агентство по электроэнергетике» с целью монополизации производства и распределения электроэнергии. В начале 1962 г. А. Фанфани, который в тот период занимал должность премьер-министра Италии, обязал правительство подготовить предложение об объединении национальной электроэнергетической системы. В июне этого же года был подготовлен законопроект, который формировал юридическую основу для создания «Национальной энергетической компании». Согласно ему, государство собиралось приобрести все активы компаний, производящих, перерабатывающих, передающих и распределяющих электроэнергию, за исключением компаний, которые производили более 70% своей электроэнергии для других производственных процессов и малых предприятий, которые производили не более 10 миллионов киловатт-часов в год [Grippe, Manca 2008, 34, 66]. После объединения крупнейших электроэнергетических предприятий из Пьемонта, Ломбардии, Венето, Тосканы, Сицилии и Сардинии во второй половине 1960-х гг. был реализован ряд проектов, направленных на соединение как региональных электрических подсистем, в частности систем севера с системами центра и юга, так и на установление международных высоковольтных соединений с соседними странами, в первую очередь с Францией и с Швейцарией [Bergami et al. 2012, 13].

Реорганизация машиностроительного сектора с разделением «Финмекканики» на два отраслевых холдинга, «Акционерный и финансовый холдинг машиностроения» («ЭФИМ») и «Телефонную финансовую компанию» («СТЕТ»), которые, как и «Финмекканика», входили в состав «Института промышленной реконструкции», была осуществлена государством также в 1962 г. «Акционерный и финансовый холдинг машиностроения» контролировал 114 предприятий, от финансового сектора до аэрокосмической отрасли, от оборонной промышленности до производства алюминия, от транспортной индустрии до изготовления стекла [Tordi, Vemporad 1995, 21–22]. Инвестиции в «ЭФИМ» были также осуществлены государственным предприятием «Финсидер» в области черной металлургии, преимущественно в предприятия на юге, где был открыт центр по производству чугуна и стали в Таранто [Balconi 1991, 129–154], а также построена автомагистраль дель Соле, которая с 1969 г. соединила Милан с Реджо-ди-Калабрией.

Эти решения характеризовали уникальную ситуацию итальянской экономики по сравнению с другими европейскими странами того периода: экономический цикл все больше определялся государственными инвестициями, уровень притока которых в конце 1960-х и начале 1970-х гг. составлял более 50%, в то время как инвестиции частных предприятий стремительно сокращались [Bruno 1995, 414–418]. Кроме того, очень высокий уровень технической и профессиональной подготовки среди управленцев среднего и высшего звена государственных предприятий был одной из главных особенностей государственного сектора, и до середины 1960-х гг. можно говорить о том, что они превосходили их коллег в частном секторе.

Таким образом, на конец 1950-х и середину 1960-х гг. пришелся расцвет итальянской системы государственных предприятий как за счет создания новых конгломератов в электроэнергетической, машиностроительной, горнодобывающей отрасли, так и за счет расширения деятельности уже существующих холдингов в другие сферы. В результате роста государственного сектора экономики к началу 1970-х гг. более половины инвестиций осуществлялось государством, что являлось беспрецедентным случаем среди европейских стран.

Энергетический кризис 1970-х гг. и начало приватизации государственных предприятий Италии

С середины 1960-х гг. в критериях отбора руководства государственных компаний и банков, контролируемых «Институтом промышленной реконструкции» и Казначейством, произошли существенные изменения. Политическая лояльность стала решающим фактором при назначении новых управленцев. Политическое равновесие между Христианско-демократической партией и Социалистической партией отразилось на процессе принятия решений относительно кандидатур генеральных директоров и членов советов директоров государственных предприятий, когда обе стороны следили за равным количеством назначенцев от своей партии и от партии контрагента. Это привело к разочарованию опытных менеджеров, чьи профессиональные способности учитывались в меньшей степени, чем их политические предпочтения, и способствовало ухудшению результатов деятельности государственных предприятий в последующие годы.

Энергетический кризис 1970-х гг. имел для экономики Италии масштабные последствия. Государство больше не имело возможности продолжать расширение инвестиций в государственные предприятия за счет увеличения долга, основанного на государственных гарантиях. В свою очередь, окончательно утратив автономию и находясь в полной зависимости от государства, государственные предприятия были вынуждены принять на себя обязанности гаранта сохранения рабочих мест, несмотря на убытки. В частности, это соответствовало «Формуле «Института промышленной реконструкции»», разработанной Дж. Петрилли, который руководил этим учреждением с 1960 по 1979 г. В своих трудах он представил теорию, согласно которой государственное предприятие необязательно должно было следовать предпринимательским критериям в своей деятельности и инвестировать в соответствии с общественными интересами. Он подчеркивал положительные эффекты использования предприятий в социальных целях, когда государству приходилось нести дополнительные расходы в иных целях, кроме получения прибыли; к ним также относилось сохранение рабочих мест даже в условиях кризиса [Bianchi 1987, 275–282].

Таким образом, в результате накапливавшихся долгов, бремени социальных обязательств и особенностей кадровой политики к началу 1980-х гг. государство было вынуждено ликвидировать или продавать убыточные предприятия. Так, в результате реструктуризации «Института промышленной реконструкции» под руководством Р.Проди в середине 1980-х гг.

был ликвидирован «Финсидер», проданы многочисленные предприятия и осуществлен ряд преобразований внутри холдинга, в результате чего к 1989 г. он снова стал приносить доход [Gilbert, Lamberti 2020, 344].

Несмотря на то, что государство провело реструктуризацию и других государственных холдингов, отчасти успешную, ускорение процесса объединения Европы имело решающее значение для государственных предприятий Италии. Чтобы гарантировать принцип свободной конкуренции, Европейская комиссия в 1980-х гг. начала оспаривать ряд экономических практик, применяемых итальянским правительством, такие как гарантии государства по долгам сталелитейных компаний или практика поручения реализации общественных проектов «Институту промышленной реконструкции» без объявления европейских тендеров. Рекапитализация публичных компаний и гарантии государства по их долгам считались, согласно Маастрихтскому договору 1992 г., государственной помощью Европейского сообщества, поэтому Италия столкнулась с необходимостью реформирования управленческих практик государственными предприятиями, которые соответствовали бы критериям управления частными компаниями. С 1992 г., согласно Закону 35, принятому в январе 1992 г., и Закону 359, принятому в августе 1992 г., началось преобразование государственных холдингов в акционерные общества, среди которых был «Институт промышленной реконструкции», «Национальный совет по углеводородам», «Национальное агентство по электроэнергетике» и ряд крупнейших финансовых институтов, принадлежащих государству [Goldstein, Nicoletti 1996, 433]. На сегодняшний день, несмотря на то, что итальянское государство продало существенную часть своих активов под давлением законодательства Европейского союза, государственные предприятия Италии по-прежнему являются ведущими игроками в различных секторах, включая энергетику, газ, аэрокосмическую промышленность, транспорт, тяжелое машиностроение, судостроение, полупроводники, цифровые услуги. Из десяти крупнейших по размерам выручки компаний Италии в 2018 г. шесть были государственными предприятиями. 20 крупнейших промышленных государственных предприятий, за исключением тех, которые принадлежат местным властям, имеют средний оборот в 12,8 млрд евро, а средняя численность их сотрудников превышает 25 тысяч человек⁷.

Очевидно, что сокращение государственного сектора в итальянской экономике было следствием как внешних причин, в частности энергетического кризиса 1970-х гг., так и результатом неэффективного с экономической точки зрения управления, которое, помимо прочего, усложнялось негласными правилами кадровой политики, обусловленной особенностями партийной системы Италии. Несмотря на проведенные преобразования, правительство было вынуждено принять решение о приватизации основной части государственных предприятий под давлением Европейского союза в 1990-е гг. Тем не менее Италия и сегодня среди европейских стран демонстрирует одно из наиболее масштабных присутствий государства в национальной экономике.

Выводы

Государственное предпринимательство в Италии сформировалось в начале XX в. вследствие ряда экономических кризисов после Первой мировой войны. В этот период в собственность государства перешли неликвидные активы как промышленных предприятий, так и находившихся на грани банкротства банков. С целью оказания помощи испытывавшим

⁷ Gasperin S. State-owned enterprises: reflections on the Italian experience // Medium [Электронный ресурс]. URL: <https://medium.com/iipp-blog/state-owned-enterprises-reflections-on-the-italian-experience-a170fbf0a1dd> (дата обращения: 28.07.2022).

финансовые трудности частным компаниям был создан «Институт промышленной реконструкции» в формате государственной холдинговой компании, который стал собственником передаваемых государству активов. Отличительной особенностью этого процесса было то, что холдинг, изначально основанный как временный институт управления, являлся субъектом публичного права, в то время как компании в его собственности оставались субъектами права корпоративного.

После Второй мировой войны в итальянской экономике произошло закрепление и расширение государственных холдингов в области нефтяной и сталелитейной промышленности, преимущественно за счет объединения сил в политическом и экономическом пространстве, направленных на развитие итальянской промышленности на базе активного вмешательства государства в экономические процессы. На конец 1950-х — середину 1960-х гг. пришелся расцвет итальянской системы государственных предприятий как за счет создания новых конгломератов в электроэнергетической, машиностроительной, горнодобывающей отрасли, так и за счет расширения деятельности уже существовавших холдингов в другие сферы. С 1970-х гг. из-за энергетического кризиса и неэффективного с экономической точки зрения управления началось сокращение государственного сектора. В 1990-е гг. под давлением Европейского союза правительство было вынуждено принять решение о приватизации основной части государственных предприятий. Несмотря на это, в Италии по-прежнему наблюдается одно из самых масштабных присутствий государства в национальной экономике.

Список литературы:

Господарик Е.Г. Перспектива ЕАЭС — модель инновационного рывка. Минск: Издательский центр БГУ, 2020.

Amatori F. Beyond State and Market. Italy's Futile Search for a Third Way // The Rise and Fall of the State-Owned Enterprise in the Western World / ed. by Toninelli P.A. New York: Cambridge University Press, 2000. P. 128–156. DOI: [10.1017/CB09780511896798.007](https://doi.org/10.1017/CB09780511896798.007)

Balconi M. La siderurgia italiana (1945–1990). Tra controllo pubblico e incentivi di mercato. Bologna: Il Mulino, 1991.

Berbenni E. I processi dello sviluppo urbano. Milano: FrancoAngeli, 2010.

Bergami M., Celli P.L., Soda G. National Monopoly to Successful Multinational: The Case of Enel. London: Palgrave Macmillan, 2012.

Bianchi P. The IRI in Italy: Strategic Role and Political Constraints // West European Politics. 1987. Vol. 10. Is. 2. P. 269–290. DOI: [10.1080/01402388708424631](https://doi.org/10.1080/01402388708424631)

Bonelli F. Storia d'Italia. Annali I: Dal feudalismo al capitalismo. Turin: Einaudi, 1978.

Bremmer I. The End of the Free Market: Who Wins the War between States and Corporations? New York: Penguin Group, 2011.

Bruno G. Le imprese industriali nel processo di sviluppo // Storia dell'Italia repubblicana. Vol. II. La Trasformazione dell'Italia Sviluppo e Squilibri. I. Politica, economia, società / F. Barbagallo (ed.). Torino: Giulio Einaudi Editore, 1995. P. 335–420.

Cianci E. Nascita dello Stato imprenditore in Italia. Milano: Ugo Mursia Editore, 1977.

Giglibianco A., Giordano C. Economic Theory and Banking Regulation: The Italian Case (1861–1930s) // Quaderni di Storia Economica (Economic History Working Papers). 2010. № 5. URL: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/quaderni-storia/2010-0005/Quaderno_storia_economica_5.pdf?language_id=1

- Gilbert M., Lamberti S. *Historical Dictionary of Modern Italy*. Maryland: Rowman & Littlefield, 2020.
- Goldstein A., Nicoletti G. *Italian Privatizations in International Perspective // Cuadernos de Economía*. 1996. Vol. 33. № 100. P. 425–451.
- Grippio E., Manca F. *Manuale breve di diritto dell'Energia*. Padua: Wolters Kluwer, 2008.
- Kurlantzick J. *State Capitalism. How the Return of Statism is Transforming the World*. New York: Oxford University Press, 2016.
- Kwiatkowski G., Augustynowicz P. *State-Owned Enterprises in the Global Economy — Analysis Based on Fortune Global 500 List // Managing Intellectual Capital and Innovation for Sustainable and Inclusive Society. Proceedings of the MakeLearn and TIIM Joint International Conference. Bari, 27–29 May 2015*. Bangkok, Celje, Lublin: ToKnowPress, 2015. P. 1739–1747.
- Maraffi M. *State/Economy Relationships: The Case of Italian Public Enterprise // British Journal of Sociology*. 1980. Vol. 31. Is. 4. P. 507–524.
- Maugeri L. *L'arma del petrolio. Questione petrolifera globale, guerra fredda e politica italiana nella vicenda di Enrico Mattei*. Firenze: Loggia de' Lanzi, 1994.
- Osti G. *L'industria di Stato dall'ascesa al degrado. Trent'anni nel gruppo Finsider, conversazioni con R. Ramieri*. Bologna: Il Mulino, 1991.
- Ranieri R. *Remodelling the Italian Steel Industry: Americanization, Modernization, and Mass Production // Americanization and Its Limits: Reworking US Technology and Management in Post-war Europe and Japan / ed. by J. Zeitlin, G. Herrigel*. New York: Oxford University Press, 2004. P. 236–268.
- Russo C.A. *Bank Nationalizations of the 1930s in Italy: The IRI Formula // Theoretical Inquiries in Law*. 2012. Vol. 13. Is. 2. P. 406–428. DOI: [10.1515/1565-3404.1299](https://doi.org/10.1515/1565-3404.1299)
- Sapelli G. *La Edison di Giorgio Valerio // Storia dell'industria elettrica in Italia. Dal dopoguerra alla nazionalizzazione 1945–1962 / Castronovo V. (ed.)*. Roma: Laterza, 1994. P. 521–546.
- Segreto L. *Gli investimenti americani in Italia (1945–1963) // Studi storici*. 1996. Vol. 37. № 1. P. 273–316.
- Toniolo G. *Italian Banking, 1919–1936 // Banking, Currency and Finance in Europe between Wars / ed. by C.F. Feinstein*. New York: Oxford University Press, 1995. P. 296–315.
- Toniolo G. *The Bank of Italy. A Short History, 1893–1998 // Sveriges Riksbank and the History of Central Banking / ed. by Edvinsson R., Jacobson T., Waldenström D*. Cambridge: Cambridge University Press, 2018. P. 298–328.
- Tordi P., Bemporad S. *Tanto paga Pantalone. La storia del case EFIM*. Rome: Pieraldo, 1995.
- Zamagni V. *The Economic History of Italy 1860–1990*. New York: Oxford University Press, 2003.

References:

- Amatori F. (2000) *Beyond State and Market. Italy's Futile Search for a Third Way*. In: Toninelli P.A. (ed.) *The Rise and Fall of the State-Owned Enterprise in the Western World*. New York: Cambridge University Press. P. 128–156. DOI: [10.1017/CBO9780511896798.007](https://doi.org/10.1017/CBO9780511896798.007)
- Balconi M. (1991) *La siderurgia italiana (1945–1990). Tra controllo pubblico e incentivi di mercato*. Bologna: Il Mulino.
- Berbenni E. (2010) *I processi dello sviluppo urbano*. Milano: FrancoAngeli.
- Bergami M., Celli P.L., Soda G. (2012) *National Monopoly to Successful Multinational: The Case of Enel*. London: Palgrave Macmillan.

- Bianchi P. (1987) The IRI in Italy: Strategic Role and Political Constraints. *West European Politics*. Vol. 10. Is. 2. P. 269–290. DOI: [10.1080/01402388708424631](https://doi.org/10.1080/01402388708424631)
- Bonelli F. (1978) *Storia d'Italia. Annali I: Dal feudalismo al capitalismo*. Turin: Einaudi.
- Bremmer I. (2011) *The End of the Free Market: Who Wins the War between States and Corporations?* New York: Penguin Group.
- Bruno G. (1995) Le imprese industriali nel processo di sviluppo. In: Barbagallo F. (ed.) *Storia dell'Italia repubblicana. Vol. II. La Trasformazione dell'Italia Sviluppo e Squilibri. I. Politica, economia, società*. Torino: Giulio Einaudi Editore. P. 335–420.
- Cianci E. (1977) *Nascita dello Stato imprenditore in Italia*. Milano: Ugo Mursia Editore.
- Giglibianco A., Giordano C. (2010) Economic Theory and Banking Regulation: The Italian Case (1861–1930s). *Quaderni di Storia Economica (Economic History Working Papers)*. № 5. Available: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/quaderni-storia/2010-0005/Quaderno_storia_economica_5.pdf?language_id=1
- Gilbert M., Lamberti S. (2020) *Historical Dictionary of Modern Italy*. Maryland: Rowman & Littlefield.
- Goldstein A., Nicoletti G. (1996) Italian Privatizations in International Perspective. *Cuadernos de Economía*. Vol. 33. № 100. P. 425–451.
- Gospodarik E.G. (2020) *Perspektiva EAES — model' innovacionnogo ryvka* [Perspectives of EAEU — model of innovative breakthrough]. Minsk: Izdatel'skij centr BGU.
- Grippo E., Manca F. (2008) *Manuale breve di diritto dell'Energia*. Padua: Wolters Kluwer.
- Kurlantzick J. (2016) *State Capitalism. How the Return of Statism is Transforming the World*. New York: Oxford University Press.
- Kwiatkowski G., Augustynowicz P. (2015) State-Owned Enterprises in the Global Economy — Analysis Based on Fortune Global 500 List. *Managing Intellectual Capital and Innovation for Sustainable and Inclusive Society. Proceedings of the MakeLearn and TIIM Joint International Conference*. Bari, 27–29 May 2015. Bangkok, Celje, Lublin: ToKnowPress. P. 1739–1747.
- Maraffi M. (1980) State/Economy Relationships: The Case of Italian Public Enterprise. *British Journal of Sociology*. Vol. 31. Is. 4. P. 507–524.
- Maugeri L. (1994) *L'arma del petrolio. Questione petrolifera globale, guerra fredda e politica italiana nella vicenda di Enrico Mattei*. Firenze: Loggia de' Lanzi.
- Osti G. (1991) *L'industria di Stato dall'ascesa al degrado. Trent'anni nel gruppo Finsider, conversazioni con R. Ramieri*. Bologna: Il Mulino.
- Ranieri R. (2004) Remodelling the Italian Steel Industry: Americanization, Modernization, and Mass Production. In: Zeitlin J., Herrigel G. (eds.) *Americanization and Its Limits: Reworking US Technology and Management in Post-war Europe and Japan*. New York: Oxford University Press. P. 236–268.
- Russo C.A. (2012) Bank Nationalizations of the 1930s in Italy: The IRI Formula. *Theoretical Inquiries in Law*. Vol. 13. Is. 2. P. 406–428. DOI: [10.1515/1565-3404.1299](https://doi.org/10.1515/1565-3404.1299)
- Sapelli G. (1994) La Edison di Giorgio Valerio. In: Castronovo V. (ed.) *Storia dell'industria elettrica in Italia. Dal dopoguerra alla nazionalizzazione 1945–1962*. Roma: Laterza. P. 521–546.
- Segreto, L. (1996) Gli investimenti americani in Italia (1945–1963). *Studi storici*. Vol. 37. №1. P. 273–316.
- Toniolo G. (1995) Italian Banking, 1919–1936. In: Feinstein C.F. (ed.) *Banking, Currency and Finance in Europe Between Wars*. New York: Oxford University Press. P. 296–315.

Toniolo G. (2018) The Bank of Italy. A Short History, 1893-1998. In: Edvinsson R., Jacobson T., Waldenström D. (eds.) *Sveriges Riksbank and the History of Central Banking*. Cambridge: Cambridge University Press. P. 298–328.

Tordi P., Bemporad S. (1995) *Tanto paga Pantalone. La storia del case EFIM*. Rome: Pieraldo.

Zamagni V. (2003) *The Economic History of Italy 1860-1990*. New York: Oxford University Press.

Дата поступления/Received: 30.07.2022

Экономические вопросы управления
Economic issues in administration

DOI: 10.24412/2070-1381-2022-94-68-83

Вероятность банкротства: достоверны ли модели прогнозирования?¹

Березинец Ирина Владимировна

Кандидат физико-математических наук, доцент, Высшая школа бизнеса, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, РФ.

E-mail: iberezinets@hse.ru

SPIN-код РИНЦ: [6624-5152](#)

ORCID ID: [0000-0001-6157-0283](#)

Бобылева Алла Зиновьевна²

Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансового менеджмента, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.

E-mail: bobyleva@spa.msu.ru

SPIN-код РИНЦ: [4458-3264](#)

ORCID ID: [0000-0002-4383-0608](#)

Ильина Юлия Борисовна

Кандидат экономических наук, доцент, Высшая школа менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, РФ.

E-mail: jilina@gsom.spbu.ru

SPIN-код РИНЦ: [6189-0317](#)

ORCID ID: [0000-0002-4187-8990](#)

Аннотация

Прогнозирование банкротства многие годы находится в сфере интересов широкой группы заинтересованных сторон: регуляторов, инвесторов, кредиторов, рейтинговых агентств, аудиторов, консультантов и менеджмента компаний. В связи с этим разработка новых и совершенствование существующих моделей оценки риска финансовой несостоятельности компаний являются актуальной проблематикой исследований. Целью данной работы является выявление факторов, способствующих банкротству компаний строительной отрасли в России, и развитие подходов к оценке риска наступления их несостоятельности. Выбор отрасли объясняется ростом числа застройщиков, над которыми нависла угроза банкротства в последние годы, и глубокими социальными последствиями банкротств в данном виде деятельности: потеря накоплений широких слоев населения (участников долевого строительства) и невозможность для них улучшить жилищные условия еще длительное время, сокращение рабочих мест значительного числа работников, занятых в этой трудоемкой отрасли. Для достижения поставленной в исследовании цели авторами проведено прогнозирование вероятности банкротства российских компаний строительной отрасли и сделаны выводы об уровне достоверности результатов, полученных на основе традиционных фундаментальных моделей. Проведенное исследование и полученные результаты служат веским аргументом в пользу необходимости разработки и развития новых подходов и моделей для прогнозирования банкротства, целесообразности учета страновой и отраслевой специфики. В статье делается важный шаг в этом направлении: уточнены подходы к выявлению признаков ухудшения финансового состояния и вероятности банкротства, определены ключевые точки контроля, критически важные для прогнозирования возможности банкротства застройщиков и их предупреждения.

Ключевые слова

Банкротство, прогнозирование банкротства, модель прогнозирования, финансовая несостоятельность, строительная отрасль.

Probability of Bankruptcy: Are the Forecasting Models Reliable?³

Irina V. Berezinets

PhD, Associate Professor, High School of Business, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russian Federation.

E-mail: iberezinets@hse.ru

ORCID ID: [0000-0001-6157-0283](#)

Alla Z. Bobyleva⁴

DSc (Economics), Professor, Head of Financial Management Department, School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

E-mail: bobyleva@spa.msu.ru

ORCID ID: [0000-0002-4383-0608](#)

¹ Исследование выполнено при поддержке гранта Высшей Школы Бизнеса НИУ ВШЭ (проект № 2022.004Р).

² Корреспондирующий автор.

³ The study was supported by a grant from the Higher School of Business of the Higher School of Economics (project № 2022.004Р).

⁴ Corresponding author.

Julia B. Ilina

PhD, Associate Professor, High School of Management, St. Petersburg University, Saint Petersburg, Russian Federation.

E-mail: jilina@gsom.spbu.ru

ORCID ID: [0000-0002-4187-8990](https://orcid.org/0000-0002-4187-8990)

Abstract

For many years, bankruptcy forecasting has been in the sphere of interests of a wide group of stakeholders: regulators, investors, creditors, rating agencies, auditors, consultants and company management. In this regard, development of new and improvement of existing models for assessing the risk of companies' insolvency remain an urgent research issue. The goal of the study is to identify the factors contributing to the bankruptcy of companies in the construction industry and the development of approaches to risk assessment of their insolvency. The choice of the industry is explained by the growing number of financial distressed companies and bankruptcies in this sector of economy in recent years and the profound social consequences of bankruptcies: the loss of savings of the broad strata of the population (participants in shared-equity construction) and the inability for them to improve housing conditions for a long time, the job losses for a significant number of workers employed in this labor-intensive industry. To achieve the goal of the study, the authors have made a forecast of the probability of Russian companies' bankruptcy in the construction industry and conclusions about the level of reliability of the results obtained on the basis of traditional fundamental models. The conducted study and the obtained results may serve as a strong argument for the necessity to develop new approaches and models for bankruptcy forecasting, for the importance of taking into account the country and industry specifics. The article makes a significant step in this direction: the approaches to identifying signs of financial distress and the probability of bankruptcy are clarified, key control points critical for predicting the probability of bankruptcy in construction industry and directions of their prevention are identified.

Keywords

Bankruptcy, bankruptcy forecasting, model of forecasting, financial insolvency, construction industry.

Введение

Банкротство является одним из востребованных институтов рыночной экономики, позволяющим, с одной стороны, «освободить» экономику от неэффективно работающих компаний, а с другой — помочь восстановить деятельность компаниям, временно или случайно попавшим в затруднительное положение. Прогнозирование банкротства многие годы находится в сфере интересов широкой группы заинтересованных сторон: регуляторов, инвесторов, кредиторов, рейтинговых агентств, аудиторов, консультантов и менеджмента компаний. Так, для инвесторов важно, каким образом вероятность наступления финансовой несостоятельности может отразиться на ценах акций компаний, целесообразно ли поддерживать тот или иной проект; кредиторы пытаются предсказать возможность наступления банкротства для того, чтобы адекватно определить кредитный рейтинг, условия предоставления и возврата кредитных ресурсов, вероятность их невозврата. Таким образом, совершенствование моделей, позволяющих оценить риск возникновения финансовой несостоятельности, является актуальным для исследователей данной проблематики, регулирующих органов и практиков бизнеса.

Исследования по проблемам банкротств фокусируются в основном на бухгалтерских показателях с использованием математических моделей прогнозирования финансовой несостоятельности [Garcia 2022]. Со времени появления работы [Beaver 1966], основанной на финансовых коэффициентах, было разработано большое число моделей, использующих показатели финансового анализа. Е.Альтман в своей модели прогнозирования банкротства, основанной на множественном дискриминантном анализе, использовал данные финансовой отчетности [Altman 1968]. Дж.Ольсон применил логит-регрессию [Ohlson 1980], а М.Змиевский — пробит-модель [Zmijewski 1984]. Т.Шумвэй и С.Тиан с соавторами предложили включать рыночные показатели в модели прогнозирования банкротства [Shumway 2001; Tian et al. 2015]. Модели постепенно дорабатывались, совершенствовались исследователями, однако все они основаны на финансовых показателях и имеют свои ограничения.

В последние годы приобрели популярность подходы, основанные на методах машинного обучения, для определения вероятности банкротства [Fedorova et al. 2022; Garcia 2022; Qu et al. 2019; Shen et al. 2021]. Кв.Бай и Ш.Тиан сделали шаг вперед в развитии данной проблематики, связав вероятность банкротства с технологической мощностью компании

[Bai, Tian 2020]. Авторы подчеркнули важность включения в оценку вероятности наступления финансовой несостоятельности показателей инновационной деятельности, в частности расходов на исследования и разработки, числа патентов, поскольку инновационность компании демонстрирует те аспекты деятельности, которые не отражаются в полной мере в показателях финансовой отчетности. По мнению ряда исследователей, проблема эмпирических исследований в сфере банкротства, какие бы методы ни применялись, связана во многом с наличием небольшой выборки, с тем, что в целом процент обанкротившихся компаний мал и данные фирмы составляют небольшой процент генеральной совокупности компаний. По оценкам некоторых ученых [Beaver et al. 2011], в среднем около 1% публичных компаний, торгуемых на американских биржах NYSE, AMEX, NASDAQ, оказываются финансово несостоятельными. Как утверждает ряд ученых, методы машинного обучения, в том числе основанные на байесовском подходе [Traczynski 2017], помогают снизить проблему несбалансированности данных и являются более эффективными в прогнозах вероятности банкротства [Garcia 2022]. Критике также подвергаются модели, которые основаны на исторических данных и используют финансовые показатели на определенный период времени, в то время как прогнозирование банкротства должно быть основано на оценке деятельности за достаточно продолжительный временной промежуток. В связи с этим предлагаются динамические модели, основанные на моделировании истории компании с использованием самоорганизующихся нейронных сетей [Jardin 2021; Клочихин, Полунин 2018].

Однако, по мнению авторов данной работы, при всем разнообразии существующих подходов традиционные методы прогнозирования банкротства все еще являются востребованными ввиду их адекватной содержательной интерпретации, анализа ключевых финансовых показателей, являющихся критическими для оценки вероятности наступления финансовой несостоятельности.

Целью представленного исследования является выявление факторов, способствующих банкротству компаний строительной отрасли в России. Для достижения поставленной цели авторами поставлены задачи уточнения общих подходов к выявлению признаков ухудшения финансового состояния и вероятности банкротства; определения ключевых точек контроля, критически важных для прогнозирования возможности банкротства застройщиков и их предупреждения. Проведено прогнозирование вероятности банкротства российских компаний строительной отрасли, и сделаны выводы о достоверности результатов, полученных на основе фундаментальных моделей.

Банкротства российских компаний: современное состояние

Как показывает практика, в настоящее время российский институт банкротства не справляется в полной мере с имманентными ему функциями, отставая от потребностей времени, что подтверждается, в частности, целым рядом статистических данных. Уровень удовлетворения требований кредиторов, и так довольно низкий в последние годы, продолжает снижаться: по данным статистического бюллетеня ЕФРСБ, в 2015 г. кредиторам было возвращено 6,3% требований, в 2019 — 5,2%, а в 2020 г — только 4,4%⁵. Реабилитационные процедуры в 2019–2020 гг. составляли лишь 1,7–1,8% от введенных судами процедур⁶. Длительность конкурсного производства, самой популярной процедуры в банкротстве, увеличилась за 2015–2019 гг. почти на 33%, а если учесть и нетипичный из-за условий пандемии 2020 год,

⁵ Статистический бюллетень ЕФРСБ на 31 декабря 2020 года. С. 16 // Федресурс [Электронный ресурс]. URL: <https://fedresurs.ru/news/1fc434cc-96ed-4fcb-9ceb-9bb2e3d23adc> (дата обращения: 02.06.2022).

⁶ Там же. С. 4.

то на 48%. При этом средний срок ликвидационных процедур достиг 842 дней⁷. Приведенные данные свидетельствуют о том, что столь важные реабилитационные процедуры в банкротстве являются скорее исключением, чем правилом. Ликвидационные процедуры также имеют низкую результативность: не позволяют вернуть кредиторам сколько-нибудь значимую часть задолженности, а их длительность (более 2-х лет) приводит к еще большему обесцениванию суммы долга и конкурсной массы.

Анализ банкротств в отраслевом разрезе показывает, что наиболее подвержены банкротству компании в сфере торговли, строительства, недвижимости: в совокупности банкротства компаний этих трех отраслей составляют почти 60% случаев. При этом с некоторыми допущениями строительство и недвижимость можно рассматривать совокупно, так как компании-застройщики обычно занимаются и операциями в сфере недвижимости. В этом случае по суммарному удельному весу банкротств эти отрасли выходят на первое место (Таблица 1).

Таблица 1. Структура банкротств по отраслям⁸

| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| Всего банкротств | 13044 | 12549 | 13541 | 13117 | 12401 | 9931 |
| % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Торговля, % | 26,2 | 27,7 | 28,2 | 28,1 | 27,3 | 26,0 |
| Строительство, % | 17,3 | 19,0 | 20,3 | 20,2 | 20,0 | 21,2 |
| Недвижимое имущество, % | 10,1 | 10,1 | 10,7 | 10,6 | 11,4 | 11,9 |

Высокая доля банкротств в сфере торговли связана в первую очередь со значительным числом малых предприятий в данном виде деятельности и их неустойчивостью в рыночной экономике. Однако место ликвидированных предприятий торговли в малом бизнесе быстро занимают вновь возникшие фирмы, занимающие важное место в цепочке обеспечения потребителей товарами повседневного спроса.

Среди обанкротившихся компаний-застройщиков большинство также составляют небольшие компании, однако прекращение их деятельности и банкротство могут иметь более глубокие социальные последствия, чем в сфере торговли: потеря накоплений широких слоев населения (участников долевого строительства) и невозможность для них улучшить жилищные условия еще длительное время; сокращение рабочих мест значительного числа работников, занятых в этой трудоемкой отрасли. О масштабе проблемы говорят следующие показатели: по данным исследования Рейтингового агентства строительного комплекса (РАСК), в 2019 году число застройщиков, над которыми нависла угроза банкротства, увеличилось на 77% по сравнению с 2018 г. Потенциальные банкроты осуществляли 1,42 тыс. проектов, возводя объекты общей площадью 9,9 млн кв. м., а за уже признанными банкротами числилось 839 объектов площадью 4,5 млн кв. м. Все эти показатели оказались существенно выше, чем в 2017–2018 годах⁹. Следует отметить, что динамика 2020 года несколько отличается от показателей предыдущих лет. Несмотря на некоторое увеличение доли банкротств в сфере строительства и недвижимости (Таблица 1), ожидаемое количество банкротств было ниже благодаря следующим факторам:

⁷ Там же. С. 7.

⁸ Составлено авторами по Банкротства в России: итоги 2020 года. Статистический релиз Федресурса // Федресурс [Электронный ресурс]. URL: <https://download.fedresurs.ru/news/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D1%80%D0%BE%D1%82%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%B7%20%D0%A4%D0%B5%D0%B4%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%202020.pdf> (дата обращения: 02.06.2022).

⁹ Число потенциальных застройщиков-банкротов в России выросло почти на 80% // Restate [Электронный ресурс]. URL: <https://www.restate.ru/material/chislo-potencialnyh-zastroyshhikovbankrotov-v-rossii-vyroslo-pochti-na-80-171297.html> (дата обращения: 20.06.2022).

уходу с рынка многих мелких застройщиков, переходу стабильных, финансово-устойчивых застройщиков на проектное финансирование и эскроу-счета, введению моратория на банкротство в связи с пандемией. В целом же по итогам 2020 г. число корпоративных банкротств уменьшилось на 19,9% по сравнению с 2019 г. После отмены моратория в 2021 г. не произошло ожидаемого всплеска банкротств: их число выросло лишь на 3,9% по сравнению с предыдущим годом. Свою роль мог сыграть тот факт, что процедура внесудебного урегулирования задолженности стала более эффективной. Кроме того, государство оказывало поддержку бизнесу¹⁰. С 1 апреля 2022 г. был введен мораторий на возбуждение дел о банкротстве по заявлению кредиторов, который будет действовать до 1 октября 2022 г., однако по итогам первого квартала уже более 5000 российских компаний отказались от моратория на банкротство, поскольку столкнулись с проблемами со стороны кредиторов, отказывающихся выдавать кредиты и возобновлять действующие кредитные линии. Кроме того, мораторий не позволяет выплачивать дивиденды и иным образом распределять прибыль компании¹¹.

В 2022 г. по итогам первого квартала корпоративные банкротства в сфере торговли, строительства и недвижимого имущества составили более 50% всех банкротств российских юридических лиц, что продолжает наметившийся в предыдущие годы тренд¹². В настоящее время ведется работа по реформе института банкротства, внесению изменений в законодательство с учетом введения эффективных реабилитационных процедур и нарабатанной практики арбитражных управляющих по делам о банкротстве. Актуальным является и противодействие выводу активов при прохождении процедур реабилитации¹³. Планируемые изменения в законодательстве должны быть направлены на учет интересов должников с целью помочь восстановить платежеспособность и снизить риск потери контроля над активами и ликвидации компании. Введенный мораторий на банкротство также призван снизить число банкротств в текущее время, отягощенное экономическими санкциями и снижением экономической активности.

Высокий уровень банкротств в сфере строительства и недвижимости, важность преодоления трендов на увеличение числа банкротств в данной сфере для снижения социальной напряженности, необходимость предупреждения финансовой несостоятельности застройщиков являются важнейшей задачей, требующей решения.

Традиционные подходы к выявлению признаков ухудшения финансового состояния и вероятности банкротства

В основе современного анализа финансово-экономического состояния и результатов деятельности компаний лежат общие фундаментальные подходы, наиболее полно изложенные в работах Л. Бернстайна [Bernstein 2000], Р.С. Хиггинса [Хиггинс 2007] и адаптированные для России В.В. Ковалевым [Ковалев 2002], А.Д. Шереметом и Е.В. Негашевым [Шеремет, Негашев 2008]. Однако эти работы не позволяют в полной мере ответить на вопросы, возникающие в связи с потенциальной или уже наступившей несостоятельностью компаний, не фокусируются

¹⁰ Рост корпоративных банкротств в России не достиг доковидного уровня // Деловой Петербург [Электронный ресурс]. URL: https://www.dp.ru/a/2022/01/14/Huzhe_ne_stalo_a_luchshe (дата обращения: 10.05.2022).

¹¹ Более 5000 компаний отказались от моратория на банкротство из-за проблем с банками // Forbes [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/finansy/466761-bolee-5000-kompanij-otkazalis-ot-moratoria-na-bankrotstvo-iz-za-problem-s-bankami> (дата обращения: 08.07.2022).

¹² В марте-апреле в России подано рекордное количество заявлений о банкротстве // Forbes [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/465247-v-marte-aprele-v-rossii-podano-rekordnoe-kolicestvo-zaavlenij-o-bankrotstve> (дата обращения: 08.07.2022). См. также сноску 7.

¹³ В правительстве вернулись к работе над реформой банкротства юрлиц // Ведомости [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2022/07/05/929818-pravitelstve-vernulis-bankrotstva> (дата обращения: 12.07.2022).

на специфических проблемах, возникающих в преддверии и в период банкротства компании. Среди таких важных вопросов необходимо выделить следующие: какова вероятность банкротства, возможно и целесообразно ли восстановление деятельности компании, находящейся в затруднительном финансовом положении, в какой степени могут быть погашены обязательства должника перед кредиторами при различных сценариях развития событий.

Проблема разработки методологических подходов к оцениванию вероятности банкротства была сформулирована в середине XX века. Исследования ряда ученых создали основу разработки страновых моделей оценки вероятности банкротства в долгосрочной перспективе [Altman 1968; Beaver 1966; Ohlson 1980; Platt, Platt 2008; Taffler 1982]. Кроме того, было положено начало тестам, позволяющим определить степень затруднений компаний, уже столкнувшихся с финансово-экономическими проблемами. Речь идет о таких инструментах диагностики, как тест на платежеспособность (the ability-to-pay solvency test), тест на превышение справедливой стоимости активов компании над номинальной стоимостью обязательств (the balance-sheet solvency test), а также тест на достаточность капитала (the capital-adequacy solvency test) [Бобылева, Львова 2020].

Разработанные зарубежными исследователями подходы и модели применяются и к российским компаниям. Однако коэффициенты, используемые в моделях для компаний из стран с развитой рыночной экономикой, в России могут иметь другие нормативные значения, а веса коэффициентов могут не соответствовать условиям российской экономики и бизнеса. Неполное соответствие российской отчетности международным стандартам (МСФО) делает невозможной и стандартную интерпретацию результатов. Поэтому целый ряд ученых в разные годы предпринимали попытки учесть российскую специфику при прогнозировании банкротства [Коссова, Коссова 2011; Федорова и др. 2013; Макушина, Шихлярова 2018].

В их работах, основанных преимущественно на зарубежных подходах и моделях, обосновывается набор релевантных для России финансовых показателей и их весов для прогнозирования банкротства. Однако турбулентность российской экономики, значительное влияние внеэкономических факторов на ухудшение условий хозяйствования могут поставить под сомнение и выбранный набор индикаторов ухудшения финансового состояния, и их критериальные значения. [Бобылева 2017; Львова 2021].

В качестве методических основ проведения финансового анализа в процедурах банкротства используются «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа»¹⁴ и «Временные правила проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства»¹⁵ (далее — Правила). Однако действующим Правилам присущи недостатки, которые распространяются и на модели прогнозирования банкротства. В частности, в данных документах предусматривается преимущественное использование индикаторов, рассчитанных по данным бухгалтерской отчетности, которая может быть малоинформативной и не в полной мере отражать положение компании. Недостаточное внимание уделяется анализу финансовой и инвестиционной деятельности: отношениям с кредиторами и прочими инвесторами, дивидендной политике. Инструменты, используемые в финансовой и инвестиционной деятельности, могут выступать каналами вывода капитала и использоваться в других противоправных действиях. В целом указанные Правила разработаны довольно давно и

¹⁴ Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. N 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» // Гарант [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/12131539/> (дата обращения: 20.05.2022).

¹⁵ Постановление Правительства РФ от 27 декабря 2004 г. N 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» // Гарант [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/187738/> (дата обращения: 20.05.2022).

не соответствуют новому законодательству (в частности, Закону РФ «О бухгалтерском учете»¹⁶), нормам регулирования института банкротства и пониманию его роли, современным экономическим реалиям и изменениям финансово-экономических условий в России и мире.

Таким образом, прогнозирование банкротства по существующим моделям и определение несостоятельности в самих процедурах банкротства на основе стандартных подходов сводятся преимущественно к анализу показателей, основанных на бухгалтерской отчетности, и обычно не учитывают внеэкономические факторы, а также особенности, присущие той или иной отрасли. Данный подход обладает низкой прогностической ценностью, так как бухгалтерские показатели являются производными от уже происшедших изменений различных факторов, то есть лишь констатируют происшедшие изменения.

Проиллюстрируем сказанное на результатах проведенного нами эмпирического исследования.

Для формирования выборки исследования нами была использована информационно-аналитическая система СПАРК. Отбор компаний проходил следующим образом: на первом шаге мы отобрали компании по отраслевому признаку — строительная отрасль, на втором шаге с помощью фильтра были выбраны строительные компании, у которых в графе «Важная информация» имелась информация о признании компании банкротом и начале конкурсного производства. На третьем шаге происходил отбор компаний, являвшихся здоровыми, стабильными компаниями. Для этого в поисковых фильтрах были установлены следующие ограничения: индекс должной осмотрительности должен был принимать значения не меньше 40, а индекс финансового риска — не больше 20.

После того, как компании были отобраны, мы перешли к сбору информации по финансовым показателям, используемым в моделях прогнозирования банкротства. Те компании, для которых не был найден хотя бы один нужный показатель, были удалены из выборки. Объем итоговой выборки составил 232 компании, из них 81 компания — это компании, проходящие в 2016 году через процедуру банкротства, 151 компания — стабильные застройщики. Организационно-правовая форма компаний выборки была следующей: 53% компаний являлись АО, 47% компаний выборки — ООО. Все финансовые показатели были отобраны на конец 2015 года, предшествующего году банкротства.

Оценка банкротства основана на расчете соответствующих показателей, являющихся линейной комбинацией финансовых коэффициентов, причем каждый показатель имеет вес, полученный эмпирическим путем на базе обследования группы компаний, выделенной по определенному признаку¹⁷. Прогнозирование банкротства компаний строительной отрасли было проведено по четырем моделям: Спрингейта, Таффлера, Лиса, Альтмана (Таблица 2).

¹⁶ Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения: 20.05.2022).

¹⁷ Антикризисное управление. Механизмы государства, технологии бизнеса. В 2 ч. / под общей редакцией А.З. Бобылевой. М.: издательство Юрайт, 2019. Ч. 1.

Таблица 2. Прогнозирование банкротства¹⁸

| Модель прогнозирования банкротства | Модель Спрингейта | Модель Таффлера | Модель Лиса | Модель Альтмана (для развивающихся рынков) |
|---|-------------------|-----------------|-------------|--|
| Число верных прогнозов наличия банкротства | 75 из 81 | 20 из 81 | 72 из 81 | 40 из 81 |
| Вероятность ошибки прогноза банкротства компании | 0,07 | 0,75 | 0,11 | 0,51 |
| Число верных прогнозов отсутствия банкротства | 99 из 151 | 143 из 151 | 76 из 151 | 150 из 151 |
| Вероятность ошибки прогноза отсутствия банкротства компании | 0,34 | 0,05 | 0,5 | 0,006 |

Результаты прогнозирования банкротства для выборки компаний строительной отрасли неоднозначны. Модель Спрингейта в проведенном анализе показала самую хорошую прогностическую силу, вероятность ошибки составила 7%, за ней следует модель Лиса с 11% вероятности ошибки. Модели Альтмана и Таффлера показали очень плохой результат в прогнозировании банкротства для подвыборки компаний, проходящих процедуру банкротства, и в то же время оказались достаточно точными при идентификации стабильного состояния компании. На то, что модель Альтмана в современных условиях не справляется с задачей прогнозирования банкротства, указывает и Дж.Хитон [Heaton 2020]. Это служит еще одним веским аргументом в пользу необходимости разработки и развития новых подходов и моделей для прогнозирования банкротства, в пользу целесообразности учета страновой и отраслевой специфики.

Для повышения точности прогнозирования возможности банкротства компаний строительной отрасли необходимо учитывать факторы, которые могут влиять на финансовое состояние отрасли в целом и самих компаний. Перейдем к их рассмотрению.

Факторы, оказывающие влияние на возможность наступления банкротства у застройщиков

При всей важности подходов, основанных на использовании финансовых показателей, очевидно, что использование только данных финансовой отчетности не может с высокой точностью предсказать наступление или ненаступление банкротства.

Для прогнозирования банкротства, а также предупреждения возникновения финансовой несостоятельности компаний строительной отрасли можно рекомендовать применение подхода, предполагающего анализ определенной группы факторов на основе экспертной оценки их возможного влияния. Указанные факторы необходимо рассматривать системно и выделять ключевые точки контроля, критически важные для прогнозирования банкротства и возможного его предупреждения. По возможности каждое предприятие должно проводить стоимостную оценку влияния того или иного фактора, что позволит подойти к финансовой оценке потерь при банкротстве. При невозможности стоимостной оценки влияния всех факторов целесообразно выделить таких факторов в отдельную группу для последующей экспертной оценки их воздействия на финансовое состояние рассматриваемого застройщика.

¹⁸ Составлено авторами.

Исследователи и практики предлагают разделить факторы, связанные с возможностью наступления банкротства, на две группы: внешние и внутренние, относя к внешним макроэкономические и рыночные факторы, к внутренним бухгалтерские, факторы корпоративного управления и качества менеджмента¹⁹ [Fedorova et al. 2022]. Авторы данной работы предлагают объединить факторы банкротства в следующие группы: факторы внешней среды, внутренние факторы (бизнес-процессы), ресурсная база, финансовое обеспечение и финансовая политика. Далее данные группы факторов будут рассмотрены подробно.

1. Факторы внешней среды

1.1. Сокращение емкости рынка (насыщение спроса на жилье, изменение структуры спроса из-за снижения реальных доходов населения, усиление конкуренции по причине появления в регионе новых застройщиков, снижение цен на жилье, невозможность покрытия затрат, разрыв контрактов, сокращение государственных контрактов, возникновение зависимости от узкой группы покупателей и др.).

1.2. Изменение государственного регулирования (нормативно-техническое регулирование: СНиП, ГОСТ и др.; нормативно-правовое регулирование, например, условия ипотечного кредитования, долевого строительства, функционирования публично-правовой компании «Фонд защиты прав граждан-участников долевого строительства», введения эскроу-счетов; переход на проектное финансирование и др.; лишение или приобретение особого статуса объекта, например социального или инфраструктурного объекта).

1.3. Зависимость от социально-экономических и природных условий региона (инвестиционный климат, наличие региональных программ обеспечения жильем отдельных групп населения (молодых семей, врачей, учителей, ветеранов) и форм участия в них региональных властей, вероятность стихийных бедствий в регионе, наличие опасных производств и вероятность техногенных катастроф и др.).

1.4. Зависимость от геополитических условий, изменений валютного курса (необходимость повышения отпускных цен на жилье в случае использования импортных материалов и комплектующих (особенно важно для элитного жилья), влияние санкций, миграционных условий).

2. Внутренние факторы бизнеса: негативные изменения в бизнес-процессах

2.1. Ошибки в системе управления (неадекватная стратегия: распыленность ресурсов по многим объектам, выбор неадекватной периоду и региону ценовой политики, сегмента жилья для строительства (элитное, доступное, апартаменты, индивидуальное жилищное строительство), нерешенные инфраструктурные проблемы с администрацией региона, неотлаженная вертикаль принятия решений и взаимодействия между подразделениями).

2.2. Неадекватные бизнес-планы, слабая постановка текущего планирования.

2.3. Несоответствие объектов строительства международным стандартам качества, СНиПам, ГОСТам, экологическим нормам.

2.4. Некомпетентность в политике продаж, маркетинге, в результате — наличие непроданных объектов.

2.5. Нерелевантная политика закупок материалов и комплектующих (необоснованные цены, объемы закупок).

¹⁹ Как провести банкротство компании // Система Финансовый директор [Электронный ресурс]. URL: <https://vip.1fd.ru/#/document/16/43471/bssPhr4> (дата обращения: 10.07.2022). Исследователи [Fedorova et al. 2022] предложили также учитывать новый фактор, ранее не исследовавшийся в литературе как индикатор вероятности банкротства, — неопределенность экономической политики (economic policy uncertainty, EPU), который повышает предсказательную силу модели оценки вероятности банкротства.

2.6. Ошибки в осуществлении инвестиционной деятельности (слишком амбициозная и агрессивная политика, неправильно сформированный портфель проектов, неверная оценка эффективности проектов, сроков их реализации, недобросовестность поставщиков, подрядчиков, субподрядчиков).

2.7. Устаревшие технологии IT-обеспечения, в том числе неинформативный сайт.

3. Ресурсная база

3.1. Материальная база (изменения на объектах строительства в связи с авариями, чрезвычайными ситуациями (взрывы, пожары, наводнения), выход из строя техники и оборудования, отсутствие подъездных путей, нехватка энергоносителей, воды и др., разрыв договоров аренды, изменения в нематериальных активах, изменения объемов поставок и нехватка запасов материалов, комплектующих, повышение уровня цен на сырье, материалы, комплектующие, усиление зависимости от дефицитного (импортного и/или производимого узкой группой поставщиков) сырья, повышение тарифов на воду, газ, электроснабжение, железнодорожные перевозки, введение санкций и сокращение доступа к импортным составляющим производства).

3.2. Персонал (избыточный персонал, нехватка персонала и проблемы с его подбором в регионе, низкая квалификация персонала, текучесть персонала в связи с использованием труда иностранных рабочих).

3.3. Административный ресурс (незаинтересованность региональных властей в данном строительстве, отсутствие поддержки, невыполнение региональными властями своих обязательств по развитию инфраструктуры (подъездные пути, электро-, водо-, газоснабжение, социальная инфраструктура)).

4. Финансовое обеспечение и финансовая политика

4.1. Недостаток финансовых ресурсов либо увеличение потребности в них ввиду влияния экономических факторов (удорожание сырья, материалов, комплектующих, повышение требуемой нормы доходности инвесторов).

4.2. Просчеты в планировании финансового обеспечения (некорректно рассчитанная потребность, ошибки в расчетах при обосновании проектов, недостаток собственных финансовых ресурсов из-за убытков, неоправданного распределения прибыли на дивиденды, неправильного планирования потребностей, нехватки заемных источников финансирования, высокого уровня леввереджа).

4.3. Ошибки в финансовой политике (выданные гарантии и поручительства аффилированным структурам, пересечение залоговых прав в нескольких банках, нецелевое использование средств, неадекватная политика управления дебиторской задолженностью, высокая доля сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности, рост коммерческих, управленческих, внереализационных и прочих расходов, завышение фонда оплаты труда, стимулирующих выплат работникам, несоответствие уровня отпускных цен на готовую продукцию должника динамике инфляции, неэффективные финансовые и доходные вложения в материальные ценности, необоснованность сумм, представленных в виде налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, неудачное использование производных финансовых инструментов, невозможность встроиться в реформу финансирования застройщиков — перейти на систему проектного финансирования, эскроу-счета, отказаться от привлечения средств дольщиков и др.).

На основании применения данного подхода в каждом конкретном случае следует учитывать факторы, свидетельствующие о возможности появления признаков финансовой несостоятельности, и экспертным путем определить вероятность наступления банкротства для конкретной компании. Влияние большинства из представленных факторов можно оценить количественно, и, хотя их оценка включает элементы субъективизма, в целом такой подход позволяет составить представление о будущих денежных потоках. В Таблице 3 представлен пример того, какие финансовые и экономические показатели могут быть оценены с учетом анализа влияния тех или иных факторов. Эти показатели целесообразно учитывать при моделировании будущих денежных потоков и, соответственно, использовать для прогнозирования ситуации финансовой несостоятельности.

Таблица 3. Ключевые показатели, влияющие на будущие денежные потоки²⁰

| Параметры для анализа | Возможные индикаторы | Показатель |
|--|--|--|
| Изменение емкости рынка | <ul style="list-style-type: none"> — Объем незавершенных проектов, новых договоров с разбивкой по периодам (1 год, 2 года, 3 года и т.д. (млн руб.)); — потенциальные договоры, «протоколы о намерениях» (млн руб.). | Прогноз выручки, млн руб. |
| Изменение условий и времени поступления денежных потоков | <ul style="list-style-type: none"> — Введение эскроу-счетов; — переход на проектное финансирование; — новые ставки по ипотеке; — финансирование государством программ обеспечения жильем отдельных групп населения (молодых семей, врачей, учителей, ветеранов). | График денежных поступлений от проектов |
| Влияние импортозамещения и экономических санкций на выручку и поступление денежных средств | <ul style="list-style-type: none"> — Прирост отпускных цен на жилье в случае использования импортных материалов и комплектующих (особенно важно для элитного жилья); — снижение стоимости жилья из-за успешного импортозамещения. | Прогноз выручки |
| Бизнес-план и политика продаж | Соответствие плана продаж реальным срокам поступления денежных средств. | Отставание от (опережение) графика поступления денежных средств |
| Изменение себестоимости строительства | <ul style="list-style-type: none"> — Повышение уровня цен на сырье, материалы, комплектующие, тарифов на воду, газ, электроснабжение, железнодорожные перевозки; — удорожание работ и услуг, выполняемых подрядчиками и субподрядчиками; — изменение оплаты труда персонала компании. | Прогноз себестоимости |
| Изменение структуры и объема финансирования проектов | <ul style="list-style-type: none"> — Планируемое увеличение/снижение доли заемных источников; — риск неполучения/недополучения запланированных ресурсов (прибыли, направляемой на развитие производства, заемных источников); — изменение стоимости заемных ресурсов и средневзвешенной стоимости капитала. | Прогноз (график) поступления средств для финансирования проектов |

²⁰ Составлено авторами.

| Возможность погашения обязательств | Плановое покрытие процентных расходов денежными поступлениями от проектов компании. | ЕБИТДА, % |
|--|---|---|
| Дополнительные затраты на финансовое оздоровление бизнеса (если требуются) | <ul style="list-style-type: none"> — Реорганизация (процедуры М&А, разделение бизнеса, создание новой производственной структуры); — услуги консультантов; — набор нового персонала. | Уточнение затрат по периодам (1 год, 2 года, 3 года и т.д.) |

Описанные выше подходы, основанные на анализе большой группы внешних и внутренних факторов и попытке учесть эти факторы при прогнозировании будущих денежных потоков, нелегко осуществить. Это связано с наличием субъективных экспертных оценок, обстоятельств непреодолимой силы (например, пандемия COVID-19, оказывавшая значительное влияние на бизнес в 2020 и 2021 годах). Однако к этому следует стремиться и не ограничиваться традиционными показателями: системный учет значимых для каждого конкретного случая экономических и неэкономических показателей повышает точность прогноза.

Заключение

Как показано в статье, используемый большинством авторов подход, основанный преимущественно на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, дает большую погрешность и не решает задачу прогнозирования банкротства в современных условиях. С точки зрения авторов, причины тому могут быть следующие.

Во-первых, в применяемых моделях экстраполируются тренды, выявленные по показателям отчетности прошлых периодов. Таким образом, если ухудшение финансовых показателей уже произошло, то оно будет зафиксировано в прогнозе. Возможна и ситуация, когда ухудшения финансового положения, согласно отчетности, не произошло, но подтверждены факторы, усиливающие риски финансовых затруднений (например, изменение регулирования, введение эскроу-счетов, насыщение спроса в регионе, увеличение стоимости строительства по не зависящим от застройщика причинам и пр.). В таком случае прогноз, отражающий тренды прошлых лет, эти факторы не учитывает и не позволит рассмотреть сценарии изменения будущих денежных потоков.

Во-вторых, основанные на бухгалтерских данных модели не учитывают вероятности искажения отчетных данных, манипулирования ими, фальсификации, что является известной практикой накануне банкротства. Примерами таких искажений может быть завышение стоимости активов, приводящее к искусственному увеличению кредитоспособности, «раздувание» дебиторской задолженности, финансовых вложений, кредиторской задолженности для вывода активов в дружественные структуры, использование забалансовых счетов для вуалирования обязательств, сокрытие части выручки, завышение себестоимости и др.

И, наконец, используемые в бухгалтерских моделях показатели зачастую можно интерпретировать по-разному. Например, расчетные показатели и выводы, полученные на основе наличия убытков, необязательно должны свидетельствовать об угрозе банкротства. Убыточность демонстрируют почти треть российских компаний, а при этом банкротами становятся 1–2%. Отношение собственных оборотных средств к общей сумме оборотных средств, коэффициент текущей ликвидности в среднем в строительной отрасли являются очень низкими и не соответствуют нормативам (10% и 200% соответственно). Однако данный факт не является свидетельством приближения к состоянию банкротства целой отрасли. Соотношение долга и собственного капитала, рассчитанное по данным баланса, как

правило, является неудовлетворительным (очень высоким). При этом структура капитала, оцененная не по балансовой, а по рыночной стоимости (как и делают банки при выдаче кредитов), может обеспечивать кредитоспособность. Размер компании также не является значимым индикатором. В ряде случаев собственник разбивает свой бизнес на ряд компаний, что позволяет ему более гибко адаптироваться к колебаниям рынка, либо консолидирует свои активы для получения кредитов, крупных госзаказов и др. Таким образом, возможность неоднозначной трактовки используемых показателей обуславливает субъективизм даже при применении вполне детерминированных моделей.

Таким образом, использование традиционных моделей, основанных преимущественно на бухгалтерских показателях, целесообразно для констатации уже проявившихся угроз, наступления несостоятельности или ее приближения в самой краткосрочной перспективе. По мнению авторов, модели, основанные на исторических данных финансовой отчетности, включающие показатели банкротства, оцененные на базе существующих подходов, могут быть первым этапом прогнозирования вероятности банкротства. Для увеличения прогнозной силы такие модели целесообразно дополнить моделями денежного потока компании на последующие 1, 2, 3 года (в зависимости от поставленных задач), что может стать перспективным направлением для дальнейших исследований. Такой подход позволит учесть не только сложившееся финансовое состояние компании на конкретный момент времени, но и учесть факторы, которые будут играть важную роль в будущие периоды.

Список литературы:

Бобылева А.З. Проведение анализа финансового состояния должника в процедурах банкротства: проблемы и решения // Право и экономика. 2017. № 11. С. 26–31.

Бобылева А.З., Львова О.А. Финансово-экономический инструментарий выявления признаков объективного банкротства // Актуальные проблемы экономики и права. 2020. Т. 14. № 1. С. 22–39. DOI: [10.21202/1993-047X.14.2020.1.22-39](https://doi.org/10.21202/1993-047X.14.2020.1.22-39)

Клочихин Г.А., Полунин Г.М. Использование нейросетевых моделей при прогнозировании банкротства предприятий // Хроноэкономика. 2018. № 2 (10). С. 107–110.

Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: 2002.

Коссова Т.В., Коссова Е.В. Оценка кредитного риска компаний российского корпоративного сектора на основе прогнозирования вероятности дефолта по обязательствам // Проблемы анализа риска. 2011. Т. 8. № 2. С. 68–78.

Львова О.А. Возможности и ограничения применения моделей диагностики банкротства для предупреждения несостоятельности // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2021. № 4. С. 73–94.

Макушина Е.Ю., Шихлярова И.А. Моделирование вероятности банкротства российских нефинансовых компаний // Финансы и кредит. 2018. Т. 24. № 1. С. 95–110. DOI: [10.24891/fc.24.1.95](https://doi.org/10.24891/fc.24.1.95)

Федорова Е.А., Гиленко Е.В., Довженко С.Е. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий // Проблемы прогнозирования. 2013. № 2 (137). С. 85–92.

Хиггинс Р.С. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений. М.: Вильямс, 2007.

Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: НИЦ «Инфра-М», 2019.

Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance. 1968. Vol. 23. Is. 4. P. 589–609. DOI: [10.1111/j.1540-6261.1968.tb00843.x](https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1968.tb00843.x)

- Bai Q., Tian S. Innovate or Die: Corporate Innovation and Bankruptcy Forecasts // *Journal of Empirical Finance*. 2020. Vol. 59. P. 88–108.
- Beaver W. Financial Ratios as Predictors of Failure // *Journal of Accounting Research*. 1966. Vol. 4. P. 71–111. DOI: [10.2307/2490171](https://doi.org/10.2307/2490171)
- Beaver W.H., Correia M., McNichols M.F. Financial Statement Analysis and the Prediction of Financial Distress // *Foundations and Trends in Accounting*. 2011. Vol. 5. Is. 2. P. 99–173. DOI: [10.1561/1400000018](https://doi.org/10.1561/1400000018)
- Bernstein L. *Analysis of Financial Statements*. New York: McGraw-Hill, 2000.
- Fedorova E., Ledyeva S., Drogovoz P., Nevredinov A. Economic Policy Uncertainty and Bankruptcy Filings // *International Review of Financial Analysis*. 2022. Vol. 82. DOI: [10.1016/j.irfa.2022.102174](https://doi.org/10.1016/j.irfa.2022.102174)
- Garcia J. Bankruptcy Prediction Using Synthetic Sampling // *Machine Learning with Applications*. 2022. Vol. 9. DOI: [10.1016/j.mlwa.2022.100343](https://doi.org/10.1016/j.mlwa.2022.100343)
- Heaton J.B. The Altman Z Score Does Not Predict Bankruptcy // *AIRA Journal*. 2020. Vol. 33. Is. 3. DOI: [10.2139/ssrn.3570149](https://doi.org/10.2139/ssrn.3570149)
- Jardin P. Dynamic Self-Organizing Feature Map-Based Models Applied to Bankruptcy Prediction // *Decision Support Systems*. 2021. Vol. 147. DOI: [10.1016/j.dss.2021.113576](https://doi.org/10.1016/j.dss.2021.113576)
- Ohlson J.A. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy // *Journal of Accounting Research*. 1980. Vol. 18. Is. 1. P. 109–131. DOI: [10.2307/2490395](https://doi.org/10.2307/2490395)
- Platt H.D., Platt M.B. Financial Distress Comparison across Three Global Regions // *Journal of Risk and Financial Management*. 2008. Vol. 1. Is. 1. P. 129–162. DOI: [10.3390/jrfm1010129](https://doi.org/10.3390/jrfm1010129)
- Qu Y., Quan P., Lei M., Shi Y. Review of Bankruptcy Prediction Using Machine Learning and Deep Learning Techniques // *Procedia Computer Science*. 2019. Vol. 162. P. 895–899. DOI: [10.1016/j.procs.2019.12.065](https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.12.065)
- Shen F., Zhao X., Kou G., Alsaadi F.E. A New Deep Learning Ensemble Credit Risk Evaluation Model with an Improved Synthetic Minority Oversampling Technique // *Applied Soft Computing*. 2021. Vol. 98. DOI: [10.1016/j.asoc.2020.106852](https://doi.org/10.1016/j.asoc.2020.106852)
- Shumway T. Forecasting Bankruptcy More Accurately: A Simple Hazard Model // *Journal of Business*. 2001. Vol. 74. Is. 1. P. 101–124. DOI: [10.1086/209665](https://doi.org/10.1086/209665)
- Taffler R.J. Forecasting Company Failure in the UK Using Discriminant Analysis and Financial Ratio Data // *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (General)*. 1982. Vol. 145. Is. 3. P. 342–358. DOI: [10.2307/2981867](https://doi.org/10.2307/2981867)
- Tian S., Yu Y., Guo H. Variable Selection and Corporate Bankruptcy Forecasts // *Journal of Banking and Finance*. 2015. Vol. 52. P. 89–100. DOI: [10.1016/j.jbankfin.2014.12.003](https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2014.12.003)
- Traczynski J. Firm Default Prediction: A Bayesian Model-Averaging Approach // *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 2017. Vol. 52. Is. 3. P. 1211–1245. DOI: [10.1017/S002210901700031X](https://doi.org/10.1017/S002210901700031X)
- Zmijewski M. Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models // *Journal of Accounting Research*. 1984. Vol. 22. P. 59–82. DOI: [10.2307/2490859](https://doi.org/10.2307/2490859)

References:

- Altman E.I. (1968) Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance*. Vol. 23. Is 4. P. 589–609. DOI: [10.1111/j.1540-6261.1968.tb00843.x](https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1968.tb00843.x)
- Bai Q., Tian S. (2020) Innovate or Die: Corporate Innovation and Bankruptcy Forecasts. *Journal of Empirical Finance*. Vol. 59. P. 88–108.
- Beaver W. (1966) Financial Ratios as Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research*. Vol. 4. P. 71–111. DOI: [10.2307/2490171](https://doi.org/10.2307/2490171)

- Beaver W. H., Correia M., McNichols M. F. (2011) Financial Statement Analysis and the Prediction of Financial Distress. *Foundations and Trends in Accounting*. Vol. 5. Is. 2. P. 99–173. DOI: [10.1561/1400000018](https://doi.org/10.1561/1400000018)
- Bernstein L. (2000) *Analysis of Financial Statements*. New York: McGraw-Hill.
- Bobyleva A.Z. (2017) Carrying-Out of an Analysis of the Financial Status of the Debtor during Bankruptcy Procedures: Issues and Solutions. *Pravo i ekonomika*. № 11. P. 26–31.
- Bobyleva A.Z., Lvova O.A. (2020) Financial-Economic Tools for Identifying the Signs of Objective Bankruptcy. *Aktualnye problemy ekonomiki i prava*. Vol. 14. № 1. P. 22–39. DOI: [10.21202/1993-047X.14.2020.1.22-39](https://doi.org/10.21202/1993-047X.14.2020.1.22-39)
- Fedorova E., Ledyayeva S., Drogovoz P., Nevredinov A. (2022) Economic Policy Uncertainty and Bankruptcy Filings. *International Review of Financial Analysis*. Vol. 82. DOI: [10.1016/j.irfa.2022.102174](https://doi.org/10.1016/j.irfa.2022.102174)
- Fedorova E.A., Gilenko E.V., Dovzhenko S.E. (2013) Models for Bankruptcy Forecasting: Case Study of Russian Enterprises. *Problemy prognozirovaniya*. № 2 (137). P. 85–92.
- Garcia J. (2022) Bankruptcy Prediction Using Synthetic Sampling. *Machine Learning with Applications*. Vol. 9. DOI: [10.1016/j.mlwa.2022.100343](https://doi.org/10.1016/j.mlwa.2022.100343)
- Heaton J.B. (2020) The Altman Z Score Does Not Predict Bankruptcy. *AIRA Journal*. Vol. 33. Is. 3. DOI: [10.2139/ssrn.3570149](https://doi.org/10.2139/ssrn.3570149)
- Higgins R.C. (2007) *Analysis for Financial Management*. Moscow: Vil'yams.
- Jardin P. (2021) Dynamic Self-Organizing Feature Map-Based Models Applied to Bankruptcy Prediction. *Decision Support Systems*. Vol. 147. DOI: [10.1016/j.dss.2021.113576](https://doi.org/10.1016/j.dss.2021.113576)
- Klochikhin G.A., Polunin G.M. (2018) Use of Neural Network Models in Predicting Bankruptcy of Enterprises. *Hronoekonomika*. № 2 (10). P. 107–110.
- Kossova T.V., Kossova E.V. (2021) Otsenka kreditnogo riska kompanii rossiyskogo korporativnogo sektora na osnove prognozirovaniya veroyatnosti defolta po obyazatel'stvam [Evaluating credit risk of Russian corporate sector companies' based on forecasting the probability of default on debt]. *Problemy analiza riska*. Vol. 8. № 2. P. 68–78.
- Kovalev V.V. (2002) *Finansovyy analiz: metody i protsedury* [Financial analysis: Methods and procedures]. Moscow: Financy i Statistika.
- Lvova O.A. (2021) Possibilities and Limitations of Bankruptcy Prediction Models Applied in Preventing Insolvency. *Vestnik Moskovskogo Universiteta. Ser.6 Ekonomika*. № 4. P. 73–94.
- Makushina E.Yu., Shikhlyarova I.A. (2018) Modeling of the Probability of Bankruptcy of Russian Non-Financial Companies. *Finansy i kredit*. Vol. 24. № 1. P. 95–110. DOI: [10.24891/fc.24.1.95](https://doi.org/10.24891/fc.24.1.95)
- Ohlson J.A. (1980) Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy. *Journal of Accounting Research*. Vol. 18. Is. 1. P. 109–131. DOI: [10.2307/2490395](https://doi.org/10.2307/2490395)
- Platt H.D., Platt M.B. (2008) Financial Distress Comparison across Three Global Regions. *Journal of Risk and Financial Management*. Vol. 1. Is. 1. P. 129–162. DOI: [10.3390/jrfm1010129](https://doi.org/10.3390/jrfm1010129)
- Qu Y., Quan P., Lei M., Shi Y. (2019) Review of Bankruptcy Prediction Using Machine Learning and Deep Learning Techniques. *Procedia Computer Science*. Vol. 162. P. 895–899. DOI: [10.1016/j.procs.2019.12.065](https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.12.065)
- Shen F., Zhao X., Kou G., Alsaadi F.E. (2021) A New Deep Learning Ensemble Credit Risk Evaluation Model with an Improved Synthetic Minority Oversampling Technique. *Applied Soft Computing*. Vol. 98. DOI: [10.1016/j.asoc.2020.106852](https://doi.org/10.1016/j.asoc.2020.106852)
- Sheremet A.D., Negashev E.V. (2019) *Metodika finansovogo analiza deyatel'nosti kommercheskikh organizatsiy* [Financial analysis methodology of commercial organizations activities]. Moscow: Infra-M.

Shumway T. (2001) Forecasting Bankruptcy More Accurately: A Simple Hazard Model. *Journal of Business*. Vol. 74. Is. 1. P. 101–124. DOI: [10.1086/209665](https://doi.org/10.1086/209665)

Taffler R.J. (1982) Forecasting Company Failure in the UK Using Discriminant Analysis and Financial Ratio Data. *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (General)*. Vol. 145. Is. 3. P. 342–358. DOI: [10.2307/2981867](https://doi.org/10.2307/2981867)

Tian S., Yu Y., Guo H. (2015) Variable Selection and Corporate Bankruptcy Forecasts. *Journal of Banking and Finance*. Vol. 52. P. 89–100. DOI: [10.1016/j.jbankfin.2014.12.003](https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2014.12.003)

Traczynski J. (2017) Firm Default Prediction: A Bayesian Model-Averaging Approach. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. Vol. 52. Is. 3. P. 1211–1245. DOI: [10.1017/S002210901700031X](https://doi.org/10.1017/S002210901700031X)

Zmijewski M. (1984) Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models. *Journal of Accounting Research*. Vol. 22. P. 59–82. DOI: [10.2307/2490859](https://doi.org/10.2307/2490859)

Дата поступления/Received: 03.08.2022

Особенности стратегического управления высокотехнологичными компаниями на рынках с возрастающей отдачей

Каталевский Дмитрий Юрьевич

Кандидат экономических наук, докторант экономического факультета, МГУ имени М.В. Ломоносова; доцент, Высшая школа бизнеса, МГУ имени М.В. Ломоносова; доцент, Институт бизнеса и делового администрирования, РАНХиГС, Москва, РФ.

E-mail: dkatalevsky@yahoo.com

SPIN-код РИНЦ: [7163-2257](#)

ORCID ID: [0000-0002-3920-5041](#)

Аннотация

Высокотехнологичные, основанные на знаниях компании испытывают сильное воздействие экономического закона возрастающей отдачи. Цель исследования — выявить особенности стратегического управления высокотехнологичными компаниями на рынках, для которых характерны проявления эффектов возрастающей отдачи. В работе проанализирована эволюция теоретических воззрений на феномен возрастающей отдачи с конца XIX в. и по начало XXI в., выявлена научная преемственность между исследователями, сделавшими наибольший вклад в понимание возрастающей отдачи. Теоретическую базу исследования составили работы ведущих экономистов: А. Маршалла, Э. Янга, Н. Калдора, К. Эрроу, М. Спенса, Дж. Стиглица и др. Прослежена эволюция взглядов на возрастающую отдачу не только в экономике, но и в науке управления; продемонстрировано, как популяризация концепции возрастающей отдачи в академических кругах привела к распространению в практике менеджмента «стратегий быстрого роста» (get-big-fast strategies), целью которых является достижение эффекта «замыкания» рынка на использовании продукта (технологии) компании-лидера. Кроме того, проведен сравнительный анализ характеристик и особенностей конкуренции традиционных отраслей и отраслей с возрастающей отдачей. В работе даются рекомендации для руководителей высокотехнологичных компаний при разработке стратегии управления организациями, работающими на рынках с возрастающей отдачей. Данные рекомендации могут быть также полезны руководителям цифровых технологических платформ, развитие которых также подчиняется закону возрастающей отдачи, зачастую проявляющейся через экономию на масштабе, сетевые экстерналии и кривую опыта.

Ключевые слова

Высокотехнологичные компании, управление знаниями, стратегическое управление, возрастающая отдача, зависимость от предыдущей траектории развития, блокировка рынка, технологический локаут.

Strategic Management Specifics of High Technology Companies Operating on Increasing-Returns Markets

Dmitry Yu. Katalevsky

PhD, DSc applicant, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University; Associate Professor, High School of Business, Lomonosov Moscow State University; Associate Professor, Institute of Business Studies, RANEPA, Moscow, Russian Federation.

E-mail: dkatalevsky@yahoo.com

ORCID ID: [0000-0002-3920-5041](#)

Abstract

Based on knowledge, the hi-tech companies are subject to the economic law of increasing returns. The aim of this research is to reveal the specifics of management of hi-tech companies that operate on the increasing-returns markets. The article analyzes the evolution of the theoretical thought on the phenomenon of increasing returns starting from the end of the 19th century till the beginning of the 21st century. The theoretical framework of the research is constituted by the work of the leading economic and management scientists such as A. Marshall, A. Young, N. Kaldor, K. Arrow, M. Spence, J. Stiglitz, and many others. A special attention is paid to the research of succession of the increasing returns concept by reviewing the publications of the researchers who have made the most important contribution to this field. The evolution of views on the increasing returns concept in both economics and management science is traced. It is shown how the popularity of increasing returns concept in academic circles has led to the spread of the get-big-fast strategies in management practice, in order to achieve the effect of market lock-in on the prevailing product or technology. Moreover, a comparative study of traditional and increasing returns industries is provided. The paper gives recommendations to the managers of high-tech companies in strategy development. The recommendation can also be useful to the leaders of digital technology platforms, the growth of which also depends on the law of increasing returns, often manifested through economies of scale, network externalities and the experience curve.

Keywords

Hi-tech company, knowledge management, strategic management, increasing returns concept, path dependence, market lock-in, technology lock-out.

Введение: знания как основа конкурентного преимущества высокотехнологичных компаний

Перспективы экономики все чаще связывают с развитием высокотехнологичных предприятий и отраслей. Эти компании формируют надежный экономический базис постиндустриального уклада ведущих стран мира. Они не только обеспечивают достойное место

в глобальной системе экономической кооперации, но и становятся гарантией технологического суверенитета страны. Высокотехнологичные компании, успешно конкурирующие на международных рынках, без преувеличения являются предметом национальной гордости каждой страны. Значительно растет исследовательский интерес к этим компаниям как в мире, так и в России, и ввиду этого особое значение приобретает проблематика стратегического управления данными компаниями. Пристально изучаются причины рыночного успеха или поражения в конкурентной борьбе, при этом становится очевидно, что реальные причины побед и проигрышей далеко не всегда лежат исключительно в технологической плоскости. По-видимому, должны быть и иные причины, объясняющие, почему вышедшие в одно время на рынок и работающие в одних и тех же условиях компании потом демонстрируют совершенно разнонаправленные траектории развития: одни подчиняют себе рынок, другие вынуждены его покинуть.

В научной литературе по управлению высокотехнологичными компаниями последние зачастую рассматриваются через призму их способности генерировать инновации. Понятие «инновация» ввел в научный оборот в начале XX в. австрийский экономист Й. Шумпетер, понимавший под ним (1) использование новой техники, технологических процессов, (2) внедрение продукции с новыми свойствами, (3) использование нового сырья, (4) изменения в организации производства и его материально-техническом обеспечении, (5) появление новых рынков сбыта [Шумпетер 2007]. И, хотя данное определение термина «инновации» сегодня не является единственным и существует множество его трактовок, отражающих различные аспекты этого явления¹, идея инновационной компании как организации, способной выводить на рынок новые и улучшенные продукты (или технологии), закрепилась в 1990-х гг. и сегодня получила широкое распространение [Damanpour 1991; Burgelman 1991; Brown, Eisenhardt 1995]. Однако новые продукты в высокотехнологичных отраслях невозможно создать без новых знаний. Поэтому высокотехнологичная компания представляет собой в первую очередь организацию, занимающуюся производством знаний и управлением ими [Kogut, Zander 1992; Grant 1996].

Согласно А. Голду, нарастающая скорость рыночных изменений «создала у многих компаний стимул для консолидации своих активов знаний в качестве средства создания стоимости, устойчивого во времени» [Gold et al. 2001, 186]. По-видимому, корни этого подхода уходят в работы Э. Пенроуз в 1950-х гг., которая, как считается, заложила основы ресурсного подхода в управлении (resource-based view, RBV) [Penrose, Penrose 1959]. Это привело в 1980–1990-х гг. к формированию и закреплению парадигмы знаний как ключевого источника конкурентного преимущества. Поэтому важнейшей функцией высокотехнологичной компании становится создание знаний, чему посвящено значительное количество исследовательской литературы в этот период, среди которых заслуживают упоминания работы [Nelson, Winter 1982; Cohen, Levinthal 1990; Nonaka, Takeuchi 1995]. Сходным образом О.С. Виханский и А.И. Наумов подчеркивают, что «знание становится ключевым ресурсом, а управление знаниями... заключается в способности и умении организации установить формальный порядок работы с информационными ресурсами, облегчающий доступ к знаниям и повторному их использованию с помощью современных технологий» [Виханский, Наумов 2004, 111]. Понимание того, что высокотехнологичные компании основываются прежде всего на знаниях, заставляет более подробно изучить специфику знаний как ключевого фактора производства для этого типа компаний.

¹ Ознакомиться с обзором современных подходов к определению инноваций можно, например, в работе [Барнев 2007].

Особый интерес приобретает необходимость изучения механизма воспроизводства и прироста новых знаний, который, по-видимому, должен значительно отличаться от механизма прироста традиционных материальных ресурсов.

Согласно экономической теории, у знаний имеются два принципиальных отличия от классических факторов производства — это их неконкурентность и неисключаемость. Неконкурентность знаний подразумевает, что использование их одним из экономических субъектов не препятствует использованию его другим субъектом. К. Эрроу, лауреат Нобелевской премии по экономике 1972 г., отмечал, что стоимость передачи (копирования) знания, когда оно уже создано, может быть очень низкой или вообще стремиться к нулю [Argrow 1962b]. Соответственно, знания можно воспроизводить неограниченное количество раз, и потребление знаний одними экономическими агентами никак не влияет на потребление их другими.

Неисключаемость как свойство знаний подразумевает сложность установления эксклюзивных прав на знания. Безусловно, это можно сделать путем несения дополнительных расходов на защиту интеллектуальной собственности, однако подобная защита возможна только на ограниченном горизонте времени и в целом на малую часть из потенциально доступных знаний. Значительная часть знаний, в том числе технологических, является доступной: например, в виде публикуемых результатов научных исследований. Соответственно, возникают так называемые общедоступные сопутствующие знания, или, как их еще называют, «побочные» знания (knowledge spillovers).

Проведенный анализ научной литературы по данной тематике позволяет выявить несколько способов преумножения организационных знаний, проистекающих из их специфики:

- прирост знания вследствие накопленного объема: чем больше объем накопленных знаний в определенной области, тем больше количество возможных комбинаций (частей) этого знания, что позволяет прогнозировать появление нового знания в результате данного процесса [Weitzman 1998; The Oxford Handbook of Innovation 2005];
- прирост знания вследствие перевода неявного знания в явное: при социализации персонала компании происходит постепенная передача неявного знания от ключевых сотрудников более широкому кругу работников. Распространяющиеся таким образом неявные знания кодифицируются и становятся явными. Комбинирование уже существующих и экстернализированных знаний приводит к появлению новых идей, которые, в свою очередь, пополняют копилку неявных знаний путем организационной интернализации (то есть через усвоение в рамках негласных организационных правил и рутин), и весь цикл далее повторяется снова;
- прирост знания вследствие способностей к поглощению сопутствующих знаний. Данная модель предложена В. Коузеном и Д. Левинталем [Cohen, Levinthal 1990]. Исследователи ввели термин организационной «способности к поглощению знаний» (absorptive capacity) [Ibid., 128], понимая под этим способности фирмы выявлять новую внешнюю информацию, ассимилировать ее и далее успешно применять для создания коммерческих продуктов или услуг. Они обосновали, что способности организации по поглощению знаний из внешней среды в значительной степени зависят от уровня ранее накопленных знаний у самой компании. При этом они утверждали, что скорость накопления знаний определяется не только собственными исследовательскими возможностями фирмы, но и ее способностью улавливать и поглощать знания из внешней среды (общедоступные сопутствующие знания), поскольку это способствует увеличению абсорбционных способностей компании.

Таким образом, прирост знаний происходит принципиально иначе, чем прирост материальных ресурсов. Ю.Ю. Петрунин отмечает, что «одно из центральных мест в управлении знаниями занимает проблема самообучающихся организаций» [Петрунин 2016, 67]. Заметим, что «самообучающаяся организация» — термин, который ввел в науку управления американский исследователь П. Сенге [Сенге 2003], — характерен для организаций наиболее высокого уровня развития. Самообучаемость организации — это высочайшее достижение для ее руководителей, и в этой области нет простых рецептов. Соответственно, чем больше знаний имеется у организации, тем легче, основываясь на этом фундаменте, самообучаться: как самостоятельно создавать новые знания, так и «улавливать» их из окружающей среды (те знания, которые являются открытыми и общедоступными). Можно сделать вывод, что механизм роста знаний является самовоспроизводящимся и основывается на возрастающей отдаче (то есть чем больше знаний у компании, тем быстрее они прирастают). Особенно это становится актуально в эпоху цифровой трансформации, когда основная борьба между компаниями разворачивается не столько за сбыт своей продукции, сколько за данные, позволяющие этот сбыт обеспечить: например, за данные предпочтений пользователей, на основе которых можно точно выявить целевую аудиторию и таргетировано с ней работать, — на этом основывается рыночная власть платформ-агрегаторов больших данных, таких как Google, Amazon, Facebook², Avito, Yandex, Wildberries, «СБЕР» и др.

Поэтому зачастую в цифровой экономике факт накопленных знаний (например, в виде структурированной базы данных) представляет ценность сам по себе: работа с собранными объемами данных позволяет этим компаниям получать новые знания путем анализа уже существующих данных. Так, например, на основе огромного массива собранных данных, доступных только платформам-маркетплейсам Amazon, Wildberries, YandexMarket и др., компании постоянно улучшают результаты работы своих поисковых алгоритмов, которые, в свою очередь, еще теснее «привязывают» пользователя к сервису, позволяя точнее и быстрее находить нужную информацию. Накопленные агротехнологическими компаниями Syngenta, Bayer-Monsanto, Corteva собственные массивы геномных данных в растениеводстве (так называемые геномные и омиксные библиотеки) позволяют научным сотрудникам этих компаний, перебирая и анализируя их, в 3–5 раз ускорять процесс селекции новых сельскохозяйственных сортов с полезными признаками [Современные агротехнологии 2018].

В экономической литературе хорошо известна убывающая отдача: «в неизменных технических условиях последовательное увеличение любого из производственных факторов на дополнительную единицу, при неизменной величине других, ведет к снижающемуся приросту продукции» [Акаев 2015, 71]. Соответственно, расширение производства «за счет увеличения степени использования... ресурсов помогает росту эффективности фирмы лишь до определенного предела, затем эффективность начинает падать»³. Широко распространенным примером является постепенное падение доходности в отрасли по мере борьбы компаний за ограниченные ресурсы и роста конкуренции: отрасль насыщается, доходы компаний стабилизируются. Феномен возрастающей отдачи противоположен: пропорциональное увеличение количества всех ресурсов приводит к еще большему приросту объема выпуска. Согласно закону возрастающей отдачи, увеличение объема продукции происходит более быстрыми темпами, чем увеличение затрат всех использованных для производства ресурсов. Математически это можно выразить следующим образом:

² Meta Platforms Inc. (владелец Facebook и Instagram) — организация признана экстремистской, ее деятельность запрещена на территории России.

³ Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория: учебник. М.: Норма (ИНФРА-М), 2008. С. 117.

$$f(cK, cL) > cf(K, L), \quad (1)$$

где $f(cK, cL)$ представляет собой производственную функцию, использующую на входе капитал (K) и труд (L), при коэффициенте $c > 0$ [Gangotena, Safner 2016].

Соответственно, в высокотехнологичных отраслях с ростом дополнительных инвестиций в знания происходит увеличение отдачи от них. Этот факт позволил экономистам в начале XXI в. уверенно провозгласить, что постиндустриальная экономика знаний основана «на твердом отказе от экономического закона убывающей отдачи и, как следствие, замедления роста производительности» [Harris 2001, 23].

Основным источником возрастающей отдачи в высокотехнологичных организациях является экономия на масштабе, прямые (количество пользователей) и косвенные (количество комплементарной продукции) сетевые эффекты, кривая научения (опыта), формирующие мощные самоподдерживающиеся циклы роста компании. Поясним это на примере механизма действия косвенных сетевых эффектов: чем выше количество и разнообразие комплементарной продукции для производимого фирмой продукта, тем выше спрос на него со стороны потребителей; растущий спрос еще больше стимулирует мотивацию производителей комплементарных товаров производить их под флагманский продукт (например, под игровую консоль или программную платформу).

Краткая история эволюции теоретических воззрений на возрастающую отдачу

Несмотря на то, что сегодня концепция возрастающей отдачи прочно утвердилась в экономике и науке управления, так было далеко не всегда. Потребовалось почти сто лет, чтобы она «вырвалась» из идеологического «подполья» и прочно вошла в научный мейнстрим.

Изначально возрастающая отдача упоминается еще в трудах А. Маршалла: исследователь истории экономической мысли Г. Делеплас так описывает вклад А. Маршалла в формулирование концепции возрастающей отдачи: «опираясь на эмпирические данные, Маршалл отметил, что тенденция падения отдачи является доминирующей только по превышении некоторого уровня производства. До этого момента действует иная тенденция, тенденция возрастающей отдачи. Чем можно объяснить это явление? Существованием *внешней экономики*: увеличение объема производства на уровне всей отрасли приносит некоторые преимущества каждому индивидуальному производителю, независимо от производимого им самим количества. Преимущества проявляются в виде уменьшения объема факторов производства, необходимого для производства дополнительной единицы блага, т.е. в виде возрастания отдачи» [Делеплас 2000, 161].

Некоторые неоклассические экономисты, например Э. Янг и позже Н. Калдор, разделяли мнение А. Маршалла о возрастающей отдаче; другие, например Ф. Найт, П. Сраффа, Дж. Хикс, заняли противоположную позицию, поскольку опасались, что подобный ход рассуждений нарушит стройное равновесие экономических моделей того времени: убывающая отдача, характерная для совершенной рыночной конкуренции, представлялась для неоклассических экономистов необходимым условием достижения равновесного состояния и устойчивого экономического развития. Как указывал А. Маршалл, возрастающая отдача может привести к вытеснению фирмой, умело эксплуатирующей эффекты возрастающей отдачи, своих конкурентов и установлению монопольной позиции на рынке. Э. Янг считал, что экономические модели конкурентного равновесия, применявшиеся для описания экономических процессов в 1920–30-х гг., не только не отражали реальность, но и в существенной степени затрудняли изучение феномена возрастающей отдачи. Э. Янг описал механизм проявления возрастающей отдачи [Young 1928], но не подкрепил его соответствующим математическим аппаратом.

Однако не все неоклассические экономисты готовы были соглашаться с концепцией возрастающей отдачи. Так, Ф. Найт (ученик Э. Янга) утверждал, что возрастающая отдача несовместима с теорией совершенной конкуренции, поскольку ввиду конкурентного соперничества компаний за производственные ресурсы (и исчерпаемости ресурсов)⁴ новые игроки при входе в отрасль или же рост производства неизбежно приведут к увеличению спроса на ресурсы, а следовательно — к росту их стоимости, тем самым нивелируя преимущества, получаемые от возрастающей отдачи [Knight 1924]. Видный английский экономист того времени Д. Робертсон отмечал, что «корень сложности в теории о возрастающей отдаче всегда заключался в понимании того, как [в секторах — прим. автора], где они присутствуют, равновесие может быть достигнуто без концентрации всего производства искомого товара в руках одного производителя» [Robertson et al. 1930, 84]. Экономист П. Сраффа был одним из тех, кто занял критическую позицию по отношению к концепции возрастающей отдачи, поскольку допущение о возрастающей отдаче входило в противоречие с гипотезой А. Маршалла о совершенной конкуренции.

Известный английский экономист Дж. Хикс, лауреат Нобелевской премии 1972 г., попытался в одной из своих статей ввести термин «постоянная отдача» от масштаба [Hicks 1936]. Он осознавал угрозы, которые несет признание концепции возрастающей отдачи для теории рыночного равновесия: логически это вело к признанию рыночной нестабильности, возможности множественных равновесий, угрозе монополизации рынка со стороны, то есть к отходу от теории совершенной конкуренции. Поэтому в большинстве своем неоклассические экономисты, будучи сторонниками теории совершенной конкуренции, не могли примириться с возрастающей отдачей, поскольку ее теоретическое допущение в процессе размышления неизбежно приводило к обоснованному выводу о монополизации отрасли в руках единственного производителя в долгосрочной перспективе. Американский экономист и известный популяризатор теории возрастающей отдачи в 1980–1990-х гг. Б. Артур отмечал, что отсутствие на тот момент адекватного математического аппарата не позволило Хиксу и его коллегам признать значимость возрастающей отдачи и глубоко ее рассмотреть [Артур 2005].

В целом период 1920–1930-х гг. ознаменовался бурными научными дебатами экономистов по поводу того, следует ли допустить существование возрастающей отдачи или нет. На тот момент условными победителями в споре вышли сторонники моделей совершенной конкуренции, в теоретические постулаты которых идея возрастающей отдачи не вписывалась, поскольку нарушала стройное равновесие математических моделей того времени. При этом все экономисты соглашались, что возрастающая отдача со временем неизменно приведет к появлению монополии, что на рубеже 1940–1950-х гг. блестяще показал в своих работах по монополистической конкуренции Э. Чемберлин [Chamberlin 1949].

После Второй мировой войны потребовалось почти тридцать лет, чтобы исследования в области возрастающей отдачи сначала с подачи Й. Вердоорна и Н. Калдора в экономической географии, а затем с появлением знаменитой работы К. Эрроу [Arrow 1962a] снова заинтересовали экономистов. Видный английский экономист Н. Калдор, один из учеников А. Янга, специализировался на вопросах страновой и региональной специализации в международной торговле. В своих работах ему удалось показать, что возрастающая отдача может иметь существенную роль в региональной конкуренции [Kaldor 1966]. Как отмечает А. Исаев, Н. Калдор в своих работах обосновал тезис, что «ввиду существования возрастающей отдачи от масштаба, любое изначальное преимущество в конкурентоспособности экспортных отраслей запускает кумулятивный эффект: регион, который в состоянии нарастить вывоз продукции обрабатывающих секторов экономики быстрее, чем другие, будет испытывать ускоряющийся рост производительности труда

⁴ Имеется ввиду так называемое понятие конкурентности ресурса (rivalrous resource).

в этих отраслях, что упрочит его конкурентные преимущества» [Исаев 2020, 40]. Развивая свою теорию, Н. Калдор также делал вывод о том, что для преодоления негативных последствий подобных эффектов в международной торговле необходимо вводить гибкую систему тарифов и субсидий, а государство должно стимулировать и поддерживать экспорт. В противном случае торговая система страны может пострадать от более сильных конкурентов, успешно эксплуатирующих эффект возрастающей отдачи.

Серьезный импульс тому, чтобы обратить внимание на возрастающую отдачу, придала работа К. Эрроу, изучавшего вопросы экономического роста. Опираясь на работы Р. Солоу [Solow 1957] и наследие Н. Калдора, К. Эрроу доказал, что в модели экономического роста необходимо учитывать не только агрегированные знания в целом, но и их прирост. Предложив модель «обучения действием», согласно которой эффект возрастающей отдачи возникал в силу кривой научения, Эрроу продемонстрировал, что производственный опыт может служить источником технологических инноваций, представляя собой возрастающую отдачу в производстве [Arrow 1962a]. Поскольку на тот момент в США уже были известны несколько подтвержденных исследований о повышении производительности от кривой опыта, например исследования, показавшие устойчивое снижение трудозатрат в производстве фюзеляжа военных самолетов в зависимости от количества уже произведенных авиалайнеров [Hirsch 1956]⁵, К. Эрроу сумел сделать теоретически обоснованное обобщение о том, что накопленный в процессе работы опыт позволяет значительно увеличить продуктивность труда, поскольку работники глубоко познают процесс производства. Важным выводом работы К. Эрроу стала также мысль о том, что если особенности обучения в разных странах рознятся, то, соответственно, и производственная кривая в разных странах будет разной даже при гипотетическом обладании этими странами одним и тем же ресурсом.

Модель К. Эрроу стала важным этапом в развитии экономической мысли в области экономики возрастающей отдачи, поскольку изменила преваляровавшую среди экономистов до 1960-х гг. точку зрения, что экономический рост стимулируется технологическим прогрессом, который является внешним фактором. Мысль о том, что экономический рост основывается на внутренних факторах (в данном случае на накопленных знаниях) была сформулирована позже П. Ромером в теории эндогенного экономического роста [Romer 1990]. В своей широко известной статье П. Ромер показал, что знания, выраженные в модели в виде человеческого капитала, имеют основополагающее значение для долгосрочного роста [Romer 1986].

В целом, многие лауреаты Нобелевской премии по экономике (К. Эрроу, Дж. Стиглиц, М. Спенс, П. Кругман в 1970-е гг., позже П. Ромер в 1980-е и Р. Лукас в 1990-х гг.) отметились работами в области возрастающей отдачи. Так, если П. Ромер и Р. Лукас изучали роль возрастающей отдачи применительно к моделям экономического роста, то Дж. Стиглиц, А. Диксит, М. Спенс рассматривали различные аспекты монополистической конкуренции в условиях снижающихся издержек с ростом объема выпуска, где возрастающая отдача нашла яркое приложение. Так, например, М. Спенс показал, что в случае монополистической конкуренции экономия от масштаба вступает в противоречие с возможностью производить широкий ассортимент продукции: комплементарные товары недопроизводятся, некоторые товары вообще не производятся, тогда как товары-субституты производятся в избыточном количестве, и рыночное равновесие в целом устанавливается ниже оптимального [Spence 1976]. На Рисунке 1 показана эволюция теоретических подходов к понятию возрастающей отдачи.

⁵ См. также Asher H. Cost-Quantity Relationships in the Airframe Industry // RAND [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rand.org/pubs/reports/R291.html> (дата обращения: 10.05.2022).

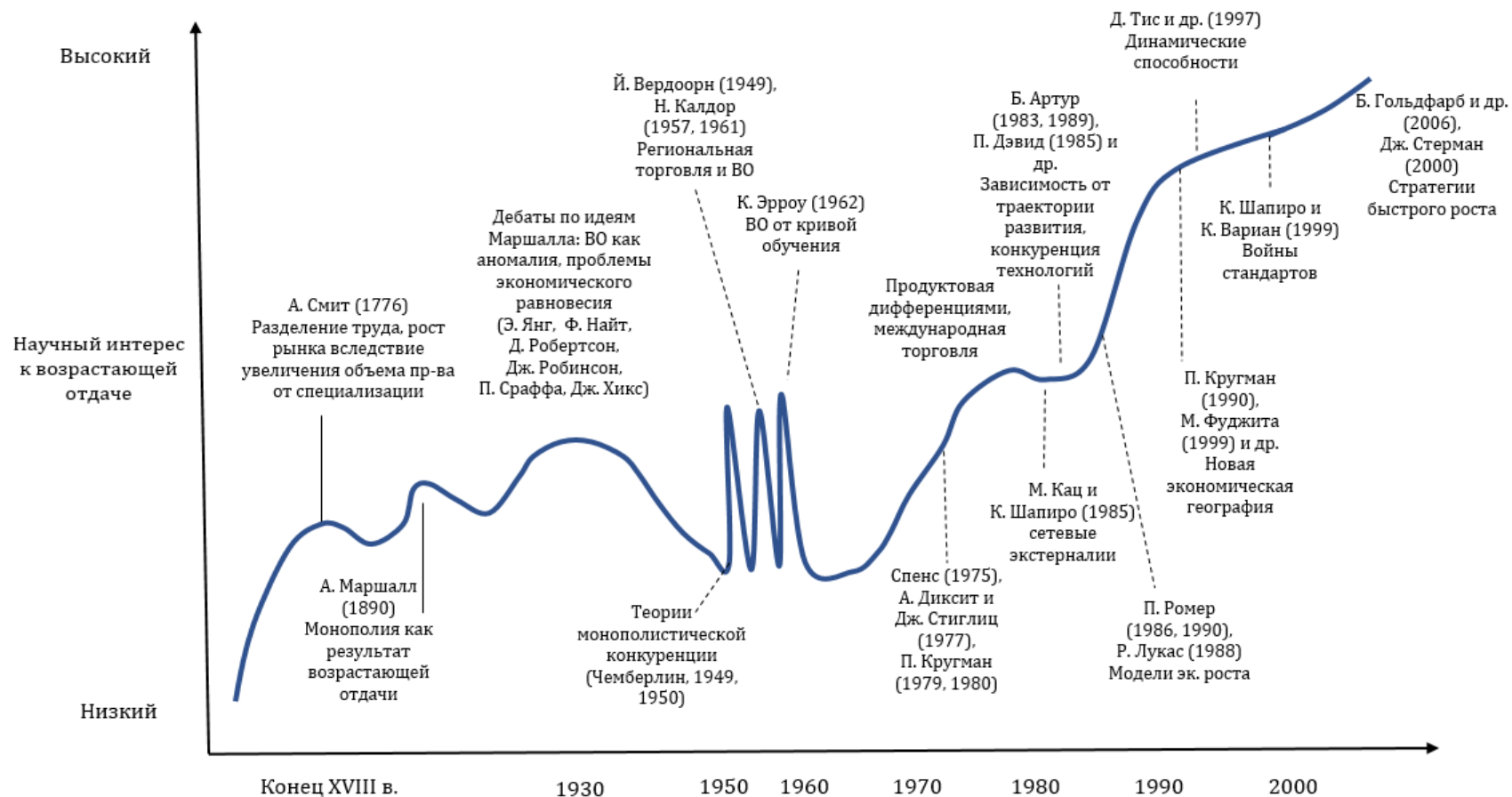


Рисунок 1. Изменение научного интереса к тематике возрастающей отдачи⁶

⁶ Составлено автором. Примечание: ВО — возрастающая отдача.

Широкую известность получила модель А. Диксита и Дж. Стиглица по продуктовому разнообразию в условиях монополистической конкуренции [Dixit, Stiglitz 1977]. Один из основополагающих выводов модели Диксита-Стиглица заключался в том, что экономика возрастающей отдачи способствует появлению несовершенной конкуренции, которая приводит к появлению на крупных рынках избыточной конкуренции (больше фирм и большего размера), а на небольших рынках — к формированию недостаточного уровня экономического соперничества относительно оптимального. Так, на рынках с возрастающей отдачей в условиях неэластичного спроса на некоторые товары со стороны меньшинства потребителей люди, предпочитающие нестандартную продукцию, будут иметь меньший выбор по сравнению с тем, какой выбор они имели бы в условиях оптимального равновесия: «рынок предпочтет футбол операм» [Ibid., 307]. При этом справедливо и обратное: потребители, предпочитающие продукцию мэйнстрима, будут иметь более разнообразный выбор по сравнению с оптимальным.

Говоря об эволюции воззрений на возрастающую отдачу, нельзя не упомянуть также работы П. Кругмана, который, как и Н. Калдор, занимался вопросами международной торговли на рынках, подверженных проявлению возрастающей отдачи. Однако П. Кругман не был последователем Н. Калдора: в своих работах он отталкивался от трудов Э. Чемберлина, А. Диксита и Дж. Стиглица. Работы П. Кругмана [Krugman 1979; Krugman 1980; Krugman 1991; Krugman 1998] исследуют широкий круг вопросов, в той или иной степени связанных с географической концентрацией производства. Он доказывает, что в условиях проявления возрастающей отдачи неизбежно происходит формирование географически концентрированных производств (позже известных как производственные кластеры), поскольку только таким образом можно обеспечить эффективную конкуренцию на межрегиональном и тем более межстрановом уровне. Математические модели П. Кругмана, учитывающие эффекты возрастающей отдачи, раскрыли механизм формирования промышленных агломераций: вследствие эффектов экономии на масштабе (то есть проявления возрастающей отдачи) компании будут стремиться сосредоточить производства вблизи рынков сбыта и ключевых поставщиков (для экономии транспортных издержек), равно как и поставщики будут стараться располагать свои производства поблизости от своих крупнейших потребителей. В целом работы П. Кругмана заложили основы современной экономической географии, за что в 2008 г. ему была присуждена Нобелевская премия по экономике.

Возрастающая отдача в науке управления

С начала 1980-х гг. идеи о возрастающей отдаче стали из области теоретической макроэкономики проникать и в другие направления экономической науки: к эффектам возрастающей доходности растет интерес со стороны отраслевых экономистов и экспертов, изучающих проблематику конкуренции технологий и причины блокировки рынка на определенное технологическое решение. Большую роль в этом сыграли труды американского экономиста профессора Стэнфордского университета Б. Артура [Arthur 1983; Arthur 1988; Arthur 1989; Arthur 1990].

С появлением работ Б. Артура о зависимости от предыдущей траектории развития и эффектах замыкания рынка возник огромный интерес к возрастающей отдаче со стороны экономистов, занимающихся вопросами развития наукоемких отраслей: среди наиболее известных имен следует отметить М. Каца и К. Шапиро [Katz, Shapiro 1986], П. Дэвида [David 1985], Дж. Фаррелла и Г. Салонера [Farrell, Saloner 1985; Farrell, Saloner 1986], Р. Коуэна [Cowan 1990]. Так, например, М. Кац и К. Шапиро анализируют сетевые экстерналии, опираясь на концепцию возрастающей

отдачи [Katz, Shapiro 1986]. Эти исследователи одними из первых высказали мысль о том, что конкуренция в отраслях с возрастающей отдачей (проявляющихся в виде сетевых экстерналий) может принципиально отличаться от традиционных отраслей. Рано или поздно одна из конкурирующих технологий становится стандартом. Зачастую это более перспективная технология (хотя и не всегда), обладающая стратегическим преимуществом, либо же первая, сумевшая выйти на рынок и получившая таким образом преимущество первопроходца. Возрастает роль инвестиций на первоначальном этапе развития технологии: например, в защиту интеллектуальной собственности для создания барьеров на вход для остальных участников рынка.

Активно растут исследования-кейсы по технологическим траекториям развития: так, широкую известность получила работа П. Дэвида об истории технологической конкуренции раскладок клавиатур QWERTY и А. Дворака [David 1985]. Закрепившаяся в виде стандарта раскладка клавиатуры QWERTY на рынке пишущих машинок в конце XIX в. представляет собой яркий случай замыкания рынка на субоптимальную (неэффективную) технологию вследствие проявления возрастающей отдачи от сразу двух источников — сетевых эффектов и эффекта обучения. Пользователи отказывались массово переходить на более эффективную с точки зрения скорости набора текста клавиатуру Ангуса Дворака (известную как «клавиатура Дворака») ввиду психологических барьеров и физических затрат на переучивание.

Данная работа положила начало целому ряду исследований феномена исторической зависимости от предыдущей траектории пути («эффект колеи»), ставшего популярным в научных работах в зарубежном и российском научном сообществе в 1990-е и 2000-е гг. Отдельного рассмотрения заслуживает цикл работ С. Либовица и С. Марголиса [Liebowitz, Margolis 1990; Liebowitz, Margolis 1994], поскольку они внесли важный вклад в понимание формирования эффекта зависимости от предыдущей траектории развития.

Эти и другие подобные исследования заставили научное сообщество внимательнее присмотреться к компаниям, которые выигрывают «битвы стандартов», чтобы понять, какие действия следует предпринимать компаниям, чтобы продвинуть свой продукт на рынке и закрепить его лидерство. На Рисунке 2 приведена иллюстрация эффекта зависимости от предыдущей траектории развития, приводящей к рыночному замыканию на определенный стандарт. Изначально на нарождающемся технологическом рынке, например, рынке операционных систем для персональных компьютеров, присутствует множество продуктов. На данном этапе невозможно предсказать, какой именно продукт станет будущим лидером, — любое, даже случайное обстоятельство, как первый крупный клиент или сторонний разработчик популярной комплементарной программы, может обеспечить продукту будущее доминирование. Технологические продукты быстро развиваются, формируя каждый свою лояльную пользовательскую базу. Постепенно в результате прохождения нескольких критических развилок (крупные клиенты⁷, захват нишевых рынков, рост базы комплементарной продукции и т.п.) выкристаллизовываются несколько лидеров, и в дальнейшем при определенных обстоятельствах рынок может замкнуться на одного из них, как это произошло, например, с ОС Windows от Microsoft (или же на несколько доминирующих продуктов, как в случае с рынком операционных систем для мобильных устройств, поделенным между Apple iOS и Google Android). Таким образом, идеи возрастающей отдачи стали постепенно проникать в дисциплину менеджмента. Исследователей из области науки управления в первую очередь

⁷ Как известно, первым клиентом операционной системы MS DOS компании Microsoft стала компания IBM, благодаря своим объемам производства обеспечившая мгновенное доминирование Microsoft на рынке ПК.

интересовала практическая сторона «эффекта колей»: они сосредоточились на факторах, позволяющих компании выстроить такую траекторию развития, которая привела бы к замыканию рынка на предлагаемой ею технологии или продукции (в российской научной литературе часто встречается также термин «эффект блокировки»). Теоретические и эмпирические исследования, посвященные зависимости от предыдущей траектории развития в менеджменте, охватывают такие темы, как особенности конкуренции технологий, управление процессами стандартизации и пределы замыкания рынка на определенный стандарт, «блокировка» рынка и возможности «размыкания», поиск эффективных стратегий высокотехнологичных компаний на рынках с возрастающей отдачей.

Важным фактором роста популярности теории возрастающей отдачи стало стремительное развитие информационных технологий в 1980–1990-е гг. Очевидно, что информационные технологии имеют свои особенности и принципиальные отличия от так называемых традиционных отраслей (добыча ресурсов, машиностроение, сельское хозяйство и другие). Одна из научно-популярных статей Б. Артура, опубликованная в *Harvard Business Review* в 1996 г., так и называлась: «Возрастающая отдача и новый мир бизнеса» [Артур 2005]. Б. Артур выделяет традиционные отрасли, в которых доминирует убывающая отдача, и отрасли, основанные на возрастающей отдаче. К традиционным отраслям Б. Артур относит отрасли обрабатывающей промышленности и массового производства (металлургия, производства химикатов, удобрений, растениеводство и др.), к отраслям «мира возрастающей отдачи» — области высоких технологий, те отрасли, которые «претворяют знания в жизнь», выпуская товары, представляющие собой «концентраты знаний» [Там же, 10]. Сравнительный анализ традиционных и высокотехнологических отраслей с точки зрения теории возрастающей отдачи представлен в Таблице 1.

Таблица 1. Сравнительный анализ характеристик и особенностей конкуренции традиционных отраслей и отраслей с возрастающей отдачей⁸

| № | Сравнительный критерий | Традиционные отрасли | Отрасли с возрастающей отдачей |
|----|---|--|---|
| 1. | Преобладающий тип ресурсов | Материальные ресурсы (земля, производственное оборудование, капитал, физический труд) | Нематериальные ресурсы (технология, интеллектуальная собственность, репутация/бренд, интеллектуальный труд) |
| 2. | Преобладающий тип экономической отдачи | Убывающая отдача/смешанная (возможны частичные проявления ВО) | Возрастающая отдача |
| 3. | Преобладающий тип конкуренции | Совершенная или несовершенная конкуренция | Несовершенная конкуренция или монополия |
| 4. | Источники проявления возрастающей отдачи | Отсутствуют (либо возможно ограниченное проявление экономии от масштаба и экономии от обучения) | Экономия от масштаба, экономия от обучения (кривая опыта), сетевые эффекты (прямые и косвенные), эффекты от взаимодействия потребителей |
| 5. | Вероятность замыкания рынка на определенную технологию / продукт (в отсутствие монополии на значимый фактор производства) | Низкая (замыкание возможно на краткосрочный период времени при сильном проявлении эффекта от масштаба) | Высокая (замыкание высоковероятно на средние и долгосрочные периоды времени ввиду действия совокупности эффектов возрастающей отдачи) |
| 6. | Возможности ценовой дискриминации ⁹ | Ограниченные, только при монопольном положении | Широкие, несколько уровней ценовой дискриминации |

⁸ Составлено автором.

⁹ Economics of Information Technology // Cite Seer X [Электронный ресурс]. URL: <https://econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/Ec100C/varianinfo.pdf> (дата обращения: 30.05.2022).

| | | | |
|-----|---|--|---|
| 7. | Последовательность стратегических целей для захвата рыночного лидерства | Сначала снижение издержек (конкуренция по цене), потом — захват доли рынка | Сначала захват доли рынка, потом — снижение издержек за счет их перераспределения на большую базу пользователей |
| 8. | Предпочитаемый тип стратегии | Стратегия лидерства по издержкам или фокусирования | Стратегия быстрого роста, далее — лидерство по издержкам |
| 9. | Доминирующий тип управления | Иерархический, бюрократический: низкая свобода действий сотрудников | Целеполагающий, матричный: высокая свобода действий сотрудников |
| 10. | Примеры отраслей | Обрабатывающая промышленность, металлургия, пошив одежды, автомобилестроение, производство удобрений, производство сырьевых товаров, строительство недвижимости, сектор услуг с низкой добавленной стоимостью (общепит, туризм, клининг, аудит и т.п.) | Разработка компьютеров и ПО, агробизнес, медицина и фармацевтика, телекоммуникации, навигация, сектор услуг с высокой добавленной стоимостью (инвестиции, консалтинг, исследования и разработки, маркетинг, дизайн, т.п.) |

По справедливому выражению одного из исследователей менеджмента, «классическая экономика, которой учат в школах, колледжах и университетах, с уклоном в кривые спроса и предложения, и рынки совершенной конкуренции... имеют мало общего с реальным миром информационной экономики» [Becker 1999, 189].

Именно с развитием постиндустриальной экономики, в которой начинают доминировать отрасли, основанные на знаниях, расцветает и теория возрастающей отдачи. В 1990-е гг. возрастающая отдача получает широкую поддержку со стороны многих сторонников ресурсного подхода в менеджменте, для которых было чрезвычайно значимо, что источником конкурентного преимущества компании и инноваций являются прежде всего ее внутренние ресурсы (а не внешние силы, как, например, структура отрасли в теории отраслевого анализа М. Портера). Квинтэссенцией сплетения ресурсного подхода и теории возрастающей отдачи стала концепция динамических способностей организации Д. Тиса, Г. Пизано и Э. Шуэна. Именно в теории динамических способностей становится заметно, как возрастающая отдача проникает в науку управления — происходит сопряжение менеджмента с экономической теорией. Д. Тис и его соавторы исходят из мысли, что направление развития фирмы зависит как от будущего курса движения, так и от текущей ситуации и положения фирмы, в которой она находится. Текущее состояние определяется ранее пройденным путем. Исследователи признают, что «история имеет значение»: «то, что было, редко проходит бесследно, несмотря на предсказания теории рационального поведения. Так, предыдущие инвестиции фирмы и репертуар ее рутин (ее «история») налагают ограничения на ее будущее поведение» [Тиси др. 2003, с. 162]. Исследователи полагают, что вектор траектории развития компании зависит от проявления возрастающей отдачи. Ссылаясь на ранние исследования Б. Артура, М. Каца, К. Шапиро и прочих экономистов, они отмечают, что возрастающие доходы «имеют много источников» (сетевые внешние экстерналии, комплементарные активы и поддерживающую инфраструктуру, обучение в своей деятельности организации, эффекты масштаба в производстве и дистрибуции), и, следовательно, изначальная рыночная позиция фирм может определять их будущие возможности получения возрастающих доходов. Поэтому авторы делают интересный вывод о том, что «траектория эволюции фирмы, вопреки гордыне менеджеров, зачастую достаточно узка» [Там же, с. 165]. В целом, согласно позиции авторов, динамические способности фирмы представляют собой главные источники возрастающей отдачи, возникающей в компании.

С практической точки зрения возрастающая отдача выразилась в популярных во второй половине 1990-х гг. стратегиях быстрого роста (*get-big-fast strategies*), бум которых привел к надуванию пузыря на рынке капитала для компаний в области информационных технологий и последующему обвалу их капитализации в 2001 г, вошедшему в современную экономическую историю как «крах доткомов». Наиболее ярким примером стратегии быстрого роста стало развитие компании Amazon [Spector 2000; Oliva et al. 2003].

Заслуживает внимания анализ распространения идеи применения стратегий быстрого роста, сделанный в работе Б. Гольдфарба, Д. Кирша, Д. Миллера [Goldfarb et al. 2007]. Авторы отмечают, что толчком к росту популярности подобных стратегий стали исследования, показавшие значимость эффектов возрастающей отдачи для быстрого роста компании и замыкания рынка на предлагаемые ею продукты или услуги. Приблизительно во второй половине 1990-х гг. эта идея из научных статей переключалась в научно-популярную литературу. Соответственно, возникла идея о «преимуществе первопроходца»: компания, первой вышедшая на рынок, получает изначальное преимущество, которое впоследствии только нарастает ввиду задерживания эффектов возрастающей отдачи.

Данный тезис получил широкое распространение в 1997–1999 гг., когда, как показывает Б. Гольдфарб с соавторами, многие популярные газеты и журналы (*Times*, *Newsweek* и др.) активно писали о стратегиях быстрого роста применительно к онлайн-ритейлерам и компаниям, занятым интернет-торговлей. Стремительно увеличивалось количество компаний, верящих в «преимущество первопроходца». Растущая популярность этой идеи повлекла кратное увеличение спроса на акционерный капитал от венчурных фондов и фондов прямых инвестиций для финансирования быстрого развития интернет-компаний. Всеобщая увлеченность идеей «роста любой ценой» способствовала отходу

инвесторов от традиционной практики оценки финансовой устойчивости интернет-компаний на основе денежных потоков в пользу иной методологии оценки, например, ориентированной на захват доли рынка. В конечно счете это привело к искажению стоимости компаний, а массовость игроков, исповедующих одну и ту же стратегию, — к надуванию «пузыря» на высокотехнологическом рынке капиталов США, лопнувшего в 2000–2001 гг. По мнению Б. Гольдфарба и соавторов, распространение стратегий быстрого роста привело к ситуации «иррационального изобилия»: к «единственной огромной ставке на строго определенную модель роста... ошибочное восприятие стратегий быстрого роста позволило сконцентрировать слишком большие ресурсы на слишком малом количестве компаний» [Ibid., 134].

Чрезмерное увлечение стратегиями роста и «популярность теорий возрастающей отдачи от масштаба и зависимости от предыдущей траектории развития привели к массовому неправильному распределению денежных средств в этот период. В этом смысле эта теория имела негативные последствия для практики» [Ibid., 110]. Интересно, что на примере стратегий быстрого роста видно, как академическая теория существенным образом повлияла на практику менеджмента, однако влияние это не было положительным: теория оказалась неправильно понята практиками.

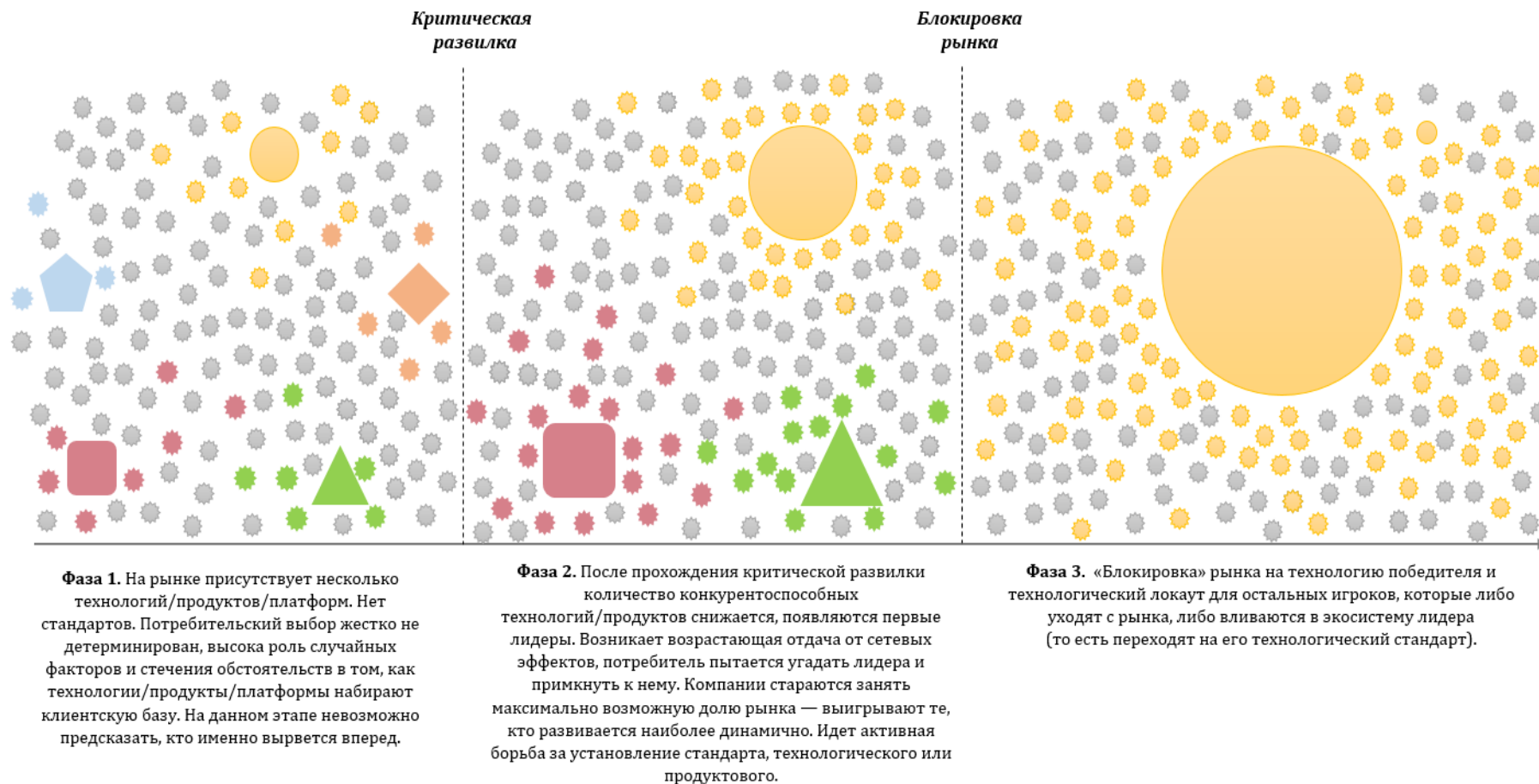


Рисунок 2. Динамика конкуренции на высокотехнологических рынках: эффекты зависимости от предыдущего развития (path dependence) и «блокировки» рынка (market lock-in)¹⁰

¹⁰ Составлено автором.

Стратегии управления на рынках с возрастающей отдачей

Обобщая широкий пласт исследований по менеджменту в условиях возрастающей отдачи, можно выделить следующие ключевые особенности:

- рынки с возрастающей отдачей «поощряют победителей»: в основе возрастающей отдачи лежит механизм самовоспроизводящей положительной обратной связи. Поэтому большое значение имеет время выхода на рынок, а также изначальная траектория развития: первопроходцам легче захватить рынок и создать барьеры на вход игрокам, которые придут позже. Так, об этом упоминает еще Н. Калдор, отмечая, что «благодаря возрастающей отдаче в производстве успех влечет новый успех, а неудача — следующую неудачу» [Kaldor 1966, 66];
- темп развития компании имеет высокое значение в условиях проявления возрастающей отдачи: быстрый рост способствует достижению лидерских позиций и замыканию рынка. Базовой стратегией становится триада «расти быстро, захватывая рынок, удерживай лидерство». При этом соображения прибыльности компании уходят на второй план — сначала необходимо захватить долю рынка, потом, имея лидерские позиции, работать над увеличением прибыльности: так, интернет-ритейлер Amazon был убыточным с точки зрения прибыли более десяти лет с момента своего основания, сходный паттерн развития можно проследить и у его российского аналога — компании Ozon, многие годы финансируемой за счет средств частных инвесторов, фондов прямых инвестиций;
- возрастающая отдача приводит к тому, что даже несущественные изначальные преимущества, накапливаясь, со временем приводят к феномену «зависимости от предыдущей траектории развития» и замыканию рынка на использовании определенной технологии (эффект «блокировки»). Возникает эффект технологического локаута (термин, введенный американской исследовательницей М. Шиллинг [Schilling 2002]) для компаний, которые не вошли в экосистему лидера или победившей технологии. Например, профессиональная социальная сеть LinkedIn вытеснила остальные социальные сети подобного профиля, а компания Illumina, производитель чипов для секвенирования генома, с середины 2010-х гг. является безоговорочным лидером с более чем 90% долей мирового рынка. При этом выигравшая технология может быть неоптимальной или не самой эффективной, с точки зрения пользователя, как, например, операционная система Windows от Microsoft. Поэтому если стандарт еще не сложился, то усилия компании должны быть направлены на то, чтобы ее продукт стал отраслевым стандартом, то есть замкнул на себя рынок. Интересно, что в этом случае, по мнению некоторых исследователей [Shapiro, Varian 1999], оправданы любые приемы воздействия на потребителя, в том числе и управление его ожиданиями — попытка убедить его в том, что именно данный продукт станет рыночным лидером в будущем;
- для рынков возрастающей отдачи характерен монополистический тип конкуренции: возрастающая отдача приводит к тому, что компания-лидер, умело эксплуатирующая эффекты возрастающей отдачи, постепенно захватывает все большую долю рынка, вытесняя конкурентов. Соответственно, важной особенностью конкуренции в высокотехнологических отраслях является возможность для лидеров

рынка эффективно реализовывать политику ценовой дискриминации. В работе Х. Вэриана показано, что ценовая дискриминация возникает вследствие специфики несения затрат, свойственных компаниям, работающим в наукоемких отраслях¹¹. Высокие фиксированные издержки вкупе с низкими маржинальными издержками для наукоемкой продукции зачастую помогают компании завоевать значительную долю рынка. Цена может значительно превышать производственные и операционные издержки, что приводит к избыточному доходу, получаемому производителем. При этом информационные технологии помогают отслеживать поведение потребителей новым способом, что ранее было невозможно. Соответственно, производитель может устанавливать стоимость, которая зависит от поведенческих характеристик пользователей, например, их уровня потребности в продукте, интересов или иных пользовательских особенностей. Х. Вэриан выделяет несколько типов ценовой дискриминации, группируя их по уровням: это возможность устанавливать индивидуальную цену на товар, то есть в этом случае возможна кастомизация или персонализация продукта (дискриминация первого уровня); возможность производителя устанавливать определенную стоимость для группы определенных товаров или пользователей (сегментация рынка); возможность ценовой дискриминации на основе истории покупок, например, посредством предложения улучшений (различные модели подобной ценовой дискриминации представлены, например, в работе [Fudenberg, Tirole 1998]);

- если рынок уже замкнулся на определенную технологию, которая де факто стала стандартом, то «разблокировка» затруднена, если едва ли возможна: требуется кардинальная смена технологической парадигмы — «подрывная технология», по К. Кристенсену. Например, долгое время (больше десятилетия) ниша частных объявлений о продаже недвижимости и товаров, бывших в употреблении, принадлежала изданию «Из рук в руки», сначала газете бесплатных объявлений, потом одноименному интернет-порталу. Однако с появлением Avito, технологически более удобной и функциональной для пользователя платформы, бизнес «Из рук в руки» был подорван и многолетний лидер был вынужден уйти с рынка;

Таким образом, возрастающая отдача порождает иной тип конкуренции и борьбы за ресурсы, что приводит к необходимости полностью перестраивать стратегию конкурентной борьбы. На этом основываются стратегии быстрого роста таких зарубежных компаний, как Google, Amazon, Facebook¹², Netflix, Airbnb, Uber, Huawei; тогда как в российской практике это некогда лидер рынка ритейла мобильных телефонов компания «Евросеть» [Каталевский 2007], портал объявлений Avito, онлайн-ритейлеры Ozon, Wildberries, оффлайн-ритейлер продуктов здорового питания компания «ВкусВилл», сервисы «ЯндексТакси», «Делимобиль», то есть как высокотехнологичные компании, так и компании традиционного сектора экономики, активно развивающие у себя технологическую компоненту.

Стратегии быстрого роста остаются жизненной необходимостью для высокотехнологических компаний также по причине того, что конкурентное преимущество, основанное на знаниях, быстро устаревает. Например, еще с 1980-х гг. известно исследование

¹¹ Economics of Information Technology // Cite Seer X [Электронный ресурс]. URL: <https://econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/Ec100C/varianinfo.pdf> (дата обращения: 30.05.2022).

¹² Meta Platforms Inc. (владелец Facebook и Instagram) — организация признана экстремистской, ее деятельность запрещена на территории России.

Э. Мэнсфилда, в рамках которого был проведен опрос менеджеров ста американских компаний со значительными расходами на исследования и разработки с целью узнать, как быстро разработанные ими продукты и технологические процессы становятся известны конкурентам [Mansfield 1985]. Оказалось, что конкуренты узнавали о продукте в среднем за 6–12 месяцев и чуть больше времени (12–18 месяцев) требовалось им, чтобы скопировать технологический процесс. В некоторых высокотехнологичных отраслях жизненный цикл продукта может продолжаться менее двух лет [Williams 1992]. Поэтому компании должны реализовывать свою стратегию таким образом, чтобы в каждый момент времени максимально использовать накопленный потенциал, стремительно транслируя полученные знания в коммерциализуемые технологии и продукты.

В эпоху доминирования цифровых платформенных решений в самых разных отраслях множество исследований по стратегическому менеджменту посвящено вопросу, каким образом лучше развивать технологическую платформу с целью быстрого роста и захвата лидерских позиций на рынке [Eisenmann et al. 2011; Jacobides et al. 2018]¹³. Значение возрастающей отдачи только увеличилось, поскольку в развитии технологических платформ сетевым эффектам и кривой научения отведена ключевая роль.

Заключение

У отраслей, основанных на знаниях, существуют свои ключевые особенности, которые задают собственный управленческий вектор. В силу своей специфики (неконкурентность, неисчерпаемость, неисключаемость) использование высокотехнологичными компаниями знаний в качестве фактора производства меняет характер их конкурентного преимущества. Поскольку знания более чем какой-либо другой материальный фактор производства подвержены закону возрастающей отдачи, управление высокотехнологическими компаниями имеет важные особенности. Игнорирование или непонимание менеджментом эффектов возрастающей отдачи, причин их проявления и последствий влекут принятие ошибочных решений, имеющих подчас катастрофические последствия для бизнеса.

Менеджменту высокотехнологических компаний требуется активно управлять эффектами возрастающей отдачи, пытаясь обратить их созидательные (или разрушительные, если не управлять ими) силы на пользу своей организации:

- необходимо иметь глубокое представление об эффектах возрастающей отдачи, понимать природу их действия;
- следует просчитывать последствия проявления возрастающей отдачи на рынке(-ах) присутствия компании;
- при разработке стратегии компании нужно стараться включать в нее мероприятия, эксплуатирующие возрастающую отдачу и таким образом помогающие компании быстро развиваться и захватывать лидерство на рынке.

Интересно, что концепция возрастающей отдачи, хотя и была долгое время на «обочине» экономической мысли, поскольку ее отказывались признавать многие из неоклассических экономистов, спустя время все же получила широкое признание как среди теоретиков, так и среди практиков. Практическим результатом реализации концепции возрастающей отдачи стали «стратегии быстрого роста», эффективность которых, хотя и подвергается сомнению некоторыми исследователями [Sterman et al. 2007], но в целом не утратила актуальности и сегодня.

¹³ См. также Why Do Most Business Ecosystems Fail // Boston Consulting Group [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bcg.com/publications/2020/why-do-most-business-ecosystems-fail> (дата обращения: 10.05.2022).

Так, представление о возрастающей отдаче, понимание базовых механизмов ее проявления имеют принципиально важное значение и для стратегического управления в цифровую эпоху, когда конкуренция между компаниями перемещается в плоскость платформенных решений, которые зачастую бескомпромиссно сражаются друг с другом за рыночную долю, придерживаясь принципа «победитель получает все».

Вместе с тем нельзя сказать, что феномен возрастающей отдачи на сегодня полностью изучен. Так, недостаточно раскрытыми остаются вопросы, связанные с тем, почему одним компаниям удастся более эффективно эксплуатировать эффекты возрастающей отдачи, чем другим; каким образом можно стимулировать возрастающую отдачу внутри организации, например в управлении знаниями (на примере организации внутреннего цикла работ наукоемких исследований и разработок); какова роль организационной культуры в управлении возрастающей отдачей; почему в разных компаниях одних и тех же отраслей наблюдается такая сильная разница в эксплуатации эффектов возрастающей отдачи; как эффективно измерить возрастающую отдачу и т.п.

Б. Артур, один из пионеров-исследователей роли возрастающей отдачи на высокотехнологических рынках, писал, что «поскольку экономика устойчиво перемещается от грубой власти вещей к силе разума... то происходит сдвиг от эффектов уменьшающейся отдачи к эффектам возрастающей отдачи... Успеха однозначно добьются те, кто поймет этот новый стиль мышления» [Артур 2005, 19]. Нам остается добавить к этому, что возрастающая отдача пока еще ставит больше вопросов, чем дает ответов, и, по всей видимости, еще долго будет служить «золотоносным прииском» для исследователей науки управления.

Список литературы:

- Акаев А.А. Модели инновационного эндогенного экономического роста AN-типа и их обоснование // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 2-1(22). С. 70–79. DOI: [10.18184/2079-4665.2015.6.2.70.79](https://doi.org/10.18184/2079-4665.2015.6.2.70.79)
- Артур Б. Возрастающая отдача и два мира бизнеса // Terra Economicus. 2005. Т. 3 № 4. С. 7–19.
- Барнев А.Ю. Инновация как экономическая категория // Инновации. 2007. № 9. С. 61–63.
- Виханский О.С., Наумов А.И. Другой менеджмент: время перемен // Российский журнал менеджмента. 2004. № 3. С. 105–126.
- Делепляс Г. Лекции по истории экономической мысли. Новосибирск: НГУ, 2000.
- Исаев А.Г. Возрастающая отдача от масштаба и экономический рост российских регионов: эмпирическая проверка закона Вердоорна // Регионалистика. 2020. Т. 7. № 6. С. 39–48. DOI: [10.14530/reg.2020.6.39](https://doi.org/10.14530/reg.2020.6.39)
- Каталевский Д.Ю. Управление ростом организации на основе системно-динамического подхода // Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество). 2007. № 4. С. 64–80.
- Петрунин Ю.Ю. Искусственный интеллект и методологические вопросы управления знаниями // Философские науки. 2016. № 8. С. 67–74.
- Сенге П. Искусство и практика построения самообучающейся организации. М.: Олимп-Бизнес, 2003.
- Современные агротехнологии: экономико-правовые и регуляторные аспекты / под ред. Д.Ю. Каталевского, А.Ю. Иванова. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2019.

- Тис Д.Д., Пизано Г., Шуэн Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». 2003. № 4. С. 133–183.
- Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007.
- Arrow K.J. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Inventions // The Rate and Direction of Inventive Activity / ed. by R.R. Nelson. Princeton, NJ: Princeton University Press and NBER, 1962b. P. 609–626.
- Arrow K.J. The Economic Implications of Learning by Doing // Review of Economic Studies. 1962a. Vol. 29. Is. 3. P. 155–173. DOI: [10.2307/2295952](https://doi.org/10.2307/2295952)
- Arthur W.B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. 1989. Vol. 99. Is. 394. P. 116–131. DOI: [10.2307/2234208](https://doi.org/10.2307/2234208)
- Arthur W.B. On Competing Technologies and Historical Small Events: The Dynamics of Choice under Increasing Returns // IIASA Working Paper. 1983. WP-83-090. URL: <https://sites.santafe.edu/~wbarthur/Papers/Arthur%20IIASA%201983%20paper.pdf>
- Arthur W.B. Positive Feedbacks in the Economy // Scientific American. 1990. Vol. 262. Is. 2. P. 92–99.
- Arthur W.B. Self-Reinforcing Mechanisms in Economics // The Economy as an Evolving Complex System / ed. by Ph.W. Anderson, K. Arrow, D. Pines. Redwood City, Calif.: Addison-Wesley, 1988. P. 9–31.
- Becker W.E. Review: Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy by Carl Shapiro and Hal R. Varian. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press, 1999.
- Brown S., Eisenhardt K. Product Development: Past Research, Present Findings, and Future Directions // Academy of Management Review. 1995. Vol. 20. Is. 2. P. 343–378. DOI: [10.2307/258850](https://doi.org/10.2307/258850)
- Burgelman R. Intraorganizational Ecology of Strategy Making and Organizational Adaptation: Theory and Field Research // Organization Science. 1991. Vol. 2. Is. 3. P. 239–262.
- Chamberlin E.H. Theory of Monopolistic Competition: A Re-Oriented Theory of Value. London: Oxford University Press, 1949.
- Cohen W.M., Levinthal D.A. Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation // Administrative Science Quarterly. 1990. Vol. 35. Is. 1 (Special issue). P. 128–152. DOI: [10.2307/2393553](https://doi.org/10.2307/2393553)
- Cowan R. Nuclear Power Reactors: A Study in Technological Lock-in // The Journal of Economic History. 1990. Vol. 50. Is. 3. P. 541–567.
- Damanpour F. Organizational Innovation: A Meta-Analysis of Effects of Determinants and Moderators // Academy of Management Journal. 1991. Vol. 34. Is. 3. P. 555–590. DOI: [10.2307/256406](https://doi.org/10.2307/256406)
- David P.A. Clio and the Economics of QWERTY // The American Economic Review. 1985. Vol. 75. Is. 2. P. 332–337.
- Dixit A., Stiglitz J.E. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // American Economic Review. 1977. Vol. 67. Is. 3. P. 297–308.
- Eisenmann T., Parker G., Van Alstyne M. Platform Envelopment // Strategic Management Journal. 2011. Vol. 32. Is. 12. P. 1270–1285. DOI: [10.1002/smj.935](https://doi.org/10.1002/smj.935)
- Farrell J., Saloner G. Installed Base and Compatibility: Innovation, Product Preannouncements, and Predation // The American Economic Review. 1986. Vol. 76. Is. 5. P. 940–955.
- Farrell J., Saloner G. Standardization, Compatibility, and Innovation // The RAND Journal of Economics. 1985. Vol. 16. Is. 1. P. 70–83.

- Fudenberg D., Tirole J. Upgrades, Tradeins, and Buybacks // The RAND Journal of Economics. 1998. Vol. 29. Is. 2. P. 235–258.
- Gangotena S.J., Safner R. The Production of Increasing Returns: Physical Technology, Institutional Technology, and the Pitfalls of Production Functions // SSRN. 2016. DOI: [10.2139/ssrn.2626587](https://doi.org/10.2139/ssrn.2626587)
- Gold A.H., Malhotra A., Segars A.H. Knowledge Management: An Organizational Capabilities Perspective // Journal of Management Information Systems. 2001. Vol. 18. Is. 1. P. 185–214. DOI: [10.1080/07421222.2001.11045669](https://doi.org/10.1080/07421222.2001.11045669)
- Goldfarb B., Kirsch D., Miller D.A. Was There Too Little Entry During the Dot Com Era? // Journal of Financial Economics. 2007. Vol. 86. Is. 1. P. 100–144.
- Grant R.M. Toward a Knowledge-Based Theory of the Firm // Strategic Management Journal. 1996. Vol. 17. Is. S2. P. 109–122. DOI: [10.1002/smj.4250171110](https://doi.org/10.1002/smj.4250171110)
- Harris R.G. The Knowledge-Based Economy: Intellectual Origins and New Economic Perspectives // International Journal of Management Reviews. 2001. Vol. 3. Is. 1. P. 21–40. DOI: [10.1111/1468-2370.00052](https://doi.org/10.1111/1468-2370.00052)
- Hicks J.R. Distribution and Economic Progress: A Revised Version // The Review of Economic Studies. 1936. Vol. 4. Is. 1. P. 1–12. DOI: [10.2307/2967656](https://doi.org/10.2307/2967656)
- Hirsch W.Z. Firm Progress Ratios // Econometrica. 1956. Vol. 24. Is. 2. P. 136–143.
- Jacobides M.G., Cennamo C., Gawer A. Towards a Theory of Ecosystems // Strategic Management Journal. 2018. Vol. 39. Is. 8. P. 2255–2276. DOI: [10.1002/smj.2904](https://doi.org/10.1002/smj.2904)
- Kaldor N. Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom: An Inaugural Lecture. London: Cambridge University Press, 1966.
- Katz M.L., Shapiro C. Technology Adoption in the Presence of Network Externalities // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. Is. 4. P. 822–841.
- Knight F.H. Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost // The Quarterly Journal of Economics. 1924. Vol. 38. Is. 4. P. 582–606.
- Kogut B., Zander U. Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology // Organization Science. 1992. Vol. 3. Is. 3. P. 301–441. DOI: [10.1287/orsc.3.3.383](https://doi.org/10.1287/orsc.3.3.383)
- Krugman P. Increasing Returns and Economic Geography // Journal of Political Economy. 1991. Vol. 99. Is. 3. P. 483–499.
- Krugman P.R. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade // Journal of International Economics. 1979. Vol. 9. Is. 4. P. 469–479. DOI: [10.1016/0022-1996\(79\)90017-5](https://doi.org/10.1016/0022-1996(79)90017-5)
- Krugman P. Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade // The American Economic Review. 1980. Vol. 70. Is. 5. P. 950–959.
- Krugman P. What's New about the New Economic Geography? // Oxford Review of Economic Policy. 1998. Vol. 14. Is. 2. P. 7–17.
- Liebowitz S.J., Margolis S.E. Network Externality: An Uncommon Tragedy // Journal of Economic Perspectives. 1994. Vol. 8. Is. 2. P. 133–150.
- Liebowitz S.J., Margolis S.E. The Fable of the Keys // The Journal of Law and Economics. 1990. Vol. 33. Is. 1. P. 1–25.
- Mansfield E. How Rapidly Does New Industrial Technology Leak Out? // The Journal of Industrial Economics. 1985. P. 217–223. DOI: [10.2307/2098683](https://doi.org/10.2307/2098683)
- Nelson R.R., Winter S.G. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, MA: Belknap Press, 1982.

- Nonaka I., Takeuchi H. *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. Oxford: Oxford University Press, 1995.
- Oliva R., Sterman J.D., Giese M. Limits to Growth in the New Economy: Exploring the “Get Big Fast” Strategy in E-Commerce // *System Dynamics Review: The Journal of the System Dynamics Society*. 2003. Vol. 19. Is. 2. P. 83–117. DOI: [10.1002/sdr.271](https://doi.org/10.1002/sdr.271)
- Penrose E., Penrose E.T. *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: Wiley, 1959.
- Robertson D.H., Sraffa P., Shove G.F. Increasing Returns and the Representative Firm // *The Economic Journal*. 1930. Vol. 40. Is. 157. P. 79–116. DOI: [10.2307/2223643](https://doi.org/10.2307/2223643)
- Romer P.M. Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. Is. 5. Part 2. P. S71–S102.
- Romer P.M. Increasing Returns and Long-Run Growth // *Journal of Political Economy*. 1986. Vol. 94. Is. 5. P. 1002–1037.
- Schilling M.A. Technology Success and Failure in Winner-Take-All Markets: The Impact of Learning Orientation, Timing, and Network Externalities // *Academy of Management Journal*. 2002. Vol. 45. Is. 2. P. 387–398. DOI: [10.5465/3069353](https://doi.org/10.5465/3069353)
- Shapiro C., Varian H.R. *The Art of Standards Wars* // *California Management Review*. 1999. Vol. 41. Is. 2. P. 8–32. DOI: [10.2307/411659](https://doi.org/10.2307/411659)
- Solow R.M. Technical Change and the Aggregate Production Function // *The Review of Economics and Statistics*. 1957. Vol. 39. Is. 3 P. 312–320. DOI: [10.2307/1926047](https://doi.org/10.2307/1926047)
- Spector R. *Amazon.com: Get Big Fast: Inside the Revolutionary Business Model That Changed the World*. New York: Harper Business, 2000.
- Spence M. Product Selection, Fixed Costs and Monopolistic Competition // *Review of Economic Studies*. 1976. Vol. 43. Is. 2. P. 217–235. DOI: [10.2307/2297319](https://doi.org/10.2307/2297319)
- Sterman J.D., Henderson R., Beinhocker E.D., Newman L.I. Getting Big Too Fast: Strategic Dynamics with Increasing Returns and Bounded Rationality // *Management Science*. 2007. Vol. 53. Is. 4. P. 683–696.
- The Oxford Handbook of Innovation* / ed. by J. Fagerberg, D.C. Mowery, R.R. Nelson. Oxford: Oxford university press, 2005.
- Weitzman M.L. Recombinant Growth // *The Quarterly Journal of Economics*. 1998. Vol. 113. Is. 2. P. 331–360.
- Williams J.R. How Sustainable Is Your Competitive Advantage? // *California Management Review*. 1992. Vol. 34. Is. 3. P. 29–51. DOI: [10.2307/41167422](https://doi.org/10.2307/41167422)
- Young A.A. Increasing Returns and Economic Progress // *The Economic Journal*. 1928. Vol. 38. Is. 152. P. 527–542. DOI: [10.2307/2224097](https://doi.org/10.2307/2224097)

References:

- Akaev A.A. (2015) Models of AN-Type Innovative Endogenous Growth and Their Substantiation. *MIR (Modernizatsiya. Innovatsii. Razvitiye)*. Vol. 6. № 2-1(22). P. 70–79. DOI: [10.18184/2079-4665.2015.6.2.70.79](https://doi.org/10.18184/2079-4665.2015.6.2.70.79)
- Arrow K.J. (1962a) The Economic Implications of Learning by Doing. *Review of Economic Studies*. Vol. 29. Is. 3. P. 155–173. DOI: [10.2307/2295952](https://doi.org/10.2307/2295952)
- Arrow K.J. (1962b) Economic Welfare and the Allocation of Resources for Inventions. In: Nelson R.R. (ed.) *The Rate and Direction of Inventive Activity*. Princeton, NJ: Princeton University Press and NBER. P. 609–626.
- Arthur B. (2005) Increasing Returns and the New World of Business. *Terra Economicus*. Vol. 3. № 4. P. 7–19.

- Arthur W.B. (1983) On Competing Technologies and Historical Small Events: The Dynamics of Choice under Increasing Returns. *IIASA Working Paper. WP-83-090*. Available: <https://sites.santafe.edu/~wbarthur/Papers/Arthur%20IIASA%201983%20paper.pdf>
- Arthur W.B. (1989) Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events. *The Economic Journal*. Vol. 99. Is. 394. P. 116–131. DOI: [10.2307/2234208](https://doi.org/10.2307/2234208).
- Arthur W.B. (1990) Positive Feedbacks in the Economy. *Scientific American*. Vol. 262. Is. 2. P. 92–99.
- Arthur W.B. (1988) Self-Reinforcing Mechanisms in Economics. In: Anderson Ph.W. Arrow K., Pines D. (eds.) *The Economy as an Evolving Complex System*. Redwood City, Calif.: Addison-Wesley. P. 9–31.
- Barneva A. Yu. (2007) Innovatsiya kak ekonomicheskaya kategoriya [Innovation as an economic category]. *Innovatsii*. № 9. P. 61–63.
- Becker W.E. (1999) *Review: Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy by Carl Shapiro and Hal R. Varian*. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press.
- Brown S., Eisenhardt K. (1995) Product Development: Past Research, Present Findings, and Future Directions. *Academy of Management Review*. Vol. 20. Is. 2. P. 343–378. DOI: [10.2307/258850](https://doi.org/10.2307/258850)
- Burgelman R. (1991) Intraorganizational Ecology of Strategy Making and Organizational Adaptation: Theory and Field Research. *Organization Science*. Vol. 2. Is. 3. P. 239–262.
- Chamberlin E.H. (1949) *Theory of Monopolistic Competition: A Re-Orientation of the Theory of Value*. London: Oxford University Press.
- Cohen W.M., Levinthal D.A. (1990) Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly*. Vol. 35. Is. 1 (Special issue). P. 128–152. DOI: [10.2307/2393553](https://doi.org/10.2307/2393553)
- Cowan R. (1990) Nuclear Power Reactors: A Study in Technological Lock-in. *The Journal of Economic History*. Vol. 50. Is. 3. P. 541–567.
- Damanpour F. (1991) Organizational Innovation: A Meta-Analysis of Effects of Determinants and Moderators. *Academy of Management Journal*. Vol. 34. Is. 3. P. 555–590. DOI: [10.2307/256406](https://doi.org/10.2307/256406)
- David P.A. (1985) Clio and the Economics of QWERTY. *The American Economic Review*. Vol. 75. Is. 2. P. 332–337.
- Deleplace G. (2000) *Histoire de la pensée économique*. Novosibirsk: NGU.
- Dixit A., Stiglitz J.E. (1977) Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity. *American Economic Review*. Vol. 67. Is. 3. P. 297–308.
- Eisenmann T., Parker G., Van Alstyne M. (2011) Platform Envelopment. *Strategic Management Journal*. Vol. 32. Is. 12. P. 1270–1285. DOI: [10.1002/smj.935](https://doi.org/10.1002/smj.935)
- Fagerberg J., Mowery D.C., Nelson R.R. (eds.) (2005) *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford: Oxford university press.
- Farrell J., Saloner G. (1985) Standardization, Compatibility, and Innovation. *The RAND Journal of Economics*. Vol. 16. Is. 1. P. 70–83.
- Farrell J., Saloner G. (1986) Installed Base and Compatibility: Innovation, Product Preannouncements, and Predation. *The American Economic Review*. Vol. 76. Is. 5. P. 940–955.
- Fudenberg D., Tirole J. (1998) Upgrades, Trade-ins, and Buybacks. *The RAND Journal of Economics*. Vol. 29. Is. 2. P. 235–258.
- Gangotena S.J., Safner R. (2016) The Production of Increasing Returns: Physical Technology, Institutional Technology, and the Pitfalls of Production Functions. *SSRN*. DOI: [10.2139/ssrn.2626587](https://doi.org/10.2139/ssrn.2626587)

- Gold A.H., Malhotra A., Segars A.H. (2001) Knowledge Management: An Organizational Capabilities Perspective. *Journal of Management Information Systems*. Vol. 18. Is. 1. P. 185–214. DOI: [10.1080/07421222.2001.11045669](https://doi.org/10.1080/07421222.2001.11045669)
- Goldfarb B., Kirsch D., Miller D.A. (2007) Was There Too Little Entry During the Dot Com Era? *Journal of Financial Economics*. Vol. 86. Is. 1. P. 100–144.
- Grant R.M. (1996) Toward a Knowledge-Based Theory of the Firm. *Strategic Management Journal*. Vol. 17. Is. S2. P. 109–122. DOI: [10.1002/smj.4250171110](https://doi.org/10.1002/smj.4250171110)
- Harris R.G. (2001) The Knowledge-Based Economy: Intellectual Origins and New Economic Perspectives. *International Journal of Management Reviews*. Vol. 3. Is. 1. P. 21–40. DOI: [10.1111/1468-2370.00052](https://doi.org/10.1111/1468-2370.00052)
- Hicks J.R. (1936) Distribution and Economic Progress: A Revised Version. *The Review of Economic Studies*. Vol. 4. Is. 1. P. 1–12. DOI: [10.2307/2967656](https://doi.org/10.2307/2967656)
- Hirsch W.Z. (1956) Firm Progress Ratios. *Econometrica*. Vol. 24. Is. 2. P. 136–143.
- Isaev A.G. (2007) Increasing Returns and Economic Growth of Russian Regions: Empirical Verification of Verdoorn's Law. *Regionalistica*. Vol. 7. № 6. P. 39–48. DOI: [10.14530/reg.2020.6.39](https://doi.org/10.14530/reg.2020.6.39)
- Jacobides M.G., Cennamo C., Gawer A. (2018) Towards a Theory of Ecosystems. *Strategic Management Journal*. Vol. 39. Is. 8. P. 2255–2276. DOI: [10.1002/smj.2904](https://doi.org/10.1002/smj.2904)
- Kaldor N. (1966) *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom: An Inaugural Lecture*. London: Cambridge University Press.
- Katalevskiy D.Yu. (2007) Managing Organizational Growth on the Basis of Systems-Dynamic Approach. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 21. Upravleniye (gosudarstvo i obshchestvo)*. № 4. P. 64–80.
- Katalevskiy D.YU., Ivanov A.I. (eds.) (2019) *Modern Agricultural Technologies: Economical, Legal, and Regulatory Aspects*. Moscow: Izdatel'skiy dom NIU VSHE.
- Katz M.L., Shapiro C. (1986) Technology Adoption in the Presence of Network Externalities. *Journal of Political Economy*. Vol. 94. Is. 4. P. 822–841.
- Knight F.H. (1924) Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost. *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 38. Is. 4. P. 582–606.
- Kogut B., Zander U. (1992) Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology. *Organization Science*. Vol. 3. Is. 3. P. 301–441. DOI: [10.1287/orsc.3.3.383](https://doi.org/10.1287/orsc.3.3.383)
- Krugman P. (1980) Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *The American Economic Review*. Vol. 70. Is. 5. P. 950–959.
- Krugman P. (1991) Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*. Vol. 99. Is. 3. P. 483–499.
- Krugman P. (1998) What's New about the New Economic Geography? *Oxford Review of Economic Policy*. Vol. 14. Is. 2. P. 7–17.
- Krugman P.R. (1979) Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. *Journal of International Economics*. Vol. 9. Is. 4. P. 469–479. DOI: [10.1016/0022-1996\(79\)90017-5](https://doi.org/10.1016/0022-1996(79)90017-5)
- Liebowitz S.J., Margolis S.E. (1990) The Fable of the Keys. *The Journal of Law and Economics*. Vol. 33. Is. 1. P. 1–25.
- Liebowitz S.J., Margolis S.E. (1994) Network Externality: An Uncommon Tragedy. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 8. Is. 2. P. 133–150.
- Mansfield E. (1985) How Rapidly Does New Industrial Technology Leak Out? *The Journal of Industrial Economics*. P. 217–223. DOI: [10.2307/2098683](https://doi.org/10.2307/2098683)

- Nelson R.R., Winter S.G. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Nonaka I., Takeuchi H. (1995) *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Oliva R., Sterman J.D., Giese M. (2003) Limits to Growth in the New Economy: Exploring the “Get Big Fast” Strategy in E-Commerce. *System Dynamics Review: The Journal of the System Dynamics Society*. Vol. 19. Is. 2. P. 83–117. DOI: [10.1002/sdr.271](https://doi.org/10.1002/sdr.271)
- Penrose E., Penrose E.T. (1959) *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: Wiley.
- Petrinin Yu.Yu. (2016) Artificial Intelligence and Knowledge Management Methodological Questions. *Filosofskiye nauki*. №8. P. 67–74.
- Robertson D.H., Sraffa P., Shove G.F. (1930) Increasing Returns and the Representative Firm. *The Economic Journal*. Vol. 40. Is. 157. P. 79–116. DOI: [10.2307/2223643](https://doi.org/10.2307/2223643)
- Romer P.M. (1986) Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*. Vol. 94. Is. 5. P. 1002–1037.
- Romer P.M. (1990) Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. Vol. 98. Is. 5. Part 2. P. S71–S102.
- Schilling M.A. (2002) Technology Success and Failure in Winner-Take-All Markets: The Impact of Learning Orientation, Timing, and Network Externalities. *Academy of Management Journal*. Vol. 45. Is. 2. P. 387–398. DOI: [10.5465/3069353](https://doi.org/10.5465/3069353)
- Schumpeter J. (2007) *Capitalism Socialism and Democracy. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Moscow: Eksmo.
- Senge P. (2003) *The Fifth Discipline. The Art and Practice of the Learning Organization*. Moscow: Olimp-Biznes.
- Shapiro C., Varian H.R. (1999) The Art of Standards Wars. *California Management Review*. Vol. 41. Is. 2. P. 8–32. DOI: [10.2307/411659](https://doi.org/10.2307/411659)
- Solow R.M. (1957) Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 39. Is. 3 P. 312–320. DOI: [10.2307/1926047](https://doi.org/10.2307/1926047)
- Spector R. (2000) *Amazon.com: Get Big Fast: Inside the Revolutionary Business Model That Changed the World*. New York: Harper Business.
- Spence M. (1976) Product Selection, Fixed Costs and Monopolistic Competition. *Review of Economic Studies*. Vol. 43. Is. 2. P. 217–235. DOI: [10.2307/2297319](https://doi.org/10.2307/2297319)
- Sterman J.D., Henderson R., Beinhocker E.D., Newman L.I. (2007) Getting Big Too Fast: Strategic Dynamics with Increasing Returns and Bounded Rationality. *Management Science*. Vol. 53. Is. 4. P. 683–696.
- Teece D.J., Pisano G., Shuen A. (2003) Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya «Menedzhment»*. № 4. P. 133–183.
- Vikhanskiy O.S., Naumov A.I. “Different” Management: Time for Changes. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*. № 3. P. 105–126.
- Weitzman M.L. (1998) Recombinant Growth. *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 113. Is. 2. P. 331–360.
- Williams J.R. (1992) How Sustainable Is Your Competitive Advantage? *California Management Review*. Vol. 34. Is. 3. P. 29–51. DOI: [10.2307/41167422](https://doi.org/10.2307/41167422)
- Young A.A. (1928) Increasing Returns and Economic Progress. *The Economic Journal*. Vol. 38. Is. 152. P. 527–542. DOI: [10.2307/2224097](https://doi.org/10.2307/2224097)

Дата поступления/Received: 01.09.2022

Уровни пространственного планирования развития территорий

Леонтьева Лидия Сергеевна

Доктор экономических наук, профессор, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.

E-mail: lldom@mail.ru

SPIN-код РИНЦ: [6508-6503](#)

ORCID ID: [0000-0001-8504-0148](#)

Проскурнова Ксения Юрьевна

Кандидат экономических наук, доцент, Ярославский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Ярославль, РФ.

E-mail: proskurnova@hotmail.com

SPIN-код РИНЦ: [2742-9482](#)

ORCID ID: [0000-0002-4168-1282](#)

Аннотация

Пространственное планирование развития территорий представляет собой сложную систему, что обусловлено, с одной стороны, наличием большого количества элементов пространства и несколькими категориями пространств, с другой стороны, саму систему пространственного планирования можно разделить на несколько уровней, которые находятся в непосредственном взаимодействии между собой и оказывают влияние на те процессы (как управленческие, так и исполнительские), которые происходят на других уровнях. Несмотря на то, что законодательно может быть определено, на каких уровнях осуществляется пространственное планирование развития как в целом государства, так и отдельных его территорий, нельзя исключать влияние, оказываемое другими уровнями пространственного планирования, которые непосредственно не регулируются законодательством государства. В данной статье проведен сравнительный контент-анализ подходов к исследованию уровней пространственного планирования развития территорий, предложена классификация уровней пространственного планирования, которые разделены на две группы: основные и обеспечивающие; выделены две группы критериев: основные и дополнительные, позволяющие разграничивать и анализировать уровни пространственного планирования. В результате проведенного исследования выявлено отсутствие единого подхода к классификации уровней пространственного планирования территорий и использованию критериев для их анализа, что обусловило необходимость разработки единой системы уровней пространственного планирования.

Ключевые слова

Уровни пространственного планирования, критерии пространственного планирования, система уровней пространственного планирования, основные и обеспечивающие уровни, матрица уровней и критериев.

Spatial Planning Levels for Territory Development

Lidia S. Leontieva

DSc (Economics), Professor, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

E-mail: lldom@mail.ru

ORCID ID: [0000-0001-8504-0148](#)

Ksenia Yu. Proskurnova

PhD, Associated Professor, Yaroslavl Branch of Financial University under the Government of the Russian Federation, Yaroslavl, Russian Federation.

E-mail: proskurnova@hotmail.com

ORCID ID: [0000-0002-4168-1282](#)

Abstract

Spatial planning for the development of territories is a complex system which is defined by, on the one hand, a large number of space elements, and several categories of spaces, on the other hand, the spatial planning system itself can be divided into several levels that are in direct interaction with each other and influence on different processes (both managerial, and executive) that take place at other levels. Despite the fact the levels of spatial development planning can be determined by law both in the whole state and its individual territories, the influence exerted by other levels of spatial planning that are not directly regulated by state legislation cannot be ruled out. This article contains results of a comparative content analysis of the study approaches to the spatial planning levels for the territory development and classification of the spatial planning levels, which are divided into two groups: basic and supporting; two groups of criteria: basic and additional that allow distinguishing and analysing the spatial planning levels are provided. As a result, the absence of a unified approach to the classification of spatial planning levels of territories, and the use of criteria for level analysis was revealed, which necessitated the development of a unified system of spatial planning levels.

Keywords

Spatial planning levels, criteria for spatial planning, system of spatial planning levels, basic and supporting levels, matrix of levels and criteria.

Introduction

The regions spatial development provides development and implementation of measures not only by the government of the specific region, but also by the management subjects, both of higher and lower levels. Spatial development is affected by the implementation of projects at the global level, taken within the framework of the activities of the UN and other international organizations and associations of countries, and at the micro level, which involves the implementation of investment and other projects by companies or households.

It should be noted that the spatial development levels of regions as a certain part of the country are intertwined and interconnected. We can distinguish a group of criteria that underlie the differentiation between the levels of spatial planning and development, but it cannot be said that each level has its own rigid set of criteria. The certain criteria inclusion in the analysis is determined by the context of the study (industry specifics) and the environmental conditions that develop in a particular period, the change and occurrence of which does not depend on the object or subject of spatial planning.

Spatial planning as an activity direction of state and municipal authorities and as a direction of scientific research does not have a unique interpretation. Both in documents of different levels and in scientific publications, different approaches are used to understand this concept and its actual application. There is not a unique way for applying this term, and it's the reason of unnecessary difficulties in the actual implementation of the spatial development of both individual territories and regions, as well as countries and their associations.

Many researchers pay attention to this problem of the unified (or close to unified) approach absence and note that this problem has led some authors to say that the "spatial planning project" has failed [Scott et al. 2013]. But they refer spatial planning to the stage of evolutionary development of the planning system for the territories development (regions, countries), which does not mean control and restrictions as traditional approaches to planning, but integration processes in various directions: sectoral (cross-sectoral unification of the state policy of territorial development, interaction between the public, private and non-profit sectors), territorial (integration between levels of spatial development and between separate parts/territories of the same level of spatial development), organizational (combination and interaction of various strategies and programs for the territory development, integration of the implementation mechanism for spatial development by different actors, bringing together stakeholders operating at the same area).

Spatial planning is associated not only with the distribution in the region or country space of various objects, subjects and processes occurring between them, but also reflects the level and sustainability of the development of a community living and conducting activities in a specific territory. Some authors [Sapena et al. 2021] pay attention to the existing connection between the spatial model of the territory and indicators of the quality of life. Depending on the spatial structure settlements are characterized by different values and trends for groups of indicators of the quality of life. Thus, for remote agglomerations with sparse buildings, large tracts of vegetation and low saturation of industrial facilities, a lower mortality rate is characteristic. Among other indicators of the life quality and the spatial structure characteristics, the authors considered the level of income, the share of the employed population, the education level, etc. But it should be noted that these indicators of the life quality, which is determined by the spatial distribution, must be adjusted and adapted to those features of the spatial organization of the country or territory, which is analysed. After all, large countries have more opportunities to implement a policy of spatial development as an element of improving the life quality of the population than small countries that are in a certain dependence on the policy implemented by neighboring countries.

The complexity of the spatial planning system is noted by E. Oliveira and A.M. Hersperger [Oliveira, Hersperger 2018], including in its totality the design of development projects, master planning, land use planning and strategic planning. The authors also point at the existence of both public and private stakeholders in the implementation of spatial planning programs. At the same time, they noted the need for coordination of actions in terms of planning and implementing plans at different levels of state and municipal government as well as coordination between government authorities and private business entities, involving the population and various actors. At the same time, they refer to spatial planning as an element of strategic planning, i.e. spatial development programs are part of the strategic plans for the development of the country (regions, territories). According to this research, strategic spatial planning as a process and activity is a compromise between the competing interests of groups directly involved in the implementation of these plans. But it can be noted that spatial planning should also take into account the influence of the interests of those parties that are not related (indirectly or directly) to the implementation of plans for the spatial development of a specific territory, and those changes in the external environment that may have a negative impact on development or development potential of a territory.

Other researchers [Grădinaru et al. 2020] substantiated importance of legal regulation and formation of legal foundations for the spatial development of territories and settlements, mentioning Romania as an example, where during the transition from central planning at the communist period, when strict regulation and control were assumed when planning and implementing measures related to spatial development, to a market economy there was a “legal failure” in the legal regulation of planned activities, including spatial development of territories. This gap was overcome in the process of Romania’s accession to the EU and bringing Romanian legislation in line with EU requirements.

In [Caparros-Midwood et al. 2015] it’s pointed out that in the first decade of the 21st century in Europe, spatial planning was focused on ensuring the reduction of greenhouse gas emissions, i.e. spatial planning was supposed to rationalize the organization of settlements, primarily cities and metropolitan areas in order to minimize environmental impact. Within the framework of this approach, spatial planning becomes an element of the environmental policy of the country or regions. A similar approach to the relationship between environmental policy and spatial planning is considered in [Vallecillo et al. 2018], which includes ecosystem services in the framework of spatial planning, which involves minimizing the consequences of natural disasters arising from weather and climate change, which should contribute to increased levels of population well-being.

The study of J. Ran and Z. Nedovic-Budic [Ran, Nedovic-Budic 2016], who consider spatial planning as a tool for minimizing flood risks in populated areas, can be attributed to the context of environmental policy. But the authors define spatial planning as land-use planning or urban/regional planning, which we think refers to territorial planning, not spatial planning.

M. Dombi mentioned the complexity and multi-purpose orientation of spatial planning, which is aimed at a balanced distribution of resources for the territory (country) development, its economy or several sectors and industries (rural areas, environmental protection, etc.) [Dombi 2021]. At the same time, he noted that spatial planning involves participants with various motives: economic, environmental, social, political and industrial, i.e. this direction of planning involves the interconnection of the interests of a large number of stakeholders.

The study of built-up densely populated areas [He et al. 2021], in particular Chinese ones, shows the need to assess the consequences of the implementation of spatial development plans on the use of various lands (both built-up and agricultural) and to distinguish different land categories according to a functionally oriented attribute and development directions. We can assume that this study has greater relevance for densely populated countries and territories and less for countries with low population density.

The concept of “spatial quality” has a particular interest in the implementation of spatial development plans. Sh. Takeda presented different approaches to the understanding of this concept and the possibilities of practical application [Takeda 2016]. This concept was mentioned in documents regulating the spatial development of the Netherlands in the 1980s. The spatial quality in relation to individual territories and plans for their development involved an assessment of three components: functional value, practical (empirical) value and future value. At the same time, other researchers [Hooimeijer et al. 2001] offered criteria for evaluating these components in several areas: economic, social, environmental, and cultural (Habiforum matrix).

The complexity of the spatial planning system, which includes the unification of goals, regulations, and the structure of planning documentation, is noted in [Jiang et al. 2015]. In the process of studying the entire set of spatial planning plans and the entities responsible for their development, coordination and implementation, the authors concluded that the existing institution of spatial management is unreliable and there is need to improve it to ensure China’s sustainable socio-economic development in the implementation of spatial planning at every level.

If we talk about the spatial planning levels, then most of the researches are focused on the regional (meso-) level, some of the papers concern planning at the level of individual settlements (cities and megacities), others analyse the interaction of planning levels, for example, between state and regional (municipal) ones.

Spatial planning: levels and their interdependence

The content analysis showed that the spatial planning levels are highlighted only in the report of the United Nations Economic Commission for Europe “Spatial planning” (2008)¹. That report described three levels:

- national, including the basic policy of the country, legislative norms, measures for coordinating the regions’ activities, monitoring and control of the implementation of spatial planning activities;
- regional, which implements the regional development strategy and provides support and assistance to local authorities;
- local, involving the preparation of local plans for spatial development, the acceptance of regulatory documents, the planning coordination with the authorities of neighboring municipalities or districts, monitoring the plans’ implementation.

At all spatial planning first participants are state (federal (central) and regional) and municipal authorities, international organizations and associations of countries or regions as well as business entities.

There are a few levels of the spatial development of both the country as a whole and its territories (regions) as a part. But if we talk about territories (regions) there could be used not every level because this classification involves the allocation of possible options for the acceptance of individual programs, projects, regulations, and other documents focused on the spatial development of management objects. Despite not being involved in the spatial planning of a specific object, other levels of planning can influence both the planning process itself and the implementation of the spatial development measure.

The first level, which due to its peculiarity does not imply the existence of permanent spatial planning documents, but can influence at other levels, is global. This level is characterized by the participation of various international organizations, primarily the UN and its units, the presence of documents regulating

¹ Spatial Planning. Key Instrument for Development and Effective Governance with Special Reference to Countries in Transition // The United Nations Economic Commission for Europe. [Электронный ресурс]. URL: https://unece.org/fileadmin/DAM/hlm/documents/Publications/spatial_planning_e.pdf (accessed: 25.07.2022).

the system of interaction between subjects in various life spheres. Some of the sustainable development goals accepted by the UN are related to the spatial development of territories. This group includes the following sustainable development goals: 6 — clean water and sanitation, 7 — affordable and clean energy, 8 — decent work and economic growth, 9 — industry, innovation and infrastructure, 11 — sustainable cities and communities, 12 — responsible consumption and production, 13 — climate action, 15 — life on land. Individual tasks within the framework of these goals are directly related to spatial changes in territories, which can be part of the planned activities of various entities and are implemented on the territory of a country or region.

The second level is international, represented by associations of countries or international organizations operating within the same region of the world, for example, the EU, the Arctic Council, APEC, etc. Thus, the ESPON program operates in the European Union, which involves the implementation of a joint policy by the EU members in the territorial cooperation and spatial development. Even though the EU members pursue an independent policy of spatial and territorial development and land use, but within the framework of this integration grouping, joint programs are taken at achieving common goals and standards, including the spatial development, both of separate territories and the entire EU. Another example is the activities of the Arctic Council, which includes 8 countries and 6 organizations, but the Arctic Council's decisions, made to preserve the Arctic, affect not only the Arctic countries policy of the development and use of the Arctic territories, but also of other countries whose activities can be related, or influence the Arctic zone, for example using the Northern Sea Route.

The global and international levels are supporting levels for the others. Decisions, programs, and documents accepted at the global and international levels have a direct impact on the processes of spatial planning at the level of countries, their territories, or economic entities. Even though the spatial development of regions is not directly planned at the global and international levels, but due to the influence exerted we cannot exclude them from the hierarchy of spatial planning levels.

Spatial planning is directly realized at the state level. Depending on the form of government and the system of authorities' subordination, spatial planning can be realized just at the state (central) level or at a level lower in the hierarchy. At the state level, plans, concepts, or strategies for spatial development can be taken directly (the type of document is determined by national legislation), and templates or framework documents can be developed for lower levels (regional or municipal). An example of the first type of documents at the state level is the Spatial Development Strategy of the Russian Federation until 2025, the Spatial Development Strategy of the Republic of Croatia, and National Spatial Development Concept of Poland until 2030. The second type is South Africa's Spatial Development Guide (2011) for provinces, districts, and municipalities, which provides guidance for local and regional governments in developing their spatial development plans. Despite the existence of common spatial development projects in the EU, the history of the national spatial development policy of the Netherlands dates to the 1950s, when the first documents were developed.

At the regional level, spatial development plans are largely not developed. An analysis of the experience of individual countries showed the absence of such plans as separate documents. Basically, the regions accept strategies or plans for socio-economic development, which also contain goals of spatial development, but allocate a special section, or documents (strategies, plans, etc.), including a special section on spatial development of the region (activities, concepts, models, programs). In the Russian Federation, there is a second type of documents for the spatial development of regions — territorial planning schemes for subjects of the Russian Federation. Concepts or models of spatial development of subjects of the Russian Federation are presented in many schemes of territorial planning. An attempt to develop and accept a separate document — a spatial development strategy — was made in the Yaroslavl region, but

that document was not accepted and remained at the stage of public discussion, although the approach to the spatial development of the Yaroslavl region in this strategy was later used to develop the concept of spatial development as a part of the territorial planning scheme of the Yaroslavl region. A similar situation is observed in South Africa, where in 2019 the drafts of the National Concept of Spatial Development and the Concept of Spatial Development of the Eastern Cape were presented, but these documents are still being considered, while a separate regional spatial planning document was developed only in Eastern Cape, and in the remaining 8 provinces, spatial planning is included in the overall development plans or there is no mention of spatial development in the provincial development plans at all. For European countries, the most common option for spatial planning is either at the state or municipal level, but at the regional level, the Greater London Spatial Development Strategy (2012) can be distinguished, because Greater London is a specific territorial and administrative unit, which can be considered both as an urban agglomeration and as a region which included several counties and municipalities.

At the municipal level (both cities and rural areas), spatial planning can be presented both as separate documents and projects and as an integral part of strategies or plans for socio-economic development or urban plans. The first group of documents includes the Canberra Spatial Plan (Australia) or Spatial Development Framework for the City of Johannesburg (South Africa). In South Africa spatial development documents have become more widespread in cities than in provinces. The second group of documents is represented by Glasgow City Development Plan (Scotland), in which spatial planning — a strategy for sustainable spatial development — is presented as a part of the development policy of Glasgow; other examples here are the Navotas Comprehensive Land Use Plan (Philippines), the sixth section of which contains the spatial development plan for this city, the Strategic Development Plan of Yekaterinburg (Russian Federation), the fourth section of which is devoted to the spatial development strategy. The South African Spatial Development Guide (2011) for provinces, districts, and municipalities and the Spatial Development Guide for The Malawi Secondary Cities Plan (2022) show an attempt to unify the spatial development plans of municipalities. The Malawi Secondary Cities Plan is long-term oriented (until 2063) and aims to provide the basis for spatial development and the implementation of the national vision.

The final level of spatial planning is the micro level, which includes both individual economic entities and their associations. Plans for the spatial development of individual districts within municipalities are referred to the municipal level because it is developed, accepted, and implemented by municipal authorities, even though these plans are realized only at one part of the municipality and can be attributed to the micro level. Spatial planning of economic entities includes investment projects that involve not only the main and auxiliary production facilities, but also the implementation of such facilities which could be used by stakeholders, for example, infrastructure facilities — transport routes or information networks, landscaping, etc. Several projects related to spatial planning are implemented jointly by government authorities (of various levels) and business entities, such as industrial parks, clusters, etc. The distribution of roles in these projects is determined in each case separately, but their implementation involves spatial planning of several participants related to different planning levels. All levels of spatial planning influence each other (Figure 1).

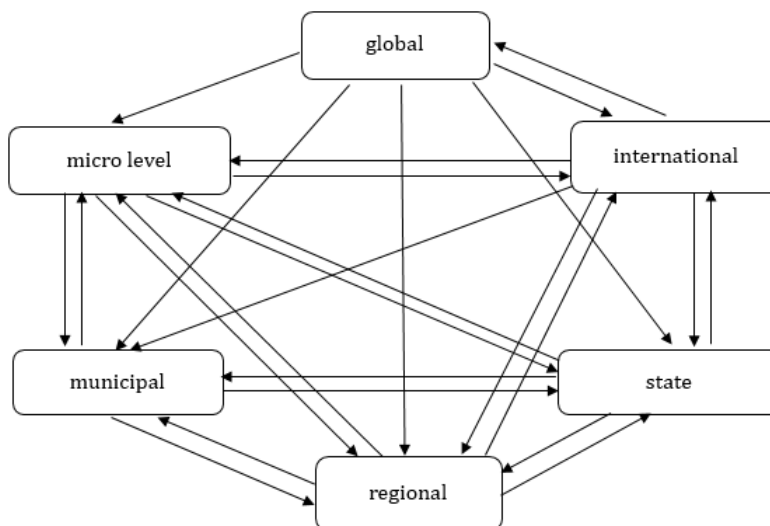


Figure 1. Interrelation between spatial planning levels²

Spatial planning level criteria

The spatial planning level is determined based on compliance with criteria that can be divided into two groups: basic and additional. The basic criteria include subjects of management, who plan the spatial development of the territory or accept documents related to spatial planning, and planning objects — global regions, interstate associations, countries, state regions, municipalities, and business entities. The latter can simultaneously be the subject of management.

Additional criteria include: scale of planning, number of participants and stakeholders, number of dependent levels, number of interrelation at the planning object, complexity of the spatial structure (natural and artificial), number of involved planning objects, complexity of the planning system, including socio-economic, the timing of the plans' implementation, focus on the long-term effect of the plans' implementation, number of involved space types, power of influence and number of informal institutions.

The scale of planning as a criterion, on the one hand, is similar to the basic criterion — the object of planning, but if we compare planning objects of the same category, it is necessary to take into account the scale of planning: for example, municipalities belong to the same category as objects of planning, but differ in scale — area, population, number of business entities, infrastructure facilities, etc. The scale of planning as a criterion is applicable in the conditions of one hierarchy, national, subnational, and municipal level, and the system of subordination of governing authorities.

If we discuss the number of planning participants and stakeholders, the planning participants directly correspond to the planning subjects and in most cases, they belong to the management level and are represented by the relevant management, while implementing joint projects (international, interregional, intermunicipal, investment, etc.) the number of planning participants will increase in proportion to the number of parties involved. The range of stakeholders tends to increase with the transition from the micro level to global.

In terms of planning processes or creating conditions for the implementation of spatial planning, most of the levels influence each other. Agreements, programs, projects, and various decisions taken at the global level influence the plans, strategies, and concepts of spatial development at the lower levels, down to the micro level. Documents at the international level influence both the lower levels and the global one. State plans and strategies for spatial development affect all levels below — the regional, municipal, and

² Compiled by the authors.

micro levels — and the international one, if the implementation of a country's spatial development plans can cause a multiplier effect in the development of neighboring countries (for example, the development of transport infrastructure as an element of space can influence all participants accessing that transport system). The regional level determines the directions of spatial development of its constituent municipalities (municipal level) and economic entities operating or planning activities on its territory (micro level) as well as the ability to influence the directions of spatial development (and planning) of the state and international agreements (especially in the case of border areas). The municipal level is able to influence directly the development plans accepted by economic entities (micro level), including those related to spatial development as well as plans and strategies accepted at the regional and state levels. The plans developed and implemented at the micro level can influence the spatial development planning at the municipal, regional, national, and international levels. If in the case of the municipal and regional level, spatial planning at the micro level has an impact due to the territorial location and economic activity, then in the case of the state and international levels, huge enterprises and transnational corporations involve participants located in different regions of the country and the world in their activities.

The complexity of the spatial structure is determined by the number of objects included in this structure, their links between themselves and the objects of neighboring territories (countries, regions, municipalities, etc.), the infrastructure development (transport, communication, etc.), the location of the population and objects over the territory, landscape, natural and climatic conditions. The global and international levels have the highest complexity of the spatial structure, the state, regional and municipal levels depend on the components that were listed. In the latter case, the complexity is determined by a set of factors that form the spatial structure.

The criterion of the number of involved planning objects is directly related to the complexity of the spatial structure, but it is also difficult to establish a clear hierarchy in this criterion due to the different approaches used in spatial planning. Plans, concepts, or strategies for spatial development can only contain targets, while the accompanying documents disclose the content of activities that contribute to spatial development. Therefore, the criterion is applicable if these documents contain objects that will contribute to the spatial development of a territory.

The complexity of the planning system is determined by the number of planning subjects, the volume of data analysed, and the number of documents related to spatial development plans. This criterion traces the complication of the planning system when moving from the micro level to the global one.

The terms for implementing spatial development plans or sections of socio-economic development strategies related to spatial planning do not have a unique gradation. Medium-term plans can be either state (Spatial Development Strategy of the Russian Federation until 2025 (2019)), regional (Vision for the Eastern Cape 2030: Provincial Development Plan (2019, South Africa)) or municipal (Glasgow City Development Plan with a planning period 2017–2022 and post-planning period 2023–2028 (Scotland)) and at the micro level (enterprise investment plans). But we should note that all levels are generally characterized by longer implementation periods, including long-term plans, such as the Spatial Development Guide for The Malawi Secondary Cities Plan (2022), the Spatial Development Framework for the City of Johannesburg 2040 (2016) or Poland's National Spatial Development Concept 2030 (2011).

A lesser focus on the long-term effect of the plans' implementation can be observed at the micro level as investment projects of economic entities involve the renewal of production and production infrastructure after a certain period. The higher the spatial plan is in the hierarchy, the longer the effect of the implementation of spatial development plans can be expected because more participants are involved in implementation and the number of stakeholders increases.

The number of involved space types increases if moving along the hierarchy of levels from the micro level to global, but it is worth noting that the territories of states and regions as well as municipalities and economic entities with access to the sea will always have a larger number of spaces compared to other objects of this level. Spaces include a set of objects and subjects distributed over a certain territory, and a system of institutions operating in this territory [Леонтьева, Проскурнова 2021] as well as air and water spaces. In this case, when moving to higher levels of the hierarchy, it is necessary to take into account the near-Earth orbit, i.e. outer space in which both countries and their associations and economic entities can have activities.

The last criterion is the power of influence and the number of informal institutions. In that case we can also talk about the formal one. At the micro level, formal institutions are represented by the state legislation of urban planning, land use, construction, investment, etc. as well as local documents of an economic entity about design, planning and its implementation. The informal institution is represented by the organizational culture of the economic entity, the cultural norms of territory, the prevalence of norms for involving stakeholders in the activities of companies, and the activity of the local population in the exercise of civil control over the implementation of different projects. The transition to higher levels of spatial planning is accompanied by an increase and complication of informal institutions composition. This happens because the organizational (business) culture of the regional and national levels is being formed, the composition of the national culture is becoming more complex, which at the state level is a combination of cultures of all the peoples of the country, and at the interstate and global levels, in addition to complicating the content of the organizational and national cultural components, there are norms of interaction between all subjects at the global level. In the case of formal institutions with moving up the levels of spatial planning, there is also a complication of the institutional component because the regulatory framework is expanding. But if moving from the micro level to the state level, the number of formal institutions is reduced: at the state level, all institutions are consolidated and they form aggregated formal institutions, and in the case of the international and global levels, aggregation of formal as well as informal institutions does not occur due to their uniqueness for each territory, states.

The comparative content analysis of 12 studies showed (Table 1) that the spatial development of territories or the spatial component is mainly considered at the state and municipal levels, less at the regional. Two studies contain the international level, while the global and micro levels were not presented in the mentioned papers. It should be noted that in almost all the analysed studies, the criteria of the basic group were identified — the subjects and objects of spatial planning, while they are more often used compared to the group of additional criteria. Among the additional criteria, the most popular are the number of participants and stakeholders, the number of dependent levels, the number of involved planning objects. At the same time, such criteria as the scale of planning, the complexity of the planning system, the timing of the plans' implementation, the number of involved space types, were not identified in any of the presented works. Thus, there is no unified approach to the classification of levels of spatial planning and a unified system of criteria for delimiting the levels of spatial planning and their analysis.

Table 1. Criteria distribution matrix by spatial planning levels³

| Level | Criteria | | | | | | | | | | | | |
|---------------|----------------------------------|---------------------------------------|-------------------|-------------------------------|-------------------|-------------------------------|-------------------------------------|----------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|---|-----------------------|-----------------------|
| | Basic | | Additional | | | | | | | | | | |
| | Management subjects | Planning objects | Scale of planning | Participants and stakeholders | Dependent levels | Planning object interrelation | Complexity of the spatial structure | Number of planning objects | Complexity of the planning system | Timing of the plans' implementation | Long-term effect of the plans' implementation | Number of space types | Informal institutions |
| Global | | | | | | | | | | | | | |
| International | 8 | 8 | | 6 8 | 8 | | | 6 8 | | | | | 8 |
| State | 1 3 4 5 6 8 11 | 1 3 4 5 6 8 11 | | 1 3 6 8 11 | 1 3 8 11 | 1 11 | 11 | 1 4 5 6 8 | | | 1 4 5 | | 3 8 |
| Regional | 6 7 8 | 6 7 8 9 | | 6 7 8 | 7 8 | 7 | | 6 7 8 9 | | | | | 8 |
| Municipal | 1 3 5 6 7 8 10 | 1 2 3 5 6 7 8 10 | | 1 3 6 7 8 10 | 1 3 7 8 | 1 7 | 2 | 1 5 6 7 8 | | | 1 5 | | 3 8 |
| Micro | | | | | | | | | | | | | |

Authors:

- 1 — A.J. Scott, C. Carter, M.R. Reed, P. Larkham, D. Adams, N. Morton, R. Waters, D. Collier, C. Crean, R. Curzon, R. Forster, P. Gibbs, N. Grayson, M. Hardman, A. Hearle, D. Jarvis, M. Kennet, K. Leach, M. Middleton, N. Schiessel, B. Stonyer, R. Coles;
- 2 — M. Sapena, M. Wurm, H. Taubenböck, D. Tuia, L. A. Ruiz;
- 3 — E. Oliveira, A. M. Hersperger;
- 4 — S. R. Grădinaru, P. Fan, Cr. I. Iojă, M. Răzvan Niță, B. Suditu, A. M. Hersperger;
- 5 — D. Caparros-Midwood, S. Barr, R. Dawson;
- 6 — S. Vallecillo, Ch. Polce, A. Barbosa, C. P. Castillo, I. Vandecasteele, G. M. Rusch, J. Maes;
- 7 — J. Ran, Z. Nedovic-Budic;
- 8 — M. Dombi;
- 9 — Zh. He, Ch. Zhao, Ch. Fürst, A. M. Hersperger;
- 10 — Sh. Takeda; P. Hooimeijer, H. Kroon, J. Luttkik;
- 11 — Zh. Jiang, D. Mulin, P. An.

³ Compiled by the authors.

Conclusion

As a part of the study, we have identified two groups in the hierarchy of spatial planning levels: supporting levels, which include the global and international, and the basic ones, including the state, regional, municipal, and micro levels. In the group of basic levels, various subjects develop and accept plans, programs, projects focused on the spatial development of territories. And if three levels — state, regional, municipal — are directly responsible for the spatial planning of the territories to which they belong, then the projects implemented at the micro level can promote or implement the spatial development of the territories where economic entities are located. The hierarchy of spatial planning levels in the main group is not rigid and may vary depending on the state structure or planning traditions in administration in a particular country.

Some of the criteria for spatial planning levels are conditional and can be used to characterize each of the levels. Others, when conducting a comparative analysis, make it possible to distinguish between the levels of spatial development planning. The descriptive nature of the criteria is the basis for analysing the institutional framework for spatial planning of the development of countries, regions, municipalities.

The comparative content analysis led to the conclusion that there is no unified approach to the classification of spatial planning levels and the use of criteria in the differentiation of levels and their analysis. This conclusion suggests the need to develop a system of spatial planning levels, which can be used by various researchers to analyse different aspects of the spatial development of territories.

Список литературы:

Леонтьева Л.С., Проскурнова К.Ю. Пространство и территория: направления государственной политики развития // Проблемы теории и практики управления. 2021. № 10. С. 25–37. DOI: [10.46486/0234-4505-2021-10-24-37](https://doi.org/10.46486/0234-4505-2021-10-24-37)

Caparros-Midwood D., Barr S., Dawson R. Optimised Spatial Planning to Meet Long Term Urban Sustainability Objectives // Computers, Environment and Urban Systems. 2015. Vol. 54. P. 154–164. DOI: [10.1016/j.compenvurbsys.2015.08.003](https://doi.org/10.1016/j.compenvurbsys.2015.08.003)

Dombi M. Types of Planning Systems and Effects on Construction Material Volumes: An Explanatory Analysis in Europe // Land Use Policy. 2021. Vol. 109. DOI: [10.1016/j.landusepol.2021.105682](https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2021.105682)

Grădinaru S.R., Fan P., Iojă C.I., Niță M.R., Suditu B., Hersperger A.M. Impact of National Policies on Patterns of Built-Up Development: An Assessment over Three Decades // Land Use Policy. 2020. Vol. 94. DOI: [10.1016/j.landusepol.2020.104510](https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2020.104510)

He Zh., Zhao Ch., Fürst Ch., Hersperger A.M. Closer to Causality: How Effective Is Spatial Planning in Governing Built-Up Land Expansion in Fujian Province, China? // Land Use Policy. 2021. Vol. 108. DOI: [10.1016/j.landusepol.2021.105562](https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2021.105562)

Hooimeijer P., Kroon H., Luttik J. Kwaliteit in meervoud; Conceptualisering en operationalisering van ruimtelijke kwaliteit voor meervoudig ruimtegebruik. Gouda: Habiforum, 2001.

Jiang Zh, Mulin D., An P. “Three-Plan Integration”: Exploring the Order and Regulation Capacity of Spatial Planning // China City Planning Review. 2015. Vol. 24. № 4. P. 31–40.

Oliveira E., Hersperger A.M. Governance Arrangements, Funding Mechanisms and Power Configurations in Current Practices of Strategic Spatial Plan Implementation // Land Use Policy. 2018. Vol. 76. P. 623–633. DOI: [10.1016/j.landusepol.2018.02.042](https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2018.02.042)

Ran J., Nedovic-Budic Z. Integrating Spatial Planning and Flood Risk Management: A New Conceptual Framework for the Spatially Integrated Policy Infrastructure // Computers, Environment and Urban Systems. 2016. Vol. 57. P. 68–79. DOI: [10.1016/j.compenvurbsys.2016.01.008](https://doi.org/10.1016/j.compenvurbsys.2016.01.008)

Sapena M., Wurm M., Taubenböck H., Tuia D., Ruiz L.A. Estimating Quality of Life Dimensions from Urban Spatial Pattern Metrics // *Computers, Environment and Urban Systems*. 2021. Vol. 85. DOI: [10.1016/j.compenvurbsys.2020.101549](https://doi.org/10.1016/j.compenvurbsys.2020.101549)

Scott A.J., Carter C., Reed M.R., Larkham P., Adams D., Morton N., Waters R., Collier D., Crean C., Curzon R., Forster R., Gibbs P., Grayson N., Hardman M., Hearle A., Jarvis D., Kennet M., Leach K., Middleton M., Schiessel N., Stonyer B., Coles R. Disintegrated Development at the Rural–Urban Fringe: Re-Connecting Spatial Planning Theory and Practice // *Progress in Planning*. 2013. Vol. 83. P. 1–52. DOI: [10.1016/j.progress.2012.09.001](https://doi.org/10.1016/j.progress.2012.09.001)

Takeda Sh., The Process of Change in the Definition of “Spatial Quality” in Spatial Planning in the Netherlands // *Landscape as Urban Infrastructure: The 15th International Landscape Architectural Symposium of Japan, China, and Korea*. Tokyo, October 28–30, 2016. Tokyo: Japanese Institute of Landscape Architecture, 2016. P. 349–354.

Vallecillo S., Polce Ch., Barbosa A., Castillo C.P., Vandecasteele I., Rusch G.M., Maes J. Spatial Alternatives for Green Infrastructure Planning across the EU: An Ecosystem Service Perspective // *Landscape and Urban Planning*. 2018. Vol. 174. P. 41–54. DOI: [10.1016/j.landurbplan.2018.03.001](https://doi.org/10.1016/j.landurbplan.2018.03.001)

References:

Caparros-Midwood D., Barr S., Dawson R. (2015) Optimised Spatial Planning to Meet Long Term Urban Sustainability Objectives. *Computers, Environment and Urban Systems*. Vol. 54. P. 154–164. DOI: [10.1016/j.compenvurbsys.2015.08.003](https://doi.org/10.1016/j.compenvurbsys.2015.08.003)

Dombi M. (2021) Types of Planning Systems and Effects on Construction Material Volumes: An Explanatory Analysis in Europe. *Land Use Policy*. Vol. 109. DOI: [10.1016/j.landusepol.2021.105682](https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2021.105682)

Grădinaru S.R., Fan P., Iojă C.I., Niță M.R., Suditu B., Hersperger A.M. (2020) Impact of National Policies on Patterns of Built-Up Development: An Assessment over Three Decades. *Land Use Policy*. Vol. 94. DOI: [10.1016/j.landusepol.2020.104510](https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2020.104510)

He Zh., Zhao Ch., Fürst Ch., Hersperger A.M. (2021) Closer to Causality: How Effective Is Spatial Planning in Governing Built-Up Land Expansion in Fujian Province, China? *Land Use Policy*. Vol. 108. DOI: [10.1016/j.landusepol.2021.105562](https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2021.105562)

Hooimeijer P., Kroon H., Luttik J. (2001) *Kwaliteit in meervoud; Conceptualisering en operationalisering van ruimtelijke kwaliteit voor meervoudig ruimtegebruik*. Gouda: Habiforum.

Jiang Zh., Mulin D., An P. (2015) “Three-Plan Integration”: Exploring the Order and Regulation Capacity of Spatial Planning. *China City Planning Review*. Vol. 24. № 4. P. 31–40.

Leontieva L.S., Proskurnova K.Yu. (2021) Space and Territory: Directions of State Development Policy. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*. Vol. 10. P. 25–37. DOI: [10.46486/0234-4505-2021-10-24-37](https://doi.org/10.46486/0234-4505-2021-10-24-37)

Oliveira E., Hersperger A.M. (2018) Governance Arrangements, Funding Mechanisms and Power Configurations in Current Practices of Strategic Spatial Plan Implementation. *Land Use Policy*. Vol. 76. P. 623–633. DOI: [10.1016/j.landusepol.2018.02.042](https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2018.02.042)

Ran J., Nedovic-Budic Z. (2016) Integrating Spatial Planning and Flood Risk Management: A New Conceptual Framework for the Spatially Integrated Policy Infrastructure. *Computers, Environment and Urban Systems*. Vol. 57. P. 68–79. DOI: [10.1016/j.compenvurbsys.2016.01.008](https://doi.org/10.1016/j.compenvurbsys.2016.01.008)

Sapena M., Wurm M., Taubenböck H., Tuia D., Ruiz L.A. (2021) Estimating Quality of Life Dimensions from Urban Spatial Pattern Metrics. *Computers, Environment and Urban Systems*. Vol. 85. DOI: [10.1016/j.compenvurbsys.2020.101549](https://doi.org/10.1016/j.compenvurbsys.2020.101549)

Scott A.J., Carter C., Reed M.R., Larkham P., Adams D., Morton N., Waters R., Collier D., Crean C., Curzon R., Forster R., Gibbs P., Grayson N., Hardman M., Hearle A., Jarvis D., Kennet M., Leach K., Middleton M., Schiessel N., Stonyer B., Coles R. (2013) Disintegrated Development at the Rural–Urban Fringe: Re-Connecting Spatial Planning Theory and Practice. *Progress in Planning*. Vol. 83. P.1–52. DOI: [10.1016/j.progress.2012.09.001](https://doi.org/10.1016/j.progress.2012.09.001)

Takeda Sh. (2016) The Process of Change in the Definition of “Spatial Quality” in Spatial Planning in the Netherlands. *Landscape as Urban Infrastructure: The 15th International Landscape Architectural Symposium of Japan, China, and Korea*. Tokyo, October 28–30, 2016. Tokyo: Japanese Institute of Landscape Architecture, 2016. P. 349–354.

Vallecillo S., Polce Ch., Barbosa A., Castillo C.P., Vandecasteele I., Rusch G.M., Maes J. (2018) Spatial Alternatives for Green Infrastructure Planning across the EU: An Ecosystem Service Perspective. *Landscape and Urban Planning*. Vol. 174. P. 41–54. DOI: [10.1016/j.landurbplan.2018.03.001](https://doi.org/10.1016/j.landurbplan.2018.03.001)

Дата поступления/Received: 30.07.2022

Национальные проекты как инструмент для опережающего социально-экономического развития России: анализ проблем

Максимов Антон Юрьевич

Аспирант, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.

E-mail: for_lamer@mail.ru

Аннотация

С учетом мировой трансформации общественных и экономических систем, при которой немаловажную роль играют инвестиции в человеческий капитал, вопрос оценки эффективности национальных проектов в России приобретает важное значение, так как именно они выступают в роли движущего инструмента по достижению ускоренного социально-экономического развития в современных условиях. Целью настоящей работы является рассмотрение опыта реализации проектного подхода в РФ. В статье использованы методы анализа, синтеза и решены следующие задачи: выявлены первоочередные социально-экономические причины внедрения национальных проектов; обозначена их теоретико-концептуальная основа; проанализировано влияние институциональной среды на оценку эффективности социально-экономических мероприятий национальных целей; обозначены проблемы применения проектного подхода в государственном управлении при реализации национальных проектов — в частности отсутствие гибкой организационной структуры проектного управления в государственном секторе и его реализация в виде «текущей» деятельности, недостаточная открытость бюрократического аппарата обществу при процессе принятия решений и, как следствие, низкий показатель предметной осведомленности граждан о национальных проектах. Сделан вывод о том, что концепция развития человеческого капитала в России нашла свое отражение в единых национальных целях, одним из главных инструментов реализации которых стали национальные проекты. Кроме этого отмечается, что проведение оценки эффективности реализации проектной деятельности на региональном уровне, в частности мероприятий, направленных на решение социальных задач, влияющих на экономическое развитие субъектов РФ, является необходимой. Обозначена целесообразность дальнейших научных исследований проектной деятельности на региональном уровне.

Ключевые слова

Стратегическое планирование, национальные цели, национальные проекты, региональные проекты, оценка эффективности, человеческий капитал.

National Projects as a Tool for Advanced Socio-Economic Development of Russia: Problem Analysis

Anton Yu. Maximov

Postgraduate student, School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

E-mail: for_lamer@mail.ru

Abstract

Taking into account the global transformation of social and economic systems, in which investments in human capital play an important role, the issue of evaluating the effectiveness of national projects in Russia becomes important, because they act as a locomotive tool to achieve accelerated socio-economic development in modern conditions. The aim of this work is to review the experience of implementing the project approach in the Russian Federation. The article uses methods of analysis, synthesis and achieves the following objectives: the priority socio-economic reasons for the implementation of national projects are identified and their theoretical and conceptual basis is outlined; the influence of the institutional environment on evaluating effectiveness of socio-economic measures of national goals is analyzed; the problems of applying the project approach in public administration in the implementation of national projects are identified. In particular, the lack of a flexible organizational structure of project management in the public sector and its implementation in the form of “current” activities, insufficient openness of the bureaucratic apparatus to society in the decision-making process and, as a consequence, a low indicator of citizens’ substantive awareness of national projects. It is concluded that the concept of human capital development in Russia has been reflected in common national goals, one of the main tools for the implementation of which have become national projects. In addition, it is noted that an assessment of the effectiveness of project activities implementation at the regional level, in particular, measures aimed at solving social problems affecting the economic development of the subjects of the Russian Federation, is necessary. The expediency of further scientific research of project activities at the regional level is indicated.

Keywords

Strategic planning, national goals, national projects, regional projects, efficiency assessment, human capital.

Введение

В основе стратегического планирования в Российской Федерации в настоящее время сгруппированы важнейшие общенациональные приоритеты, направленные на достижение единых целей: например, сохранение населения, улучшение здоровья и качества жизни людей, создание условий для самореализации и развития талантов, устойчивое экономическое развитие, обеспечение государственного суверенитета, забота об окружающей среде и т.д.

Указом № 633 от 8 ноября 2021 г. Президент России утвердил Основы государственной политики в сфере стратегического планирования, содержащие список документов, создаваемых в рамках прогнозирования и целеполагания¹. К последним в том числе относятся ежегодные послания Президента страны к Федеральному Собранию, на одном из которых в 2018 г. были озвучены главные ориентиры и векторы движения в ключевых областях социально-экономического развития Российской Федерации, нашедшие свое отражение в Указе № 204 о национальных целях² (с внесенными Указом Президента РФ от 21.07.2020 № 474 изменениями³). Данный Указ, как и Стратегия национальной безопасности страны, стал основополагающим нормативным правовым актом в структуре стратегического планирования⁴. Изложенные в нем положения учитываются при разработке остальных документов в этой области (например, в Прогнозе и Стратегии социально-экономического развития РФ).

Далее в сфере планирования и программирования работы государства, направленной на выполнение Указа № 204, последовало утверждение актуализированных Основных направлений деятельности Правительства России, Единого плана по достижению национальных целей и национальных проектов как одного из главных инструментов их реализации.

В этой связи актуальность приобретает вопрос оценки эффективности национальных проектов, ставших на сегодняшний день прорывным инструментом достижения форсированного социально-экономического развития. Целью настоящей статьи является рассмотрение опыта реализации проектного подхода в Российской Федерации, для достижения которой необходимо решить следующие задачи:

- 1) выявить первоочередные социально-экономические причины внедрения национальных проектов и обозначить их теоретико-концептуальную основу;
- 2) проанализировать влияние институциональной среды на оценку эффективности социально-экономических мероприятий национальных целей;
- 3) обозначить проблемы применения проектного подхода в государственном управлении при реализации национальных проектов.

Предпосылки внедрения национальных проектов. Теоретико-концептуальная основа

Концентрация бюджетных и административных ресурсов для достижения ощутимых результатов в повышении качества жизни граждан России с помощью программно-целевого инструмента «Национальные проекты» в сочетании с различными госпрограммами применяется не впервые. Так, в 2005 г. на их реализацию с 2006 по 2010 гг. было запланировано 160 млрд рублей. Стоит отметить, что одной из веских причин столь масштабной мобилизации ресурсов послужили итоги Всероссийской переписи населения 2002 г., которые официально задекларировали демографический кризис: с 1989 г. население страны уменьшилось на 1,8 млн человек⁵.

¹ Указ Президента Российской Федерации от 08.11.2021 № 633 «Об утверждении Основ государственной политики в сфере стратегического планирования в Российской Федерации» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=400057#OIMtj5Tg3bj04n9x2> (дата обращения: 09.08.2022).

² Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=9Wttj5TODhvvPTYw&cacheid=85262E41F83337D23EDAD288243123B3&mode=splus&base=LAW&n=358026#tfutj5T2nppCWNlp1> (дата обращения: 09.08.2022).

³ Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&rnd=uj0FA&base=LAW&n=357927#15Iuj5TARNs9DGM1> (дата обращения: 09.08.2022).

⁴ Заседание Совета Безопасности РФ // Президент России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/security-council/66777> (дата обращения: 09.08.2022).

⁵ Итоги переписи населения // Всероссийская перепись населения 2002 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.perepis2002.ru/content.html?id=11&docid=10715289081460> (дата обращения: 10.08.2022).

Данный критический показатель способствовал корректировке политики государства, развороту ее в сторону «социализации» приоритетов, выраженных в концепции инвестиций в человека, или «человеческий капитал», которая подразумевает комплексное решение демографической проблемы. В итоге в 2006 г. были запущены первые 4 социально-ориентированных нацпроекта: «Здоровье», «Образование», «Доступное и комфортное жилье — гражданам России», «Развитие агропромышленного комплекса».

Очевидно, что проекты 2006 г. были разработаны в рамках среднесрочной и отчасти краткосрочной перспективы. Осуществлялось решение накопленных «элементарных» проблем в выбранных направлениях, например обеспечение школ компьютерами и интернетом, оснащение медицинских учреждений современным диагностическим оборудованием, обновление парка автомобилей скорой помощи, развитие таких финансовых инструментов, как кредит и ипотека, увеличение заработной платы работникам в соответствующих сферах, а также совершенствование законодательства по определенным направлениям.

Иными словами, для кардинального преобразования социально-экономической ситуации и преодоления демографической проблемы перечисленных задач для «локомотивного» инструмента было явно недостаточно.

Таким образом, увеличение в разы количества направлений для достижения ощутимых результатов в повышении качества жизни в современных нацпроектах закономерно и, в свою очередь, стало более полно отражать концепцию «человеческого капитала».

Необходимо отметить, что указанная концепция, имеющая в основе достижения неокейнсианства, неоклассической, институциональной и других экономических теорий, в XXI в. существенно преобразилась [Bue, Faehn 2021]. Изначально в ее структуре выделялись несколько составляющих: знания и способности человека к труду [Muthia et al. 2020, 262]. Вместе с тем с позиции теории роста экономики человеческий капитал на первых этапах ошибочно относился только к затратному фактору развития социальной сферы [Корчагин 2012, 30]. Само определение человеческого капитала постоянно трансформируется, продолжает вбирать в себя новые элементы, так как предложенный в конце XX столетия С. Фишером термин уже не может просто обозначать «меру воплощенной в человеке способности приносить доход» [Фишер и др. 2002, 303].

Так, в состав определения добавлены такие категории, как здоровье, наука, культура и искусство, институциональное и информационное обслуживание, предпринимательские способности и климат, безопасность и т.д. [Корчагин 2012, 38]. Более того, большинство элементов обладают глубокой каскадной смысловой нагрузкой. К примеру, понятие «качество жизни», которое используется во многих науках, помимо материальной обеспеченности, вбирает в себя условия социальной и окружающей среды, бытовой и психологический комфорт, питание, продолжительность жизни, удовлетворение духовно-культурных потребностей и т.п. [Овчинникова 2017].

Можно сказать, что экономическая категория «человеческий капитал» является разнохарактерным, разносторонним и передовым условием инновационного развития, она, подобно сети, проходит сквозь все сферы жизни человечества, в том числе экономики и общества. Так, по мнению группы отечественных ученых, человеческий капитал выступает базой для инновационного развития и экономики знаний, при подавляющей в современном мире роли информации и больших данных, которые требуют развития передовой техники, IT-технологий, а также цифровизации всех направлений жизнедеятельности [Устинова и др. 2015, 154].

В большей части развитых стран, а также в Российской Федерации государственная политика сегодня направлена на реализацию технологической революции и зарождение новой цивилизации [Герсонская 2021, 160]. В условиях глобализации мирового сообщества, острой международной конкуренции и свободного передвижения любого капитала становятся победителями те державы, которые максимально эффективно не расходуют, а инвестируют огромные ресурсы в человека как основу вышеупомянутой концепции [Chulanova 2017, 27].

С 2000 по 2017 г. аналитики Всемирного банка провели оценку богатства России, согласно которой показатель человеческого капитала в стране на душу населения увеличился на 80%, что является лишь 1/5 от среднего показателя стран Организации экономического сотрудничества (ОЭСР) (в ценах на 2014 г.: 100/500 тыс. долларов). Так, в национальном богатстве России его доля равна 46%, в странах ОЭСР — 70%, в связи с чем специалистами банка сделан неутешительный вывод о том, что при сохранении таких темпов роста стране понадобится полвека для преодоления указанной разницы в показателях⁶.

Очевидно, что столь низкие показатели становятся причинами недостаточно высокого развития инновационной и научно-технической деятельности в России, а инвестиции в высокотехнологичные отрасли не дают требуемой отдачи. Особенно ситуация усугубляется от последствий изменения политической и социально-экономической системы, как это было при развале СССР, который повлек за собой катастрофическое снижение не только вышеупомянутых показателей, но и национального богатства в целом. В частности, часть потенциала образования, знаний и менталитета стала скорее не способствовать, а препятствовать трансформации общества на пути к новой модели развития.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что менталитет, формируемый столетиями, оказывает огромное влияние на производительность и качество труда, а также на инновационные предпринимательские способности, где не последнюю роль играет культура, творчество и креативность. Ведь даже импорт высокопрофессиональных кадров со временем утрачивает свое качество в неблагоприятной среде, для которой характерны такие факторы, как коррупция, низкая мотивация (в том числе к обучению), пессимизм, злоупотребление алкоголем, а также слабая пропаганда нравственного и здорового образа жизни, занятия спортом для укрепления физического и психологического здоровья. Для преобразования социально-психологических установок и поддержания демографического баланса требуются повышенное внимание и дополнительные ресурсы со стороны государства, которые в настоящее время воплощены в национальных проектах.

Роль институциональной среды в оценке эффективности социально-экономических мероприятий национальных целей

Как уже обозначалось выше, благоприятная социально-психологическая среда является неотъемлемым условием при социально-экономическом развитии страны. Именно поэтому, как справедливо подчеркнул П.А. Михненко, часть формулировок национальных целей, их показателей и, как следствие, национальных проектов, помимо всего прочего, направлена на преобразование некоторых политико-правовых, экономических и общественных институтов и институций, которые, по проведенным автором расчетам, имеют синергетический эффект при их последовательном исполнении [Михненко 2021]. Можно согласиться, что для преодоления

⁶ Насколько богата Россия? Комплексная оценка богатства России с 2000 по 2017 годы // Всемирный банк [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vsemirnyibank.org/ru/country/russia/publication/how-wealthy-is-russia> (дата обращения: 10.08.2022).

институциональных стереотипов колеи предыдущего этапа развития необходимо реформирование формальных и, что не менее важно, неформальных институтов, в фундаменте которых лежат когнитивные составляющие людей, имеющие свое отражение в форме образа жизни и традиций.

Обозначенная необходимость реформирования имеет прямое отношение к национальным целям, так как формулировка целевых показателей, помимо управляемых переменных с четкой формализацией и количественной оценкой результата, содержит и переменные с признаками неформального института, выходящие за рамки регулируемых государством функций. Для наглядности приведем некоторые из обозначенных автором примеров целевых показателей национальных целей: 1) «увеличение до 70% доли занимающихся гражданами спортом и физической культурой систематически» (далее — доля спортивных граждан); 2) «создание условий для воспитания гармонично развитой личности...на основе духовно-нравственных ценностей...» [Там же, 28].

Безусловно, во втором примере видно, что для организации работы по исполнению такой цели, а также для подсчета результата от мероприятий по ее достижению и для оценки их эффективности необходимо привлекать представителей негосударственного сектора и использовать более сложные механизмы, лежащие в плоскости междисциплинарного подхода, что для консервативного бюрократического аппарата, привыкшего оперировать показателем «освоение бюджетных средств», является весьма экзотичной задачей. В подтверждение будет уместно напомнить о низком исполнении бюджета по НП «Цифровая экономика» за 2019 г., которое составило 73,3%. По мнению эксперта в области цифрового развития социально-экономической сферы Ю.Е. Хохлова, одной из причин неисполнения послужила особая, отличная от других национальных проектов система принятия решений и контроля за их реализацией⁷. Дело в том, что в ее работе имеют право принимать активное участие представители бизнеса и экспертного сообщества. Данное обстоятельство вызвало значительное увеличение времени на принятие решений, чем при единоличном управлении проектом со стороны органов исполнительной власти (ОИВ). Официальное пояснение Минкомсвязи по вопросу низкого исполнения бюджета совпадает с мнением эксперта и вместе с тем обращает внимание на то, что ситуация особенно усугубляется из-за специфики ведомственного НП, которая предполагает внесение множества изменений⁸. Но, по нашему мнению, такая «специфика» может являться и следствием неэффективного планирования, которое должно было быть исключено при столь всестороннем подходе в системе принятия решений. Так, аудитор Счетной палаты РФ Д.Е. Шилков на основании анализа системы управления в ноябре 2020 г. сообщил, что со второго полугодия 2019 г. в национальный проект внесены 94 изменения и почти в два раза больше в сопутствующие федеральные проекты, что влечет за собой осложнение реализации эффективного мониторинга по его исполнению⁹. Итоговый вердикт следует озвучить словами В.В. Онищенко, представителя АНО «Цифровая экономика» (организация входит в систему управления НП ЦЭ), — неготовность в 2019 г. государства к проектной работе [Скобелев и др. 2019]. В этой связи остается открытым вопрос, а готов ли бюрократический аппарат сегодня?

⁷ Нацпроекту «Цифровая экономика» необходимы коррективы // Актуальные комментарии [Электронный ресурс]. URL: <https://actualcomment.ru/natsproektu-tsifrovaya-ekonomika-neobkhodimy-korrektivy-2007281121.html> (дата обращения: 24.08.2022).

⁸ «Цифровая экономика» исполняет бюджет хуже всех нацпрограмм, потому что обо всем советуется с бизнесом // CNews [Электронный ресурс]. URL: https://www.cnews.ru/news/top/2019-11-08_tsifrovaya_ekonomika_ishpolnyaet (дата обращения: 13.08.2022).

⁹ Многочисленные изменения НП «Цифровая экономика» осложняют мониторинг ее реализации // Счетная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://ach.gov.ru/news/danil-shilkov-mnogochislennye-izmeneniya-np-tsifrovaya-ekonomika-oslozhnyayut-monitoring-ee-realizats> (дата обращения: 13.08.2022).

Вместе с тем и первый показатель по доле спортивных граждан вызывает ряд вопросов при всей своей, на первый взгляд, однозначности.

Очевидно, что не всем гражданам по разным причинам доступно посещение государственных, коммерческих или некоммерческих организаций, где с разной долей эффективности, но все же осуществляется учет занимающихся людей, например школьников, студентов, профессиональных спортсменов, членов фитнес-клубов и т.д. По данным опроса ВЦИОМ (с выборкой 1600 россиян от 18 лет), занимается спортом или физкультурой 56% граждан (регулярно 24%), из них: посещают фитнес-центры, тренажерные залы — 31%, занимаются в домашних условиях — 39%, на улице — 52% (по условиям опроса респонденты могли предоставить до 2-х ответов)¹⁰. Для последней категории опрошенных государство реализует мероприятия «спорт по месту жительства». Одно из них — строительство легковозводимых площадок в шаговой доступности. При этом возникают вопросы: как осуществляется оценка эффективности данных площадок для увеличения показателя и по каким критериям? Оценивается ли качество возводимых объектов, что как минимум предполагает учет физиологических особенностей проживающих рядом граждан и их предпочтений, особенно когда дело касается установки сложных тренажеров, а также просвещение жителей по вопросам эксплуатации таких объектов во избежание травм и летальных исходов? В методике (утвержденной Минспортом России) расчета целевого показателя по увеличению доли спортивных граждан людей вне организаций предлагалось учитывать с помощью «цифровых следов», таких как регистрация в различных электронных приложениях и геолокация¹¹. Опустим множество вопросов к такому учету, обратим внимание лишь на главное: формализовать результат по данной категории граждан — весьма трудоемкая и спорная задача. Особенно интересно, что сам показатель национальной цели содержит, помимо понятия «систематически», двойную формулировку: спорт и физическая культура. Согласно пункту 26 статьи 2 Федерального закона от 04.12.2007 № 329-ФЗ, в основе своей физическая культура, помимо активности, — это ценности, знания и нормы, создаваемые и используемые в целях интеллектуального и физического развития человека¹². Если в бюджетных учреждениях такая работа систематически осуществляется и поддается оценке, в том числе с помощью бальной системы, то учет и эффективность охвата другой доли населения вызывает скепсис. Более того, в самом Минспорте признали наличие вопросов к статистическим данным по гражданам, вовлеченным в спорт, и искали выход в цифровизации этого направления¹³, а утвержденная методика расчета показателя была объявлена министерством экспериментальной до ввода государственной информационной системы «Физическая культура и спорт» (далее — ГИС «ФКиС») в эксплуатацию, которая также является экспериментом.

В этой связи важную роль при оценке эффективности социально-экономических мероприятий национальных целей играет экспертное научное сообщество, так как многие показатели целей имеют переменные с признаками неформального института и выходят

¹⁰ Спортивная Россия // ВЦИОМ [Электронный ресурс]. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/sportivnaja-rossija> (дата обращения: 24.08.2022).

¹¹ Приказ Минспорта России от 04.03.2021 № 134 «Об утверждении методики расчета целевого показателя «увеличение доли граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом до 70 процентов» национальной цели развития Российской Федерации «сохранение населения, здоровье и благополучие людей» (утратил силу) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=384177&dst=100010#4bSZY5TzjMhBORy8> (дата обращения: 11.08.2022).

¹² Федеральный закон от 04.12.2007 № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» // КонсультантПлюс [Справочная правовая система]. URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=PmELY5Tg5t8njEa12&cacheid=1DF6DE6D2E0B0B8654083B559E4291F1&mode=splus&base=LAW&n=411087#IWFIY5TONEnasp41> (дата обращения: 11.08.2022).

¹³ Народный фронт предложил меры по увеличению доли граждан, регулярно занимающихся спортом // Prime [Электронный ресурс]. 2021. URL: https://primeru.net/life_news/10184-narodnyi-front-predlozhit-mery-po-uvlicheniju-doli-grazhdan-reguljarno-zanimajuschisjsja-sportom.html (дата обращения: 11.08.2022).

за рамки регулируемых государством функций. При этом, как показывают приведенные примеры, существует необходимость трансформации институциональной среды, которая, в свою очередь, позволит учитывать не только количественные, но и качественные показатели.

Реализация проектного подхода в государственном управлении. Выявление проблем

К сожалению, несмотря на все то новаторство в государственном управлении, воплощенное в форме проектной деятельности, данный инструмент, помимо изложенных проблем, унаследовал и другие, типичные, рутинные недостатки. Так, одним из основных механизмов воплощения национальных проектов в осязаемый результат является контрактная система закупок. Поскольку ранее мы затронули тему цифровизации и спорта, предлагаем предметно рассмотреть реализацию открытого конкурса по определению исполнителя на работы по созданию ГИС «ФКиС», который был запущен 30 апреля 2021 года с ценой контракта 250 млн рублей¹⁴.

При проведении конкурсной процедуры в адрес Федеральной антимонопольной службы от одного из участника поступила жалоба, которую признали обоснованной в части нарушения требований к документам по аукциону по причине того, что заказчик (Минспорт) ненадлежащим образом осуществил описание объекта закупки, в связи с чем срок заключения контракта сдвинулся на два месяца. В частности, при описании объекта закупки отсутствовали необходимые сведения по единой цифровой платформе «ГосТех», ее техническим и функциональным особенностям, а также информация по порядку использования элементов платформы для создания и внедрения в нее ГИС «ФКиС», что, по указанию автора жалобы, не позволяло должным образом оценить объем требуемых работ и достоверно сформировать заявку участника тендера¹⁵.

Стоит отметить, что ЕЦП «ГосТех» также имеет статус эксперимента по созданию и развитию информационных систем, а с декабря 2020 г. контракт по созданию платформы находится в стадии исполнения, срок которого установлен до 31 мая 2022 г. Иными словами, основе для ГИС «ФКиС» — платформе «ГосТех» — еще только предстоит пройти необходимые тестирования после завершения разработки, и не исключено, что по итогу часть ее компонентов подвергнется серьезным доработкам. По крайней мере, о некоторых трудностях с реализацией платформы мы можем судить по внесенным изменениям в постановление Правительства РФ от 12.10.2020 № 1674, где установленный срок данного эксперимента сдвинут с 31.05.2022 на 31.12.2022¹⁶; более того, ответственный ОИВ уже выступил с предложением о продлении его до конца 2023 года. В свою очередь, ситуация с платформой «ГосТех», на наш взгляд, частично объясняет отступление от изначально планируемого десятимесячного периода на разработку прикладной системы «ФКиС», по которой дата исполнения контракта изменялась дважды: сроки сначала сдвигались на три, а затем еще на шесть месяцев (до 31.01.2023), то есть время на реализацию продукта увеличилось на 90%.

Такая корректировка временных периодов работы в проекте также может свидетельствовать о некачественном планировании, так как значительное увеличение сроков реализации поставленной задачи с большой вероятностью влечет за собой дополнительные риски, например повышение уровня инфляции в стране (как следствие, повышение расходов) или распределение существующих денежных средств на более динамично реализующиеся

¹⁴ Контракт на выполнение работ по созданию ГИС «ФКиС» // ЕИС Закупки [Электронный ресурс]. URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/contract/contractCard/common-info.html?reestrNumber=1770377127121000052> (дата обращения: 12.08.2022).

¹⁵ Создание 250-миллионной ГИС переключило из-за неразберихи вокруг «Гостеха» // CNews [Электронный ресурс]. 2021. URL: https://www.cnews.ru/news/top/2021-06-30_sozdanie_250millionnoj_gis (дата обращения: 13.08.2022).

¹⁶ Постановление Правительства РФ от 12.10.2020 № 1674 «О проведении эксперимента по созданию, переводу и развитию государственных информационных систем и их компонентов на единой цифровой платформе Российской Федерации «Гостех» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=413399#dsU2e5TzqUCnk1da> (дата обращения: 13.08.2022).

проекты. Кроме этого, проектная деятельность предполагает достижение цели при детально описанной среде (например, характеристики, особенности) с продуктивным использованием возможностей, ресурсов для минимизации отклонений от утвержденного плана, объема работ и при своевременном реагировании на возникающие риски. Следовательно, несоблюдение данных условий и порождает дисбаланс между объемом работы, стоимостью, временем и качеством [Ощепков, Мальцева 2017, 139].

Более того, обозначенная ситуация с исполнением контракта влечет за собой серьезные последствия, влияющие на достижение поставленной цели (доля спортивных граждан). Предположим, что по итогу исполнения контракта в начале 2023 г. государство успешно введет в эксплуатацию ГИС «ФКиС», которая позволит получать объективные данные о вовлеченности людей в физическую культуру и спорт. Таким образом, первая достоверная оценка достижения показателя на основе объективных данных будет осуществлена спустя четыре года после запуска в 2019 г. национального проекта, направленного на реализацию цели. При таком стечении обстоятельств на ранних и последующих стадиях проекта существенно затрудняется подготовка и принятие адекватных управленческих решений, а также своевременная корректировка плана проектной деятельности из-за выявленных в нем проблем. Вместе с тем, отчетные данные позволяют определить избыточность или недостаточность мероприятий для реализации цели и дают основания для ранжирования их по шкале эффективности [Зайцев 2018, 193].

Следовательно, возникает большая опасность спустя продолжительный срок выяснить, что израсходованные бюджетные средства и, самое главное, время не привели к должной отдаче, которую планировалось получить.

В этой связи мнение о том, что проектное управление в государственном секторе имеет негибкую организационную структуру и реализуется в виде «текущей» деятельности, подтверждается [Самков 2021, 34].

Приведенные в статье наблюдения позволяют нам убедиться в том, что внедрение в систему государственного проектного управления передовых механизмов оценки, предполагающих создание специальной институциональной инфраструктуры, в том числе, преобразование неформальных институтов, требует существенных доработок, предусматривающих создание благоприятных условий для слаженной работы гражданского общества и государства. Одним из барьеров на этом пути является недостаточная открытость бюрократического аппарата обществу при процессе принятия решений, которые в настоящее время основаны на информации и оценке от необособленных от государства структур. Так, при большом уровне дистанцирования власти повышается вероятность непридания огласке информации о неэффективных проектах (госпрограмм), а также неприсуждения им такого статуса оценки, что влечет за собой снижение вероятности принятия конструктивных управленческих решений¹⁷.

Примером недостаточной информированности граждан о национальных проектах может служить проведенный в апреле 2019 г. службой специальной связи и информации ФСО опрос, который показал, что 31,7% россиян ничего не знают о реализации национальных проектов¹⁸. Отметим, что данный опрос проводился во всех субъектах Российской Федерации, респондентами стали 47 215 человек. Аналогичное исследование только с выборкой 1 600 человек было проведено в октябре 2020 г. ВЦИОМ и показало, что от 56% до 85% граждан знают или что-то слышали о национальных проектах¹⁹.

¹⁷ Зайцев В.Е. Оценка как институт управления государственными программами: дисс... канд. эконом. наук. М., 2018. С. 93.

¹⁸ Заседание Совета по стратегическому развитию и нацпроектам 25.12.2019 года // Президент России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/councils/by-council/1029/62411> (дата обращения: 12.08.2022).

¹⁹ Национальные цели и «национальные проекты» // ВЦИОМ [Электронный ресурс]. URL: <https://old.wciom.ru/index.php?id=236&uid=10597> (дата обращения: 12.08.2022).

При этом в презентации АНО «Национальные приоритеты», которое является заказчиком проведения опроса ВЦИОМ, обозначено, что лишь 4% россиян знают что-то конкретное о национальных проектах²⁰. Несмотря на то, что социальные исследования свидетельствуют об увеличении осведомленности граждан, ряд коммуникационных проблем не изменился и остается актуальным по сей день. К одной из таких проблем относится отсутствие адресного обращения к аудитории [Гилёва, Кузнецова 2021,18].

Адресность информации подразумевает конкретный ответ на базовые вопросы: на кого направлен материал и с какой целью? От этого зависит, с помощью каких средств медиакоммуникаций будет достигнут максимальный эффект, что также предполагает учет объема, структуры и содержания сообщения. То есть при постановке задачи по вовлечению граждан, бизнеса и экспертного сообщества для конструктивного взаимодействия по вопросам реализации национальных проектов необходимо как минимум выработать четкую схему донесения информации о них. Данная схема должна включать в себя полную проработку таких блоков, как предоставление актуальной информации о нормативных правовых актах, аналитические отчеты, объем финансирования, вносимые изменения, разъяснения экспертов, контрольные мероприятия (в том числе мониторинг), основные события (прошедшие и планируемые), а также материалы о возможностях участия в мероприятиях проектов гражданского общества (обсуждение на форумных площадках, заседаниях, опросах и т.д.). Стоит подчеркнуть, что представленные блоки должны находиться на одном информационном ресурсе (сайте), что позволит значительно упростить поиск необходимых материалов для заинтересованных групп.

В настоящий момент можно выделить несколько популярных интернет-ресурсов, имеющих информационное сопровождение национальных проектов: [Нацпроекты.РФ](#), Единый портал бюджетной системы Российской Федерации «[Электронный бюджет](#)», Нацпроекты глазами людей, сайты Министерств и ведомств, которые, по нашему мнению, не отвечают вышеперечисленным требованиям. Так, сайт Нацпроекты.РФ и портал «Электронный бюджет» имеют поверхностное описание проектов, не позволяющее получить полное представление о данном инструменте; сайты ведомств располагают раздробленной информацией с неудобной навигацией по разделам, очевидно направленной на узкую группу лиц со специализированными знаниями по взаимодействию с данными ресурсами, а сайт «Нацпроекты глазами людей» и вовсе продолжительное время не функционирует (по состоянию на 09.09.2022).

При подобном подходе органов власти к информированию низкий показатель (4%) предметной осведомленности граждан не вызывает удивления, а некоторые исследователи вообще видят отличие госпрограмм от нацпроектов лишь в объеме финансирования [Пашихина 2020,128]. Таким образом, можно сделать вывод о том, что решение данной проблемы носит первоочередный характер на пути к успешному взаимодействию государства и общества в вопросах проектной деятельности.

Помимо прочего, в системе достижения национальных целей необходимо обратить внимание на проектную деятельность регионального уровня. Если рассматривать иерархию данной системы, можно предложить следующую цепочку: государственные программы РФ, в которые интегрированы национальные проекты, состоящие из совокупности федеральных проектов, и региональные проекты, разрабатываемые на их основе.

²⁰ Коммуникационное сопровождение национальных проектов: Презентация // Институт образования ВШЭ [Электронный ресурс]. URL: <https://ioe.hse.ru/data/2020/08/06/1602028396/Коммуникационное%20сопровождение%20национальных%20проектов.pdf> (дата обращения: 12.08.2022).

Поскольку от эффективной работы федеральных органов государственной власти по разработке методики оценки национальных проектов зависит качество исполнения региональных проектов, возникает вопрос, действительно ли данный инструмент решает, например, социальные задачи, которые занимают одно из центральных мест в региональной экономической политике. Так, исходя из обозначенного ранее целевого показателя национальной цели «доля спортивных граждан» и его прямого воздействия на развитие экономики регионов, усовершенствование оценки эффективности реализации мероприятий по этому направлению является крайне важным [Данилова и др. 2019, 66]. Данная задача в условиях стремления государства обеспечить равные условия качества жизни для граждан вне зависимости от региона проживания при высокой дифференциации субъектов РФ становится нетривиальной.

Таким образом, при реализации проектного подхода в государственном управлении имеется ряд недостатков. В частности, некачественное планирование, выражающееся в отсутствии детально описанной проектной области (объекта планирования и его среды), которое влечет за собой частые корректировки изначально запланированной деятельности, сроков исполнения и возникновение дополнительных рисков. Кроме этого, проектный подход предполагает, что детально проработанную оценку эффективности намечаемых мероприятий необходимо предусматривать на изначальном этапе планирования, что позволит своевременно выявлять непредвиденные обстоятельства, принимать соответствующие управленческие решения, проводить корректировку плана и определять достаточность или избыточность осуществляемых мероприятий. Предполагаемое решение проблем на этапе планирования и в процессе реализации мероприятий возможно путем привлечения гражданского общества, для которого, в свою очередь, необходимо выработать доступную и адресную систему предоставления полноценной информации о национальных проектах.

Заключение

В условиях очередной мировой трансформации общества, связанной с научно-технологическим прогрессом, развитием институциональных и информационных систем, а также социо-гуманитарных технологий, основной движущей силой социально-экономического развития становятся инвестиции в человека. Данный процесс предполагает возвращение всесторонне развитой личности, обладающей высоким уровнем компетентности и профессионализма, а также создание для нее комфортной среды проживания в условиях ожесточенной конкуренции мирового сообщества за высококвалифицированных специалистов.

В Российской Федерации обозначенные тенденции нашли свое отражение в документах стратегического планирования и были выражены в единых национальных целях, одним из главных инструментов реализации которых стали национальные проекты. Анализ некоторых формулировок показателей национальных целей позволили увидеть, что они, помимо управляемых переменных, содержат переменные с признаками неформальных институтов, выходящих за рамки регулируемых государством функций. Для организации работы по исполнению таких целей, а также для подсчета результата от мероприятий по их достижению и оценки эффективности необходимо привлечение представителей негосударственного сектора и использование более сложных механизмов, которые лежат в плоскости междисциплинарного подхода. Потенциал, заложенный в проектном подходе, позволяет решить эти задачи. Однако упомянутые в настоящей статье примеры его реализации в Российской Федерации позволяют говорить о возникающих проблемах в планировании, осуществлении, корректировке плана, оценке эффективности, что выражается в дисбалансе между объемом работы, стоимостью, временем и качеством. В целом

можно констатировать, что на сегодня проектное управление в государственном секторе имеет негибкую организационную структуру и реализуется в виде «текущей» деятельности, а предметная осведомленность общества о ней находится на низком уровне, причиной чего, в свою очередь, является достаточно высокий уровень дистанцирования власти от общества.

Учитывая взаимосвязь национальных проектов с региональными проектами, считаем актуальным проведение оценки эффективности реализации проектной деятельности на региональном уровне, в частности мероприятий, направленных на решение социальных задач, которые напрямую влияют на экономическое развитие субъектов РФ. В этой связи можно сделать вывод о целесообразности и востребованности научных исследований по данному направлению.

Список литературы:

Герсонская И.В. Развитие человеческого капитала в России как приоритет экономической политики государства // Саяпинские чтения. Материалы IV Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. Тамбов: Издательский дом «Державинский», 2021. С. 159–164.

Гилёва И.С., Кузнецова Е.В. Медиакоммуникации как фактор эффективности реализации национальных проектов // Знак: проблемное поле медиаобразования. 2021. № 1(39). С. 15–25. DOI: [10.47475/2070-0695-2021-10102](https://doi.org/10.47475/2070-0695-2021-10102)

Данилова А.М., Сличенко Д.А., Швецова Ю.А., Красильников А.Н. Спорт, физическая культура: их влияние на развитие национальной экономики // OlymPlus. Гуманитарная версия. 2019. № 1(8). С. 64–68.

Зайцев В.Е. Государственные программы Российской Федерации и Республики Корея: сравнительный анализ // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 5. С. 187–200.

Корчагин Ю.А. Человеческий капитал и инновационная экономика России. Воронеж: ЦИРЭ, 2012.

Михненко П.А. Национальные цели и институциональные трансформации: модель стратегического развития // Государственное управление. Электронный вестник. 2021. № 85. С. 25–44. DOI: [10.24412/2070-1381-2021-85-25-44](https://doi.org/10.24412/2070-1381-2021-85-25-44)

Овчинникова Т.О. Экономическая сущность понятий «Благосостояние» и «Качество жизни» // Центральный научный вестник. 2017. Т. 2. № 24S(41S). URL: <http://cscb.su/n/0224s01.html>

Ощепков В.М., Мальцева Н.В. Оценка успеха и провала проекта как способ повышения эффективности деятельности современной организации // Вестник Пермского университета. Серия: экономика. 2017. Т. 12. № 1. С. 136–147. DOI: [10.17072/1994-9960-2017-1-136-147](https://doi.org/10.17072/1994-9960-2017-1-136-147)

Пашихина Е.В. Оценка исполнения плановых показателей по реализации национальных проектов РФ // Международный журнал гражданского и торгового права. 2020. № 1. С. 126–131.

Самков К.Н. Финансирование реализации национальных и региональных проектов: проблемы и направления устойчивого развития // Финансы: теория и практика. 2021. Т. 25. № 4. С. 24–36. DOI: [10.26794/2587-5671-2021-25-4-24-36](https://doi.org/10.26794/2587-5671-2021-25-4-24-36)

Устинова К.А., Губанова Е.С., Леонидова Г.В. Человеческий капитал в инновационной экономике. Вологда: Институт социально-экономического развития территорий РАН, 2015.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика (ECONOMICS). М.: Дело, 2002.

Bye B., Faehn T. The Role of Human Capital in Structural Change and Growth in an Open Economy: Innovative and Absorptive Capacity Effects // CESifo Working Paper No. 8857. 2021. P. 1021–1049. DOI: [10.2139/ssrn.3774664](https://doi.org/10.2139/ssrn.3774664)

Chulanova Z.K. The Human Capital as a Factor of Competitiveness and Economic Development // Asian Journal of Business Environment. 2017. Vol. 7. Is. 3. P. 23–31. DOI: [10.13106/eajbm.2017.vol7.no3.23](https://doi.org/10.13106/eajbm.2017.vol7.no3.23)

Muthia R.L., Gesit Th., Firman F. The Role of Human Capital and Knowledge Management in Innovation // Proceedings of the 8th International Conference on Entrepreneurship and Business Management (ICEBM 2019) UNTAR. 2019. DOI: [10.2991/aebmr.k.200626.046](https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200626.046)

References:

Bye B., Faehn T. (2021) The Role of Human Capital in Structural Change and Growth in an Open Economy: Innovative and Absorptive Capacity Effects. *CESifo Working Paper No. 8857*. P. 1021–1049. DOI: [10.2139/ssrn.3774664](https://doi.org/10.2139/ssrn.3774664)

Chulanova Z.K. (2017) The Human Capital as a Factor of Competitiveness and Economic Development. *Asian Journal of Business Environment*. Vol. 7. Is. 3. P. 23–31. DOI: [10.13106/eajbm.2017.vol7.no3.23](https://doi.org/10.13106/eajbm.2017.vol7.no3.23)

Danilova A.M., Slichenko D.A., Shvetsova Yu.A., Krasilnikov A.N. (2019) Sport and Physical Culture: Their Impact on the Development of National Economy. *OlymPlus. Gumanitarnaya versiya*. № 1(8). P. 64–68.

Fischer S., Dornbusch R., Schmalensee R. (2002) *Economics*. Moscow: Delo.

Gersonskaya I.V. (2021) Razvitiye chelovecheskogo kapitala v Rossii kak prioritet ekonomicheskoy politiki gosudarstva [Development of human capital in Russia as a priority of the state's economic policy]. *Sayapinskiye chteniya. Materialy IV Vserossiyskoy (natsional'noy) nauchno-prakticheskoy konferentsii*. Tambov: Izdatel'skiy dom "Derzhavinskiy". P. 159–164.

Gileva I.S., Kuznetsova E.V. (2021) Media Communications as a Factor of Efficiency of National Projects Implementation. *Znak: problemnoye pole mediaobrazovaniya*. № 1(39). P. 15–25. DOI: [10.47475/2070-0695-2021-10102](https://doi.org/10.47475/2070-0695-2021-10102)

Korchagin Yu.A. (2012) *Chelovecheskiy kapital i innovatsionnaya ekonomika Rossii* [Human capital and innovative economy of Russia]. Voronezh: TsIRE.

Mikhnenko P.A. (2021) National Goals and Institutional Transformations: Model of Strategic Development. *Gosudarstvennoye upravleniye. Elektronnyy vestnik*. № 85. P. 25–44. DOI: [10.24412/2070-1381-2021-85-25-44](https://doi.org/10.24412/2070-1381-2021-85-25-44)

Muthia R.L., Gesit Th., Firman F. (2019) The Role of Human Capital and Knowledge Management in Innovation. *Proceedings of the 8th International Conference on Entrepreneurship and Business Management (ICEBM 2019) UNTAR*. DOI: [10.2991/aebmr.k.200626.046](https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200626.046)

Oschepkov V.M., Maltseva N.V. (2017) Assessment of Success and Failure of a Project as a Way to Increase the Efficiency of Modern Organization Activity. *Vestnik Permskogo universiteta. Seriya: ekonomika*. Vol. 12. № 1. P. 136–147. DOI: [10.17072/1994-9960-2017-1-136-147](https://doi.org/10.17072/1994-9960-2017-1-136-147)

Ovchinnikova T.O. (2017) The Economic Essence of the Concepts of "Welfare" and "Quality of Life" of the Population. *Tsentral'nyy nauchnyy vestnik*. Vol. 2. № 24S(41S). Available: <http://cscb.su/n/0224s01.html>

Pashikhina E.V. (2020) Evaluation of the Planned Indicators for the Implementation of Russian Federation National Projects. *Mezhdunarodnyy zhurnal grazhdanskogo i torgovogo prava*. № 1. P. 126–131.

Samkov K.N. (2021) Financing the Implementation of National and Regional Projects: Problems and Sustainable Development Directions. *Finansy: teoriya i praktika*. Vol. 25. № 4. P. 24–36. DOI: [10.26794/2587-5671-2021-25-4-24-36](https://doi.org/10.26794/2587-5671-2021-25-4-24-36)

Ustinova K.A., Gubanova E.S., Leonidova G.V. (2015) *Chelovecheskiy kapital v innovatsionnoy ekonomike* [Human capital in the innovative economy]. Vologda: Institut sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya territoriy RAN.

Zaitsev V.E. (2018) State Programs of the Russian Federation and the Republic of Korea: Comparative Analysis. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossiyskoy akademii nauk*. № 5. P. 187–200.

Дата поступления/Received: 30.08.2022

Особенности развития креативных индустрий в современной экономической политике

Шкарина Вера Сергеевна

Кандидат экономических наук, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, РФ.
E-mail: verashkarina@gmail.com

Аннотация

Продвижение креативных индустрий в отечественной экономике из года в год набирает популярность на протяжении последних 10 лет. Тем не менее, несмотря на наличие значительного творческого и интеллектуального потенциала, процесс признания человеческих способностей в качестве полноценной составляющей социально-экономического формирования регионов сталкивается с рядом проблем, для решения которых необходимо выработать новые научные и мировоззренческие подходы, соответствующие не только современным реалиям, но и способные развиваться в перспективе. Целью статьи является исследование особенностей образования творческих (креативных) индустрий с учетом их влияния на развитие креативной экономики России. Актуальность развития креативных индустрий в РФ объясняется наличием экономического содержания в процессе производства и коммерциализации креативного контента, наделенного своими особенностями роста в международной практике. Основными методами исследования развития креативной экономики в России стали конкретно-исторический метод (для раскрытия генезиса понятия «креативные индустрии»); метод систематизации и обобщения (для комплексного рассмотрения механизмов государственного содействия развитию креативной экономики); метод анализа документов (для изучения законодательства в исследуемой сфере); метод анализа и синтеза (для исследования зарубежной практики по представленной теме); метод логического обобщения (для разработки выводов и рекомендаций в сфере совершенствования государственной политики в направлении развития креативных индустрий согласно современным общемировым тенденциям). Дальнейшее развитие получило исследование государственной политики в сфере творческих индустрий, а также были определены направления совершенствования указанной государственной политики в условиях развертывания креативных трансформаций. В результате анализа теоретической базы креативных индустрий обозначены основные термины и понятия, среди которых: творческие (креативные) индустрии, креативная экономика и др. Оценка развития международной практики креативной экономики свидетельствует о наличии определенных взаимодействий с креативными индустриями, среди которых можно выделить экономическое развитие, торговлю, региональное экономическое планирование, политику рынка труда, внутренние и иностранные инвестиции, технологии и коммуникации, социальные вопросы, образование. В качестве направлений развития креативных индустрий следует обратить внимание на необходимость создания благоприятной институциональной системы, расширение законодательной основы, поддержку МСП, государственные программы по содействию инвестирования.

Ключевые слова

Творческие индустрии, культурные индустрии, креативная экономика, государственная политика, институциональная классификация.

Features of Creative Industries Development in Modern Economic Policy

Vera S. Shkarina

PhD, Russian State University for the Humanities, Moscow, Russian Federation.
E-mail: verashkarina@gmail.com

Abstract

The promotion of creative industries in the domestic economy has been gaining popularity from year to year over the past 10 years. Nevertheless, despite the presence of significant creative and intellectual potential, the process of recognizing human abilities as a full-fledged component of the socio-economic formation of regions faces a number of problems, for the solution of which it is necessary to develop new scientific and ideological approaches that correspond not only to modern realities, but also capable of developing in the future. The purpose of the article is to study the features of forming creative industries, taking into account their impact on the development of the Russian creative economy. The relevance of the creative industries development in the Russian Federation is explained by the presence of economic content in the process of production and commercialization of creative content, endowed with its own growth characteristics in international practice. The main methods of studying the development of the creative economy in Russia were: the concrete historical method (to reveal the genesis of the concept of "creative industries"); the method of systematization and generalization (for a comprehensive review of the mechanisms of state assistance to the development of the creative economy); the method of document analysis (for studying legislation in the field under study); the method of analysis and synthesis (for the study of foreign practice on the presented topic); the method of logical generalization (for the development of conclusions and recommendations in the field of improving public policy in the direction of the development of creative industries according to modern global trends). The study of state policy in the field of creative industries has been further developed, and the directions for improving this state policy in the context of the deployment of creative transformations have been determined. As a result of the analysis of the theoretical base of creative industries, the main terms and concepts are outlined, among which: creative industries, creative economy, etc. The assessment of the development of the international practice of creative economy indicates the presence of certain interactions with creative industries, including: economic development, trade, regional economic planning, labor market policy, domestic and foreign investments, technology and communications, social issues, education. As directions of development of creative industries, it is necessary to highlight the need to create a favorable institutional system, expand the legislative framework, support SMEs, state programs to promote investment.

Keywords

Creative industries, cultural industries, creative economy, public policy, institutional classification.

Введение

Развитие креативных индустрий играет огромную роль в глобальных экономических и политических преобразованиях. В целом лидерами в креативных индустриях остаются развитые экономики, однако доля развивающихся стран в данной сфере неуклонно растет. Например, если в 1950-е гг. ВВП США составлял более 50% от мирового ВВП, то уже к 2020 г. данный результат достиг порядка 25% мирового показателя. Это связано в том числе и с развитием творческих индустрий в таких странах, как Индия и Китай, а также в регионах Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Значительный прогресс в развитии креативной экономики осуществили страны Азиатско-Тихоокеанского региона, в которых соответствующий сектор генерирует около 740 млрд долл. США дохода (33% мирового объема продаж креативной продукции) и представляет 12,7 млн рабочих мест (43% рабочих мест в креативных индустриях в мировом измерении)¹.

Одним из преимуществ развития творческих индустрий для национальных экономик была и остается возможность получения прибыли от экспорта, поскольку товары и услуги, произведенные в сфере креативной экономики, могут быть объектами международной торговли.

В выступлениях известных ученых-экономистов, аналитиков, экспертов, специалистов-практиков часто звучат термины «креативность» и «креативная экономика». О креативности говорят политики и пишут в прессе. На фоне ухода в прошлое индустриальной эпохи развития наше общество переживает глубокие социальные и экономические изменения, где основным видом экономической деятельности становится интеллектуальная собственность, а инструментом — интеллект человека, креативность в данном случае помогает добиться наилучших результатов. В настоящее время «идеи» составляют новую экономику, их создание является основным производством, а творчество — неотъемлемой частью жизни человека.

Российская Федерация наделена творческим и интеллектуальным потенциалом, представляющим собой основной ресурс для развития креативного сектора экономики. Однако в силу ряда причин, среди которых отсутствие стратегического видения и системных преобразований в социальной и гуманитарной сферах, продвижение креативных индустрий происходит сдержанными темпами. В результате замедляется международная мобильность культурно-творческого процесса с образованием пласта неиспользованных возможностей социально-экономического роста в стране.

В мировых масштабах адептами сферы отраслей, формирующих современный сектор креативной индустрии с учетом их влияния на социально-экономическую трансформацию, выступили Дж. Хокинс [Хокинс 2011] и Г. Флорида [Флорида 2016]. Вопросами концепции развития креативных городов занимались также Дж. Джейкобс [Джейкобс 2011], Э. Глейзер [Глейзер 2015], Ч. Лэндри [Лэндри 2011]. Ряд исследователей обращали внимание на отдельные аспекты формирования и функционирования отрасли креативной экономики, в частности рассматривали развитие предпринимательства в культурно-художественных и научно-технических сферах творческих индустрий [Porfirio et al. 2016; Arieti 1976]. Возможности имплементации креативных бизнес-моделей в депрессивных регионах исследовали П. Коллинзи и Дж. Канингхэм [Collins, Cunningham 2017].

Тем не менее в середине XX в. развитию концепции культурных индустрий оппонировали представители немецкой школы Т. Адорно и М. Хоркхаймера, по мнению которых «...корпорации насаждают и контролируют процесс сверху, подрывая всякую надежду, что культура формируется в середине народных масс» [Хоркхаймер, Адорно 1996, 149]. Анализируя тезисы против

¹ Образование и креативная индустрия в зеркале международных и отечественных практик // Бюллетень о сфере образования. 2017. Выпуск № 13. С. 5

индустриализации культуры, ученые указывали на «...вероятность этнокультурной ассимиляции, затирание локальных идентичностей и их последующую маргинализацию, что, в конце концов, может привести к потере экономического, политического и территориального суверенитета» [Там же, 175]. В то же время, как показывает практика, креативные индустрии в современном контексте постиндустриальных экономик из года в год становятся мощной надстройкой материально-технической сферы, активно участвуя в создании добавленной стоимости, высвобождающейся из промышленности.

Вопросы креативной индустрии как особого сектора экономики освещались в трудах А.Р. Агаевой [Агаева и др. 2020], К.Г. Григорян [Григорян 2019], Н.А. Мальшиной [Мальшина 2020], А.Д. Молчановой [Молчанова 2020] и др. Инновационная составляющая в секторе креативной экономики отражена в работах Н.В. Латышева [Латышев 2017], М.Н. Титовой [Титова 2019] и др. Особенности государственной политики РФ в сфере развития креативной экономики, а также вопросы перспективного формирования креативных индустрий в современной России раскрывались рядом отечественных ученых, среди которых Ю.О. Глушкова и И.В. Бабаян [Глушкова, Бабаян 2019], А.В. Кошкин [Кошкин 2020], К.Г. Григорян [Григорян 2019] и др.

Однако анализ источников свидетельствует о незначительном внимании в исследованиях ученых к детерминантам, факторам и стратегиям развития креативных индустрий в хозяйствах РФ, тогда как именно креативная экономика является альтернативным источником создания добавленной стоимости, рабочих мест и инструментом выравнивания социально-экономического развития регионов. Кроме того, государственная политика РФ в решении вопросов поддержки продвижения креативных индустрий на законодательном уровне находится в стадии становления и нуждается в доработке ряда направлений.

Целью статьи является оценка особенностей формирования креативных индустрий и их место в системе современного мирохозяйственного развития России. Исследование потребовало решения ряда задач, основными среди которых являются: раскрытие понятия креативной экономики и особенности ее развития в РФ, анализ взаимосвязи между средой функционирования и развитием креативных индустрий. В результате анализа институционального подхода к классификации креативных индустрий выделены основные сферы по месту их возникновения.

Понятие креативной индустрии и ее особенности

Креативные индустрии — относительно новое понятие, требующее выработки действенных институтов публичного управления на различных уровнях, что становится актуальным примером в контексте исследования теоретико-методологических основ формирования региональных механизмов.

Экономист и искусствовед, профессор Миланского университета Пьер Луиджи Сакко отмечает, что возникновение понятия «креативные индустрии» связано с индустриальной революцией². Появление современных технологий в традиционных искусствах привело к изменению способов их создания, использования и распространения (воспроизведение и распространение звукозаписей, видеозаписей, усиление книгоиздания, массовые кинопоказы). Его исследования подчеркивают именно технологическое воздействие на культуру, способствующее увеличению доступа к ней, влияющее на творческие процессы и изменяющее целые культурные направления.

² Итоги проекта Creative Ports // IT world [Электронный ресурс]. URL: <https://www.it-world.ru/news-company/projects/178431.html> (дата обращения: 20.08.2022).

Отечественные научные исследования, связанные со становлением креативных индустрий в РФ, делают акцент на экономическом содержании, на том, что они выступают основой для вышеупомянутой креативной экономики, в частности, рассматривается ее потенциал в российских реалиях. В публикациях российских ученых понятие «креативные индустрии» начинает появляться после 2010-х г. Такие ученые, как Н.А. Мальшина [Мальшина 2019], Б.В. Салихов [Салихов 2018], А.А. Ткаченко [Ткаченко 2019], видят в креативных индустриях потенциал для постиндустриального глобального развития отечественной экономики через формирование соответствующего сектора.

Определение понятия «креативные индустрии» формируется учеными и субъектами публичного управления с использованием концептуального подхода [Мунго 1963]. То есть на данном этапе исследований современные трактовки неоднозначны, и, помимо креативных индустрий, встречаются еще два понятия — «культурные индустрии» и «творческие индустрии». Обозначенные термины можно считать опосредованными к определению креативных индустрий. В частности, понятие «творческие индустрии» является дословным переводом с английского языка понятия *creative industry*, которое, в свою очередь, является расширенным понятием термина «культурные индустрии».

Следовательно, можно утверждать, что культурные индустрии используются для описания традиционных видов их активности, а креативные индустрии добавляют в свой перечень новые, инновационные виды деятельности, которые генерируются посредством развития цифровых и информационных технологий.

Первым государственным органом, который дал определение понятия «креативные индустрии», был Британский департамент культуры, медиа и спорта, в трактовке которого они определены «как индустрии, происходящие из индивидуальной креативности, умения и таланта, которые имеют потенциал к богатству и созданию рабочих мест через генерирование и использование интеллектуальной собственности»³.

Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) определяет креативные индустрии как индустрии, целью которых является создание, производство и коммерциализация творческих (креативных) содержаний, выступающих нематериальными и культурными по своей природе. Такие материалы обычно защищены правом интеллектуальной собственности и могут набрать форму продукта или услуги⁴.

В свою очередь, Конференция ООН по торговле и развитию ЮНКТАД определяет креативные индустрии как «циклы создания, производства, обмена и распределения товаров и услуг, которые основываются на творческом и интеллектуальном капитале; деятельность на основе знаний, сфокусированная, но не ограничивающаяся искусством, потенциально ориентированная на получение прибыли от торговли и прав интеллектуальной собственности; материальные продукты и нематериальные интеллектуальные или художественные услуги с творческим содержанием и экономической ценностью, и в то же время такие продукты и услуги, которые ориентированы на достижение рыночных целей»⁵.

³ Creative Industries Mapping Document. P. 05 // Department for Digital, Culture, Media & Sport [Электронный ресурс]. URL: <https://static.a-n.co.uk/wp-content/uploads/2016/12/DCMS-Creative-Industries-Mapping-Document-2001.pdf> (дата обращения: 20.08.2022).

⁴ Creative industries Creative Industries definitions // David Parrish [Электронный ресурс]. URL: <https://www.davidparrish.com/creative-industries-definitions> (дата обращения: 20.08.2022).

⁵ Creative Economy Outlook: Trends in International Trade in Creative Industries // UNCTAD [Электронный ресурс]. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ditcted2018d3_en.pdf (дата обращения: 20.08.2022).

В РФ на законодательном уровне понятие «креативные индустрии» ассоциируется с понятием творческих (креативных) индустрий и закреплена Распоряжением Правительства РФ от 20 сентября 2021 г. № 2613-р⁶. Данный документ также определяет такие понятия, как «креативная экономика» и «креативный кластер», с предложением не вносить в официальные источники (Законы, Указы и др.) слово «креативный», заменив его на «творческий». С точки зрения территориальной привязки субъектов творческих (креативных) индустрий Распоряжением №2613-р определены «локальные творческие (креативные) индустрии», «инвестиционные творческие (креативные) индустрии», «творческий (креативный) инкубатор», «творческое (креативное) предпринимательство», «экосистема творческих (креативных) индустрий».

По сути, творческие (креативные) индустрии — виды экономической деятельности, целью которых является создание добавленной стоимости и рабочих мест через культурное (художественное) и / или креативное выражение, а в развитии креативных индустрий основную роль играют таланты и умения. В то же время, по нашему мнению, определение термина «творческие (креативные) индустрии» имеет исключительно экономические характеристики и не охватывает результаты креативной деятельности, а также интеллектуальную собственность, акцентируя основное внимание на экономическом результате.

Необходимость активно развивать сферу креативных индустрий на государственном уровне в РФ вызвана прежде всего проявлением в качестве перспективного сегмента экономики, демонстрирующего высокий рост по сравнению с другими отраслями, достигающего ежегодно 3% мирового ВВП и занятости в 1% экономически активного населения всей планеты⁷.

По международным оценкам, преимуществом сектора креативных индустрий является вовлечение представителей среднего и малого бизнеса, создание рабочих мест, альтернатива роста несырьевого экспорта, повышение качества человеческого капитала. Кроме того, данный сектор является источником устойчивого инклюзивного роста, предоставляя возможности для саморазвития, формируя при этом комфортную среду для жизни.

В отечественной статистической практике оценка деятельности и влияние креативных индустрий на экономику в целом впервые была дана в 2020 г. представителями НИУ ВШЭ: по данным их исследования, валовая добавленная стоимость сектора в экономике РФ в 2019 г. достигла почти 2,4 трлн руб. (\$104,6 млрд по паритету покупательной способности — ППС), или 2,4% ВВП. Данный показатель, по оценкам экспертов, близок к среднемировому (3%), где странами-лидерами являются Италия (6,1%), Великобритания (5,8%) и Австралия (5,7%). По объему валовой добавленной стоимости креативных индустрий Китай и США обгоняют другие страны с показателями \$988 млрд и \$921,6 млрд (по ППС)⁸. Кроме того, в РФ обозначенные высокие результаты на 90% связаны с успехами всего трех регионов: Москвы, Санкт-Петербурга и Московской области. Представленный анализ свидетельствует, что из 17 наименований видов креативной индустрии к наиболее востребованным относятся всего 5: мода; музыка, исполнительское искусство, культурно-досуговые учреждения; издательская деятельность; ИТ-индустрия и реклама. Отрицательным фактом в период 2016–2019 гг. является и показатель

⁶ Распоряжение Правительства РФ от 20 сентября 2021 г. № 2613-р «Об утверждении Концепции развития творческих (креативных) индустрий и механизмов осуществления их государственной поддержки в крупных и крупнейших городских агломерациях до 2030 г.» // Гарант [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/402745784/?ysclid=l8wsw9dqms488533844> (дата обращения 20.08.2022).

⁷ В ВВП есть место творчеству // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4929650> (дата обращения 20.08.2022).

⁸ Развитие креативных индустрий в России: ключевые индикаторы. Научный дайджест № 1 // НИУ ВШЭ [Электронный ресурс]. URL: https://www.hse.ru/data/2021/08/05/1425538563/Human%20Capital_NCMU_Digest%201_Creative%20Industries_2021.pdf (дата обращения 23.08.2022).

внешней торговли РФ как креативными услугами, так и товарами, когда торговый дефицит составил 3 млрд долл. США по услугам и 4 млрд долл. по товарам соответственно. Необходимо отметить тот факт, что в структуре внешней торговли России на экспорт в 2019 г. преобладала печатная продукция (52,4%) и дизайнерские товары (40,0), доля которых доминировала и в составе импорта (77,1%)⁹.

Следовательно, продвигая нишу креативных индустрий в отечественную экономику, выводя на государственный уровень ряд направлений и привлекая из года в год все новые и новые решения, необходимо опираться на зарубежный опыт, определяя при этом преимущества и недостатки.

Структура креативной индустрии

Исследование отрасли креативных индустрий в международной практике предполагает определение основных структурных характеристик. Проведенный анализ зарубежной практики развития креативных индустрий свидетельствует, что к классификации данного сектора существует два основных подхода: институциональный (зафиксированный в нормативно-правовых актах субъектов институционального права) и авторский (принадлежащий исследователям государственного управления, экономики смежных отраслей). Поскольку система государственного управления формируется через органы исполнительной власти, то целесообразным является анализ институционального подхода к классификации креативных индустрий.

Например, в 2005 г. институт статистики ЮНЕСКО предложил собственную структуру креативных индустрий с акцентом на культуру и выделил две основные группы: индустрии в основных направлениях культурной сферы и индустрии, которые имеют влияние на сферу культуры. К основным направлениям относятся музеи, галереи, библиотеки, исполнительские виды искусства, фестивали, изобразительное искусство, ремесла, дизайн, издательство, телевидение, радио, фильмы и видео, фотография, интерактивные медиа. В свою очередь, в индустрии, оказывающие влияние на сферу культуры, входят: музыкальные инструменты, звуковое оборудование, архитектура, реклама, полиграфическое оборудование, программное обеспечение, аудиовизуальное аппаратное обеспечение [Казакова 2020].

В хронологической последовательности первой институцией, предложившей классификацию, выступило Министерство культуры, медиа и спорта Великобритании в 2001 году, определившее 13 секторов, формирующих отрасль креативной экономики:

- 1) реклама;
- 2) рынок современного искусства и антиквариата;
- 3) ремесла;
- 4) дизайн;
- 5) мода;
- 6) кино и видео;
- 7) интерактивный досуг и программное обеспечение;
- 8) музыка;
- 9) перформативные искусства;
- 10) издательское дело;
- 11) программное обеспечение и компьютерные услуги;
- 12) телевидение;
- 13) радиовещание.

⁹ Россия в цифрах. 2019: краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2019. С. 510-511.

Институцией, определившей структуру креативных индустрий, стала Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) в 2003 г. Структура от ВОИС включает в классификацию отрасли, которые прямо (основные отрасли) или косвенно (взаимозависимые и промежуточные отрасли) касаются объектов авторского права. В категорию основных отраслей входят: реклама, организация коллективного управления имущественными правами, кино и видео, музыка, исполнительские виды искусства, издательское дело, программное обеспечение, радио и телевидение, визуальное и графическое искусство. Взаимозависимые отрасли авторского права: записывающие материалы (кассеты, диски), бытовая электроника, музыкальные инструменты, бумажная индустрия, фотографическое оборудование. К промежуточным отраслям относят архитектуру, одежду и обувь, дизайн, моду, предметы домашнего обихода, игрушки.

В практике РФ по видам экономической деятельности (ОКВЭД) к креативным индустриям предлагают отнести: арт-индустрию; народные промыслы; музыку, исполнительское искусство, культурно-досуговые учреждения; кино и анимацию; фотографию; издательскую деятельность; телерадиовещание; ИТ и видеоигры; рекламу; архитектуру; дизайн; моду; ювелирное дело; библиотеки, архивы, музеи; культурное наследие; образование в креативных индустриях. Рассматривая ключевые индикаторы развития креативных индустрий в России, Научный центр мирового уровня «Центр междисциплинарных исследований человеческого потенциала» в классификатор креативных профессий по ОКЗ (общероссийский классификатор занятий) внес также порядка 44 наименований групп креативных профессии, порядка 25 групп товаров в соответствии с классификатором ЮНКТАД и 6 групп услуг.

На основании вышеизложенного представление в публичном пространстве секторов креативных индустрий в России предоставляет нам возможность провести сравнительный анализ институциональных классификаций креативных индустрий (Таблица 1).

Таблица 1. Институциональная классификация креативных индустрий¹⁰

| Показатель | Министерство культуры, медиа и спорта Великобритании | ВОИС | ЮНЕСКО | ЮНКТАД | Министерство культуры РФ, Минпромторг РФ, Минэкономразвития РФ, Минцифры РФ |
|--|---|--|---|--|--|
| Количество групп услуг | — | 3 | 2 | 4 | 6 |
| Количество индустрий | 13 | 20 | 21 | 9 | 17 |
| Количество групп профессий | Не определено | Не определено | Не определено | Не определено | 44 |
| Количество групп товаров | Не определено | Не определено | Не определено | Не определено | 25 |
| Деятельность для развития креативных индустрий | Креативные налоговые льготы; материальная поддержка культурного развития, фондов, программ; поддержка малых населенных пунктов и регионов; Правительственная поддержка международного сотрудничества. | Обеспечить защиту интеллектуальной собственности и поощрить творческую деятельность в креативных индустриях. | Разработка, реализация и координация международных программ в сфере культуры, образования, коммуникации и информации. | Содействие развитию, выработка принципов и юридической базы, координации международной торговли и международных экономических отношений. | Для развития творческой индустрии создание государственных учреждений; территориальной инфраструктуры, финансовой инфраструктуры; внедрение механизмов упрощенного налогообложения; создание экосистем; развитие экспортной инфраструктуры и др. |

¹⁰ Составлено автором.

Подход к классификации креативных индустрий в РФ отличается от проанализированных выше классификаций. По сути, творческие (креативные) индустрии, их развитие и поддержка в России началось с 2016 г., более чем на 15 лет позже, чем на международной арене. Положительным является тот факт, что в определении отечественного перечня креативных индустрий добавлены индустрии, основанные на использовании историко-культурного наследия; индустрии, основанные на искусстве; прикладные творческие (креативные) индустрии (архитектура, промышленный дизайн, индустрия моды, гастрономическая индустрия и т.п.) и урбанистика. Однако отрицательным является факт того, что в Распоряжении Правительства РФ отсутствует стратегический и тактический план действий по развитию данного направления на перспективу.

Рассмотрев виды экономической деятельности, профессии, продукты и услуги, относящиеся к креативной индустрии, выделим основные сферы, по месту их возникновения (Рисунок 1).



Рисунок 1. Публичное управление развитием креативных индустрий по видам экономической деятельности¹¹

Важным остается факт, что основой креативных индустрий являются индивидуальные таланты и умения, которые часто сочетают в себе несколько видов деятельности для достижения уникального результата.

Заключение

Динамичное развитие креативных индустрий в мире продуцирует новые направления деятельности и занятости населения. Государственное регулирование креативной индустрии в России — относительно новое явление, положительным фактором которого является закрепленный перечень видов экономической деятельности, относящихся к творческим индустриям, что позволяет анализировать данные о состоянии креативной экономики как отрасли

¹¹ Составлено автором.

в целом. Однако темп развития направлений занятости населения, в том числе и креативных индустрий, намного быстрее, чем наличие современных направлений в государственном регулировании, статистических данных и т.п.

В России сектор креативной экономики может стать платформой, на которой активно будет развиваться малый и средний бизнес. В этом ключе необходимо обратить внимание на основную проблему, с которой сталкивается МСП, — это источники финансирования и привлечения инвестиций. Кроме непосредственной поддержки через льготное государственное кредитование, необходимо внедрять системную политику формирования инфраструктуры, поддержки проектов создания публичных креативных пространств — хабов, хакспейсов, коворкингов, антикафе и др., где креативные и талантливые люди могут коммуницировать и презентовать свои идеи и проекты.

В региональном аспекте важно развивать учреждения культуры, инновационно-производственные, образовательные комплексы, информационные технологии, которые будут увеличивать интерес креативного класса к предпринимательской деятельности.

Важным представляется вопрос формирования кадрового потенциала с принципиально новым пониманием культуры, творчества и их коммерческой составляющей, способного удовлетворять экономические интересы как отдельного лица, так и государства в целом.

Рамочная программа поддержки и развития креативных индустрий должна быть результатом совместного труда ведомств:

а) Министерства культуры, где должны формировать новые цели и подходы развития культуры в синергии с другими отраслями, внедрять современные условия художественного образования, политику брендинга культурного наследия и дизайна привлекательных территорий и т.д.;

б) Министерства экономического развития РФ, которое должно сосредоточиться на создании благоприятных условий для стимулирования инноваций, развития услуг по поддержке бизнеса в сфере креативной экономики, улучшения их навыков и компетенций, необходимых для участия как на внутреннем рынке, так и в международной торговле.

Развитие креативных отраслей в нашем государстве может стать одной из основ перехода к постиндустриальному и высокоинтеллектуальному экономическому укладу. Одновременно с повышением качества жизни населения и выравниванием социально-экономического развития регионов проявится возможность культурной экспансии, использования огромного творческого потенциала населения России для позиционирования страны на мировом рынке.

Список литературы:

Агаева А.Р., Джабраилова А.О., Шемеева С.Х. Креативная экономика: перспективы развития DIGITAL технологий // Экономика и предпринимательство. 2020. № 8(121). С. 625–627. DOI: [10.34925/EIP.2020.121.8.126](https://doi.org/10.34925/EIP.2020.121.8.126)

Глейзер Э. Триумф города. Как наше величайшее изобретение делает нас богаче, умнее, экологичнее, здоровее и счастливее. М.: Изд-во Института Гайдара, 2015.

Глушкова Ю.О., Бабаян И.В. Теоретические подходы к анализу креативных индустрий // Beneficium. 2019. №3(32). С. 14–24. DOI: [10.34680/BENEFICIUM.2019.3\(32\).14-24](https://doi.org/10.34680/BENEFICIUM.2019.3(32).14-24)

Григорян К.Г. Анализ креативных индустрий как нового сектора мировой экономики // E-Scio. 2019. № 11(38). С. 408–413.

Джейкобс Д. Жизнь и смерть больших американских городов. М.: Новое издательство, 2011.

Казакова М.В. Культурные и креативные индустрии: границы понятий // Креативная экономика. 2020. Т. 14. № 11. С. 2875–2898. DOI: [10.18334/ce.14.11.111156](https://doi.org/10.18334/ce.14.11.111156)

Кошкин А.В. Креативные индустрии: культурные проекты и политика правительства // Сфера культуры в глобальной экономике: от развития артрынка до брендов территорий и маркетинга. Санкт-Петербург: КультИнформПресс, 2020. С. 23–27.

Латышев Н.В. Креативные индустрии как сектор экономики // Новая наука как результат инновационного развития общества: сборник статей Международной научно-практической конференции: в 17 ч. Сургут, 22 апреля 2017 года. Сургут: Агентство международных исследований, 2017. Ч. 7. С. 151–155.

Лэндри Ч. Креативный город. М.: Классика-XXI, 2011.

Мальшина Н.А. Исследование методического инструментария процесса логистизации в креативной индустрии // Гуманитарный научный журнал. 2019. № 1. С. 74–86.

Мальшина Н.А. Креативная экономика и культурные индустрии России: проектирование, информационные технологии // Культурные индустрии в институтах общества потребления: материалы Всероссийской научной конференции. Великий Новгород, 7–8 апреля 2020 года. Великий Новгород: Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого, 2020. С. 261–268. DOI: [10.34680/978-5-89896-672-0/2020.cultindustry.37](https://doi.org/10.34680/978-5-89896-672-0/2020.cultindustry.37)

Молчанова А.Д. Проблемы креативных индустрий: способы и инструменты решения // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей XXXV Международной научно-практической конференции. Пенза: Наука и Просвещение, 2020. С. 158–160.

Салихов Б.В. Креативный капитал в экономике знаний. М.: Дашков и К, 2018.

Титова М.Н. Возможности диверсификации в создании креативных индустрий // EurasiaScience: сборник статей XXIV международной научно-практической конференции. Москва, 30 сентября 2019 года. Москва: «Научно-издательский центр «Актуальность.РФ», 2019. С. 144–145.

Ткаченко А.А. Креативная экономика и новые глобальные закономерности развития территорий // Евразийский юридический журнал. 2019. № 4(131). С. 434–436.

Флорида Р. Креативный класс. Люди, которые создают будущее. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.

Хокинс Дж. Креативная экономика. М.: Классика-XXI, 2011.

Хоркхаймер М., Адорно Т. Диалектика просвещения. Философские фрагменты. СПб: Медиум, 1996.

Arieti S. Creativity: The Magic Synthesis. New York: Basic Books, 1976.

Collins P., Cunningham J. Creative Economies in Peripheral Regions. Cham: Palgrave Macmillan, 2017.

Munro Th. Evolution in the Arts, and other Theory of Culture History. Cleveland (Ohio): Museum of Art, 1963.

Porfirio J., Carrilho T., Monico L. Entrepreneurship in Different Contexts in Cultural and Creative Industries // Journal of Business Research. 2016. Vol. 69. Is. 11. P. 5117–5123. DOI: [10.1016/j.jbusres.2016.04.090](https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.090)

References:

Agaveva A.R., Dzhabrailova A.O., Shemeeva S.Kh. (2020) Creative Economy: Prospects for Digital Technologies. *Ekonomika i predprinimatelstvo*. № 8(121). P. 625–627. DOI: [10.34925/EIP.2020.121.8.126](https://doi.org/10.34925/EIP.2020.121.8.126)

Arieti S. (1976) *Creativity: The Magic Synthesis*. New York: Basic Books.

- Collins P., Cunningham J. (2017) *Creative Economies in Peripheral Regions*. Cham: Palgrave Macmillan.
- Florida R. (2016) *The Rise of the Creative Class. Revisited*. Moscow: Mann, Ivanov & Ferber.
- Glaeser E. (2015) *Triumph of the City: How Our Greatest Invention Makes Us Richer, Smarter, Greener, Healthier, and Happier*. Moscow: Izd-vo Instituta Gaydara.
- Glushkova Yu.O., Babayan I.V. (2019) Theoretical Approaches to the Analysis of Creative Industries. *Beneficium*. №3(32). P. 14–24. DOI: [10.34680/BENEFICIUM.2019.3\(32\).14-24](https://doi.org/10.34680/BENEFICIUM.2019.3(32).14-24)
- Grigoryan K.G. (2019) Analiz kreativnykh industriy kak novogo sektora mirovoy ekonomiki [Analysis of creative industries as a new sector of the world economy]. *E-Scio*. № 11(38). P. 408–413.
- Horkheimer M., Adorno T. (1996) *The Dialectic of Enlightenment*. Saint Petersburg: Medium.
- Howkins J. (2011) *The Creative Economy. How People Make Money from Ideas*. Moscow: Classica-XXI.
- Jacobs D. (2011) *The Death and Life of Great American Cities*. Moscow: Novoye izdatel'stvo.
- Kazakova M.V. (2020) Cultural and Creative Industries: Concepts Limits. *Kreativnaya ekonomika*. Vol. 14. Is. 11. С. 2875–2898. DOI: [10.18334/ce.14.11.111156](https://doi.org/10.18334/ce.14.11.111156)
- Koshkin A.V. (2020) Kreativnyye industrii: kul'turnyye proyekty i politika pravitel'stva [Creative industries: Cultural projects and government policy]. *Sfera kul'tury v global'noy ekonomike: ot razvitiya artrynka do brendov territoriy i marketinga*. Saint Petersburg: KultInformPress. P. 23–27.
- Landry C. (2011) *The Creative City. A Toolkit for Urban Innovators*. Moscow: Classica-XX1.
- Latyshev N.V. (2017) Kreativnyye industrii kak sektor ekonomiki [Creative industries as a sector of economy]. *Novaya nauka kak rezul'tat innovatsionnogo razvitiya obshchestva: sbornik statey Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*. In 17 parts. Surgut, April 22, 2017. *Surgut: Agentstvo mezhdunarodnykh issledovaniy*. Part 7. P. 151–155.
- Malshina N.A. (2019) Issledovaniye metodicheskogo instrumentariya protsessa logistizatsii v kreativnoy industrii [Research of methodological toolkit of logistics process in creative industry]. *Gumanitarnyy nauchnyy zhurnal*. № 1. P. 74–86.
- Malshina N.A. (2020) Creative Economy and Cultural Industries in Russia: Design, Information Technology. *Kulturnyye industrii v institutakh obshchestva potrebleniya: materialy Vserossiyskoy nauchnoy konferentsii*. Velikiy Novgorod, April 7–8, 2020. Velikiy Novgorod: Novgorodskiy gosudarstvennyy universitet imeni Yaroslava Mudrogo. P. 261–268.
- Molchanova A.D. (2020) Problems of Creative Industries: Ways and Tools to Solve Them. *Sovremennaya ekonomika: aktual'nyye voprosy, dostizheniya i innovatsii: sbornik statey XXXV Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*. Penza: Nauka i Prosveshchenie. P. 158–160.
- Munro Th. (1963) *Evolution in the Arts and other Theory of Culture History*. Cleveland (Ohio): Museum of Art.
- Porfirio J., Carrilho T., Monico L. (2016) Entrepreneurship in Different Contexts in Cultural and Creative Industries. *Journal of Business Research*. Vol. 69. Is. 11. P. 5117–5123. DOI: [10.1016/j.jbusres.2016.04.090](https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.090)
- Salikhov B.V. (2018) *Kreativnyy kapital v ekonomike znaniy* [Creative capital in the knowledge economy]. Moscow: Dashkov & K.
- Titova M.N. (2019) Opportunities for Diversification in the Creation of Creative Industries *EurasiaScience: sbornik statey XXIV mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*. Moscow, September 30, 2019. Moscow: «Nauchno-izdatel'skiy tsentr «Aktual'nost'.RF». P. 144–145.
- Tkachenko A.A. (2019) Creative Economy and New Global Laws of Territories Development. *Evrasiyskiy yuridicheskiy zhurnal*. № 4(131). P. 434–436.

Критика неоклассических предпосылок современной экономической политики в контексте реализации человеческого потенциала

Шумская Екатерина Игоревна

Кандидат экономических наук, доцент, Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации, Москва, РФ.

E-mail: shumskaia_mgimo@mail.ru

SPIN-код РИНЦ: [2683-8504](#)

ORCID ID: [0000-0002-2387-8890](#)

Аннотация

Наблюдаемое в развитых странах замедление темпов роста является ключевым вопросом для экономической политики и остается в международной повестке уже не первое десятилетие. В этой статье среди главных причин такого замедления выделяется разрыв между темпами роста производительности труда и заработной платы промышленного рабочего, наблюдаемый с 1970-х г. во многих развитых странах. Такое расхождение, согласно спирали богатства Дж. Маршалла, предложенной еще в 1947 г., должно привести к отставанию стран в развитии и замедлению темпов экономического роста. Смещение фокуса с промышленного развития в ходе современной научно-технологической повестки и неоклассические представления об инновационном развитии, лежащие в основе текущих экономических мер, отдаляют Россию от стратегических целей, поставленных еще в Стратегии инновационного развития Российской Федерации, утвержденной в 2011 г. Падение индекса производительности труда и утечка высококвалифицированных кадров являются взаимосвязанными негативными явлениями, которые не позволяют достигать целей промышленной и научно-технологической политики. В ходе преодоления Россией санкционного давления и переориентации торговли с запада на восток необходимо вести активную политику протекционизма, которая должна возродить отечественные промышленные производства стратегического значения. Их развитие должно использовать человеческий потенциал страны, который является главным конкурентным преимуществом России в процессе становления Четвертой промышленной революции. И для полноценного раскрытия потенциала, и для предотвращения дальнейшей утечки кадров необходимо развивать механизмы конверсии человеческого капитала. При проведении исследования были использованы исторический и системный подход, сравнительный и регрессионный анализ. Были использованы данные Росстата, Федеральной таможенной службы, Организации экономического сотрудничества и развития, Международного экономического форума, Международного валютного фонда, Программы развития ООН и Всемирной организации интеллектуальной собственности.

Ключевые слова

Промышленная политика, научно-технологическое развитие, человеческий потенциал страны, конкурентоспособность экономики, инновационная экономика, экономика знаний, План Маршалла, Четвертая промышленная революция.

Critique of Neoclassical Premises of Modern Economic Policy in the Context of Human Potential Realization

Ekaterina I. Shumskaia

PhD, Associate Professor, Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation.

E-mail: shumskaia_mgimo@mail.ru

ORCID ID: [0000-0002-2387-8890](#)

Abstract

The slowdown in economic growth observed in developed countries is a key issue for modern policy. It has remained on the international agenda for more than a decade already. This article highlights the gap between the growth rate of productivity and the wages of the industrial worker that has been observed since the 1970s in many developed countries among the main reasons for this slowdown. Such a discrepancy, according to the Marshall wealth spiral, proposed back in 1947, should lead to a lag in development and a slowdown in economic growth. The shift in focus from industrial development in the course of the modern scientific and technological agenda and the neoclassical ideas about innovative development underlying the current economic measures move Russia away from the strategic goals set in the Strategy for Innovative Development, approved in 2011. The fall in the labor productivity and the drain of highly qualified personnel are interconnected negative phenomena that do not allow achieving the goals of industrial and scientific and technological policy. In the course of overcoming sanctions pressure by Russia and reorienting trade from west to east, it is necessary to pursue an active policy of protectionism, which should revive domestic industrial production of strategic importance. Their development should use the country's human potential, which is Russia's main competitive advantage in the process of the formation of the Fourth Industrial Revolution. And in order to fully unlock the potential and prevent further staff drain, it is necessary to develop mechanisms for the conversion of human capital. During the study, a historical and systematic approach, comparative and regression analysis were used. Data from Rosstat, FTC, OECD, WEF, IMF, UNDP and WIPO were used.

Keywords

Industrial policy, scientific and technological development, country's human potential, economic competitiveness, innovative economy, knowledge economy, Marshall's Plan, Fourth Industrial Revolution.

Введение

Одним из главных вопросов, которым стоит задаться государству, стремящемуся к экономическому росту и развитию, является возможность сдачи экзамена Дж. Маршалла на соответствие современной цивилизации с наличием деятельности с возрастающей отдачей [DeLong, Eichengreen 1991]. И, хотя по идеологическим соображениям в 1947 г. СССР не мог принять План Маршалла на рассмотрение, мы все же можем выделить в нем важные моменты для современной экономической политики России по вопросам наращивания и наиболее полного использования человеческого потенциала страны¹ с точки зрения повышения конкурентоспособности отечественной экономики.

Согласно Плану Маршалла (Рисунок 1), государственные инвестиции в физический и человеческий капитал обязательно должны сопровождаться политикой развития промышленности и сектора услуг. Это идет в разрез с неоклассической экономической теорией, которая лежит в основе современной политики многих стран. В соответствии с ее ключевыми предположениями главным двигателем развития является накопление физического или человеческого капитала [Mincer 1984; Nelson 2008], при этом действующая внутри страны экономическая система не имеет решающего значения в этом процессе.

План Маршалла и спираль богатства

Обращаясь к действительности, мы можем заметить, что политические решения, направленные лишь на привлечение инвестиций, не выводят страны на желаемые темпы экономического роста. Напротив, промышленность, неспособная освоить финансовые вложения, снижает капиталоемкость, приобретая скорее вид финансовой пирамиды [Kregel 2004]. Невозможность поддерживать спрос на квалифицированные кадры приводит к эмиграции и значительным потерям в системе воспроизводства человеческого капитала, что является губительным в парадигме экономики знаний.

В истории существуют примеры развитых стран, добившихся в итоге схожих темпов экономического роста, проводивших как политику активного государственного вмешательства (Франция, Германия и Япония в послевоенные годы), так и экономическую либерализацию с целью достижения более высоких темпов роста (Великобритания при М. Тетчер и США при Р. Рейгане).

Т. Пикетти, исследуя историю послевоенного экономического роста этих стран, приходит к выводу, что в конечном счете государственное вмешательство не принесло вреда странам континентальной Европы [Пикетти 2015]. Он также отмечает, что первая группа пыталась наверстать потерянные в годы войны производственные мощности, в то время как англосаксонские страны переживали о потерях лидирующих позиций из-за быстрого экономического роста стран, проигравших войну.

¹ Указ Президента России от 01.12.2016 г. № 642 «О стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» // Президент России [Электронный ресурс] URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/41449> (дата обращения: 25.08.2022).

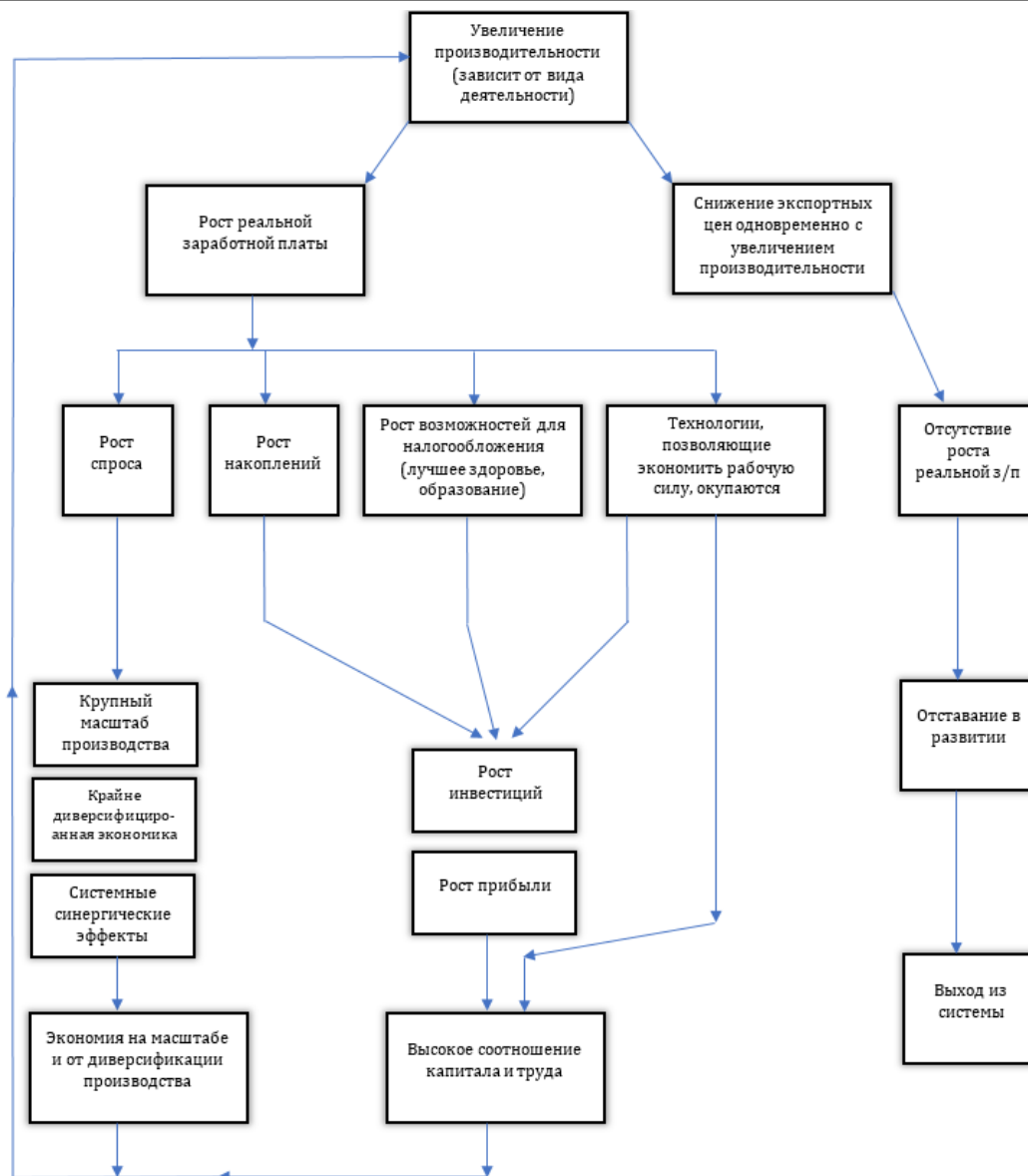


Рисунок 1. Иллюстрация Плана Маршалла — важнейшая роль производительности труда в экономическом развитии²

Если изучить более длительный временной отрезок и путь включения этих государств в международные экономические отношения, можно отметить важный, неотъемлемый этап их развития: каждая из перечисленных стран не следовала Бреттон-Вудской модели и в первую очередь выстраивала промышленную систему с сопутствующей государственной поддержкой и протекцией, становясь лидером соответствующей промышленной революции³. На сегодняшний день они также являются крупнейшими мировыми промышленными центрами (Таблица 1).

² Источник: Reinert E.S. International Trade and the Economic Mechanisms of Underdevelopment: PhD Thesis. Cornell University, 1980.

³ Extreme automation and connectivity: the global, regional, and investment implications of the Fourth Industrial Revolution. UBS White Paper for the World Economic Forum Annual Meeting // Tadviser [Электронный ресурс]. URL: https://www.tadviser.ru/images/b/b7/Extreme_automation_and_connectivity_The_global%2C_regional%2C_and_investment_implications_of_the_Fourth_Industrial_Revolution.pdf (дата обращения: 19.08.2022).

Таблица 1. Данные промышленного и инновационного развития по странам⁴

| Страна | Доля в мировом ВВП по ППС, % | Доля в мировом промышленном производстве, % | Доля внешнего долга от ВВП, % |
|----------------|------------------------------|---|-------------------------------|
| Китай | 18,62 | 28,4 | 15,5 |
| США | 15,74 | 16,6 | 101,6 |
| Япония | 3,84 | 7,2 | 97,8 |
| Германия | 3,32 | 5,8 | 171,8 |
| Россия | 3,07 | 1,5 | 27,1 |
| Великобритания | 2,33 | 1,8 | 317 |
| Франция | 2,30 | 1,9 | 256,2 |
| Южная Корея | 1,72 | 3,3 | 34,9 |

Конкурентоспособность и производство

Можно утверждать, что конкурентоспособность страны на мировой арене неразрывно связана с текущим уровнем развития ее производства. И если в конце прошлого столетия к понятию конкурентоспособности относились с большим сомнением [Reinert 1995], то М. Портер в своей книге уже дает трактовку конкурентоспособности через уровень производительности страны [Porter 1990]. При этом конкурентоспособность определяется степенью, с которой страна может конкурировать на международном рынке с другими странами при условии сохранения и увеличения своего внутреннего реального дохода [Scott, Lodge 1985].

Иными словами, конкурентоспособность представляет собой процесс, который должен обогащать страны путем увеличения доходов их граждан. Согласно спирали богатства, иллюстрирующей План Маршалла, этот процесс — первый важнейший критерий, задающий вектор дальнейшего развития национальной экономики. Иначе происходит обратный процесс — растет производительность труда, которая снижает экспортные цены и не приводит к росту доходов.

Согласно неоклассической теории, не выделяются различия между видами экономической деятельности, а значит, и не имеет значения, в какой отрасли разрабатываются и внедряются инновации, важно только их наличие (как же тогда объяснить отсутствие роста производительности труда и наличия инноваций в парикмахерском деле?). И все же, наблюдая за экономическим ростом развитых стран и стран развивающихся, можно отметить существенные различия в том, где именно создаются инновации и какие сектора экономики обладают потенциалом по созданию высокой добавочной стоимости⁵.

Дж. Маршалл подчеркивал важность проводимой экономической политики, ссылаясь на ключевые положения школы меркантилистов. Упомянутые ранее страны также активно использовали меры экономической политики, предложенные Дж. М. Кейнсом, каждая в свой период времени, но всегда с единой целью — развитие и усиление промышленного сектора. В соответствии с современными данными «экономическое чудо» чаще было представлено в странах, повышающих долю инвестиций в ВВП, и почти никогда в странах, снижающих таможенные барьеры [Попов 2011]. Хочется также отметить, что исторические уроки

⁴ Составлено автором по OECD Economic Outlook, Volume 2019 Issue 1 // OECD [Электронный ресурс]. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-outlook-volume-2019-issue-1_b2e897b0-en (дата обращения: 19.08.2022); Central Government Debt // International Monetary Fund [Электронный ресурс]. URL: https://www.imf.org/external/datamapper/CG_DEBT_GDP@GDD/CHN/FRA/DEU/ITA/JPN/GBR/USA (дата обращения: 01.08.2022).

⁵ Manyika J., Birshan M., Smit S., Woetzel J., Russell K., Purcell L.A New Look at How Corporations Impact the Economy and Households // McKinsey [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/business%20functions/strategy%20and%20corporate%20finance/our%20insights/a%20new%20look%20at%20how%20corporations%20impact%20the%20economy%20and%20households/a-new-look-at-how-corporations-impact-the-economy-and%20households-vf.pdf> (дата обращения: 19.08.2022).

для современных государств необходимо дополнить обязательным согласованием целей промышленного и научно-технологического развития ввиду растущей роли человека в экономике, уровня его образования и качественных показателей его жизни.

Обращаясь к межстрановому сопоставлению, отметим, что тенденция по снижению производительности труда наблюдается во многих развитых странах [Goldin et al. 2020]. Например, США испытывают снижение темпов роста с 1970-х г., не получая желаемой отдачи от инноваций в области информационных технологий (парадокс Солоу [Solow 1987]). Можно также зафиксировать, что технологии, ранее использованные в производстве, близки к пределу производительности, за которым отдача инвестиций начинает резко падать [Идрисов и др. 2018]. Что важнее, в этот же период мы наблюдаем разрыв в росте производительности труда по отношению к доходности рабочей силы [Bivens, Mishel 2015], который продолжает расти и по сегодняшний день (Рисунок 2). Аналогичный разрыв происходит в Канаде с 1976 г., в Германии с 1998 г., в Китае с 2001 г., в Великобритании с 2009 г. [Sharpe, Fard 2022].

Разрыв между производительностью труда и ростом заработной платы, согласно спирали богатства Дж. Маршалла, должен привести к отставанию стран в развитии или, как в нашем случае, к резкому снижению темпов экономического роста.

И, если причины снижения темпов роста остаются дискуссионными [Банерджи, Дюфло 2022], ученые сходятся в оценках вклада в производительность труда общей факторной производительности TFP (остатка Солоу или той части производительности труда, которую нельзя объяснить изменением классических факторов, таких как капитал или численность населения; обычно объясняется технологическим прогрессом), которая с годами также снизилась с 60% до 55% в среднем по развитым странам [Lopez-Garcia, Szörfi 2021]. Современные исследования продвинулись сильно дальше в понимании составляющих TFP, чем это в свое время сделал Р. Солоу, выделяя важнейшей составляющей производительности качество человеческого капитала [Jorgenson, Griliches 1967; Baily, Montalbano 2016, Jorgenson et al. 2019].

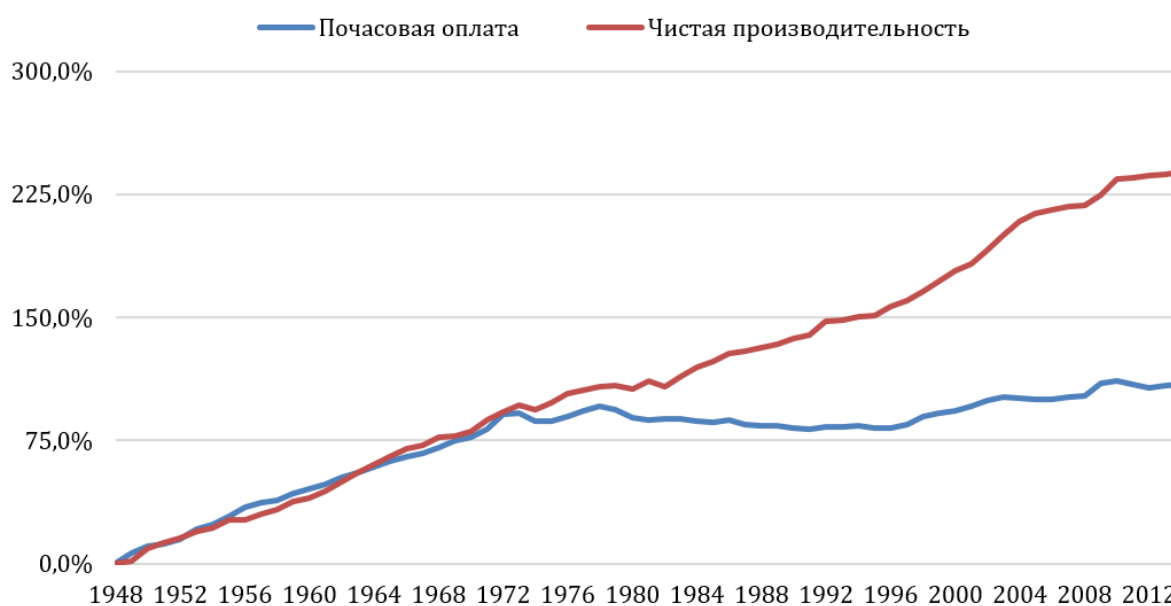


Рисунок 2. Наблюдаемый разрыв между уровнем производительности труда и ростом заработной платы в США⁶

⁶ Источник: [Bivens, Mishel 2015]. Данные относятся к средней почасовой оплате труда производственных рабочих в частном секторе и чистой производительности экономики в целом. Чистая производительность посчитана как прирост выпуска товаров и услуг за вычетом амортизации за отработанный час.

Рост глобализации, снижение темпов экономического роста и несовершенство предсказаний экономических моделей заставило ученых иначе взглянуть на понятие конкурентоспособности страны. Современный подход к понятию национальной конкурентоспособности отличается широтой учитываемых факторов. Международным экономическим форумом был разработан Индекс глобальной конкурентоспособности (GCI), который, помимо показателей, традиционно характеризующих производительность труда, призван учитывать такие аспекты, как эффективность институтов и факторы, характеризующие человеческий капитал.

Примечательно, что в отчете по глобальной конкурентоспособности Международного экономического форума 2019 г., в мире был зафиксирован десятилетний цикл низких темпов роста производительности труда при огромных финансовых вливаниях: центральные банки выделили более 10 триллионов долларов с целью решения проблемы низкой производительности⁷. Предоставленные выводы идут в разрез с неоклассическим представлением о причинах инновационного развития стран. Более того, исследователи выдвигают очень важное предположение: страны, которые применяют комплексный подход в ведении социально-экономической политики, вероятнее вырвутся вперед в рейтинге производительности и национальной конкурентоспособности.

Они приходят к такому выводу по нескольким причинам, но главная — это возрастающая роль человека в инновационном процессе [Глазьев и др. 2020], который должен возродить «пострадавшие» экономики за счет интеллектуального труда [Шумская 2019] и развития инновационных технологий Четвертой промышленной революции. Потому в странах с опережающим развитием растет приоритет политики в области человеческого капитала. Сегодняшние оценки говорят о том, что вклад человеческого капитала объясняет не менее одной трети различий в заработной плате внутри стран и не менее половины различий между странами [Deming 2022].

Конкурентоспособность страны в общем смысле определяется темпами и устойчивостью экономического роста, движущей силой которого являются инновации. Но любые изобретения начинаются с людей, а потому важной видится оценка человеческого потенциала с точки зрения его связи с успехами в современном технологическом развитии (Рисунок 3). С учетом роста разрыва между уровнем производительности труда и ростом заработной платы в ведущих странах мы все же наблюдаем в них высокую корреляцию между показателями человеческого и инновационного развития.

⁷ The Global Competitiveness Report 2019 // World Economic Forum [Электронный ресурс]. URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (дата обращения: 19.08.2022).

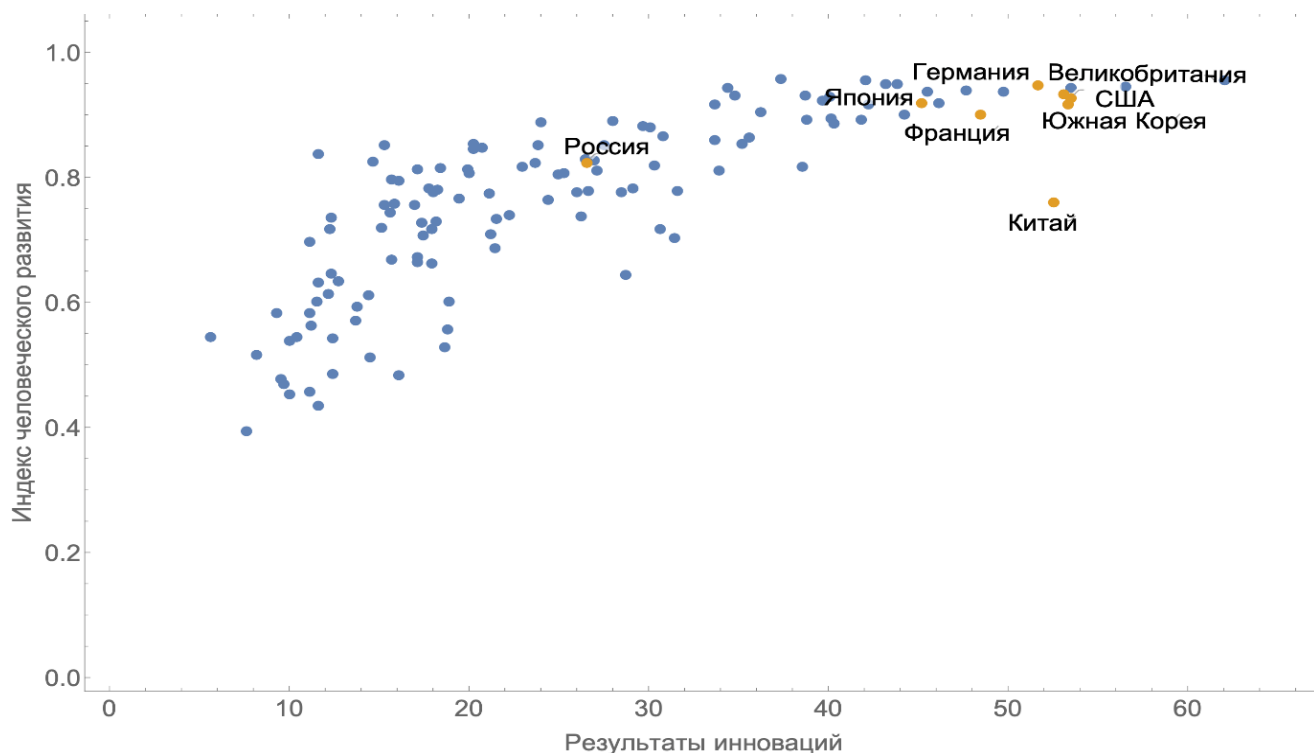


Рисунок 3. Связь уровня человеческого развития и результатов инновационной деятельности в стране⁸

Нестандартная ситуация наблюдается в азиатских странах, регионе с самым высоким темпом роста индекса человеческого развития. Япония и Южная Корея демонстрируют высочайшие показатели обоих индексов, являясь крупными промышленными странами (Таблица 2).

Таблица 2. Сопоставление стран по уровню инновационного и человеческого развития⁹

| Страна | Индекс человеческого развития | Глобальный инновационный индекс |
|----------------|-------------------------------|---------------------------------|
| Китай | 0,761 | 54,8 |
| США | 0,926 | 61,3 |
| Япония | 0,919 | 54,5 |
| Германия | 0,947 | 57,3 |
| Россия | 0,824 | 36,6 |
| Великобритания | 0,932 | 59,8 |
| Франция | 0,901 | 55,0 |
| Южная Корея | 0,916 | 59,3 |

А вот в Китае при быстрых темпах экономического роста, основанного на ускоренном промышленном и технологическом развитии (Рисунок 4), не наблюдается такой связи, как в Великобритании или США. Скорее всего, это вызвано временным лагом между экономическим и социальным развитием. Так, страна ведет государственную политику по развитию человеческого потенциала и демонстрирует самый высокий темп роста этого показателя в мире: в период с 1990 по 2019 г. значение изменилось с 0,501 до 0,761.

⁸ Составлено автором по Human Development Report 2022 // UNPD [Электронный ресурс]. URL: <https://hdrundp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI> (дата обращения: 10.06.2022); Global Innovation Index 2022 // WIPO [Электронный ресурс]. URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/ (дата обращения: 12.06.2022).

⁹ Составлено автором по Human Development Report 2022 // UNPD [Электронный ресурс]. URL: <https://hdrundp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI> (дата обращения: 10.06.2022); Global Innovation Index 2022 // WIPO [Электронный ресурс]. URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/ (дата обращения: 12.06.2022).

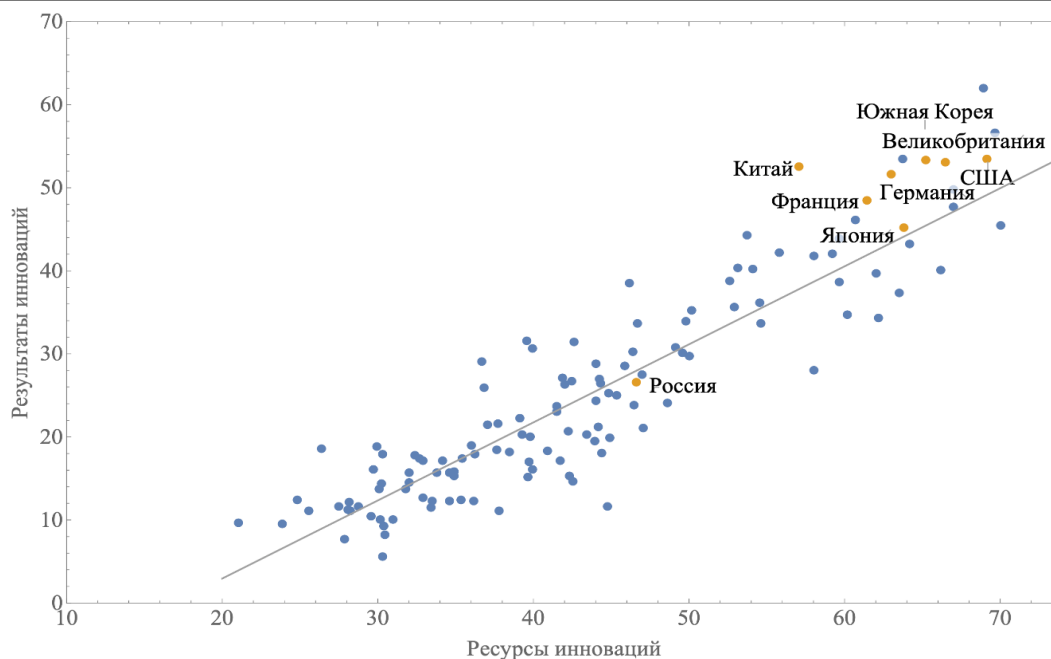


Рисунок 4. Корреляция ресурсов и результатов инновационной деятельности по странам, 2021 г.¹⁰

Россия демонстрирует совершенно иную картину: нехарактерно низкие показатели инноваций при высоком индексе человеческого развития, сравнимого с лидирующими странами. Если разобрать индекс инновационного развития по составляющим, то картина немного проясняется. При совершенно конкурентных показателях человеческого развития, уровня образования и качества научных исследований (составляющие ресурсов для инноваций) слабыми остаются соответствующие институты, инфраструктура и результаты креативной деятельности (результаты инноваций). Таким образом, остаются неразвитыми механизмы конверсии человеческого потенциала нации в эффективное промышленное производство и инновационное развитие экономики.

Исследуемые индексы не дают нам полной картины причин низкой эффективности или отсутствия таких механизмов, так как не учитывают непосредственный вклад человеческого потенциала в промышленное производство, что необходимо для построения современной экономической политики в России.

Научно-технологическая и промышленная политика России

Оценивая экономическую ситуацию в России, стоит отметить, что на протяжении последних двадцати лет наблюдается скачкообразное развитие промышленного производства (Рисунок 5). Темп этого развития отрицательный: фиксируется падение темпов роста. При этом индекс промышленного развития соответствует темпам роста ВВП страны с небольшими корректировками (поскольку численность населения в эти годы была практически постоянной).

¹⁰ Составлено автором по Global Innovation Index 2022 // WIPO [Электронный ресурс]. URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/ (дата обращения: 12.06.2022). Страны, находящие выше линии тренда, демонстрируют высокую отдачу от вложенных усилий в рамках инновационной деятельности.



Рисунок 5. Индекс производительности труда России за период 2003-2020 гг¹¹.

На сегодняшний день наблюдается отставание России от стран Запада по целому ряду качественных показателей промышленного производства, таких как производительность труда, технологическое развитие, износ основных фондов [Шумская 2020]. Пожалуй, одной из важнейших причин сложившейся ситуации является целый ряд экономических мер по либерализации [Ясин, Яковлев 2004] и открытости отечественной экономики при переходе на рыночные рельсы, взятые из «Вашингтонского консенсуса» Международного валютного фонда конца XX в. (впоследствии неоднократно порицаемого всем мировым научным сообществом). Желание заместить одну экономическую модель другой в очень короткие сроки привело к полной доступности отечественного рынка для крупнейших зарубежных инвесторов и компаний, которые внесли весомый вклад в процесс подавления возникающей на внутреннем рынке конкуренции отечественных товаров.

И все же Россия обладает мощными инструментами по воспроизводству человеческого потенциала [Бузгалин, Колганов 2004] благодаря выстроенной системе образования, богатой культурной и научной жизни людей, что и должно стать фундаментом для перехода отечественной экономики на новый виток промышленного и технологического развития. Экономическая политика страны должна способствовать промышленному развитию в том числе за счет притока отечественных высококвалифицированных специалистов на предприятия стратегического значения, что невозможно без осуществления базовых принципов политики протекционизма. В противном случае, мы получаем текущую ситуацию с катастрофической утечкой ученых и других высококвалифицированных специалистов (отток увеличился в 5 раз с 2012 года¹²) и падением промышленной эффективности. А присутствие на глобальном свободном рынке приводит к тому, что для современной России верно то же, что и для Мексики, Монголии, Молдавии, некоторых

¹¹Составлено автором по Индекс производительности труда 2021 // Росстат [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/56tZchrY/%D0%98%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%20%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%B0.xls> (дата обращения: 03.08.2022); GDP per hour worked // OECD [Электронный ресурс]. URL: <https://data.oecd.org/lprdy/gdp-per-hour-worked.htm> (дата обращения: 03.08.2022). На графике приведены данные двух разных методик подсчета производительности труда: Росстата и ОЭСР, при этом результаты оказались схожими.

¹²В Россию приезжает в 2,5 раза больше ученых, чем выезжает из страны [Электронный ресурс] // Министерство науки и высшего образования Российской Федерации. URL: <https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/novosti-ministerstva/46757/> (дата обращения: 01.08.2022)

стран Европы: участие в международной торговле со странами, обладающими более качественным уровнем промышленного производства, приводит к практически полному уничтожению даже достаточно эффективных промышленных секторов в менее развитых странах.

Описанные тенденции подтверждаются составляющими отечественных торговых операций. Так, импорт товаров в Россию в январе–декабре 2021 г. составил 296,1 млрд долларов. Самыми крупными статьями расходов стабильно остаются автомобили и запчасти, промышленные машины, электрическое оборудование и продукция химической промышленности. Экспорт России на январь–декабрь 2021 г. составил 493 млрд долларов, что более чем в 1,5 раза превосходит импорт. При этом в структуре экспорта преобладают нефтепродукты, газ, уголь, металлы и лес (Рисунок 6).

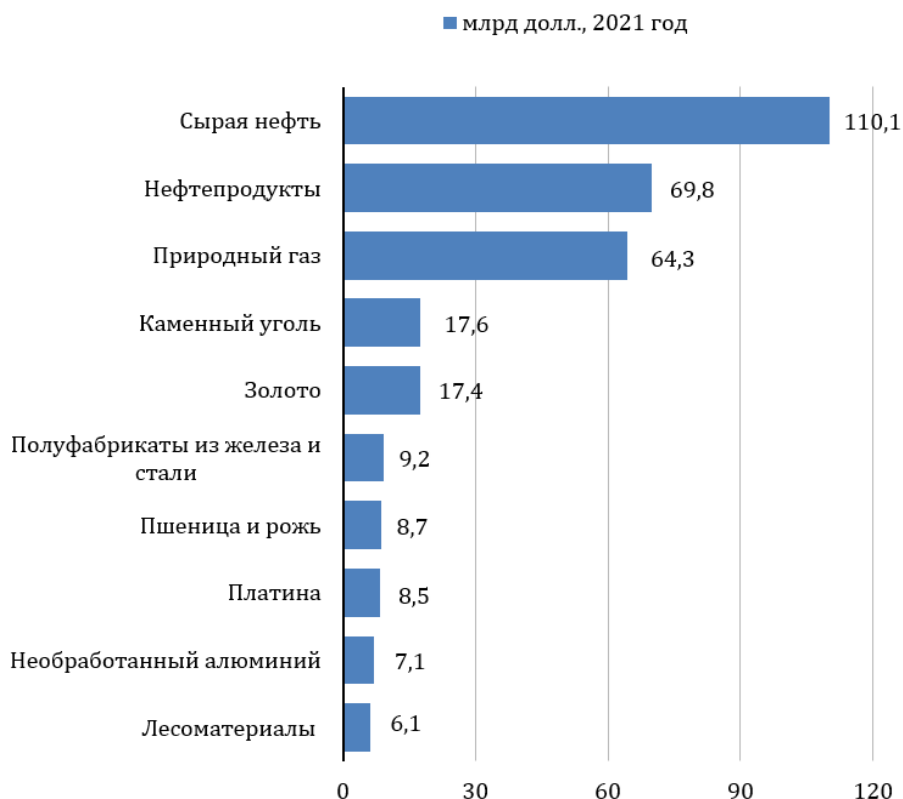


Рисунок 6. Крупнейшие составляющие товарного экспорта Российской Федерации, млрд долларов, 2021 г.¹³

Важно отметить, что государство предпринимает попытки по защите отечественных производителей, но текущая политика может быть охарактеризована как протекционистская только поверхностно. На деле протекция существует для промышленных предприятий, ведущих инерционное существование, не использующих технологические решения, соответствующие запросам времени. Выдвигаемые утверждения лишь подтверждаются точечными результатами по достижению стратегических целей для экономики нашей страны. Рекомендации для российской промышленной политики, выдвигаемые отечественными исследователями, такие как ориентация компаний на выпуск продукции новых поколений [Идрисов и др. 2018], не коррелируют с важнейшей составляющей производственного процесса — человеком, его навыками и квалификацией. Современная промышленная политика должна вестись с учетом использования предприятиями инноваций и при четкой системе оценок, включающих более широкий спектр показателей (Рисунок 7).

¹³ Источник: ФТС России: данные об экспорте-импорте России за январь–сентябрь 2021 года // ФТС России [Электронный ресурс]. URL: <https://customs.gov.ru/press/federal/document/313216> (дата обращения: 01.07.2022).



Рисунок 7. Система выстраивания экономической политики¹⁴

Заключение

Сегодня сложно найти ученых, которые готовы поддержать политику протекционизма (особенно на продолжительный период). С главными аргументами в пользу глобализации и открытой торговли сложно спорить: не раз великими экономистами делались выводы о росте благосостояния всего мира за счет специализации труда. И все же история стран, преуспевших в промышленных революциях, показывает, что включение в международную свободную торговлю происходит только после выстраивания конкурентных промышленных преимуществ. Развитые страны и страны, относящиеся к «азиатским тиграм», активно использовали политику протекционизма с целью поддержки своих производителей, каждая в определенный период времени, вопреки провозглашенному в конце XX в. либеральному пути для развития других стран.

Сегодня будущее экономического роста остается под большим вопросом, так же как и причины его замедления. Разрыв в темпах роста производительности труда и заработной платы рабочих видится одним из поворотных пунктов в траектории экономического роста, который ведет к его долгосрочному замедлению во многих странах.

При этом исследования показывают, что для отечественной экономики общемировой тренд по замедлению темпов роста не является приговором. Выходом для России должен стать человеческий потенциал, реализованный в ходе восстановления и развития отечественной промышленности в соответствии с современными технологическими требованиями. Неоклассическая парадигма, лежащая в основе современной российской политики по развитию науки и инноваций, должна быть скорректирована: необходимо связывать образовательную политику как ведущую составляющую человеческого потенциала с промышленным развитием, согласовывая их стратегические цели и задачи.

Список литературы:

Банерджи А., Дюфло Э. Экономическая наука в тяжелые времена. Продуманные решения самых важных проблем современности. М.: Издательство Института Гайдара, 2021.

Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. В 2-х томах. 2004. Т. 2. М.: Едиториал УРСС.

Глазьев С.Ю., Воронов А.С., Леонтьева Л.С., Орлова Л.Н., Сухарева М.А. О формировании человеческого капитала на разных этапах социально-экономического развития // Государственное управление. Электронный вестник. 2020. № 82. С. 140–170. DOI: [10.24411/2070-1381-2020-10096](https://doi.org/10.24411/2070-1381-2020-10096)

¹⁴Составлено автором.

Идрисов Г.И., Княгинин В.Н., Кудрин А.Л., Рожкова Е.С. Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России // Вопросы экономики. 2018. № 4. С. 5–25. DOI: [10.32609/0042-8736-2018-4-5-25](https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-4-5-25)

Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс, 2015.

Попов В. Стратегии экономического развития. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.

Шумская Е.И. Меры экономической политики для стимулирования инновационного развития // Экономическое возрождение России. 2020. № 4(66). С. 163–176. DOI: [10.37930/1990-9780-2020-4-66-163-176](https://doi.org/10.37930/1990-9780-2020-4-66-163-176)

Шумская Е.И. Создание стоимости в цифровой экономике // Страховое дело. 2019. № 11(320). С. 35–38.

Ясин Е., Яковлев А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики. 2004. № 7. С. 4–34. DOI: [10.32609/0042-8736-2004-7-4-34](https://doi.org/10.32609/0042-8736-2004-7-4-34)

Baily M.N., Montalbano N. Why Is US Productivity Growth So Slow? Possible Explanations and Policy Responses // Hutchins Center Working Paper 22. 2016. URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/09/wp22_baily-montalbano_final4.pdf

Bivens J., Mishel L. Understanding the Historic Divergence between Productivity and a Typical Worker's Pay: Why It Matters and Why It's Real // Economic Policy Institute. 2015. Briefing Paper 406. URL: <https://www.epi.org/publication/understanding-the-historic-divergence-between-productivity-and-a-typical-workers-pay-why-it-matters-and-why-its-real/>

DeLong J.B., Eichengreen B. The Marshall Plan: History's Most Successful Structural Adjustment Program // NBER Working Papers. 1991. № 3899. URL: <https://EconPapers.repec.org/RePEc:nbr:nberwo:3899>

Deming D.J. Four Facts about Human Capital // Journal of Economic Perspectives. 2022. Vol. 36. Is. 3. P. 75–102.

Goldin I., Koutroumpis P., Lafond F., Winkler J. Why Is Productivity Slowing Down? // MPRA Paper № 107644. 2020. URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/99172/1/MPRA_paper_99172.pdf

Jorgenson D.W., Griliches Z. The Explanation of Productivity Change // The Review of Economic Studies. 1967. Vol. 34. Is. 3. P. 249–283.

Jorgenson D.W., Ho M.S., Samuels J.D. Educational Attainment and the Revival of Us Economic Growth // Education, Skills, and Technical Change: Implications for Future US GDP Growth / ed. by C.R. Hulten, V.A. Ramey. Chicago: University of Chicago Press, 2019. P. 23–60.

Kregel J.A. External Financing for Development and International Financial Instability // G-24 Discussion Paper Series. 2004. № 32. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/gdsmdpbg2420048_en.pdf

Lopez-Garcia P., Szörfi B. Key Factors behind Productivity Trends in Euro Area Countries // Occasional Paper Series. 2021. № 268. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecb.op268~73e6860c62.en.pdf>

Mincer J. Human Capital and Economic Growth // Economics of Education Review. 1984. Vol. 3. Is. 3. P. 195–205. DOI: [10.1016/0272-7757\(84\)90032-3](https://doi.org/10.1016/0272-7757(84)90032-3)

Nelson R.R. Economic Development from the Perspective of Evolutionary Economic Theory // Oxford Development Studies. 2008. Vol. 36. Is. 1. P. 9–21. DOI: [10.1080/13600810701848037](https://doi.org/10.1080/13600810701848037)

Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations // Harvard Business Review. 1990. March-April. URL: https://economie.ens.psl.eu/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf

Reinert E.S. Competitiveness and Its Predecessors — A 500-Year Cross-National Perspective // Structural Change and Economic Dynamics. 1995. Vol. 6. Is. 1. P. 23–42. DOI: [10.1016/0954-349X\(94\)00002-0](https://doi.org/10.1016/0954-349X(94)00002-0)

Scott B.R., Lodge G.C. US Competitiveness in the World Economy. Boston: Harvard Business School Press, 1985.

Sharpe A., Fard S.M. The Current State of Research on the Two-Way Linkages between Productivity and Well-Being // ILO Working paper 56. 2022. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/publication/wcms_839845.pdf

Solow J.L. The Capital-Energy Complementarity Debate Revisited // The American Economic Review. 1987. Vol. 77. Is. 4. P. 605–614.

References:

Baily M.N., Montalbano N. (2016) Why Is US Productivity Growth So Slow? Possible Explanations and Policy Responses. *Hutchins Center Working Paper 22*. Available: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/09/wp22_baily-montalbano_final4.pdf

Banerjee A., Duflo E. (2021) *Good Economics for Hard Times*. Moscow: Izdatel'stvo Instituta Gaydara.

Bivens J., Mishel L. (2015) Understanding the Historic Divergence between Productivity and a Typical Worker's Pay: Why It Matters and Why It's Real. *Economic Policy Institute. Briefing Paper 406*. Available: <https://www.epi.org/publication/understanding-the-historic-divergence-between-productivity-and-a-typical-workers-pay-why-it-matters-and-why-its-real/>

Buzgalin A.V., Kolganov A.I. (2004) Global'nyy capital. V 2-kh tomakh [Global capital. In 2 vol.]. Vol. 2. Moscow: Yeditorial URSS.

DeLong J.B., Eichengreen B. (1991) The Marshall Plan: History's Most Successful Structural Adjustment Program. *NBER Working Papers. № 3899*. Available: <https://EconPapers.repec.org/RePEc:nbr:nberwo:3899>

Deming D.J. (2022) Four Facts about Human Capital. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 36. Is. 3. P. 75–102.

Glazyev S.Yu., Voronov A.S., Leont'eva L.S., Orlova L.N., Suhareva M.A. (2020) On Formation of Human Capital at Different Stages of Socio-Economic Development. *Gosudarstvennoye upravleniye. Elektronnyy vestnik*. № 82. P. 140–170. DOI: [10.24411/2070-1381-2020-10096](https://doi.org/10.24411/2070-1381-2020-10096)

Goldin I., Koutroumpis P., Lafond F., Winkler J. (2020) Why Is Productivity Slowing Down? *MPRA Paper № 107644*. Available: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/99172/1/MPRA_paper_99172.pdf

Idrisov G.I., Knyagin V.N., Kudrin A.L., Rozhkova E.S. (2018) New Technological Revolution: Challenges and Opportunities for Russia. *Voprosy Ekonomiki*. № 4. P. 5–25. DOI: [10.32609/0042-8736-2018-4-5-25](https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-4-5-25)

Jorgenson D.W., Griliches Z. (1967). The Explanation of Productivity Change. *The Review of Economic Studies*. 1967. Vol. 34. Is. 3. P. 249–283.

Jorgenson D.W., Ho M.S., Samuels J.D. (2019). Educational Attainment and the Revival of Us Economic Growth. In: Hulten C.R., Ramey V.A. (eds.) *Education, Skills, and Technical Change: Implications for Future US GDP Growth*. Chicago: University of Chicago Press, 2019. P. 23–60.

Kregel J.A. (2004) External Financing for Development and International Financial Instability. *G-24 Discussion Paper Series*. № 32. Available: https://unctad.org/system/files/official-document/gdsmdpbg2420048_en.pdf

Lopez-Garcia P., Szörfi B. (2021) Key Factors behind Productivity Trends in Euro Area Countries. *Occasional Paper Series*. № 268. Available: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecb.op268~73e6860c62.en.pdf>

Mincer J. (1984) Human Capital and Economic Growth. *Economics of Education Review*. Vol. 3. Is. 3. P. 195–205. DOI: [10.1016/0272-7757\(84\)90032-3](https://doi.org/10.1016/0272-7757(84)90032-3)

- Nelson R.R. (2008) Economic Development from the Perspective of Evolutionary Economic Theory. *Oxford Development Studies*. Vol. 36. Is. 1. P. 9–21. DOI: [10.1080/13600810701848037](https://doi.org/10.1080/13600810701848037)
- Piketty T. (2015) *Le Capital au xxe siècle*. Moscow: Ad Marginem Press.
- Popov V. (2011) *Strategii ekonomicheskogo razvitiya* [Strategies for economic development]. Moscow: Izd. dom Vysshey shkoly ekonomiki.
- Porter M.E. (1990) The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*. March–April. Available: [https://economie.ens.psl.eu/IMG/pdf/porter_1990 - the competitive advantage of nations.pdf](https://economie.ens.psl.eu/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf)
- Reinert E.S. (1995) Competitiveness and Its Predecessors — A 500-Year Cross-National Perspective. *Structural Change and Economic Dynamics*. Vol. 6. Is. 1. P. 23–42. DOI: [10.1016/0954-349X\(94\)00002-Q](https://doi.org/10.1016/0954-349X(94)00002-Q)
- Scott B. R., Lodge G.C. (1985) *US Competitiveness in the World Economy*. Boston: Harvard Business School Press.
- Sharpe A., Fard S.M. (2022) The Current State of Research on the Two-Way Linkages between Productivity and Well-Being. *ILO Working paper 56*. Available: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/publication/wcms_839845.pdf
- Shumskaya E.I. (2019) Value Creation in the Digital Economy. *Strahovoe delo*. № 11(320). P. 35–38.
- Shumskaya E.I. (2020) Economic Policy Measures for Stimulating Innovative Development. *Ekonomicheskoye vozrozhdeniye Rossii*. № 4(66). P. 163–176. DOI: [10.37930/1990-9780-2020-4-66-163-176](https://doi.org/10.37930/1990-9780-2020-4-66-163-176)
- Solow J.L. (1987) The Capital-Energy Complementarity Debate Revisited. *The American Economic Review*. Vol. 77. Is. 4. P. 605–614.
- Yasin E., Yakovlev A. (2004) Competitive Capacity and Modernization of the Russian Economy. *Voprosy Ekonomiki*. № 7. P. 4–34. DOI: [10.32609/0042-8736-2004-7-4-34](https://doi.org/10.32609/0042-8736-2004-7-4-34)

Дата поступления/Received: 01.09.2022

Стратегия цифровой экономики
Digital economy strategies

DOI: 10.24412/2070-1381-2022-94-159-172

Реализация концепции Smart City в городах Уральского федерального округа

Васильева Елена Игоревна

Кандидат социологических наук, доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Уральский институт управления — филиал, Екатеринбург, РФ.

E-mail: vasilyeva-ekb@yandex.ru

SPIN-код РИНЦ: [2358-2503](#)

ORCID ID: [0000-0003-3475-5412](#)

Орфонидий Анастасия Васильевна

Магистрант, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.

E-mail: orfonidiin@mail.ru

ORCID ID: [0000-0001-8113-9060](#)

Аннотация

Умные города будущего — это приоритетный инструмент управления развитием муниципалитетов с целью обеспечения удовлетворения постоянно растущих потребностей их жителей. Информационные и коммуникационные достижения позволяют оптимальнее управлять доступными ресурсами, повышать качество предоставления государственных (муниципальных) услуг, преодолевать проблемы урбанизации. В этой связи создание устойчивого, разумного пространства в постоянно растущих городах является вызовом для органов публичного управления во всем мире, в том числе и в России. В нашей стране системный процесс внедрения «умных» технологий в городское управление стартовал в 2018 г. в связи с принятием ведомственного проекта Минстроем России. Цель исследования — оценить практику реализации ведомственного проекта «Умный город» в городах Уральского федерального округа (УрФО) по различным направлениям. Оценка проводилась на основе индекса IQ городов в 2021 г., включающего оценку цифровизации таких направлений, как городское управление, «умное» ЖКХ, инновации для городской среды, «умный» городской транспорт, интеллектуальные системы общественной и экологической безопасности, туризм и сервис, интеллектуальные системы социальных услуг, экономическое состояние и инвестиционный климат, а также инфраструктура сетей связи. Анализ индекса IQ городов позволил определить, что наиболее проседающие сферы интеллектуализации городской среды затрагивают непосредственно всех жителей — транспорт и ЖКХ. Выявлена зависимость результатов внедрения «умных» технологий от уровня бюджетной обеспеченности региона. Предложены также практические рекомендации по повышению эффективности реализации ведомственного проекта Минстроя России «Умный город» на основе опыта городов-лидеров УрФО.

Ключевые слова

Цифровизация, информационно-коммуникационные технологии, умный город, ведомственный проект, индекс IQ российских городов.

Implementation of Smart City Project in Cities of Ural Federal District

Elena I. Vasileva

PhD, Associate Professor, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Ural Institute of Management — branch, Yekaterinburg, Russian Federation.

E-mail: vasilyeva-ekb@yandex.ru

ORCID ID: [0000-0003-3475-5412](#)

Anastasia V. Orfonidii

Master's degree student, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

E-mail: orfonidiin@mail.ru

ORCID ID: [0000-0001-8113-9060](#)

Abstract

Smart cities of the future are a priority tool for managing the development of municipalities in order to ensure that the ever-growing needs of their residents are met. Information and communication advances make it possible to better manage available resources, improve the quality of public (municipal) services, and overcome the problems of urbanization. In this regard, the creation of a sustainable, reasonable space in ever-growing cities is a challenge for public authorities around the world, including Russia. In our country, the systematic process of introducing “smart” technologies in city government started in 2018 in connection with the adoption of a departmental project by the Ministry of Construction of Russia. The purpose of the study is to evaluate the practice of implementing the departmental project of the Ministry of Construction of Russia “Smart City” in the cities of the Ural Federal District in various areas. The assessment was carried out on the basis of the IQ Index of cities in 2021, which includes an assessment of digitalization of such areas as urban management, smart housing and communal services, innovations for the urban environment, smart urban transport, intelligent systems for public and environmental safety, tourism and service, intelligent systems for social services, economic state and investment climate, as well as the infrastructure of communication networks. An analysis of the IQ Index of cities made it possible to determine that the most subsiding areas of intellectualization of the urban environment directly affect all residents — transport and housing and communal services. The dependence of the results of

introducing “smart” technologies on the level of budgetary security of the region is revealed. Moreover, practical recommendations were made to improve the efficiency of implementing the departmental project of the Ministry of Construction of Russia “Smart City” based on the experience of the leading cities of the Ural Federal District.

Keywords

Digitalization, information and communication technologies, smart city, departmental project, IQ index of Russian cities.

Введение

В настоящее время превращение мегаполисов в умные города является одним из факторов улучшения условий жизни горожан. Целью концепции умного города является современное управление городским хозяйством на основе информационных технологий с учетом экологических стандартов при одновременной экономии ресурсов и достижении ожидаемых результатов, что позволяет обеспечить повышение качества жизни населения [Khan et al. 2022, 2407]. Внедрение «умных» технологий в практику городского управления создает условия для более «эффективного удовлетворения спроса граждан на социальную инфраструктуру», позволяет «улучшать качество предоставления услуг на местном уровне, повышая перспективы экономического развития территории» [Lee 2014, 81].

В последнее десятилетие концепция умного города получила статус национального приоритета во многих странах, в том числе и в России. Цели построения и развития российских умных городов направлены на преодоление вызовов, стоящих в настоящее время перед ними, в том числе:

- создание безопасных, доступных и комфортных условий для жизни;
- формирование эффективной системы управления городским хозяйством;
- повышение конкурентоспособности российских городов на глобальном уровне¹.

Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) позволяют городским властям напрямую взаимодействовать с населением, вести мониторинг состояния городской инфраструктуры в режиме реального времени. Предполагается, что в умном городе информация поступает от жителей и датчиков, а затем обрабатывается и анализируется в целях повышения эффективности управления в различных секторах экономики и социальной сферы города.

Анализ содержания ведомственного проекта «Умный город» показывает, что наиболее значительный объем мероприятий и расходов по его реализации возложен на региональный и муниципальный уровни, что приводит к значительной дифференциации муниципалитетов по уровню интеллектуализации городской среды. По итогам 2021 г. семь городов Уральского федерального округа (УрФО) вошли в десятку разных категорий рейтинга умных городов.

Цель исследования — оценить практику реализации ведомственного проекта Минстроя России «Умный город» в городах Уральского федерального округа по различным направлениям.

Обзор литературы

В научной литературе отсутствует общепринятый подход к определению умного города. Различные подходы к определению этого понятия представлены в Таблице 1.

¹ Приказ Минстроя России от 25.12.2020 N 866/пр «Об утверждении Концепции проекта цифровизации городского хозяйства «Умный город» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_373509/ (дата обращения: 30.08.2022).

Таблица 1. Подходы к определению понятия «умный город»²

| Подходы | Определения |
|------------------------|--|
| Системный подход | Процветающий город, который стремится к эффективному управлению ограниченными ресурсами, энергией, мобильностью и здравоохранением на основе процессов принятия стратегических решений, инноваций и осведомленности граждан [Ooms et al. 2020]. |
| Технологический подход | Инвестиции в умный город способствуют экономическому развитию, гармонизируя ИКТ с потребностями жителей. Умный город — это высокий уровень качества жизни [Höffken, Limmer 2019]. |
| Социальный подход | Умный город не только включает технологический аспект, ключевым элементом является уровень знаний граждан и их отношение к изменениям. Термин относится к зависимости между руководством города и его жителями [Пивкина 2019]. |
| Управленческий подход | Определение умного города дает представление об эффективности и интерактивности реализации городских процессов, видов деятельности и услуг отдельными субъектами [Lindtvedt et al. 2021]. |
| | Умный город состоит из двух атрибутов: технологий и создания добавленной стоимости для заинтересованных сторон. Органы местного самоуправления заинтересованы в обеспечении качества жизни, возможностей для бизнеса, конкурентоспособности и в снижении затрат на определенной территории [Dashkevych, Portnov 2022]. |

Большая часть трактовок рассматриваемого понятия включает указание на то, что конечной целью является более эффективное использование публичных ресурсов, повышение качества публичных услуг [Попов, Семячков 2020], предлагаемых гражданам при одновременном снижении операционных расходов различных уровней публичного управления [Ruohomaa et al. 2019]. При этом важно отметить, что умный город характеризуется не только использованием определенных ИКТ-технологий, но и результатом: внедрение таких технологий должно «положительно влиять на местное сообщество и качество управления городской средой» [Winkowska et al. 2019, 71]. Таким образом, можно сформулировать авторское определение понятия «умный город», под которым будет пониматься концепция, предполагающая использование информационно-коммуникационных технологий с целью повышения уровня вовлеченности граждан в решение вопросов местного значения и качества управления городом на основе использования больших данных. К признакам умного города можно отнести:

- обеспечение эффективности использования городской инфраструктуры (дороги, жилье и пр.) с помощью анализа данных;
- обеспечение эффективного взаимодействия с местным сообществом и вовлечения жителей в процессы управления не только на уровне принятия решений, но их реализации и контроля;
- включение аналитических инструментов в управленческие технологии, в том числе в процесс разработки стратегии и городских программ.

Согласно IEEE Smart Cities.org, умный город объединяет технологии, органы публичного управления и население с целью системного обеспечения развития городской среды и повышения качества жизни граждан в ней [Nasution et al. 2020]. Подробная характеристика ключевых составляющих умного города в соответствии с подходом IEEE Smart Cities.org представлена на Рисунке 1.

² Составлено авторами.

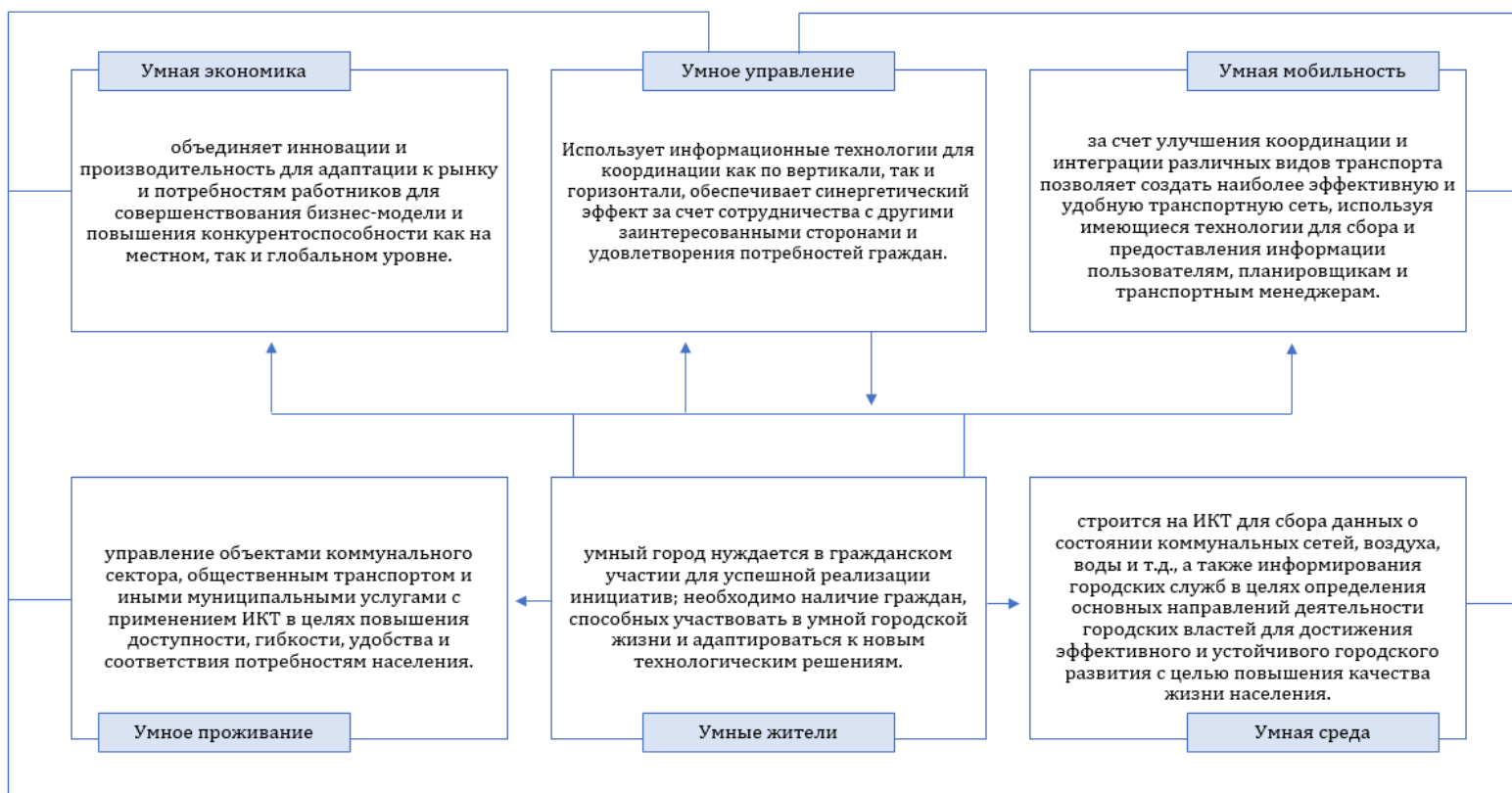


Рисунок 1. Основные компоненты структуры умного города³

³ Составлено авторами по Smart City Indicators // Вee smart city [Электронный ресурс] URL: <https://hub.beesmart.city/en/smart-city-indicators> (дата обращения: 30.08.2022).

В Российской Федерации цифровая трансформация городской среды осуществляется в рамках Федерального проекта «Умный город», куратором которого является Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации (далее — Минстрой России)⁴. Проект направлен на повышение конкурентоспособности российских городов и создание эффективной системы управления ресурсами городского хозяйства за счет внедрения цифровых решений в различные сферы жизни местного сообщества.

На Рисунке 2 представлен актуализированный в 2022 г. стандарт умного города, который во многом схож с международными стандартами и соответствует основным компонентам структуры умного города [Макаренко, Логиновская 2019]. Если изначально ведомственный проект был направлен на цифровизацию городского управления и городской инфраструктуры, то есть сфер жизнедеятельности, напрямую подконтрольных органам местного самоуправления, то в 2022 г. в результате принятия нового стандарта появились блоки, связанные с инновациями в социальной сфере, в частности в образовании и здравоохранении. Появилось также такое направление, как экономическое состояние и инвестиционный климат, в рамках которого осуществляется открытие электронных торговых площадок и постаматов.

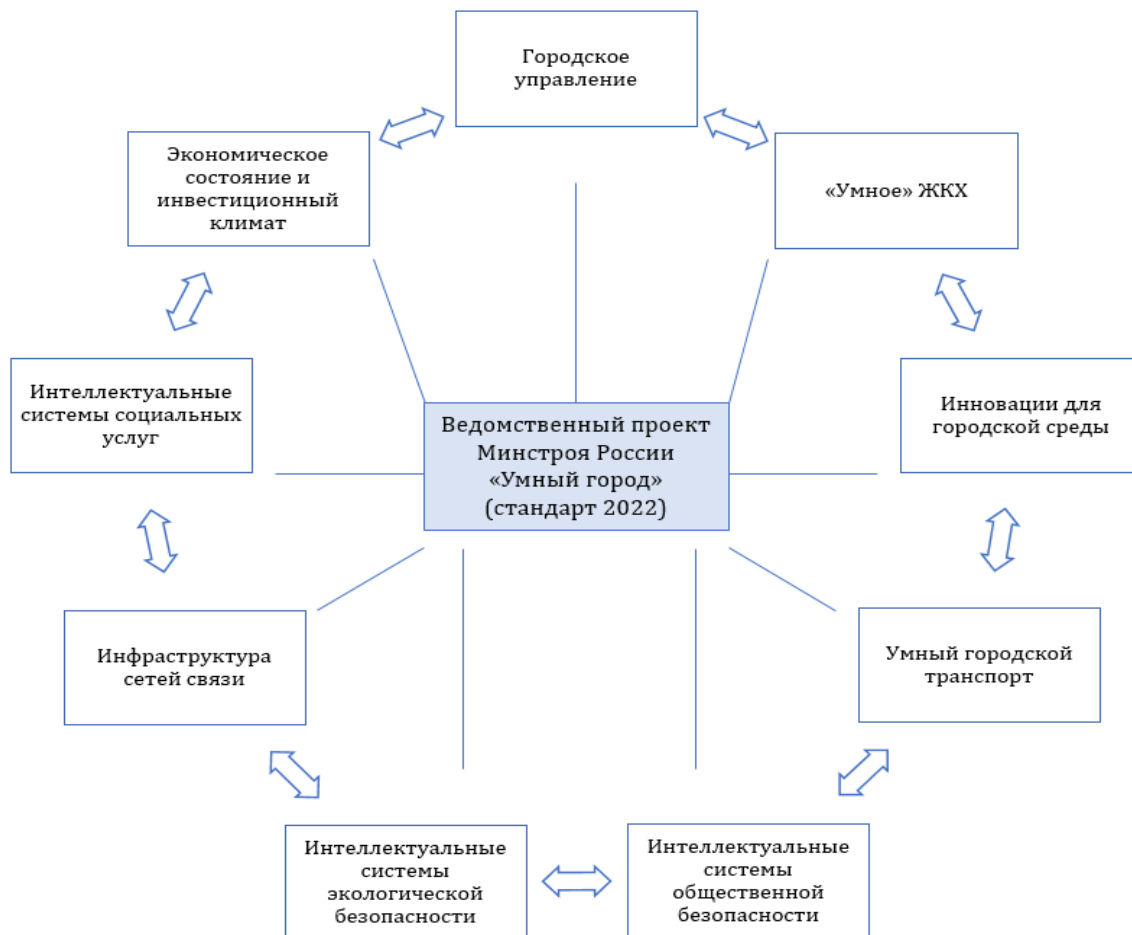


Рисунок 2. Основные компоненты Федерального проекта «Умный город»⁵

⁴ Приказ Минстроя России от 25.12.2020 N 866/пр «Об утверждении Концепции проекта цифровизации городского хозяйства «Умный город» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_373509/ (дата обращения: 30.08.2022).

⁵ Составлено авторами по Приказ Минстроя России от 11 мая 2022 г. № 357/пр. Перечень базовых и дополнительных показателей цифровизации городского хозяйства — Стандарт «Умного города» // Минстрой России [Электронный ресурс]. URL: <https://minstroyrf.gov.ru/docs/183409/> (дата обращения: 30.08.2022).

К маю 2022 г. в данном проекте участвуют уже 213 российских городов, численность жителей в которых превышает 100 тысяч человек. Для сопоставления уровня реализации ведомственного проекта Минстроем России при участии МГУ разработан индекс IQ городов, который позволяет сравнивать результаты цифровизации городского хозяйства не только в общем, но и по отдельным направлениям.

Методология исследования

Оценка проводилась на основе индекса IQ городов в 2021 г. Методика расчета индекса IQ городов подразумевает деление городов на четыре группы в соответствии с численностью населения: крупнейшие города (от 1 млн человек), крупные города (от 250 тыс. до 1 млн человек), большие города (от 100 до 250 тыс. человек) и города с населением менее 100 тыс. человек (административные центры, участвующие в проекте «Умный город», а также муниципалитеты-участники пилотных проектов).

Индекс IQ городов (далее — Индекс) — это комплексная оценка по 47 показателям. Они разделены на 10 направлений: городское управление, «умное» ЖКХ, инновации для городской среды, «умный» городской транспорт, интеллектуальные системы (ИС) общественной и экологической безопасности, туризм и сервис, интеллектуальные системы социальных услуг, экономическое состояние и инвестиционный климат, а также инфраструктура сетей связи.

Результаты исследования и обсуждение

В Таблице 2 представлены значения индекса IQ городов-участников ведомственного проекта «Умный город» за 2021 г. в УрФО, а также динамика показателей в разрезе основных направлений. Отметим, что регионы УрФО по-разному выбирали города, которые вошли в ведомственный проект: в Челябинской области выбор обусловлен складывающейся агломерацией Большой Челябинск; в Тюменской и Курганской области в качестве городов участников выбраны административные центры субъектов; в автономных округах и Свердловской области — наиболее крупные по численности муниципалитеты.

Таблица 2. Динамика показателей индекса IQ городов в городах-участниках ведомственного проекта Минстроя России «Умный город»⁶

| | Городское управление | Инновации для городской среды | ИС общественной безопасности | ИС социальных услуг | ИС экологической безопасности | Инфраструктура сетей связи | Туризм и сервис | Умное ЖКХ | Умный городской транспорт | Экономическое состояние и инвестиционный климат | Итоговое значение |
|--------------------------------|----------------------|-------------------------------|------------------------------|---------------------|-------------------------------|----------------------------|-----------------|------------|---------------------------|---|-------------------|
| 1. Челябинская область | | | | | | | | | | | |
| Челябинск | 8,2 | 6,2 | 10,3 | 8,6 | 3,9 | 9,1 | 2,4 | 4,3 | 9,6 | 5 | 71 |
| Копейск | 2,4 | 9,7 | 5,9 | 9,3 | 1,9 | 12 | 2 | 3,9 | 4,2 | 8 | 65,9 |
| <i>Среднее значение</i> | <i>5,3</i> | <i>7,95</i> | <i>8,1</i> | <i>8,95</i> | <i>2,9</i> | <i>10,55</i> | <i>2,2</i> | <i>4,1</i> | <i>6,9</i> | <i>6,5</i> | 68,45 |
| 2. Свердловская область | | | | | | | | | | | |
| Екатеринбург | 6,2 | 8,2 | 5,9 | 9 | 11 | 12 | 8,7 | 1,8 | 4 | 0 | 60,2 |

⁶ Источник: IQ городов // Умный город [Электронный ресурс]. URL: <https://russiasmartcity.ru/iq#statistics> (дата обращения: 30.08.2022).

| | | | | | | | | | | | |
|---|-------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| Первоуральск | 1,9 | 10 | 7 | 6 | 6 | 1 | 1,9 | 2 | 3 | 2 | 62,0 |
| Нижний Тагил | 4 | 8 | 5,9 | 8,2 | 0 | 1 | 2,2 | 1 | 3,7 | 3,9 | 40,9 |
| Каменск-Уральский | 3 | 5 | 10,6 | 10,3 | 1,9 | 6 | 5,2 | 4,4 | 0,9 | 9 | 56,9 |
| <i>Среднее значение</i> | <i>3,8</i> | <i>7,8</i> | <i>7,4</i> | <i>8,4</i> | <i>4,7</i> | <i>5</i> | <i>4,5</i> | <i>2,3</i> | <i>2,9</i> | <i>3,7</i> | 55 |
| 3. Тюменская область | | | | | | | | | | | |
| Тюмень | 10,1 | 11 | 10 | 11,6 | 6,7 | 12 | 12 | 9,7 | 10 | 5,9 | 100,1 |
| 4. Курганская область | | | | | | | | | | | |
| Курган | 2,4 | 6,2 | 5,3 | 6,3 | 3,7 | 8 | 1,8 | 4 | 4 | 5,6 | 45,1 |
| 5. Ханты-Мансийский автономный округ | | | | | | | | | | | |
| Нижневартовск | 11,5 | 8 | 9,2 | 11,5 | 0 | 12 | 3 | 5,9 | 4 | 1 | 66,1 |
| Сургут | 10 | 10 | 7,8 | 11,5 | 4,3 | 12 | 6,9 | 7 | 9,1 | 3,8 | 86,3 |
| Ханты-Мансийск | 10 | 12 | 9,6 | 12 | 4 | 12 | 9,8 | 5 | 9,8 | 7,8 | 91,9 |
| <i>Среднее значение</i> | <i>10,5</i> | <i>10,0</i> | <i>8,8</i> | <i>11,7</i> | <i>2,8</i> | <i>12,0</i> | <i>6,6</i> | <i>5,9</i> | <i>7,3</i> | <i>4,2</i> | 81,43 |
| 6. Ямало-Ненецкий автономный округ | | | | | | | | | | | |
| Салехард | 9,9 | 9 | 8,2 | 12 | 0,9 | 12 | 3,1 | 3,9 | 3 | 7 | 66,9 |
| Новый Уренгой | 4 | 8 | 6 | 12 | 0,9 | 12 | 4 | 5,9 | 5 | 3,9 | 72,0 |
| Ноябрьск | 10 | 9 | 8,9 | 12 | 7 | 12 | 8,3 | 8 | 5 | 9,7 | 81,8 |
| <i>Среднее значение</i> | <i>8,0</i> | <i>8,7</i> | <i>7,7</i> | <i>12,0</i> | <i>2,9</i> | <i>12,0</i> | <i>5,1</i> | <i>5,9</i> | <i>4,3</i> | <i>6,9</i> | 73,6 |

На основе Таблицы 2 авторами была составлена итоговая Таблица 3, характеризующая средний уровень цифровизации десяти основных направлений умных городов УрФО.

Таблица 3. Динамика показателей индекса IQ городов ведомственного проекта Минстроя России «Умный город» по регионам УрФО⁷

| | Городское управление | Иновации для городской среды | ИС общественной безопасности | ИС социальных услуг | ИС экологической безопасности | Инфраструктура сетей связи | Туризм и сервис | Умное ЖКХ | Умный городской транспорт | Экономическое состояние и инвестиционный климат | Итоговое значение |
|--|----------------------|------------------------------|------------------------------|---------------------|-------------------------------|----------------------------|-----------------|------------|---------------------------|---|-------------------|
| Челябинская область | 5,3 | 7,9 | 8,1 | 8,9 | 2,9 | 10,5 | 2,2 | 4,1 | 6,9 | 6,5 | 68,45 |
| Свердловская область | 3,8 | 7,8 | 7,4 | 8,4 | 4,7 | 5 | 4,5 | 2,3 | 2,9 | 3,7 | 55 |
| Тюменская область | 10,1 | 11 | 10 | 11,6 | 6,7 | 12 | 12 | 9,7 | 10 | 5,9 | 100,1 |
| Курганская область | 2,4 | 6,2 | 5,3 | 6,3 | 3,7 | 8 | 1,8 | 4 | 4 | 5,6 | 45,1 |
| Ханты-Мансийский автономный округ | 10,5 | 10,0 | 8,9 | 11,7 | 2,7 | 12,0 | 6,6 | 5,9 | 7,6 | 4,2 | 81,43 |
| Ямало-Ненецкий автономный округ | 8,0 | 8,7 | 7,7 | 12,0 | 2,9 | 12,0 | 5,1 | 5,9 | 4,3 | 6,9 | 73,6 |
| <i>Среднее значение</i> | <i>5,7</i> | <i>7,4</i> | <i>6,8</i> | <i>8,4</i> | <i>3,4</i> | <i>8,5</i> | <i>4,6</i> | <i>4,6</i> | <i>5,1</i> | <i>4,7</i> | 60,5 |

Абсолютным лидером среди регионов УрФО по темпам становления умных городов является Тюменская область (среднее значение — 100,1 балла), данный показатель достигнут исключительно за счет интеллектуализации города Тюмени, являющегося административным

⁷ Источник: IQ городов // Умный город [Электронный ресурс]. URL: <https://russiasmartcity.ru/iq#statistics> (дата обращения: 30.08.2022).

центром субъекта. Выделение одного города позволяет апробировать «умные» технологии для их дальнейшего тиражирования и масштабирования с учетом специфики конкретного муниципалитета, используя эффект «диффузии инноваций» [Hägerstrand 1967].

Однако выделение только одного города ведет к углублению социально-экономической и инновационной дифференциации между муниципалитетами региона и укреплению системы «центр — периферия». Человеческие, финансовые и инновационные ресурсы будут интенсивнее сосредотачиваться исключительно в административном центре, а за пределами административного центра будут усиливаться такие негативные эффекты, как отток населения, снижение деловой активности. Кроме того, Тюмень становится более привлекательной для жителей соседних регионов, в том числе автономных округов, Курганской и Свердловской областей. Согласно рассмотренным выше теоретическим концепциям, цифровизация призвана сглаживать территориальную дифференциацию, в том числе в предоставлении государственных (муниципальных) услуг, качестве жизни, однако высоки риски возникновения обратных эффектов при реализации «умных» технологий в единственном муниципалитете.

Кроме Тюмени, лидерами рейтинга умных городов УрФО являются муниципалитеты Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов. Среднее значение составляет 81,34 балла и 73,6 балла соответственно. Результаты обусловлены последовательной модернизацией городского хозяйства и внедрением современных ИТ-решений по всему спектру отраслей. Справедливо будет отметить, что все три субъекта, составляющие «тюменскую матрешку», имеют наибольший среди регионов УрФО уровень бюджетной обеспеченности.

Зависимость темпов интеллектуализации городского пространства регионов от уровня их бюджетной обеспеченности (Таблица 4) демонстрирует и Курганская область, набравшая наименьшее количество баллов в представленном рейтинге. Курганская область занимает последние позиции практически по всем основным показателям социально-экономического развития регионов УрФО. В свою очередь, опыт Челябинской области демонстрирует, что даже при меньших объемах финансирования, по сравнению со Свердловской областью, органы власти субъекта совместно с органами местного самоуправления могут добиться более высоких результатов деятельности по созданию умных городов. В общем рейтинге Челябинск занял 14-е место в списке умных городов-миллионников, опередив город Екатеринбург.

Таблица 4. Зависимость темпов цифровой трансформации городского хозяйства от бюджетной обеспеченности регионов⁸

| Субъект | Место субъекта УрФО в индексе IQ городов | Место субъекта в рейтинге регионов по уровню бюджетной обеспеченности |
|-----------------------------------|--|---|
| Тюменская область | 1 | 3 |
| Ханты-Мансийский автономный округ | 2 | 4 |
| Ямало-Ненецкий автономный округ | 3 | 2 |
| Челябинская область | 4 | 26 |
| Свердловская область | 5 | 11 |
| Курганская область | 6 | 62 |

⁸ Составлено авторами по IQ городов // Умный город [Электронный ресурс]. URL: <https://russiasmartcity.ru/iq#statistics> (дата обращения: 30.08.2022); Уровень расчетной бюджетной обеспеченности и индекс бюджетных расходов субъектов Российской Федерации на 2021 год // Минфин России [Электронный ресурс] URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2020/11/main/RBO_IBR_2021.xlsx?ysclid=18re8cin50954537663 (дата обращения: 30.08.2022).

В Свердловской области наблюдается наибольшее количество муниципальных образований, участвующих в ведомственном проекте «Умный город», по сравнению с другими субъектами УрФО. С одной стороны, с учетом социально-экономических и инновационных возможностей город Екатеринбург набрал критически низкий балл, с другой стороны, небольшие города с численностью меньше 250 тысяч человек проявляют инициативу в пилотировании на их территории «умных» технологий.

Кроме того, на территории Свердловской и Челябинской областей «умные» технологии внедряют города «Росатома» в рамках собственного проекта «Умные города “Росатома”».

Несмотря на существенную разницу в темпах становления умных городов на территории субъектов УрФО, можно отметить общие тенденции в части приоритизации основных направлений проекта. Так, наиболее высокие значения индекса IQ городов характерны для таких показателей, как инфраструктура сетей связи (среднее значение — 8,5 балла) и информационные системы социальных услуг (среднее значение — 8,4 балла). При расчете первого показателя учитывается исключительно процент городского покрытия сетями связи 4G. Расширение доступа к широкополосному интернету осуществляется в первую очередь за счет средств сотовых операторов, а также с 2014 г. в рамках программы устранения цифрового неравенства, которая реализуется Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации совместно с ПАО «Ростелеком». Можно сделать вывод, что данный показатель напрямую не зависит от реализации ведомственного проекта «Умный город» и является сопутствующим результатом Национальной программы «Цифровая экономика».

Аналогичная ситуация характерна и для показателя «Информационные системы социальных услуг», который охватывает два основных направления: цифровизацию услуг в области общего образования и возможность электронной записи в медицинские учреждения. Такой подход предполагает расширенную трактовку понятия «умный город». При этом стоит принять во внимание тот факт, что с 1 января 2013 года вся собственность медицинских учреждений, находящаяся в муниципальной собственности и используемая в целях охраны здоровья населения, была передана в собственность субъектов Российской Федерации. В связи с этим цифровизация здравоохранения на территории субъектов осуществляется региональными органами власти в рамках соответствующих отраслевых программно-проектных решений; например, на данный момент реализуется Федеральный проект «Создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе единой государственной информационной системы здравоохранения (ЕГИСЗ)».

Таким образом, высокие баллы индекса IQ городов пока характерны для показателей, напрямую не зависящих от реализации ведомственного проекта «Умный город» и деятельности органов местного самоуправления.

Во всех субъектах УрФО, за исключением Тюменской области, критическими зонами становления умных городов являются:

- информационные системы экологической безопасности (средний показатель — 3,4 балла),
- цифровые решения в области туризма и сервиса (средний показатель — 4,6 балла),
- цифровизация жилищно-коммунального хозяйства (средний показатель — 4,6 балла).

Перечисленный блок направлений предполагает реализацию программно-проектных решений органами местного самоуправления при участии коммерческого сектора, например управляющих компаний ЖКХ и ТСЖ, туристических агентств и так далее. Примечательно, что перечисленные направления, по мнению населения, в свою очередь, представляют одни

из наиболее проблемных вопросов организации и функционирования городского хозяйства. Согласно исследованию Росстата, проведенного в 2019 г. во всех регионах России (всего приняли участие 60 тысяч домохозяйств), 37,2% респондентов назвали проблемой плохую организацию работы ЖКХ; загрязненность окружающей среды беспокоит 37% россиян⁹.

Неравномерное развитие умных городов на территории субъектов УрФО может повлечь за собой ряд негативных социальных и экономических эффектов: сохранение высокого уровня неудовлетворенности населения сферой услуг, снижение инвестиционной привлекательности отдельных территорий и регионов в целом, ухудшение экологической ситуации, невозможность привлекать дополнительные федеральные ресурсы для преодоления цифрового неравенства городов с численность 100–250 тысяч человек и др.

Обзор практик становления умного города в субъектах УрФО

За время реализации ведомственного проекта «Умный город» в субъектах УрФО была создана база лучших практик по цифровизации городского хозяйства. Примеры таких решений представлены на официальном сайте «[Умный город](#)», куратором которого является Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации. Изначально предполагалось, что наличие такой базы позволит обеспечить централизованный анализ технических решений, консолидировать и обмениваться практиками, а также получать обратную связь от экспертного сообщества.

В рамках данной статьи первостепенной задачей является определение организационных особенностей построения умных городов в регионах-лидерах УрФО. В этой связи рассмотрим лучшие практики органов государственной власти субъектов УрФО по выстраиванию управленческих процессов реализации ведомственного проекта «Умный город», а также взаимодействию с органами местного самоуправления, коммерческим сектором и экспертным сообществом.

В Тюменской области ежегодно проводится стратегическая сессия «Цифровая прокачка региона», в рамках которой служащие государственных и муниципальных органов подведомственных учреждений, чья деятельность связана с внедрением цифровых технологий и решений в ключевые социально значимые сферы, а также представители IT-компаний и научного сообщества разрабатывают готовые решения для цифровой трансформации муниципалитетов и регионов. Например, на последней сессии для городской среды были предложены платформенные решения по общественному контролю за благоустройством и концепция нового умного дома на базе ГИС ЖКХ, в транспортной сфере — модернизация интеллектуальной транспортной системы.

В проекте «Цифровая прокачка» участвуют независимые эксперты в области технологий и цифровой трансформации. Цель проекта — сформировать в регионах запрос на новые IT-решения в ключевых отраслях. По итогам стратегической сессии выявляют лучшие инициативы, соответствующие задачам развития цифровой экономики в стране и в каждом регионе¹⁰.

Не менее интересным представляется опыт участия Ямало-Ненецкого автономного округа во всероссийском тематическом хакатоне «Цифровой прорыв. Умные города, промышленность, ТЭК». Департамент информационных технологий и связи Ямало-Ненецкого автономного

⁹ Россияне назвали главные проблемы мест, где они живут // РБК [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/economics/04/04/2019/5ca4afbb9a794701e84f2a0f?ysclid=l8rdqwo3zj586094792> (дата обращения: 30.08.2022).

¹⁰ Более 150 человек стали участниками стратегической сессии «Цифровая прокачка» в Тюменской области // Официальный портал органов государственной власти Тюменской области [Электронный ресурс] URL: https://admtyumen.ru/ogv_ru/gov/ProjectOffice/National_projects/Digital_economy/more_news.htm?id=11982050@egnews&ysclid=l8q380j8aq834991207 (дата обращения: 20.09.2022).

округа ежегодно участвует в конкурсе. Например, в 2021 году служащие выступили с кейсом «ЯНАО шеринг» по созданию региональной системы аренды и проката спортивного оборудования. Двадцать четыре команды приняли участие в решении предложенного кейса: был представлен грамотный анализ текущей ситуации в отрасли, предложены мобильное приложение для аренды спортивного инвентаря с доставкой на дом, веб-сервис с точками проката и информацией о спортивных мероприятиях региона и многие другие интересные решения, которые в дальнейшем возможно применять на практике.

На территории Ханты-Мансийского автономного округа в 2021 г. был проведен двенадцатый международный IT-форум с участием стран БРИКС и ШОС. Одной из приоритетных тематических секций форума была секция «Умный город и его стандарты». В рамках форума представители публичного сектора, бизнес-структур и экспертное сообщество обсудили актуальные проблемы реализации проекта, определили возможные пути их решения, в том числе с учетом международного опыта.

Отличительной особенностью деятельности регионов-лидеров по построению умных городов является активное проведение публичных мероприятий по обсуждению актуальных вопросов реализации проекта с представителями научного сообщества, бизнес-структур и других регионов. Кроме того, органы власти проводят различные конкурсы для разработчиков мобильных приложений и веб-сервисов для умных городов. Краудсорсинговый подход позволяет не только получать экспертную оценку, но и совместно генерировать передовые цифровые решения.

Еще одна важная отличительная черта регионов-лидеров — централизованный характер разработки продуктов и решений для умных городов. К примеру, в Тюменской области запущен единый для всех муниципалитетов сервис «Умный помощник ЖКХ». Базовый функционал сервиса позволяет жителям оперативно сообщать о проблемах дома, оценивать результат решения проблемы и влиять на рейтинг управляющей организации, осуществлять функции «народного контроля», а также в онлайн-режиме получать необходимую информацию о сфере ЖКХ, деятельности управляющих компаний с применением чат-бота. Муниципальные образования, в свою очередь, при возникновении необходимости могут осуществлять донстройку системы самостоятельно под свои задачи. При этом базовым пакетом опций могут быть обеспечены жители всех территорий Тюменской области.

Отдельное внимание уделяется в регионах-лидерах формированию у жителей цифровых компетенций. Такой подход можно обозначить как «умные» люди для умного города. Например, специально для жителей Ямало-Ненецкого автономного округа Департамент информационных технологий и связи отобрал лучшие образовательные программы, инструменты и ресурсы для формирования цифровых навыков и компетенций. На официальном ресурсе собраны как бесплатные, так и платные образовательные курсы, публикуется информация об актуальных событиях в области цифровой трансформации региона. Дополнительно благотворительный фонд «Вклад в будущее» запустил серию школьных уроков «Знакомство с искусственным интеллектом», в процессе прохождения которых дети смогут не только познакомиться с возможностями использования искусственного интеллекта в различных сферах деятельности, но и на практике разработать базовое IT-решение, а именно чат-бот.

Перечисленные особенности должны быть учтены остальными регионами УрФО при дальнейшей реализации ведомственного проекта «Умный город».

Заключение

Последние годы показали, насколько важно развивать IT-инфраструктуру, внедрять передовые цифровые решения в различные сферы городской жизни, а также создавать онлайн-сервисы, ориентированные на повседневные потребности населения. Появление и развитие умных городов превратилось в мировой тренд на практике и актуальную тему научных исследований.

Ведомственный проект Минстроя России «Умный город» ориентирован не только на цифровую трансформацию и автоматизацию процессов, но и на комплексное повышение эффективности городской инфраструктуры, а также уровня комфорта и безопасности населения в городах. Основными элементами проекта являются онлайн-сервис для вовлечения граждан в решение вопросов городского развития, «умное» ЖКХ, общественный транспорт, городская среда, туризм и сервис, общественность и экологическая безопасность.

Всего за время реализации ведомственного проекта приняли участие 213 городов-пилотов. Результаты индекса IQ городов показали, что наиболее эффективные мероприятия по внедрению технологий умного города были зафиксированы в крупнейших городах с населением от 1 млн человек и в малых городах с населением до 100 тыс. человек. Несмотря на высокие темпы цифровизации городского хозяйства, сохраняется проблема межрегионального и межмуниципального цифрового неравенства.

В результате исследования субиндексов IQ городов, расположенных на территории субъектов УрФО, за 2021 г. был сделан ряд выводов и предложены некоторые рекомендации.

Одним из ведущих факторов, определяющим темпы цифровизации и интеллектуализации городов, является уровень бюджетной обеспеченности региона. Наблюдается прямая зависимость: чем выше у субъекта доходы, тем более высокие значения субиндексов достигнуты.

Изучив региональные программы и проекты лидеров-субъектов УрФО по созданию умных городов, авторы предлагают следующие рекомендации по повышению эффективности реализации ведомственного проекта Минстроя России «Умный город»:

1. Органам власти субъектов УрФО (Курганской, Свердловской и Челябинской области) необходимо предусмотреть централизованный характер разработки некоторых цифровых продуктов и решений для всех территорий региона с возможностью дополнительной муниципальной доработки. Такой подход позволит обеспечить минимальным набором цифровых решений все муниципалитеты, ускорит сроки их запуска, а также позволит снизить риски неэффективного расходования бюджетных средств на разработку однотипных программ.

2. Представляется возможным использовать краудсорсинговые технологии при разработке цифровых решений умных городов. Органы государственной власти субъектов совместно с муниципалитетами, бизнес-структурами и экспертным сообществом должны обсуждать основные результаты цифровой трансформации территорий, определять типовые решения и аккумулировать опыт и знания для разработки возможных путей их решения. В этой связи возможно проводить региональные конкурсы, стратегические сессии, общественные заседания. Возможно задействовать также технологии онлайн-опросов для мониторинга мнения населения по предлагаемым цифровым решениям.

3. Необходимо использовать также опыт регионов в части организации образовательных курсов и конкурсов для жителей регионов в области развития цифровых компетенций, формирования базовых знаний IT-технологий, поскольку для развития умного города нужны не только технологические средства, но и новый образ мышления всех участников реализации ведомственного проекта — органов управления, бизнеса, научного и городского сообщества.

Дальнейшие исследования в области реализации ведомственного проекта Минстроя России «Умный город» могут быть связаны с изучением состояния цифровизации в отдельных сферах и факторов, влияющих на эффективность реализации ведомственного проекта.

Список литературы:

Макаренко К.В., Логиновская В.О. «Умный город»: стандарты, проблемы, перспективы развития // Вестник ЮУрГУ. Серия: Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника. 2019. Т. 19. №3. С. 165–171. DOI: [10.14529/ctcr190316](https://doi.org/10.14529/ctcr190316)

Пивкина Н.Ю. Умные города как новый стандарт качества жизни населения // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2019. Т. 9. № 4. С. 120–125. DOI: [10.26794/2226-7867-2019-9-4-120-125](https://doi.org/10.26794/2226-7867-2019-9-4-120-125)

Попов Е.В., Семячков К.А. Систематизация подходов к оценке развития умных городов // Экономика региона. 2020. Т. 16. № 1. С. 14–27. DOI: [10.17059/2020-1-2](https://doi.org/10.17059/2020-1-2)

Dashkevych O., Portnov B.A. Criteria for Smart City Identification: A Systematic Literature Review // Sustainability. 2022. Vol. 14. Is. 8. DOI: [10.3390/su14084448](https://doi.org/10.3390/su14084448)

Hägerstrand T. Innovation Diffusion as a Spatial Process. Chicago: University of Chicago Press, 1967.

Höffken J.I., Limmer A. Smart and Eco-Cities in India and China // Local Environment. 2019. Vol. 24. Is. 7. P. 646–661. DOI: [10.1080/13549839.2019.1628730](https://doi.org/10.1080/13549839.2019.1628730)

Khan J., Khan M.A., Jhanjhi N.Z., Humayun M., Alourani A. Smart-City-Based Data Fusion Algorithm for Internet of Things // Computers, Materials & Continua. 2022. Vol. 73. Is. 2. P. 2407–2421. DOI: [10.32604/cmc.2022.026693](https://doi.org/10.32604/cmc.2022.026693)

Lee J., Hancock M.G., Hu M. Towards an Effective Framework for Building Smart Cities: Lessons from Seoul and San Francisco // Technological Forecasting and Social Change. 2014. Vol. 89. P. 80–99. DOI: [10.1016/j.techfore.2013.08.033](https://doi.org/10.1016/j.techfore.2013.08.033)

Lindtvedt I., Frøhaug R., Nesse P. Smart City Development in Nordic Medium-sized Municipalities // Nordic and Baltic Journal of Information and Communications Technologies. 2021. Vol. 2021. DOI: [10.13052/nbjict1902-097X.2021.001](https://doi.org/10.13052/nbjict1902-097X.2021.001)

Nasution A.A., Nasution F.N., Risanty R. Smart City Development Strategy and It's Challenges for City // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. 2020. Vol. 562. DOI: [10.1088/1755-1315/562/1/012012](https://doi.org/10.1088/1755-1315/562/1/012012)

Ooms W., Caniëls M.C., Røijakkers, N., Cobben D. Ecosystems for Smart Cities: Tracing the Evolution of Governance Structures in a Dutch Smart City Initiative // International Entrepreneurship and Management Journal. 2020. Vol. 16. Is. 4. P. 1225–1258. DOI: [10.1007/s11365-020-00640-7](https://doi.org/10.1007/s11365-020-00640-7)

Ruohomaa H., Salminen V., Kunttu I. Towards Smart City Concept in Small Cities // Technology Innovation Management Review. 2019. Vol. 9. Is. 9. P. 5–14. DOI: [10.22215/timreview/1264](https://doi.org/10.22215/timreview/1264)

Winkowska J., Szpilko D., Pejić S. Smart City Concept in the Light of the Literature Review // Engineering Management in Production and Services. 2019. Vol. 11. Is. 2. P. 70–86.

References:

Dashkevych O., Portnov B.A. (2022) Criteria for Smart City Identification: A Systematic Literature Review. *Sustainability*. Vol. 14. Is. 8. DOI: [10.3390/su14084448](https://doi.org/10.3390/su14084448)

Hägerstrand T. (1967) *Innovation Diffusion as a Spatial Process*. Chicago: University of Chicago Press.

Höffken J.I., Limmer A. (2019) Smart and Eco-Cities in India and China. *Local Environment*. Vol. 24. Is. 7. P. 646–661. DOI: [10.1080/13549839.2019.1628730](https://doi.org/10.1080/13549839.2019.1628730)

Khan J., Khan M.A., Jhanjhi N.Z., Humayun M., Alourani A. (2022) Smart-City-Based Data Fusion Algorithm for Internet of Things. *Computers, Materials & Continua*. Vol. 73. Is. 2. P. 2407–2421. DOI: [10.32604/cmc.2022.026693](https://doi.org/10.32604/cmc.2022.026693)

Lee J., Hancock M.G., Hu M. (2014) Towards an Effective Framework for Building Smart Cities: Lessons from Seoul and San Francisco. *Technological Forecasting and Social Change*. Vol. 89. P. 80–99. DOI: [10.1016/j.techfore.2013.08.033](https://doi.org/10.1016/j.techfore.2013.08.033)

Lindtvedt I., Frøhaug R., Nesse P. (2021) Smart City Development in Nordic Medium-sized Municipalities. *Nordic and Baltic Journal of Information and Communications Technologies*. Vol. 2021. DOI: [10.13052/nbjict1902-097X.2021.001](https://doi.org/10.13052/nbjict1902-097X.2021.001)

Makarenko K.V., Loginovskaya V.O. (2019) “Smart City”: standards, problems, development prospects. *Vestnik YuUrGU. Seriya: Komp'yuternyye tekhnologii, upravleniye, radioelektronika*. Vol. 19. № 3. P. 165–171. DOI: [10.14529/ctcr190316](https://doi.org/10.14529/ctcr190316)

Nasution A.A., Nasution F.N., Risanty R. (2020) Smart City Development Strategy and It's Challenges for City. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*. Vol. 562. DOI: [10.1088/1755-1315/562/1/012012](https://doi.org/10.1088/1755-1315/562/1/012012)

Ooms W., Caniëls M.C., Roijackers N., Cobben D. (2020) Ecosystems for Smart Cities: Tracing the Evolution of Governance Structures in a Dutch Smart City Initiative. *International Entrepreneurship and Management Journal*. Vol. 16. Is. 4. P. 1225–1258. DOI: [10.1007/s11365-020-00640-7](https://doi.org/10.1007/s11365-020-00640-7)

Pivkina N.YU. (2019) Smart Cities as a New Quality of Life Standard. *Gumanitarnyye nauki. Vestnik Finansovogo universiteta*. Vol. 9. № 4. P. 120–125. DOI: [10.26794/2226-7867-2019-9-4-120-125](https://doi.org/10.26794/2226-7867-2019-9-4-120-125)

Popov E.V., Semyachkov K.A. (2020) Systematisation of Approaches to Assessing the Development of Smart Cities. *Ekonomika regiona*. Vol. 16. № 1. P. 14–27. DOI: [10.17059/2020-1-2](https://doi.org/10.17059/2020-1-2)

Ruohomaa H., Salminen V., Kunttu I. (2019) Towards Smart City Concept in Small Cities. *Technology Innovation Management Review*. Vol. 9. Is. 9. P. 5–14. DOI: [10.22215/timreview/1264](https://doi.org/10.22215/timreview/1264)

Winkowska J., Szpilko D., Pejić S. (2019) Smart City Concept in the Light of the Literature Review. *Engineering Management in Production and Services*. Vol. 11. Is. 2. P. 70–86.

Дата обращения/Received: 02.09.2022

Искусственный интеллект в корпоративном управлении: возможности и границы применения

Зуб Анатолий Тимофеевич

Доктор философских наук, профессор, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.
E-mail: zubat@spa.msu.ru
SPIN-код РИНЦ: [4469-8621](https://elibrary.ru/author_index.aspx?id=4469-8621)
ORCID ID: [0000-0001-8794-2399](https://orcid.org/0000-0001-8794-2399)

Петрова Кристина Сергеевна

Аспирант, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.
E-mail: PetrovaKS@spa.msu.ru

Аннотация

Целью данной статьи является определение перспектив использования технологий искусственного интеллекта (ИИ) для повышения эффективности корпоративного управления в целом и оценка перспектив его применения для решения задач оперативного и стратегического управления. В настоящее время сформировались две парадигмы, исследующие перспективы использования ИИ в организационных исследованиях: парадигма, рассматривающая искусственный интеллект как совокупность мета-алгоритмов, способных находить алгоритмы решения конкретных задач корпоративного управления, и парадигма, рассматривающая искусственный интеллект как средство оптимизации поведения людей в организации. В качестве ключевой области применения искусственного интеллекта в корпоративном управлении выделяется процесс принятия управленческих решений на уровне совета директоров. Выявляются и определяются возможности ИИ для повышения эффективности принятия управленческих решений. Среди них можно выделить: обеспечение необходимого объема и разнообразия информации с меньшими ресурсозатратами, быстрый анализ больших массивов данных, разработку достоверных сценариев последствий принимаемых решений, беспристрастность решений и другие. Технологии искусственного интеллекта уже в настоящее время являются полезным инструментом для повышения эффективности принятия управленческих решений, что показано на ряде примеров из практики российских корпораций. Проанализированы трудности и проблемы, стоящие на пути широкого применения технологий искусственного интеллекта: недостаточная разработанность законодательства, регулирующего их использование, защиту интеллектуальной собственности в этой сфере, конфиденциальность данных; отсутствие ясности относительно ответственности за принятие рискованных решений на базе использования искусственного интеллекта и их последствия. Применение искусственного интеллекта в корпоративном управлении ограничено рядом этических проблем, связанных с ответственностью за последствия принятых решений, низким уровнем правового обеспечения его использования и специфическими рисками, методология работы с которыми требует дальнейшей разработки.

Ключевые слова

Корпоративное управление, бизнес-процессы, искусственный интеллект, процесс принятия управленческих решений, совет директоров, конкурентное преимущество.

Artificial Intelligence in Corporate Governance: Perspectives and Boundaries of Use

Anatoly T. Zub

DSc (Philosophy), Professor, School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.
E-mail: zubat@spa.msu.ru
ORCID ID: [0000-0001-8794-2399](https://orcid.org/0000-0001-8794-2399)

Kristina S. Petrova

Postgraduate student, School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.
E-mail: PetrovaKS@spa.msu.ru

Abstract

The aim of this article is to identify the expected improvements in corporate governance using artificial intelligence (AI) technologies and to estimate perspectives of their application for strategic management. Currently, two paradigms have been formed that explore the prospects of using artificial intelligence in organizational research: a paradigm that considers artificial intelligence as a set of meta-algorithms capable of finding algorithms for solving specific corporate governance problems and a paradigm that considers artificial intelligence as a means of optimizing people's behavior in an organization. As an area of application of artificial intelligence in corporate governance, the process of making managerial decisions at the level of the board of directors is singled out. As a result, the possibilities of artificial intelligence to improve the efficiency of managerial decision-making were identified. Among them are: providing the necessary volume and variety of information with less resource costs, rapid analysis of large data sets, development of reliable scenarios for the consequences of decisions made, impartiality of decisions, and others. AI technologies are useful tools for increasing decision-making efficiency which is demonstrated using Russian companies' examples. The article analyzes as well problems that prevent AI technologies from a wide use: limits of legislation, which controls their use, intellectual property protection in this sphere, data privacy; uncertainty of responsibility for risk decision-making based on AI and its consequences. Thus, AI usage in corporate management is limited by a set of ethical issues related to consequences of decisions, low level of legislation and specific risks which require further researches.

Keywords

Corporate governance, artificial intelligence, managerial decision-making process, board of directors, competitive advantage.

Введение

В современном значении понятие искусственного интеллекта (ИИ) возникло еще в середине XX века. Его содержание менялось по мере развития технических возможностей машинного копирования отдельных функций интеллекта человека (начиная с таких простых, как счет) до современного состояния, когда искусственный интеллект представляет собой мощный технологический комплекс, которому под силу не только замещать человека в решении многочисленных вычислительных задач, но и моделировать отдельные функции сознания человека. Как отмечает Ю.Ю. Петрунин, в процессе развития представлений об ИИ «были предложены действительно перспективные инструменты искусственного интеллекта: модели нейронных сетей, генетических и, шире, эволюционных алгоритмов, нечеткой логики, мультиагентных (многоагентных) систем, рефлексивного управления и т.д.» [Петрунин 2018, 103].

Возникшие в середине прошлого века технологии ИИ решали лишь круг задач, ограниченный математическими вычислениями. Однако по мере совершенствования компьютерных технологий ИИ получил новый толчок для своего развития. Особенно на развитие искусственного интеллекта повлияла методология нейронных сетей, которая имитирует, копирует организацию в сеть нейронов нервных систем живых организмов. Особенность нейронной сети состоит в том, что она способна обучаться на различных задачах и благодаря этому может определять закономерности и выявлять взаимозависимости и связи (корреляции) между анализируемыми данными, которые другими способами выявить невозможно.

Такое развитие ИИ в конечном счете привело к возможности широкой интерпретации возможностей использования искусственного интеллекта в самых разных сферах общественной практики. Разумеется, не остались в стороне проблемы корпоративного управления, оценка перспектив их решения с использованием ИИ.

Определенную трудность в осмыслении перспектив использования ИИ в корпоративном управлении¹ составляет многозначность термина. Даже если оставить в стороне обыденное представление, что ИИ — замена человеческого сознания, в перспективе ведущая к «бунту роботов», можно выделить две парадигмы, присутствующие в научной литературе.

Первая парадигма исходит из понимания ИИ как совокупности «мета-алгоритмов, способных находить алгоритмы решения любой конкретной задачи» [Там же, 100], копирующих рациональный процесс мышления человека.

Вторая парадигма рассматривает ИИ как средство оптимизации поведения людей в организации, особенно в тех его аспектах, которые связаны с принятием и реализацией важных (прежде всего стратегических) решений. Так, в частности, американские исследователи С. Рассел и П. Норвиг рассматривают совокупность поведенческих проявлений мышления человека как «экстернализацию мышления», предполагающую высокий уровень корреляции между мыслительными актами и организационным поведением людей [Russel, Norvig 2021, 17]. В рамках этой парадигмы ИИ понимается как некоторая логическая машина, описывающая и предписывающая поведение людей в организации как рационально действующих субъектов.

Такое бихевиористское (поведенческое) понимание предполагает использование ИИ только при условии, что люди в организациях действуют исходя исключительно из рациональных соображений.

¹ Под «корпоративным управлением» мы будем понимать управление крупными публичными компаниями с акционерным капиталом и разделенными функциями стратегического (совет директоров) и оперативного (СЕО, администрация) управления [Monks, Minow 2011].

Однако далеко не все проблемы могут быть описаны рациональным образом. К рациональным рассуждениям часто «подмешиваются» эмоции, желания, стремление к личной выгоде, многочисленные (часто скрытые) риски и т.д. То есть проблемы делаются «мягкими»: границы их размыты, неопределенны, а методы решения неочевидны. Так выглядит большинство самых важных организационных проблем — от разработки стратегии до назначения компенсаций высшему управленческому персоналу компании. Но это не делает ситуацию с использованием ИИ безнадежной: задача ИИ в случае такого рода «мягких» проблем может решаться путем построения мета-алгоритмов с использованием больших баз данных, учитывающих все (или почти все) многообразие человеческих поведенческих реакций в ходе повседневной работы компании.

Несмотря на существование различных пониманий сущности и значения ИИ для организационных исследований, бурное развитие дисциплины и предоставляемые ею новые возможности не могли не оказать существенное влияние на теорию и практику менеджмента в XXI веке. Различные аспекты такого влияния широко обсуждаются в современной научной литературе по управлению и теории ведения бизнеса. Так, в частности, Т. Таулли рассматривает перспективы применения в организационном управлении машинного обучения, алгоритмов нейронных сетей для планирования и контроля, использования ИИ в роботизации производственных процессов [Таулли 2021]. А. Постолиит поднимает вопросы возможности программной реализации элементов нейронной сети и построения многослойных нейронных сетей, обеспечивающих координацию выполнения сложных проектов [Постолиит 2021], в то же время М. Бруссард предостерегает относительно чрезмерного оптимизма, высказываемого рядом авторов, выражающих уверенность, что в принципе не существует ограничений для использования ИИ в организационном менеджменте [Бруссард 2021]. Рассматриваются и более частные вопросы использования ИИ в корпоративном управлении. Например, Н. Сони с соавторами предлагают пути использования ИИ для продвижения на рынок инновационных продуктов [Sonietal. 2020], а И. Энхолм с соавторами анализируют перспективы использования ИИ в управлении на основе ценностей (MBV) [Enholm et al. 2021].

С другой стороны, уже с начала XXIV в. крупнейшие транснациональные корпорации, такие как Apple, Facebook², Amazon, Google, Microsoft и ряд других проявляют большой интерес к возможностям использования ИИ для решения многочисленных задач ведения бизнеса. Они вкладывают гигантские средства в исследования ИИ и уже сейчас применяют в своей практической деятельности различные разработки из данной области. Современная же тенденция к снижению стоимости ИИ-платформ и повышение их доступности позволили работать с ними не только крупным корпорациям, но и специализированным компаниям и даже стартапам [Гусев, Добридюк 2017].

Проблемы и перспективы применения технологий ИИ в различных областях активно обсуждаются международным научным сообществом и затрагивают широкий круг тем. Однако исследований, акцентирующих свое внимание на использовании технологий ИИ в сфере бизнеса, корпоративного управления, немного. Тематика внедрения технологий ИИ в область корпоративного управления только развивается и остается слабо разработанной в научной литературе. С учетом этого обстоятельства цель нашего исследования — определение перспектив использования технологий ИИ для повышения эффективности корпоративного управления в целом и оценка перспектив его применения для решения задач оперативного и стратегического управления.

² Meta Platforms Inc. (владелец Facebook и Instagram) — организация признана экстремистской, ее деятельность запрещена на территории России.

Возможности ИИ для повышения эффективности процесса принятия решений в системе корпоративного управления

Если оставаться в рамках первой из обозначенных нами выше парадигм, под ИИ понимаются не только имитирующие мышление человека технологии, но и способные самообучаться, что означает способность искусственной интеллектуальной системы создавать мета-алгоритмы, позволяющие решать новые задачи, с которыми система ранее не сталкивалась. В организационном управлении такого рода задачи наиболее характерны для процесса принятия сложных решений, при этом под «сложными» решениями мы будем понимать решения, оказывающие существенное влияние на перспективы развития компании, возможности достижения установленной миссии, зачастую просто дальнейшего ее существования. Это могут быть, например, решения относительно выбора стратегии развития, проведения масштабных реорганизаций, изменений, выбора тех или иных антикризисных мер.

Существуют различные источники вариантов решения проблем такого рода. Хорошей основой является в некоторых случаях личный опыт руководителя, его умение организовать процесс партисипативного принятия решений, использования «коллективного разума» подчиненных, коммуникаций с коллегами, которые сталкивались с подобными проблемами и опыт которых можно адаптировать для решения собственных задач. Особый случай в плане невозможности рациональной реконструкции процесса принятия решений составляют ситуации «озарения», «голоса свыше» или осознания правильного решения, как это было с явлением образа периодической системы элементов Д. Менделееву во время сна. В целом такого рода процессы принятия решений можно охарактеризовать как методологический хаос, который впоследствии нередко интерпретируется как рациональный процесс, где четко выделяются этапы и взаимосвязь последовательности действий, ведущих к успеху. Множество примеров такого рода рациональных реконструкций ситуаций принятия решений можно обнаружить в мемуарах и жизнеописаниях известных руководителей бизнеса — от Г. Форда [Форд 2017] и Л. Якокки [Якокка 2022] до основателя корпорации Apple С. Джобса [Прашкевич, Соловьев 2019].

Рациональный процесс принятия важных корпоративных решений хорошо изучен и верифицирован. Он обычно представлен восемью этапами (Рисунок 1).

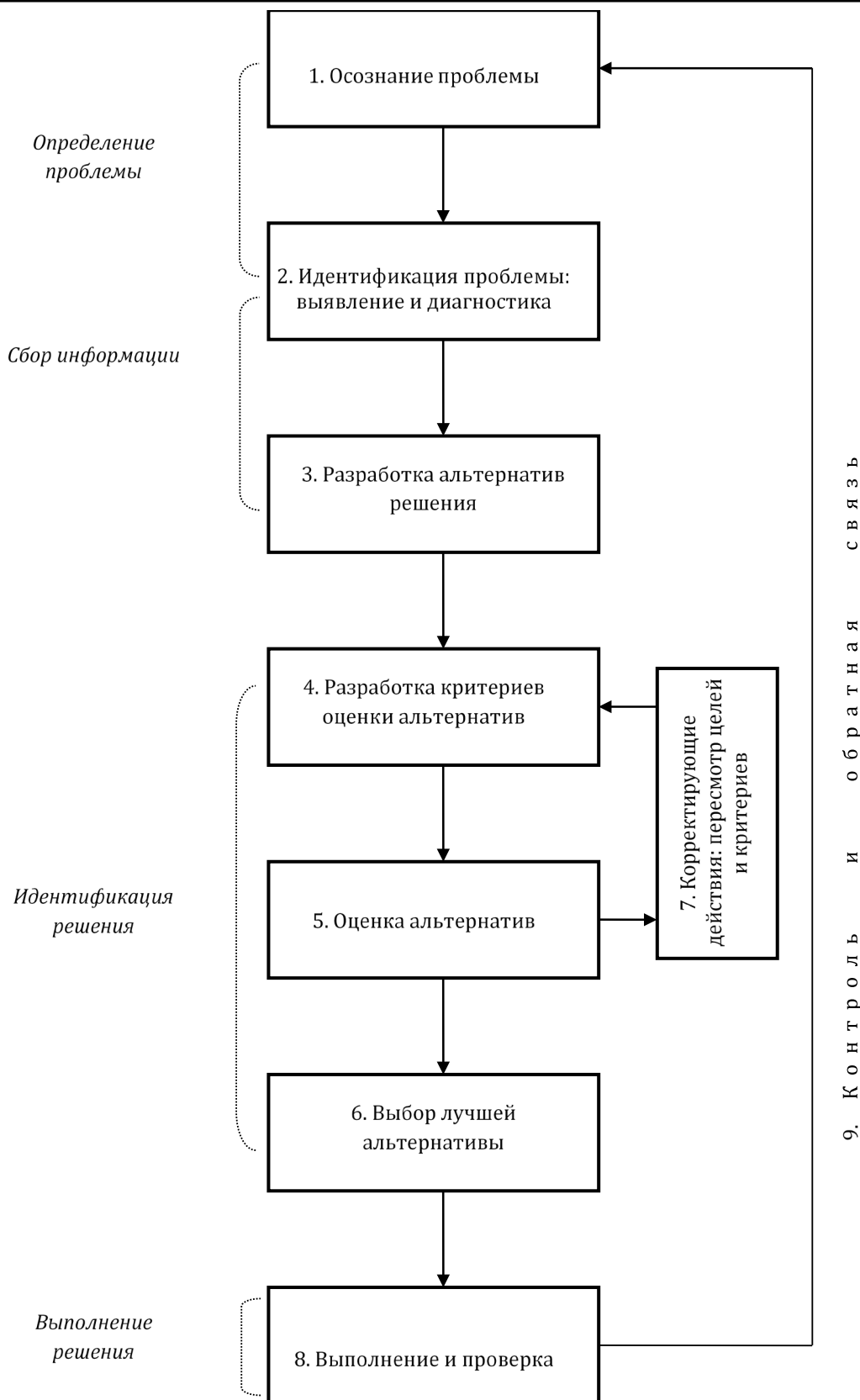


Рисунок 1. Этапы рационального процесса принятия управленческих решений³

С начала 1970-хх гг. в корпоративном управлении (прежде всего в промышленности) широко используются возможности ЭВМ для сбора информации и оценки альтернатив решения производственных проблем. Все большее количество процедур принятия решений формализовалось, все большее количество вариантов решений анализировалось компьютерами —

³ Разработано авторами.

создавалось впечатление, что в обозримой перспективе все этапы процесса принятия решений будут формализованы, а сам процесс оптимизирован. Г. Саймон, Дж. Марч в своих работах этого периода отмечали, что не существует принципиальных препятствий для алгоритмизации всех этапов принятия решений — проблема состоит лишь в быстродействии существующих ЭВМ, которая на глазах теряет остроту на фоне стремительного прогресса компьютерной техники [March, Simon 1998].

Они во многом оказались правы. Действительно, почти все этапы рационального принятия решений успешно подвергаются компьютеризации, однако проблема остается с разработкой критериев оценки альтернатив (этап 4) и еще более острая с оценкой необходимости пересмотра критериев и выдвижения его вариантов. Именно в этой области люди руководствуются не только рациональными соображениями, но и скрытыми стимулами: например, руководитель может настаивать на пересмотре критериев оценки альтернатив с целью обеспечения поддержки выгодного ему варианта решения, обеспечивающего дополнительный личный доход, реализацию практики кумовства в кадровых решениях или исполнение распоряжения госоргана, явно идущего вразрез с целями организации. Эту мысль Р. Смит фиксирует следующим образом: «ИИ показал, что модели человеческого мышления, основанные на идеализациях математики или логики, не воплощают реальное, надежное принятие решений перед лицом онтологической неопределенности, наблюдаемой у людей. Таким образом, следует проявлять осторожность при попытке смоделировать процесс принятия решений экономическими субъектами с использованием аналогичных инструментов» [Smith2016, 34–35].

Такая «онтологическая неопределенность» порождает феномен «очеловечения» ИИ, что означает включение в сферу ИИ учета человеческих мотивов принятия решений и возможности предотвращения воспроизведения человеческих ошибок⁴. Задача состоит в том, чтобы найти пути объединения ИИ с уникальными возможностями человека для принятия решений. Целый ряд исследователей отмечают перспективность этого пути и даже возникающие от такого взаимодействия синергические эффекты.

Так, американский исследователь М. Джараи развивает идею взаимодополняемости людей и искусственного интеллекта, исследуя, как каждая из этих сторон может внести свою лепту в процессы принятия организационных решений, обычно характеризующихся неопределенностью, сложностью и двусмысленностью. Он отмечает, что, «обладая большей вычислительной мощностью обработки информации и аналитическим подходом, ИИ может расширить возможности человека при решении сложных вопросов, в то время как люди по-прежнему могут предлагать более целостный, интуитивный подход к работе с неопределенностью и двусмысленностью» [Jarrahi 2018, 577].

Технологии ИИ могут обеспечить необходимый объем и широкую номенклатуру информации, необходимой для принятия стратегических решений, что сокращает потребность в квалифицированном персонале для обеспечения этой важной функции корпорации. В связи с этим, как отмечают Ф. Провост и Т. Фосетт, потребуются меньше человеческих и временных ресурсов, а небольшие команды для разработки решений повысят эффективность и скорость их принятия за счет новых возможностей, предоставляемых ИИ [Provost, Fawcett 2021, 55].

У человека существует предел скорости и объема усвоения и переработки информации, а его превышение ведет к психологическим и физиологическим проблемам, что в случае руководителя отражается на качестве принимаемых решений и руководства в целом. Выход здесь

⁴ Эта тема обсуждается, в частности, в: Национальный доклад по корпоративному управлению. Выпуск XII // НОКС [Электронный ресурс]. URL: https://nokc.org.ru/wp-content/uploads/2021/05/nsku_2020_final.pdf (дата обращения: 06.03.2022).

часто находят в упрощении ситуации через построение иерархии существенных и несущественных данных, когда последние игнорируются. Такой путь преодоления информационной перегруженности создает опасность ошибки, когда существенные для решения дробленные данные попадают в разряд несущественных, вследствие чего они «вполне обоснованно» не учитываются, однако последствия такой ошибки могут быть весьма печальными. Чтобы ее избежать, можно рассмотреть перспективы использования ИИ, для которого практически любые массивы данных не составляют проблемы [Fiori 2011, 587].

Применение технологий ИИ для анализа большого массива данных позволяет реагировать на быстрый рост данных и высокую динамичность параметров окружающей среды в современных реалиях. Оценивая их перспективы, американский исследователь М. Хилб утверждает, что «благодаря анализу большого массива разнообразных данных технологии ИИ могут вырабатывать более достоверные сценарии последствий принятых решений, тем самым улучшая возможности прогнозирования» [Hilb 2020, 861].

Исследователи пытались выяснить, каким образом топ-менеджеры корпораций оценивают перспективы использования ИИ для принятия решений. С этой целью В. Колбьёрнсруд, Р. Амико и Р. Томас опросили 1770 менеджеров корпораций из 14 стран, в том числе 37 директоров, отвечающих за цифровую трансформацию в своих компаниях. Было также выяснено, что менеджеры корпораций всех уровней тратят более половины своего рабочего времени на координацию выполнения работ и контроль, то есть вполне рутинные процедуры. При этом они рассчитывают, что эти функции с внедрением технологий ИИ могут быть постепенно переданы искусственному интеллекту, а освободившееся время они предпочли бы использовать на решение более «нестандартных» задач, используя свой творческий потенциал и творческий потенциал других [Kolbjørnsrud et al. 2016].

В другом исследовании, проведенном А. Транком, Х. Биркелем и Э. Хартманном, изучалась перспектива интеграции ИИ в процесс принятия стратегических решений в условиях неопределенности, представленной в литературе по стратегическому менеджменту. Они пришли к выводу, что многие авторы весьма сдержанно оценивают такую перспективу, поскольку убеждены, что для принятия такого рода решений требуются способности, которыми обладают только люди. Технологии ИИ в этом случае они рассматривают только в качестве поддержки процесса принятия решений (прежде всего в плане обработки больших массивов данных). Однако было выявлено немало авторов, которые считают, что технологии ИИ и люди будут друг друга дополнять при разработке корпоративных стратегий [Trunk et al. 2020].

Такую точку зрения развивает, в частности, австралийский исследователь М. Хилб, выделяя пять направлений применения технологий ИИ в корпоративном управлении и в деятельности по принятию решений Советом директоров(СД) [Hilb 2020]. Во-первых, ИИ может использоваться в качестве вспомогательного средства, своеобразного набора инструментов для осуществления выбора лучшей альтернативы решения, средства оценки значительно большего числа вариантов решения по несравненно большему числу параметров, чем это доступно даже наиболее изощренному человеческому интеллекту. К тому же использование ИИ позволяет дополнительно автоматизировать процессы консолидации и отчетности в компании, предоставляя членам СД данные в режиме реального времени, что повышает прозрачность процесса принятия решений.

Во-вторых, ИИ может рассматриваться как расширение возможностей человеческого интеллекта подобно расширению многообразия действий человеческой руки, в которую вложен меч или смычок скрипки. В качестве таких инструментов, расширяющих возможности разума,

могут рассматриваться построенные на основе ИИ прогностические модели, которые помогают разрабатывать все более достоверные сценарии и модели, внедрять ситуационную (contingency) методологию в процесс принятия решений, позволяющую прогнозировать даже весьма отдаленные последствия принятия решений.

В-третьих, по нарастающей веса и влияния ИИ может применяться в ситуации, когда часть функций (особенно требующих больших объемов вычислений) в принятии решений передается искусственному интеллекту, а люди используют полученные таким образом результаты в качестве основы для окончательного принятия решений.

В-четвертых, двигаясь по логике все большей значимости ИИ, он приобретает функции автономного интеллекта, высказывающего свое мнение по тем или иным проблемам, требующим решений. По сути, ИИ становится самостоятельным членом СД, как это описывалось в вышеприведенном примере.

Наконец, ИИ становится «мозгом» корпорации, выполняя наиболее важные функции СД (от разработки стратегии, назначений на высшие административные посты в компании). Такой вариант предполагает полностью автоматизированное управление бизнесом, планирование будущего корпорации и разработку мер для его достижения. Разумеется, в настоящее время это выглядит как полет фантазии, где нет никаких ограничений, но в то же время не найдено рациональных ограничений, в принципе запрещающих такого рода развитие процесса стратегического управления компаний.

Использование технологий ИИ в российских корпорациях: возможности и проблемы

Россия традиционно является одной из ведущих держав в области разработки информационных технологий в целом и ИИ в частности. Поэтому принятые государственными органами в последнее десятилетие документы, определяющие развитие технологий ИИ, должны оцениваться как реалистичные. Прежде всего это относится к принятой в 2019 г. «Национальной стратегии развития искусственного интеллекта на период до 2030 года», которая является комплексным планом, обеспечивающим «высокую степень влияния технологических решений, разработанных на основе искусственного интеллекта, на результативность деятельности организации и человека, в том числе связанной с принятием управленческих решений»⁵. Как отмечается в стратегии, она служит, среди прочего, основой для разработки плановых и программно-целевых продуктов акционерных обществ с государственным участием в части, касающейся развития ИИ, и ее реализация обеспечивается согласованными действиями многих участников, среди которых фигурируют акционерные общества с государственным участием.

В плане конкретизации «Национальной стратегии» Минкомсвязи России в 2019 г. разработало «Дорожную карту развития «сквозной» цифровой технологии «Нейротехнологии и искусственный интеллект», которая описывает основные сферы применения ИИ: освобождение человека от монотонной работы путем автоматического создания программного обеспечения; поддержка в принятии решений; автоматизация опасных видов работ; поддержка коммуникаций между людьми. Как утверждается в «Дорожной карте», искусственный интеллект выступает в роли «нового электричества», призванного повысить качество жизни и улучшить благосостояние общества⁶. В свою очередь, Минэкономразвития России разработало в 2020 г. паспорт

⁵ Указ Президента РФ от 10 октября 2019 г. № 490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации» // Гарант [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72738946/> (дата обращения: 27.03.2022).

⁶ Дорожная карта развития «сквозной» цифровой технологии «Нейротехнологии и искусственный интеллект». С. 2 // Правительство РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://digital.gov.ru/uploaded/files/07102019ii.pdf> (дата обращения: 03.04.2022).

Федерального проекта «Искусственный интеллект», финансирование которого составит 31,2 млрд рублей в 2021–2024 гг. Он предусматривает разработку и развитие программного обеспечения, в котором используются технологии ИИ, поддержку научных исследований в целях обеспечения опережающего развития ИИ, повышение уровня кадрового обеспечения российского рынка технологий ИИ, внедрение ИИ-решений в отраслях экономики и повышение доступности и качества данных, необходимых для развития технологий ИИ и ряд других мероприятий⁷.

В июне 2019 г. был впервые представлен в рамках работы Петербургского международного экономического форума документ, получивший наименование «[Альманах по искусственному интеллекту](#)». Альманах был подготовлен Центром компетенций НТИ «Искусственный интеллект» на базе МФТИ при поддержке «Сбербанка» и Аналитического центра при Правительстве РФ и в настоящее время выпускается на регулярной основе. Он содержит обзор текущего состояния отрасли ИИ по таким ключевым направлениям, как наука, бизнес, образование, стартапы и инвестиции, рынок труда.

Была создана также библиотека эффективных решений на базе ИИ — «[AI Russia](#)», созданная Альянсом в сфере искусственного интеллекта. В Альянс входят крупнейшие корпорации России, использующие в своей деятельности «высокие технологии»: VK Company, «МТС», «Яндекс», «Сбербанк», «Газпром нефть», РФПИ. В издании AI Russia представлен опыт использования ИИ в российских компаниях, изучение которого должно способствовать ускорению процесса внедрения ИИ в самые разные отрасли путем обмена опытом и популяризации технологий ИИ. В качестве иллюстрации и основания для некоторых обобщений рассмотрим успешные примеры из практики внедрения ИИ в практику работы российских компаний.

Одним из лидеров среди крупных российских корпораций в использовании ИИ для решения производственных и управленческих задач является ПАО «МТС». До недавнего времени хронической проблемой компании являлась проблема формирования, заполнения, проверки контрактов и отслеживания выполнения их условий, которые требовали, с одной стороны, больших трудозатрат, с другой — существующая практика «ручной» работы с документами не позволяла своевременно обнаруживать нарушения сроков исполнения обязательств и оперативно направлять претензии клиентам и поставщикам [Стародубов и др. 2020]. Для решения этой проблемы компания внедрила систему управления контрактами на основе ИИ, которая автоматически распознает тексты документов, извлекает из них нужные данные, отслеживает сроки выполнения обязательств и формирует претензионные документы. Позитивные изменения в работе компании приведены в Таблице 1.

Таблица 1. Изменения в системе управления контрактами в ПАО «МТС» на основе внедрения технологий ИИ⁸

| До внедрения технологий ИИ | После внедрения технологий ИИ |
|---|--|
| Работа с документами не систематизирована и ведется вручную. | Создано единое окно мониторинга всех документов. |
| Сроки исполнения договоров проверялись юристами «вручную». | Производится автоматический контроль сроков исполнения договоров. |
| Компания несла потери из-за невыполненных контрагентами обязательств. | Потери существенно снижены за счет роста культуры исполнения обязательств. |
| Не удавалось вовремя выставлять претензии и начислять штрафы. | Претензии и штрафы направляются оперативно. |

⁷ Развитие искусственного интеллекта // Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/departments/d01/razvitie_iskusstvennogo_intellekta/ (дата обращения: 28.08.2022).

⁸ Составлено авторами по Автоматический контроль поставщиков // AI Russia [Электронный ресурс]. URL: <https://ai-russia.ru/library/mts-management> (дата обращения: 28.05.2022).

В результате внедрения системы ИИ в 1,5 раза возросла производительность работающих с документами сотрудников, а за счет улучшения дисциплины платежей контрагентов удалось экономить от 3 до 4 процентов от суммы контрактов [Там же]⁹.

Успешно внедрил технологию ИИ ПАО «Сбербанк» для мониторинга в интернете информации о контрагентах и поиска потенциальных клиентов для банковского бизнеса.

До внедрения ИИ ежедневный мониторинг СМИ и анализ данных новостных агрегаторов проводился вручную. Множество сотрудников искали информацию в интернете и других открытых источниках, на основе которой можно было бы сделать вывод об устойчивости компаний. При этом около 84% важных сведений упускалось из виду [Там же].

В целях повышения эффективности этого бизнес-процесса была внедрена система мониторинга российских и иностранных СМИ, управляемая ИИ. Она самостоятельно, без участия человека ищет информацию о компаниях и их окружении, формирует структурированное досье, анализирует отраслевые новости и их влияние на бизнес, следит за ключевыми событиями (банкротство, отзыв лицензий и т.д.). А уже отобранные и ранжированные по степени важности новости анализируются экспертами и администрацией банка. Кроме этого, система находит и оценивает людей, проявляющих интерес к услугам, предоставляемым банком, выявляет их потребности и оценивает как потенциальных клиентов (лидов). Последовавшие после внедрения технологий ИИ изменения представлены в Таблице 2.

Таблица 2. Изменения в системе мониторинга СМИ после внедрения технологий ИИ¹⁰

| До внедрения технологий ИИ | После внедрения технологий ИИ |
|---|--|
| Ручной мониторинг СМИ | Автоматический мониторинг — более 3,5 млн новостей ежемесячно |
| Длительный процесс поиска информации | Сканирование новостного фона каждые 5 минут, перевод с 90 языков |
| Низкая вероятность своевременной идентификации важных событий | Быстрое реагирование на релевантную информацию |
| Высокие операционные и кредитные риски | Сокращение издержек за счет своевременной идентификации рисков |

Система оказалась высокоэффективной. Она обеспечила постоянный мониторинг финансового положения более чем двух миллионов компаний, вследствие чего снизились операционные и кредитные риски, что обусловило снижение потерь за счет неправильного учета рисков в размере 85 млн рублей в годовом исчислении.

Имеются также многочисленные свидетельства, что использование ИИ российскими компаниями повышает производительность управленческого труда при принятии решений на уровне СД, для проведения аудита, проверки финансовой отчетности, автоматизации документооборота, оценки динамики экономических и финансовых показателей, обнаружения мошенничества, подбора персонала на ответственные должности, организации выплат компенсаций топ-менеджменту корпорации, определения тенденций изменения акционерного капитала и для совершенствования многих других сфер корпоративного управления [Джураев 2021; Устинова 2020; Блинникова, Йинг 2020; Чуланова, Фомина 2019].

⁹ См. также Автоматический контроль поставщиков // AI Russia [Электронный ресурс]. URL: <https://ai-russia.ru/library/mts-management> (дата обращения: 28.05.2022).

¹⁰ Составлено авторами по Идентификация событий в СМИ // AI Russia [Электронный ресурс]. URL: <https://ai-russia.ru/library/sber-smi> (дата обращения: 29.05.2022).

Несмотря на успешный опыт применения технологий ИИ в корпоративном управлении, на этом пути имеются определенные трудности. Прежде всего отметим неразработанность законодательства, регулирующего его использование. В частности, речь идет о проблемах правового регулирования данных, связанных с конфиденциальностью, интеллектуальной собственностью, безопасностью и ответственностью, этикой¹¹. Задача разработки нового законодательства становится неотложной, тем более что, как отмечают российские и зарубежные исследователи, быстрое распространение ИИ уже опережает разработку и внедрение нормативной правовой базы и механизмов, которые предназначены для его управления [Воробьева, Салахутдинов 2020; Goralski, Tan 2020]

Как и любые другие технологии, технологии ИИ несут в себе риски. Это риски, связанные с безопасностью использования ИИ (как в физическом, так и в финансовом, репутационном смысле), с делегированием ответственности за принятые решения, риски, обусловленные реорганизацией системы подотчетности в компании, риски утраты конфиденциальности программного обеспечения и его умышленной порчи и ряд других.

Безопасность использования технологий ИИ означает защищенность от негативных последствий, которые могут возникнуть при их внедрении. С целью обеспечения безопасности технологии искусственного интеллекта должны проходить процедуру верификации и соответствующим образом корректироваться, а также встраивать защитные механизмы, препятствующие негативному вмешательству.

Подотчетность непосредственно касается процесса принятия решений ИИ и подразумевает их прозрачность и проверяемость. В процесс принятия решений должны быть встроены такие критерии, которые помогут добиться прозрачности решений, то есть воспроизводимости процесса принятия решений и объяснимости его с помощью логических рассуждений.

Ответственность — одна из самых острых проблем, порождаемых применением технологий ИИ. Кто несет ответственность в случае причинения ущерба технологиями ИИ? Если ущерб связан с дефектами проектирования или производства, то ответственность несет производитель. Но в случае если неверные решения не связаны напрямую с проектированием и производством, то нет явного виновника и непонятно, каким образом в этом случае применять меры дисциплинарной ответственности.

Этика и этические проблемы становятся все более важными по мере развития технологий ИИ. Искусственный интеллект не способен понимать абстрактные концепции, такие как справедливость, ответственность, лояльность по отношению к организации и отдельным ее лидерам; таким образом, этические принципы и суждения не могут влиять на выбор, который делается ИИ. Но легко представить себе ситуацию, когда ИИ принимает оптимальные решения в рамках используемой логики, но которые вследствие их негативной этической нагрузки никогда не принял бы заботящийся о своей репутации руководитель.

Первые шаги в российской практике на пути решения этических проблем уже предпринимаются. Так, в октябре 2021 года в рамках первого международного форума «Этика искусственного интеллекта: начало доверия» был подписан первый в России кодекс этики искусственного интеллекта¹².

¹¹ Проблемы правового регулирования искусственного интеллекта // Forsetis [Электронный ресурс]. URL: <https://habr.com/ru/post/513656/?ysclid=1511wlnqzh275946739> (дата обращения: 24.06.2022).

¹² Крупнейшие компании подписали первый в России кодекс этики искусственного интеллекта // Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://digital.gov.ru/ru/events/41339/> (дата обращения: 07.05.2022).

Следующая рискованная область — доступность программного обеспечения. Здесь возникает дилемма: должен ли исходный код программ ИИ быть закрытым или открытым? Каждый из этих вариантов несет в себе плюсы и минусы. С одной стороны, открытость исходников может ускорить развитие ИИ через применение метода краудсорсинга, когда любой желающий может попробовать изменить программу ИИ, а результат «продать» заинтересованной стороне. Однако открытость увеличивает угрозы несанкционированного использования технологий ИИ. С другой стороны, закрытость доступа к программному обеспечению минимизирует угрозы злоупотребления при использовании технологий, но, как отмечается в издании Alliance global corporate & specialty, замедляет процессы развития технологий ИИ¹³.

Обобщая, отметим, что использование технологий ИИ открывает много возможностей и в то же время несет в себе серьезные риски. Поэтому при реализации проектов на основе использования ИИ необходимо применять взвешенный подход, учитывающий не только выгоды внедрения и использования ИИ, но и неизбежно возникающие при этом проблемы.

Заключение

Сегодня технологии ИИ вызывают особый интерес и являются, как отмечается, наиболее перспективными. Они несут в себе как новые возможности, так и новые угрозы, которые необходимо принимать во внимание при их внедрении и применении. Технологии ИИ развиваются и находят свое применение в самых различных сферах, включая и сферу корпоративного управления. И одной из областей применения технологий ИИ в сфере корпоративного управления выделен процесс принятия управленческих решений.

В связи с заявленной целью описать и оценить перспективы внедрения и применения технологий ИИ в практику корпоративного управления, выявить их положительные эффекты основной акцент был сделан на определении возможностей ИИ для повышения эффективности принятия управленческих решений и прежде всего, стратегических решений, принимаемых СД компании. Важнейшими из таких эффектов являются многократное возрастание объемов информации, привлекаемой для выработки альтернатив решений, и существенное уменьшение ресурсозатрат; быстрый анализ больших массивов данных; разработка достоверных сценариев последствий принимаемых решений; возрастание качества решений (их беспристрастность, резкое снижение возможности отражения в них оппортунистических настроений, конфликтующих с корпоративными целями и ценностями) и ряд других.

Понимание возможности достижения таких позитивных эффектов, как и ограничений в использовании ИИ, делает применение этих технологий более продуктивным и осмысленным.

Список литературы:

Блинникова А.В., Йинг Д.К. Использование искусственного интеллекта в процессах управления человеческими ресурсами // Вестник ГУУ. 2020. № 7. С. 14–21. DOI: [10.26425/1816-4277-2020-7-14-21](https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-7-14-21)

Бруссард М. Искусственный интеллект. Пределы возможного. М.: Альпина нон-фикшн, 2021.

Воробьева И.В., Салахутдинов В.Д. Проблемы правового регулирования искусственного интеллекта // Наука и образование: будущее и цели устойчивого развития. Материалы XVI международной научной конференции, в 4 частях. М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте». 2020. Ч. 4. С. 65–75.

¹³ Взлет искусственного интеллекта: будущие перспективы и возникающие риски // Allianz [Электронный ресурс]. URL: <https://allianz.ru/content/dam/onemarketing/cee/azru/archive/ru/stuff/Взлет%20искусственного%20интеллекта.pdf> (дата обращения: 14.05.2022).

- Гусев А.В., Добридюк С.Л. Искусственный интеллект в медицине и здравоохранении // Информационное общество. 2017. № 4-5. С. 78–93.
- Джураев Д.Ш. Искусственный интеллект в менеджменте // Интернаука. 2021. № 25–1. С. 80–82.
- Петрунин Ю.Ю. Искусственный интеллект: ключ к будущему? // Философские науки. 2018. № 4. С. 96–113. DOI: [10.30727/0235-1188-2018-4-96-113](https://doi.org/10.30727/0235-1188-2018-4-96-113)
- Постолиг А.В. Основы искусственного интеллекта в примерах на Python. СПб.: БХВ-Петербург, 2021.
- Прашкевич Г., Соловьев С. Стивен Джобс. М.: Молодая гвардия, 2019.
- Стародубов О.О., Макаров В.В., Блатова Т.А., Годун А.Д. Инновационные решения ПАО «МТС» по внедрению современных услуг и технологий искусственного интеллекта // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 9–2. Р. 73–77. DOI: [10.24411/2411-0450-2020-10732](https://doi.org/10.24411/2411-0450-2020-10732)
- Таулли Т. Основы искусственного интеллекта: нетехническое введение. СПб.: БХВ-Петербург, 2021.
- Устинова О.Е. Искусственный интеллект в менеджменте компаний // Креативная экономика. 2020. Т. 14. № 5. С. 885–904. DOI: [10.18334/ce.14.5.102145](https://doi.org/10.18334/ce.14.5.102145)
- Форд Г. Моя жизнь. Мои достижения. М.: Астрель, 2017.
- Чуланова О.Л., Фомина Е.В. Применение игровых технологий и искусственного интеллекта в обучении производственного персонала на предприятиях энергокомплекса // Вестник Евразийской науки. 2019. № 1. URL: <https://esj.today/PDF/54ECVN119.pdf>
- Якокка Л. Карьера менеджера. М.: Попурри, 2022.
- Enholm I., Papagiannidis E., Mikalef P., Krogstie J. Artificial Intelligence and Business Value: A Literature Review // Information Systems Frontiers. 2021. DOI: [10.1007/s10796-021-10186-w](https://doi.org/10.1007/s10796-021-10186-w)
- Fiori S. Forms of Bounded Rationality: The Reception and Redefinition of Herbert A. Simon's Perspective // Review of Political Economy. 2011. Vol. 23. Is. 4. P. 587–612. DOI: [10.1080/09538259.2011.611624](https://doi.org/10.1080/09538259.2011.611624)
- Goralski M.A., Tan T.K. Artificial Intelligence and Sustainable Development // The International Journal of Management Education. 2020. Vol. 18. Is. 1. DOI: [10.1016/j.ijme.2019.100330](https://doi.org/10.1016/j.ijme.2019.100330)
- Hilb M. Toward Artificial Governance? The Role of Artificial Intelligence in Shaping the Future of Corporate Governance // Journal of Management and Governance. 2020. Vol. 24. P. 851–870. DOI: [10.1007/s10997-020-09519-9](https://doi.org/10.1007/s10997-020-09519-9)
- Jarrahi M.H. Artificial Intelligence and the Future of Work: Human-AI Symbiosis in Organizational Decision-Making // Business Horizons. 2018. Vol. 61. Is. 4. P. 577–586. DOI: [10.1016/j.bushor.2018.03.007](https://doi.org/10.1016/j.bushor.2018.03.007)
- Kolbjørnsrud V., Amico R., Thomas R. How Artificial Intelligence Will Redefine Management // Harvard Business Review. 2016. URL <https://hbr.org/2016/11/how-artificial-intelligence-will-redefine-management>
- March G., Simon H. Organizations. New York: Blackwell, 1998.
- Monks R., Minow N. Watching the Watchers. What Is Corporation? New York: Thousand Oaks, 1996.
- Provost F., Fawcett T. Data Science for Business: What You Need to Know about Data Mining and Data-Analytic Thinking. Sebastopol: O'Reilly Media, 2021.
- Russel S., Norvig P. Artificial Intelligence: A Modern Approach (Pearson Series in Artificial Intelligence). New York: Pearson, 2021.
- Smith R. Idealizations of Uncertainty, and Lessons from Artificial Intelligence // Economics. 2016. Vol. 10. Is. 1. DOI: [10.5018/economics-ejournal.ja.2016-7](https://doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2016-7)

Soni N., Sharma E., Singh N., Kapoor A. Impact of Artificial Intelligence in Business: From Research and Innovation to Market Deployment // *Procedia Computer Science*. 2020. Vol. 167. P. 2200–2210. DOI: [10.1016/j.procs.2020.03.272](https://doi.org/10.1016/j.procs.2020.03.272)

Trunk A., Birkel H., Hartmann E. On the Current State of Combining Human and Artificial Intelligence for Strategic Organizational Decision Making // *Business Research*. 2020. Vol. 13. P. 875–919. DOI: [10.1007/s40685-020-00133-x](https://doi.org/10.1007/s40685-020-00133-x)

References:

Blinnikova A.V., Ying D.K. (2020) Using Artificial Intelligence in Human Resource Management Processes. *Vestnik GUU*. № 7. P. 14–21. DOI: [10.26425/1816-4277-2020-7-14-21](https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-7-14-21)

Broussard M. (2021) *Artificial Unintelligence: How Computers Misunderstand the World*. Moscow: Al'pina non-fikshn.

Chulanova O.L., Fomina E.V. (2019) Application of Game Technologies and Artificial Intelligence in Teaching Industrial Personnel at Energy Complex Enterprises. *Vestnik Evraziyskoy nauki*. № 1. Available: <https://esj.today/PDF/54ECVN119.pdf>

Dzhurayev D.S. (2021) *Iskusstvennyy intellekt v menedzhmente* [Artificial intelligence in management]. *Internauka*. № 25–1. P. 80–82

Enholt I., Papagiannidis E., Mikalef P., Krogstie J. (2021) Artificial Intelligence and Business Value: A Literature Review. *Information Systems Frontiers*. DOI: [10.1007/s10796-021-10186-w](https://doi.org/10.1007/s10796-021-10186-w)

Fiori S. (2011) Forms of Bounded Rationality: The Reception and Redefinition of Herbert A. Simon's Perspective. *Review of Political Economy*. Vol. 23. Is. 4. P. 587–612. DOI: [10.1080/09538259.2011.611624](https://doi.org/10.1080/09538259.2011.611624)

Ford H. (2017) *My Life & Work*. Moscow: Astrel.

Goralski M.A., Tan T.K. (2020) Artificial Intelligence and Sustainable Development. *The International Journal of Management Education*. Vol. 18. Is. 1. DOI: [10.1016/j.ijme.2019.100330](https://doi.org/10.1016/j.ijme.2019.100330)

Gusev A.V., Dobridnyuk S.L. (2017) Artificial Intelligence in Medicine and Healthcare. *Information Society*. № 4–5. P. 78–93.

Hilb M. (2020) Toward Artificial Governance? The Role of Artificial Intelligence in Shaping the Future of Corporate Governance. *Journal of Management and Governance*. Vol. 24. P. 851–870. DOI: [10.1007/s10997-020-09519-9](https://doi.org/10.1007/s10997-020-09519-9)

Iacocca L. (2022) *An Autobiography*. Moscow: Popurri.

Jarrahi M.H. (2018) Artificial Intelligence and the Future of Work: Human-AI Symbiosis in Organizational Decision-Making. *Business Horizons*. Vol. 61. Is. 4. P. 577–586. DOI: [10.1016/j.bushor.2018.03.007](https://doi.org/10.1016/j.bushor.2018.03.007)

Kolbjørnsrud V., Amico R., Thomas R. (2016) How Artificial Intelligence Will Redefine Management. *Harvard Business Review*. Available. Available: <https://hbr.org/2016/11/how-artificial-intelligence-will-redefine-management>

March G., Simon H. (1998) *Organizations*. New York: Blackwell.

Monks R., Minow N. (1996) *Watching the Watchers. What Is Corporation?* New York: Thousand Oaks.

Petrinin Yu.Yu. (2018) Artificial Intelligence: Is It the Clue to the Future? *Filosofskiye nauki*. № 4. P. 96–113. DOI: [10.30727/0235-1188-2018-4-96-113](https://doi.org/10.30727/0235-1188-2018-4-96-113)

Postolit A.V. (2021) *Osnovy iskusstvennogo intellekta v primerakh na Python* [Fundamentals of artificial intelligence in Python examples]. Saint Petersburg: BKhV-Peterburg.

- Prashkevich G., Soloviev S. (2019) *Stiven Dzhobs* [Steven Jobs] Moscow: Molodaya gvardiya.
- Provost F., Fawcett T. (2021) *Data Science for Business: What You Need to Know About Data Mining and Data-Analytic Thinking*. Sebastopol: O'Reilly Media.
- Russel S., Norvig P. (2021) *Artificial Intelligence: A Modern Approach (Pearson Series in Artificial Intelligence)*. New York: Pearson.
- Smith R. (2016) Idealizations of Uncertainty, and Lessons from Artificial Intelligence. *Economics*. Vol. 10. Is. 1. DOI: [10.5018/economics-ejournal.ja.2016-7](https://doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2016-7)
- Soni N., Sharma E., Singh N., Kapoor A. (2020) Impact of Artificial Intelligence in Business: From Research and Innovation to Market Deployment. *Procedia Computer Science*. Vol. 167. P. 2200–2210. DOI: [10.1016/j.procs.2020.03.272](https://doi.org/10.1016/j.procs.2020.03.272)
- Starodubov O.O., Makarov V.V., Blatova T.A., Godun A.D. (2020) Innovative Solutions of MTS PJSC for the Introduction of Modern Services and Technologies. *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika*. № 9–2. P. 73–77. DOI: [10.24411/2411-0450-2020-10732](https://doi.org/10.24411/2411-0450-2020-10732)
- Taulli T. (2021) *Artificial Intelligence Basics. A non-Technical Introduction*. Saint Petersburg: BKhV-Peterburg.
- Trunk A., Birkel H., Hartmann E. (2020) On the Current State of Combining Human and Artificial Intelligence for Strategic Organizational Decision Making. *Business Research*. Vol. 13. P. 875–919. DOI: [10.1007/s40685-020-00133-x](https://doi.org/10.1007/s40685-020-00133-x)
- Ustinova O.E. (2020) Artificial Intelligence in Company Management. *Kreativnaya ekonomika*. Vol. 14. Is. 5. P. 885–904. DOI: [10.18334/ce.14.5.102145](https://doi.org/10.18334/ce.14.5.102145)
- Vorobeva I.V., Salakhutdinov V.D. (2020) Problems of Legal Regulation of Artificial Intelligence. *Nauka i obrazovaniye: budushcheye i tseli ustoychivogo razvitiya. Materialy XVI mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii*. In 4 parts. Moscow: izd. ChOUVO «MU im. S.Yu. Vitte». Part 4. P. 65–75.

Дата поступления/Received: 15.07.2022

Преимущества использования цифровых технологий при подборе персонала

Коновалов Максим Анатольевич

Аспирант, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.

E-mail: KonovalovMA@spa.msu.ru

SPIN-код РИНЦ: [5985-6287](https://elibrary.ru/5985-6287)

Аннотация

Цифровизация управленческих процессов на сегодняшний день по значимости для организации выходит на первый план; нельзя не заметить скорость распространения цифровых технологий в рекрутменте. Однако стихийные (часто точечные) применения цифровых технологий разными компаниями на всех этапах привлечения персонала редко сопровождаются должным осмыслением и обобщениями, которые позволили бы системно внедрять данные нововведения в дальнейшем. Кроме этого, преградой на пути активного применения цифровых технологий при подборе персонала во многих организациях является нехватка финансовых ресурсов, а также неготовность большинства сотрудников к использованию цифровых технологий. Последствия проявляются в снижении качества процесса подбора персонала. В этой связи приобретают особую актуальность выделение и критическая оценка преимуществ, которые открываются компаниям, цифровизирующим процесс подбора персонала. Поскольку процесс подбора персонала сопряжен с несколькими этапами, требующими от рекрутера достаточного внимания и времени, необходима оптимизация его деятельности. Таким образом, цель работы — на базе вторичного анализа практических примеров и научно-исследовательских данных выявить и систематизировать особенности положительного влияния цифровых технологий на процесс подбора персонала с последующей детализацией возможных преимуществ и предложением рекомендаций по их реализации в компании. В результате работы определены и дополнены примерами преимущества использования цифровых технологий в рекрутменте. В исследовании сформулированы основные рекомендации для максимального раскрытия потенциала цифровых технологий при их внедрении в процессы привлечения и подбора персонала в организации.

Ключевые слова

Подбор персонала, цифровизация, искусственный интеллект, чат-боты, облачные технологии.

Benefits of Using Digital Technologies in Recruitment

Maxim A. Konovalov

Postgraduate student, School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

E-mail: KonovalovMA@spa.msu.ru

Abstract

The digitalization of management processes today comes to the fore in terms of importance for the organization. In particular, it is impossible not to notice the speed of the spread of digital technologies in recruitment. However, spontaneous, largely targeted applications of digital technologies by different companies at all stages of attracting personnel are rarely accompanied by proper reflection and generalizations that would allow systematic implementation of these innovations in the future. Moreover, the reason for not using digitalization for recruitment is a lack of financing as well as the fact that many employers are not ready to use digital technologies. That leads to decreasing of recruitment quality. In this regard, it is of particular relevance to highlight and critically evaluate the benefits that open up for companies that digitalize the recruitment process. Thus, the aim of the work is to identify and systematize the features of the positive impact of digital technologies on the recruitment process based on a secondary analysis of practical examples and research data, followed by detailing the possible benefits and offering recommendations for their implementation. As a result, examples of the benefits of using digital technologies in recruitment were identified and supplemented. The conclusions of the study formulate the main recommendations for maximizing the potential of digital technologies when introducing them into the recruitment and recruitment processes in an organization.

Keywords

Recruitment, digitalization, artificial intelligence, chatbots, cloud technologies.

Введение

Тенденция цифровизации различных сфер жизни общества неизбежно распространяется на управленческие процессы, в частности на механизм управления персоналом. Происходит переосмысление, обновление, замена устоявшихся методов управления персоналом с учетом внедрения в управление цифровых инструментов. Одним из ключевых направлений управления персоналом является подбор персонала. Данный процесс испытывает весьма серьезное влияние со стороны использования цифровых технологий.

Подбор сотрудников считается неотъемлемой и одной из важнейших составляющих деятельности по управлению персоналом. Развитие современной организации не представляется возможным без формирования в ней человеческого капитала, который позволяет удовлетворять

возникающие потребности компании в эффективном труде [Армстронг, Тейлор 2018, 380]. Впрочем, интерес к человеческому капиталу обнаружился не только в моделях управления современных компаний цифровой эпохи. Один из первых исследователей значимости человеческого капитала Дж. Минсер еще в начале шестидесятых годов указывал на возможные механизмы накопления и приумножения человеческого капитала [Mincer 1958]. Среди них упоминается и качественный подбор персонала. Как пишет уже современный исследователь Зайцева Т.В., организациям жизненно важно подобрать увлеченных, целеустремленных, готовых к обновлению и самосовершенствованию сотрудников [Зайцева 2010].

В данной статье будут рассмотрены основные преимущества использования цифровых технологий при подборе персонала, которые позволяют значительно повысить качество человеческого капитала организации на фоне снижения издержек и минимизации управленческих рисков.

По мнению исследователей, подбор персонала заключается в последовательных решениях работодателя, которые направлены на привлечение будущего сотрудника, начиная от интереса потенциального работника к организации, заканчивая оформлением трудового соглашения¹. Процесс подбора персонала сопряжен с несколькими этапами, требующими от рекрутера достаточного внимания и времени, например:

- определение вакантного места;
- размещение информации о должностных особенностях;
- маркетинг организации;
- просмотр поступивших резюме;
- проведение собеседований;
- определение компетенций кандидатов с помощью тестирования.

Существуют и другие действия, этапы, которые совершает рекрутер до момента окончательного решения о приеме кандидата на работу. Следует отметить, значительная часть подобных действий поддается автоматизации, что, в свою очередь, позволяет специалисту по подбору персонала экономить до 15 часов рабочего времени в неделю, а также оптимизировать HR-аналитику².

В данной статье рассматриваются преимущества использования цифровых технологий при подборе персонала. Для понимания широты области исследования необходимо упомянуть несколько подходов к избранной проблеме. В исследованиях, посвященных вопросам цифровизации общества, прослеживается важный аспект для понимания последствий данного явления: речь идет о том, что трансформируются человеческое сознание, мышление, общественное восприятие окружающего мира, а также способы получения информации в социуме. Для сферы управления персоналом это означает изменение практически всех существующих на данный момент технологий работы в организации [Маслова 2019, 50]. Совокупность происходящих процессов приводит к цифровой трансформации рекрутинга. Цифровая трансформация рассматривается в контексте революционных изменений в организации [Акимов, Тихонов 2020, 40]. Это способствует фундаментальному пересмотру привычных для рекрутера должностных обязанностей, открытию новых возможностей.

¹ Breugh J.A. Employee Recruitment // Annual Review of Psychology. 2013. Vol. 64. P. 389–416. DOI: [10.1146/annurev-psych-113011-143757](https://doi.org/10.1146/annurev-psych-113011-143757)

² Топ-7 операций в рекрутинге, требующих автоматизации // Friendwork [Электронный ресурс]. URL: <https://friendwork/blog/articles-ats/top-7-automatization> (дата обращения: 08.04.2022).

По мнению Осипова Г.В., в настоящее время общество переживает третью научную революцию, именуемую цифровой, которая кардинально меняет социум [Осипов 2019, 12]. Согласно концепции Осипова Г.В., общество приходит к тому, что самостоятельно конструирует окружающую действительность, что проецируется на все общественные взаимодействия. Соответственно, использование цифровых технологий способно как оптимизировать работу компаний, так и дезорганизовать. Следует заметить, что конструирование новой реальности сопряжено с высокой долей неопределенности. Невозможно заранее полностью предвидеть последствия принятого решения или нововведения. В связи с этим особый интерес представляют исследования известного социолога И.Валлерстайна. По его мнению, неопределенность открывает возможности для творчества, что способно привести к наилучшим обстоятельствам для человечества [Валлерстайн 2004, 8]. Конечно, достижение лучших условий нашего существования, повышение работоспособности напрямую зависят от действий, которые мы совершаем. Соответственно, в зависимости от того, каким образом используются цифровые технологии, следует прогнозировать результаты, которые будут достигнуты.

Использование цифровых технологий неизбежно приводит к возникновению новых социальных процессов. Более того, цифровизация приводит к изменению общественных отношений, развитию социальных институтов, переосмыслению роли личности в обществе. Исследователи считают, что постиндустриальное общество выходит на новый уровень развития, который именуют цифровым [Чернавин 2021, 7]. В обществе нового типа повсеместно используются и внедряются цифровые технологии, меняются привычные паттерны поведения. Несмотря на открывающиеся перспективы цифровизации, в исследовании Чернавин Ю.А. отмечает дихотомию потенциальных возможностей и актуальных сложностей, что отражается на становлении «цифрового человека». В первую очередь рассматривается недостаточная готовность социума воспринимать «новый цифровой мир» [Там же]. Поскольку на развитие личности, помимо традиционных факторов социализации, серьезное влияние оказывают цифровые факторы, уместно говорить о качественном изменении процесса социализации «информационного человека». Ориентироваться в постоянно меняющемся «новом цифровом мире» не представляется возможным без приобщения к цифровой грамотности. В данном случае речь идет не только о конкретной личности в обществе, но и о больших социальных группах, организациях. Таким образом, осознание преимуществ использования цифровых технологий при подборе персонала невозможно в случае отсутствия понимания особенностей их работы.

Обобщая ключевые положительные эффекты от внедрения цифровых технологий в процессы привлечения и отбора, можно выделить экономию временных ресурсов специалистов по подбору персонала, снижение субъективизма оценок при подборе персонала, резкое сокращение ошибок и неточностей в документах, появление возможностей хранить базу данных в облачных системах с доступом из любой географической точки. Быстрота реакции на рынке труда на фоне возрастающей загруженности и многозадачности работы рекрутеров превращают внедрение цифровых инструментов подбора персонала в необходимое условие успешного закрытия вакансий.

Можно выделить ряд объективных факторов, которые стимулируют процессы внедрения цифровых технологий в рекрутмент. Во-первых, исследователи указывают на возросшую социальную мобильность населения, которая на фоне множества социально-экономических и политических изменений приобрела характер деурбанизации. Сначала пандемия коронавируса вызвала массовый переход на удаленную работу. Благодаря множеству преимуществ этот формат закрепился после снятия большей части ограничений. Параллельно наблюдался резкий

рост стоимости жизни в мегаполисах. Обе тенденции способствовали запуску процесса оттока городского населения в небольшие города или сельскую местность. Соответственно, как никогда актуальными становятся дистанционные формы коммуникаций с соискателями и смещение маркетинговых действий организаций в цифровое пространство. Что касается создания бренда компании, то на этот процесс существенно влияет способ взаимодействия организаций. На общей платформе объединяются организации, находящиеся не только в разных городах области, но и в разных регионах страны [Трескин 2022]. Это позволяет мобилизовать ресурсы и усилия для раскрутки, продвижения и узнаваемости бренда на региональных рынках труда.

Во-вторых, появляются новые технологические решения, которые начинают достаточно хаотично адаптировать под нужды рекрутмента. Современные исследователи влияния цифровизации на практику подбора персонала отмечают, что рекрутеры испытывают изменения, подобные революционным скачкам³. Способствуют данному процессу непрерывные изменения, происходящие в цифровом обществе. В результате происходящих цифровых трансформаций оказывается неизбежным то, что организации не только стремятся внедрять цифровые инструменты, но и становиться, по сути, цифровыми [Денисов, Кардаш 2018]. Разберем эти тенденции более подробно.

Использование искусственного интеллекта при подборе персонала

Когда мы говорим о задачах, которые ставятся искусственному интеллекту, то в первую очередь рассматриваем возможности сбора и обработки огромного массива информации. Работа, осуществляемая специалистом по подбору персонала, включает в себя однотипные действия с документами наряду с принятием других управленческих решений, что требует проведения различного рода вычислений. Рассмотрение искусственного интеллекта с позиции вычислительных способностей связано с тем, что на данный момент отсутствует полнота знаний об иных возможностях его применения⁴.

Под искусственным интеллектом, в частности, понимаются компьютерные технологии (совмещение компьютерных устройств и программного обеспечения), которые создают возможности по осуществлению творческих и мыслительных функций, дублирующих аналогичные процессы у человека. Исследователи считают, что постепенно искусственный интеллект осваивает все новые когнитивные способности, например способность к обучению и высокоуровневой интеллектуальной деятельности [Шваб 2018]. Преодоление компьютером теста Тьюринга стало своеобразным знаком начала новой эпохи искусственного интеллекта. Сразу представляется возможным решение многих проблем, с которыми сталкиваются специалисты по подбору персонала и о которых мы уже заявили. Например, первичная коммуникация с большим количеством потенциальных кандидатов, формирование единой базы данных соискателей, анализ бесконечного потока поступающих резюме. Однако алгоритмы действуют на основании написанной заранее программы, набора имеющихся данных, но не исходя из ситуативного контекста, что, по мнению исследователей, пока невозможно изменить [Там же]. Открывающиеся горизонты возможностей использования искусственного интеллекта напрямую зависят от созданных алгоритмов программного обеспечения.

³ Bengtsson C. Bloom M. Human Resource Management in a Digital Era. A Qualitative Study of HR Managers' Perceptions of Digitalization and Its Implications for HRM. P.29 // Lund University Publications [Электронный ресурс]. URL: <https://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=8914716&fileId=8914717> (дата обращения: 17.04.2022).

⁴ What is artificial intelligence // Stanford University [Электронный ресурс]. URL: <http://www-formal.stanford.edu/jmc/whatisai> (дата обращения: 17.04.2022).

Использование искусственного интеллекта предполагает ожидания, сравнимые с результатами человеческой деятельности. В то же время машины уже выигрывают в интенсивности и в производительных возможностях, от которых зависят конечный результат и скорость его достижения, а также суммарное количество обработанной информации и подготовка отчетности. Что касается «обучаемости» искусственного интеллекта, то оптимистичные прогнозы использования квантовых вычислений, вселяют надежду. В самом скором времени у машин появится возможность «обучаться» автономно, с помощью обратной связи, в процессе взаимодействия с окружающим миром [Там же].

Искусственный интеллект не только сопровождает или заменяет человеческую деятельность, он также оказывает влияние на самого человека-пользователя. Это выражается в том, что открывается возможность работать одновременно с большим количеством данных, усиливается концентрация внимания, что для специалиста по подбору персонала является важным. Симбиоз искусственного интеллекта и человеческого способствует дополнению последнего, оказывая влияние на его развитие и адаптацию к быстро меняющимся условиям жизни [Пороховский 2020].

Заметным преимуществом использования возможностей искусственного интеллекта в крупных компаниях является оптимизация логистики встреч с кандидатами как внутри организации, так и за ее пределами. Например, цифровые «помощники» рекрутеров хорошо справляются с задачей подбирать большое количество персонала на однотипные позиции. Они не только фильтруют кандидатов, осуществляя первичный отбор, но и назначают им встречи, успешно разводя разные потоки [Там же].

Применение искусственного интеллекта в подборе персонала не только оптимизирует данный процесс, но и в целом способствует развитию организации. Инструментарий, использующийся при внедрении систем с искусственным интеллектом, позволяет составлять прогнозы в работе с персоналом на длительный период, что положительно влияет на качество рекрутерской деятельности. Возможности одновременно проверять истинность суждений, распознавать речь, считывать фотографические данные позволяют системе обрабатывать в десятки раз больше информации о кандидатах, чем специалисту по подбору персонала за тот же промежуток времени.

Многие управленческие решения принимаются интуитивно, но если искусственный интеллект дополнит это проверенными фактами, то получится повысить эффективность данного процесса⁵. Таким образом, снижается влияние «подсознательных умозаключений», на которые может полагаться специалист по подбору персонала для большего охвата информации, поступающей от кандидатов. Скорость просмотра и отбора резюме увеличивается при использовании искусственного интеллекта, при этом качество не страдает, как в случае с возможными ошибками при обработке резюме вручную.

В исследовательской литературе рассматриваются различные категории, уровни искусственного интеллекта, применяемые в сфере рекрутмента. Разграничение по уровням обусловлено возможностями работы алгоритмов. Например, выделяют три уровня искусственного интеллекта:

⁵ AI in HR: A real killer app // Josh Bersin [Электронный ресурс]. URL: <https://joshbersin.com/2018/06/ai-in-hr-a-real-killer-app/> (дата обращения: 03.05.2022).

- 1) Artificial Narrow Intelligence (узконаправленный искусственный интеллект);
- 2) Artificial General Intelligence (комплексный искусственный интеллект);
- 3) Artificial Super Intelligence (искусственный суперинтеллект)⁶.

Использование узконаправленного искусственного интеллекта предоставляет возможность взаимодействия с персоналом путем имитации речевых способностей человека. Кроме этого, открываются возможности скрининга резюме, предварительной оценки кандидатов, ранжирования кандидатов, а также рассылки соискателям приглашений на интервью [Минина 2019]. По большей части речь идет об однотипных задачах процесса подбора персонала.

Комплексный искусственный интеллект способен не только выполнять рутинные действия специалиста по подбору персонала, но и одновременно несколько других сложных задач. К примеру, одной из комплексных задач является фильтрация и обновление базы данных кандидатов без вмешательства специалиста. Отдельно следует подчеркнуть повышение качества вербальной коммуникации при использовании искусственного интеллекта данного уровня. У машины такого уровня получается поддерживать диалог с собеседником на порядок лучше по сравнению с машиной предыдущего уровня. Однако участие рекрутера по-прежнему требуется, поскольку полностью автоматизировать процесс подбора персонала на данный момент невозможно.

Третий уровень представлен искусственным суперинтеллектом, который пока еще не удалось полностью воплотить в жизнь. Речь идет о возможности машины к самообучению по аналогии с человеческой деятельностью. Когнитивные функции у подобного рода «искусственных акторов» могли бы выглядеть впечатляюще: начиная от неотличимого от человеческого речевого поведения, заканчивая возможностью анализа социальных взаимодействий и принятия различного рода самостоятельных решений. Проявление данного вида способностей у машины всерьез заставляет задуматься о надвигающейся конкуренции машины и человека при подборе персонала. Однако, как считают исследователи, пока в полной мере третий уровень искусственного интеллекта не достижим, а значит, машинное самообучение следует рассматривать только как вызов будущего⁷.

Таким образом, возможности искусственного интеллекта при подборе персонала позволяют:

- оптимизировать сбор и обработку огромного массива информации;
- преодолеть ряд ошибок, возникающих из-за влияния человеческого фактора;
- повысить интенсивность, а также производительные возможности подбора персонала;
- улучшить логику организационных вопросов подбора персонала;
- взаимодействовать с персоналом с помощью имитации речевых способностей человека;
- внедрить многозадачность в работу с персоналом;
- фильтровать и своевременно обновлять базы данных кандидатов.

⁶ Artificial Intelligence in HR — FAQs you need to be able to answer // myHRfuture [Электронный ресурс]. URL: <https://www.myhrfuture.com/blog/2018/6/22/artificial-intelligence-in-hr-faqs-you-need-to-be-able-to-answer> (дата обращения: 10.05.2022).

⁷ Там же.

Применение чат-ботов в рекрутменте

В большинстве случаев сценарий первичного диалога между соискателем и рекрутером представляется стандартным набором решаемых вопросов. Будущему сотруднику интересны условия работы, корпоративные особенности компании, составление графика работы, перечень должностных обязанностей, а также финансовая сторона договора. Если речь не идет о какой-то уникальной должности с рядом особенностей, которые не позволяют рассматривать ее частью массового подбора, то, скорее всего, незаменимым помощником рекрутера в ответах на подобные вопросы станет чат-бот. Написанная программа для чат-бота позволит оптимизировать работу специалиста по подбору персонала, так как ответы на базовые вопросы кандидатов о трудоустройстве в ней будут уже предусмотрены.

В исследовательской литературе чат-боты рассматриваются как написанные программы, которые способны взаимодействовать с человеком, имитируя диалог, используя при этом естественный язык (устную или письменную речь) [Минина 2019]. Таким образом, чат-бот представляется цифровым агентом, способным поддерживать с человеком атмосферу коммуникации. Кроме стандартных (диалоговых) чат-ботов, рассматриваются также боты, используемые для осуществления рассылки информации, независимо от желания и готовности воспринимать ее адресатом. Фактически речь идет о рекламных рассылках, вредоносных файлах, а также о другой отправленной в одностороннем порядке информации. Данного рода боты при подборе персонала интересны в меньшей степени.

Внутренняя «механика» чат-бота связывается с применением искусственного интеллекта. Возможности, которые предоставляет искусственный интеллект, позволяют создавать ботов, успешно выполняющих ряд функций специалиста по подбору персонала. По мнению Мининой В.Н., существование чат-ботов говорит о формировании новой реальности, в которой в социальные отношения встраиваются искусственные акторы, частично наделенные свойствами, присущими человеку [Там же].

Особенностью работы рекрутера является взаимодействие с людьми. Как известно, социальные взаимодействия, общение невозможно полностью алгоритмизировать, поскольку эмоции и поведение человека не отличаются устойчивостью и полной предсказуемостью. Сложно представить, каким образом алгоритм, заданный в программе, сможет подстроиться под настроение собеседника, который расстроился, например, после просмотра прогноза погоды. Конструктивность беседы автоматически ставится под угрозу. «Искусственный актер» не идентифицирует причину раздражительности собеседника, поскольку не испытывал никогда подобных ощущений. Если речь идет об аудиоботе, взаимодействующем с соискателями, то предусматриваются стандартные фразы для реагирования на негативные высказывания собеседника. К примеру, алгоритм чат-бота выдаст просьбу повторить еще раз вопрос либо уточнить, что имеет в виду собеседник. Преимуществом искусственного интеллекта в данном случае является способность сохранять данные с высокой точностью, а также обобщать поступающую информацию. В дальнейшем при обнаружении предпосылок несостоятельности диалога чат-бот оперативно отреагирует в ответ.

Исходя из задач, стоящих перед чат-ботом при подборе персонала, В.Н. Минина предлагает такую классификацию чат-ботов: поисковый, коммуникативный, синтетический [Там же]. Категория поисковых ботов позволяет работать с большим количеством информации одновременно. В первую очередь представляет интерес возможность охватывать несколько рекрутинговых сайтов с целью поиска информации о кандидатах, а также последующей обратной

связи с ними. По схожему принципу работает программное обеспечение Skillaz. Как заявлено разработчиками, данная программа предназначена как для подбора персонала на массовые, так и на точечные вакансии.

Рассматривая категорию коммуникативных чат-ботов, нельзя не заметить их существенное преимущество по сравнению с поисковыми ботами. Коммуникативным чат-ботам доступна возможность ведения диалога с соискателем, что позволяет имитировать формат очной встречи с рекрутером. Чат-бот способен отвечать на поступающие от кандидатов вопросы, осуществлять первичное тестирование, а также проводить интервью по заданным заранее параметрам в программе. Основатель HRMessenger Р.Абдулганиев считает, что чат-бот может «добраться» до кандидата через всевозможные каналы связи и полностью заменить собой «холодные звонки»⁸. Данный факт говорит о том, что с помощью чат-бота появляется возможность оптимизировать построение диалога со всеми кандидатами, независимо от их дальнейшего решения по поводу трудоустройства. Примерами коммуникативных чат-ботов являются Мия (Mia), Эрик (Eric).

Синтетические чат-боты отличаются расширенной функциональностью в работе как с данными кандидатов, так и непосредственно с самими людьми. Поиск специалиста по заданным параметрам, проведение видеointервью с соискателем, редактирование базы резюме, изменение информации в опубликованной вакансии — это только часть возможностей синтетического бота. Наиболее известным синтетическим ботом является Робот «Вера», успешно внедряющийся во многих российских компаниях, к примеру в X5 RetailGroup. Робот «Вера» сочетает возможности программных продуктов для поиска персонала и чат-ботов. Такой симбиоз позволяет практически полностью заменить сотрудников-рекрутеров на начальных стадиях поиска кандидатов без снижения качества конечного результата.

Таким образом, применение чат-ботов при подборе персонала позволяет оптимизировать деятельность рекрутера. Речь не идет о полной замене человеческой работы, в ближайшее время этого не будет. Чат-бот выступает помощником или «суперсилой» рекрутеров, благодаря которым они высвобождают время на качественные интервью, адаптацию сотрудников и сбор аналитики⁹. Р.Абдулганиев считает, что процесс рекрутинга никогда не будет полностью автоматизирован, поскольку «экспертизу» рекрутера не заменить.

На основании рассмотренных особенностей применения чат-ботов в рекрутменте можно сделать следующие выводы:

- 1) использование чат-ботов при подборе персонала позволяет минимизировать проявления субъективного отношения к соискателю;
- 2) «цифровой помощник» рекрутера не подвержен перепадам настроения, усталости, а также спонтанным решениям. Чат-бот активен круглосуточно на протяжении всего года;
- 3) благодаря тому, что рутинная работа (к примеру, назначение встреч, напоминания о времени собеседования, звонки кандидатам) осуществляется чат-ботом, рекрутеру удастся оптимизировать свой рабочий день;

⁸ Чат-боты и рекрутинг 3.0: новая реальность подбора в масс-найме // RB [Электронный ресурс]. URL: <https://rb.ru/interview/hr-messenger/> (дата обращения: 14.05.2022).

⁹ Там же.

- 4) использование организацией чат-ботов влияет на ее популярность среди потенциальных работников, поскольку в современном обществе наблюдается тенденция к цифровизации различных сфер деятельности;
- 5) немаловажное значение для компании имеет возможность оценки навыков и способностей кандидатов до их выхода на работу, что некоторые чат-боты позволяют осуществить.

Облачные технологии в рекрутинге

Использование интернет-сервисов при подборе персонала представляется для многих компаний спасательным кругом. Удобство использования, надежность и удаленный доступ к сервису являются привлекательными особенностями облачных технологий. Несомненно, обработка и хранение массива данных — это преимущества облачных технологий, которые особенно важны для рекрутинга. А возможность получить доступ к базе данных соискателей в любое время и в любом месте, даже в условиях дистанционной занятости, невозможно переоценить.

Внедрение облачной системы требует от организации особого внимания к обновлению программного обеспечения на протяжении всего периода использования данного цифрового решения, а не только в самом начале эксплуатации. Чтобы в компании не наступило разочарование от использования облачных технологий, она должна обладать экономическими возможностями для содержания и обновления поддерживающих программных продуктов. Кроме этого, немаловажным условием успешного внедрения облачных технологий выступает готовность рекрутеров воспринимать нововведения.

Под облачными технологиями, применяемыми в рекрутменте, подразумеваются цифровые платформы, позволяющие хранить, обрабатывать, передавать данные с помощью внешнего по отношению к организации интернет-сервера. Базовое преимущество использования облачных технологий состоит в том, что нет необходимости покупать дополнительное оборудование для сохранения данных. По мнению исследователей, использование облачных технологий повышает уровень прозрачности деятельности при снижении трудозатрат [Дегтярева 2021].

Примером работы облачных технологий при подборе персонала является система управления кандидатами (ATS-система). Данное программное обеспечение может быть представлено как в облачном формате, так и в формате, требующем самостоятельной установки (коробочный формат). Особенности ATS-систем состоят в том, что они позволяют автоматизировать процесс подбора персонала, используя при этом актуальные данные о потребностях организации в кадрах.

Таким образом, облачные технологии позволяют по-другому рассмотреть процесс подбора персонала. Если несколько лет назад специалист по подбору персонала мог находиться в бесконечном цейтноте в поисках кадров, то с активным распространением облачных технологий часть работы стала выполняться автоматически на цифровой платформе. По мнению Д.К. Захарова, облачная система становится одной из разновидностей аутсорсинга [Захаров 2016]. Такой подход к управлению персоналом представляется достаточно практичным, поскольку компания, делегируя часть задач внешней организации, профессионально решающей сложные вопросы подбора кадров, экономит собственные ресурсы.

Выделим основные преимущества использования облачных технологий при подборе персонала:

- частичная автоматизация поиска персонала;
- оперативная работа с поступающей информацией (резюме, заявления, статистическая документация);
- отсутствие необходимости покупки дорогостоящего оборудования для локального хранения данных;
- доступ к базам данных организации из любой точки мира и с любого устройства с подключенным интернетом;
- возможность дистанционно взаимодействовать с соискателями.

Преимущества использования онлайн-игр при подборе сотрудников

Подбор персонала по результатам проведения деловых онлайн-игр набирает популярность в отечественных компаниях. Несмотря на существующие критические высказывания о том, что дистанционный игровой формат является чем-то эфемерным, что он не способен выявить компетенции соискателя, набирающий обороты тренд геймификации практически нивелирует данную критику. Приоритетной задачей геймификации является изменение поведения сотрудника в зависимости от целей компании [Просвирина 2020]. Деловая игра, на наш взгляд, сама по себе является весьма привлекательным инструментом при подборе персонала, а если рассматривать ее проведение в онлайн-формате, то это в разы повышает интерес к организации со стороны молодежи.

С игровой деятельностью, как правило, у человека связаны счастливые моменты его жизни, поэтому, когда при трудоустройстве в компанию мечты будущему сотруднику предлагают стать участником какой-либо игры, он с радостью соглашается. Как замечают Б.Б. Коваленко и Т.И. Гусарова, все человечество играет в игры далеко не одну сотню лет [Коваленко, Гусарова 2020]. Игровой процесс способствует формированию иного взгляда на возникающие сложности в управлении персоналом, кроме этого, он глубже раскрывает личностный потенциал работников. Использование игровых инструментов позволяет увеличить вовлеченность персонала в рабочий процесс, развивая профессиональные компетенции, лидерские качества, а также командную работу [Там же].

Под деловыми онлайн-играми, в частности, понимается имитирование процесса деятельности сотрудника организации, которая связана с принятием управленческих решений, выполнением должностных функций, а также выходом из нестандартных ситуаций. В исследовательской литературе используются различные термины относительно данного инструмента подбора персонала (к примеру, игрофикация, геймификация), в данной работе не ставится цель анализа каждого из них. Применение игрового формата позволяет подготовить будущего сотрудника к специфике работы и существующей корпоративной культуре организации. Соответственно, кандидаты, которые в процессе игры не смогли адаптироваться к особенностям компании, скорее всего, не станут ее частью. Поскольку речь идет о проведении игры в онлайн-формате, то доступ к участию в ней не ограничивается рамками города, региона, а также страны. Расширение круга соискателей, выявление высококвалифицированных специалистов, поддержание соревновательной атмосферы среди персонала — малая часть преимуществ, которые открывают деловые онлайн-игры компании.

Российский коммерческий банк «Сбер» предложил проводить международную студенческую олимпиаду в формате деловой игры BanksBattle для выявления молодежи, заинтересованной в работе в банковской сфере. В игровом процессе имитируется деятельность реального

коммерческого банка, что позволяет по итогам состязаний определять будущих перспективных работников, а впоследствии предлагать им трудоустройство. По мнению А.С.Штонда, для поколения миллениалов характерен повышенный интерес к цифровым технологиям, они выросли на компьютерных играх [Штонда 2016]. Этот факт позволяет сделать вывод, что организациям, которые стремятся нанять работников, заинтересованных в цифровых технологиях, необходимо использовать метод подбора персонала с применением деловых онлайн-игр.

Еще одним примером онлайн-игры является рекрутинговая игра Google Code Jam. Цифровизация сфер жизни общества предполагает увеличение потребности в специалистах из области IT-технологий. Компании активно занимаются поиском подобных сотрудников. Использование Google Code Jam делает поиск специалистов подобным всемирной игре, поскольку в ней может участвовать неограниченное число кандидатов из разных стран. Алгоритмические задачи разного уровня сложности позволяют выявить наиболее компетентных соискателей. Кроме этого, данная игра позволяет развиваться всем участникам соревновательного процесса, а также находить единомышленников в разных частях планеты, что позитивно влияет на построение будущей карьеры.

Внедрение деловых онлайн-игр в процесс подбора персонала позволяет не только находить талантливых сотрудников, но и в дальнейшем мотивировать их развиваться. Усложнение структуры игры в результате использования цифровых возможностей виртуальной реальности способствует созданию «головоломных» ситуаций, преодолевая которые, человек приобретает новые знания, навыки и умения. По мнению эксперта в области геймификации А. Копенс, виртуальная реальность (VR) позволяет добиться разнообразия в создании игровых моделей, а некоторые современные игры полностью основаны на виртуальной реальности¹⁰. Конечно, компании должны быть готовы выделять соответствующее финансирование для реализации масштабных игровых проектов, что является оправданным решением.

Таким образом, в результате использования такого цифрового инструмента, как деловая онлайн-игра, организация получает следующие преимущества:

- расширяются возможности для проведения стажировок и обучения будущих сотрудников;
- упрощается первичный отбор кандидатов;
- онлайн-игры формируют имидж работодателя, в том числе среди соискателей;
- происходит развитие необходимых для работы навыков и умений, а также в целом раскрывается потенциал сотрудников, выявляются лидеры;
- складываются доверительные отношения внутри коллектива, повышается роль командной работы.

Тестирование с применением дистанционных технологий

Выявление компетенций соискателя при трудоустройстве составляет часть процесса подбора персонала. Рекрутеру предстоит оценить кандидата без проявления субъективного отношения к нему. В этом и состоит сложность первичного тестирования при подборе персонала. Использование онлайн-тестов позволяет провести непредвзятую оценку соискателя, при этом

¹⁰ Coppens A. Podcast 23: How will VR/AR/MR work with gamification in HR and learning? // An Coppens [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ancoppens.com/blog/podcast-23-how-will-vr-ar-mr-work-with-gamification-in-hr-and-learning/> (дата обращения: 18.05.2022).

указать на реальные несоответствия кандидата данной должности. В зависимости от задач, которые стоят перед рекрутером при оценке соискателя, различают тесты, проверяющие профессиональные способности кандидата, психомоторные особенности, личностные характеристики, а также социальные и психологические составляющие. Как правило, в компаниях на российском рынке тестирование профессиональных навыков у соискателей проводится во время собеседования с ними, а не после него [Тихонов 2020]. Современные разработки системы тестирования персонала позволяют частично, а в некоторых случаях полностью автоматизировать данный процесс. Это позволяет утверждать, что проведение удаленного тестирования набирает популярность и прочно входит в процесс рекрутмента. Тем более что дистанционное тестирование позволяет экономить время и ресурсы компании, а также повышать скорость обработки данных.

Большинство тестов, которые используются при подборе персонала, разрабатываются компаниями, которые специализируются на данных продуктах, например SHL, Talent Q, Saville и др. Тесты представлены в формате числовых, вербальных, логических и психометрических проверок соискателей. Наблюдается тенденция внедрения принципиально нового формата тестирования, основанного на достижениях нейронауки. В частности, речь идет о разработке, получившей название Pymetrics. Особый интерес к Pymetrics обусловлен тем, что данный тест позволяет прогнозировать поведение человека в разных ситуациях на основе обработки данных выполнения специальных игровых заданий [Стрельникова, Лембрикова 2019].

Использование организацией онлайн-тестирования при подборе персонала позволяет выделить следующие преимущества:

- достижение независимой экспертизы знаний, навыков и умений кандидатов, отсутствие субъективного фактора;
- проведение тестирования в удобное время и в удобном месте для соискателей;
- создание равных условий для участников конкурсного отбора на вакансию, независимо от возможности очного присутствия на испытаниях;
- расширение параметров, по которым предполагается оценка кандидатов, поскольку использование цифровых технологий позволяет виртуально моделировать множество ситуативных заданий;
- онлайн-тестирование в формате квеста позволит подобрать кандидатов, которые будут соответствовать корпоративной культуре организации.

Выводы

Использование цифровых технологий при подборе персонала в современных компаниях отражается на механизме их функционирования. В исследовании рассмотрены самые популярные цифровые инструменты, которые успешно применяются во многих организациях, позволяя им развиваться с помощью грамотно подобранных талантливых сотрудников. Существуют, конечно, определенные сложности использования цифровых технологий в рекрутменте, к примеру высокая стоимость программного обеспечения, низкий темп цифровизации компании, недостаточная квалификация специалистов по подбору персонала. Однако преимущества использования цифровых технологий позволяют сделать вывод, что, отказавшись от них, компания шагнет назад в своем развитии.

В работе рассмотрены примеры использования цифровых технологий при подборе персонала, базирующиеся на искусственном интеллекте. Кроме этого, уделено внимание особенностям внедрения чат-ботов в процесс рекрутмента, использования облачных технологий,

проведения онлайн-игр, а также дистанционного тестирования. На основании анализа научной литературы удалось выявить наиболее значимые преимущества использования цифровых технологий и дополнить этот перечень.

Таким образом, исследование показало, что современные организации, столкнувшись с цифровизацией подбора персонала, стремятся максимально эффективно использовать появившиеся инструменты. В свою очередь, соискатели также стремятся извлечь максимум пользы из появившихся цифровых технологий в рекрутинге. От того, насколько быстро произойдет адаптация участников трудовых отношений к цифровым нововведениям, будет зависеть результат их применения. Речь не идет о полной автоматизации процесса подбора персонала, поскольку это приведет к появлению некоторых социальных сложностей, на передний план выдвигается понимание цифровых технологий как вспомогательного инструмента в рекрутменте.

Список литературы:

Акимов А.А., Тихонов А.И. Цифровая трансформация: основные тенденции и влияние на систему управления персоналом предприятия // Вестник Академии знаний. 2020. № 38 (3). С. 36–43. DOI: [10.24411/2304-6139-2020-10322](https://doi.org/10.24411/2304-6139-2020-10322)

Армстронг М., Тейлор С. Практика управления человеческими ресурсами. СПб.: Питер, 2018.

Валлерстайн И. Конец знакомого мира. Социология XXI века. М.: Логос, 2004.

Дегтярева В.В. Цифровые инструменты HR и их роль в процессе повышения конкурентоспособности компаний // Управление. 2021. Т. 9. № 2. С. 90–102. DOI: [10.26425/2309-3633-2021-9-2-90-102](https://doi.org/10.26425/2309-3633-2021-9-2-90-102)

Денисов А.Ф., Кардаш Д.С. Анализ практик применения цифровых технологий в отборе персонала // Экономика и управление. 2018. № 6. С. 26–37.

Зайцева Т.В. Управление развитием человеческих ресурсов организации // Вестник Московского университета. Сер. 21. Управление (государство и общество). 2010. № 1. С. 3–16.

Захаров Д.К. Облачные технологии в системе управления персоналом. // Вестник университета. 2016. № 5. С. 190–196.

Коваленко Б.Б., Гусарова Т.И. Геймификация как инструмент принятия управленческих решений // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2020. № 1. С. 103–111. DOI: [10.17586/2310-1172-2020-13-1-103-111](https://doi.org/10.17586/2310-1172-2020-13-1-103-111)

Маслова В.М. Цифровая трансформация — новые процессы управления персоналом // Экономические системы. 2019. Т. 12. № 1. С. 50–55. DOI: [10.29030/2309-2076-2019-12-1-2-50-55](https://doi.org/10.29030/2309-2076-2019-12-1-2-50-55)

Минина В.Н. HR-боты в управлении человеческими ресурсами организации // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2019. Т. 18. № 3. С. 400–418. DOI: [10.21638/11701/spbu08.2019.304](https://doi.org/10.21638/11701/spbu08.2019.304)

Осипов Г.В. Социальные науки и образование в условиях становления электронно-цифровой цивилизации // Социальные науки и образование в условиях становления электронно-цифровой цивилизации. Научно-практическая конференция. М.; СПб.: Нестор-История, 2020. С. 12–17.

Пороховский А.А. Цифровизация и искусственный интеллект: перспективы и вызовы // Экономика. Налоги. Право. 2020. Т. 13. № 2. С. 84–91. DOI: [10.26794/1999-849X-2020-13-2-84-91](https://doi.org/10.26794/1999-849X-2020-13-2-84-91)

Просвирина Н.В. Внедрение инструментов геймификации в управлении персоналом организации // Вестник Академии знаний. 2020. № 37 (2). С. 280–286. DOI: [10.24411/2304-6139-2020-10178](https://doi.org/10.24411/2304-6139-2020-10178)

Стрельникова Л.А., Лембрикова М.М. Актуализация цифровых технологий в управлении процессом подбора персонала // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2019. № 1. С. 83–89. DOI: [10.22394/2079-1690-2019-1-1-83-89](https://doi.org/10.22394/2079-1690-2019-1-1-83-89)

- Тихонов А.И. Современные методы оценки кандидатов при подборе персонала // Московский экономический журнал. 2020. № 5. С. 631–637. DOI: [10.24411/2413-046X-2020-10334](https://doi.org/10.24411/2413-046X-2020-10334)
- Трескин П.А. Особенности удаленной работы: Опыт адаптации некоммерческих организаций // Социология. 2022. № 1. С. 154–162.
- Чернавин Ю.А. Цифровое общество: теоретические контуры складывающейся парадигмы // Цифровая социология. 2021. Т. 4. № 2. С. 4–12. DOI: [10.26425/2658-347X-2021-4-2-4-12](https://doi.org/10.26425/2658-347X-2021-4-2-4-12)
- Шваб К. Технологии четвертой промышленной революции. М.: Эксмо, 2018.
- Штонда А.С. Геймификация как новый тренд при отборе и найме персонала // Бизнес-образование в экономике знаний. 2016. № 3. С. 74–76.
- Mincer J. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution // Journal of Political Economy. 1958. Vol. 66. № 4. P. 281–302.

References:

- Akimov A.A., Tikhonov A.I. (2020) Digital Transformation: Basic Trends and Influence on the Enterprise Human Resources Management System. *Vestnik Akademii znaniy*. № 38 (3). P. 36–43. DOI: [10.24411/2304-6139-2020-10322](https://doi.org/10.24411/2304-6139-2020-10322)
- Armstrong M., Taylor S. (2018) *Armstrong's Handbook of Human Resource Management Practice*. Saint Petersburg: Piter.
- Chernavin Yu.A. (2021) Digital Society: Theoretical Outlines of the Emerging Paradigm. *Tsifrovaya sotsiologiya*. Vol. 4. № 2. P. 4–12. DOI: [10.26425/2658-347X-2021-4-2-4-12](https://doi.org/10.26425/2658-347X-2021-4-2-4-12)
- Degtyareva V.V. (2021). Digital HR Tools and Their Role in Improving the Competitiveness of Companies. *Upravlenie*. Vol. 9. № 2. P. 90–102. DOI: [10.26425/2309-3633-2021-9-2-90-102](https://doi.org/10.26425/2309-3633-2021-9-2-90-102)
- Denisov A.F., Kardash D.S. (2018) Analysis of Application of Digital Technology in Recruitment. *Ekonomika i upravleniye*. № 6. P. 26–37.
- Kovalenko B.B., Gusarova T.I. (2020) Gamification — Tool Making Management Decisions. *Nauchnyy zhurnal NIU ITMO. Seriya "Ekonomika i ekologicheskiy menedzhment"*. № 1. P. 103–111. DOI: [10.17586/2310-1172-2020-13-1-103-111](https://doi.org/10.17586/2310-1172-2020-13-1-103-111)
- Maslova V.M. (2019) Digital Transformation — New HR Processes. *Ekonomicheskiye sistemy*. Vol. 12. № 1. P. 50–55. DOI: [10.29030/2309-2076-2019-12-1-2-50-55](https://doi.org/10.29030/2309-2076-2019-12-1-2-50-55)
- Mincer J. (1958) Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *Journal of Political Economy*. Vol. 66. № 4. P. 281–302.
- Minina V.N. (2019) HR Bots in Human Resource Management of an Organization. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Menedzhment*. Vol. 18. № 3. P. 400–418. DOI: [10.21638/11701/spbu08.2019.304](https://doi.org/10.21638/11701/spbu08.2019.304)
- Osipov G.V. (2020) Sotsial'nyye nauki i obrazovaniye v usloviyakh stanovleniya elektronno-tsifrovoy tsivilizatsii [Social sciences and education in conditions of forming electronic and digital civilization]. *Sotsial'nyye nauki i obrazovaniye v usloviyakh stanovleniya elektronno-tsifrovoy tsivilizatsii. Nauchno-prakticheskaya konferentsiya*. Moscow; Saint Petersburg: Nestor-Istoriya. P. 12–17.
- Porokhovskiy A.A. (2020) Digitalization and Artificial Intelligence: Prospects and Challenges. *Ekonomika. Nalogi. Pravo*. Vol. 13. № 2. P. 84–91. DOI: [10.26794/1999-849X-2020-13-2-84-91](https://doi.org/10.26794/1999-849X-2020-13-2-84-91)
- Prosvirina N.V. (2020) Implementation of Gamification Instruments in Organization Personnel Management. *Vestnik Akademii znaniy*. № 37(2). P. 280–286. DOI: [10.24411/2304-6139-2020-10178](https://doi.org/10.24411/2304-6139-2020-10178)
- Shtonda A.S. (2016) Gamification as a New Trend in Selection and Recruitment of Staff. *Biznes-obrazovaniye v ekonomike znaniy*. № 3. P. 74–76.

Strelnikova L.A., Lembrikova M.M. (2019) Actualization of Digital Technologies in the Management of the Process of Personnel Selection. *Gosudarstvennoye i munitsipal'noye upravleniye. Uchenyye zapiski*. № 1. P. 83–89. DOI: [10.22394/2079-1690-2019-1-1-83-89](https://doi.org/10.22394/2079-1690-2019-1-1-83-89)

Schwab K. (2018) *Shaping the Fourth Industrial Revolution*. Moscow: Eksmo.

Tikhonov A.I. (2020) Modern Methods for Assessing Candidates When Selecting Personnel. *Moskovskiy ekonomicheskiy zhurnal*. № 5. P. 631–637. DOI: [10.24411/2413-046X-2020-10334](https://doi.org/10.24411/2413-046X-2020-10334)

Treskin P.A. (2022) Features of Remote Work: Experience of Adaptation of Non-Profit Organizations. *Sotsiologiya*. № 1. P. 154–162.

Wallerstein I. (2004) *The End of the World as We Know It: Social Science for the Twenty-First Century*. Moscow: Logos.

Zakharov D. (2016) Cloud Technologies in the Personnel Management System. *Vestnik Universiteta*. № 5. P. 190–196.

Zaytseva T.V. (2010) Upravleniye razvitiyem chelovecheskikh resursov organizatsii [Managing the development of human resources of the organization]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Ser. 21. Upravleniye (gosudarstvo i obshchestvo)*. № 1. P. 3–16.

Дата поступления/Received: 01.08.2022

Социология управления
Management sociology

DOI: 10.24412/2070-1381-2022-94-203-224

Агент-ориентированная демографическая модель Дальнего Востока как инструмент
поддержки принятия управленческих решений

Россошанская Елена Андреевна¹

Кандидат экономических наук, ведущий эксперт-аналитик, Восточный центр государственного планирования, Москва, РФ.

E-mail: e.rossoshanskaya@vostokgosplan.ru

SPIN-код РИНЦ: 1545-9881

ORCID ID: [0000-0002-7129-6406](https://orcid.org/0000-0002-7129-6406)

Дорошенко Татьяна Андреевна

Ведущий эксперт-аналитик, Восточный центр государственного планирования, Москва, РФ.

E-mail: t.doroshenko@vostokgosplan.ru

SPIN-код РИНЦ: 3070-3006

ORCID ID: [0000-0001-7958-8801](https://orcid.org/0000-0001-7958-8801)

Самсонова Наталья Александровна

Главный эксперт, Восточный центр государственного планирования, Москва, РФ.

E-mail: n.samsonova@vostokgosplan.ru

SPIN-код РИНЦ: 2932-2782

Ли Елена Львовна

Кандидат экономических наук, руководитель направления «Качество жизни и демографический потенциал», Восточный центр государственного планирования, Москва, РФ.

E-mail: e.lee@vostokgosplan.ru

ORCID ID: [0000-0003-2068-721X](https://orcid.org/0000-0003-2068-721X)

Кузнецов Михаил Евгеньевич

Кандидат экономических наук, директор, Восточный центр государственного планирования, Москва, РФ.

E-mail: m.kuznetsov@vostokgosplan.ru

SPIN-код РИНЦ: 1367-4250

ORCID ID: [0000-0001-5657-8184](https://orcid.org/0000-0001-5657-8184)

Агешина Елена Юрьевна

Кандидат экономических наук, директор по научно-методическим проектам, Восточный центр государственного планирования, Москва, РФ.

E-mail: e.ageshina@vostokgosplan.ru

Аннотация

Научная обоснованность — одно из ключевых требований к документам стратегического планирования, закрепленное на уровне федерального законодательства. Обеспечение научной обоснованности требует разработки и внедрения в систему государственного и муниципального управления специального инструментария, способного предоставлять лицам, принимающим решения, как информацию о текущем состоянии объекта управления, так и сценарные прогнозы его развития с учетом различных вариантов управленческих воздействий. Выбор инструментария прогнозирования не регламентируется законодательно и осуществляется органами власти самостоятельно, что приводит к несогласованности прогнозов различного уровня и ставит под сомнение достижимость целевых показателей. Применение агент-ориентированных моделей в качестве инструмента поддержки принятия решений позволяет апробировать управленческие решения на искусственном обществе и прогнозировать социально-экономическую динамику комплексно, одновременно на всех уровнях управления: от индивида до региона, округа, страны. Целью данной статьи является характеристика функциональных возможностей агент-ориентированной демографической модели Дальнего Востока, разработанной в ФАНУ «Востокгосплан», для использования органами управления разного уровня. Для достижения поставленной цели в статье раскрывается концептуальная схема агент-ориентированной модели, описываются особенности ее программной реализации, обосновываются экзогенно управляемые параметры и представляются соответствующие им интерактивные элементы управления, формирующие пользовательский интерфейс модели. Результаты моделирования могут быть использованы при составлении документов стратегического планирования и программ развития региона, в частности для разработки прогноза численности населения региона, прогноза баланса трудовых ресурсов, прогноза социально-экономического развития, планирования мероприятий по созданию рабочих мест и других мероприятий государственных и региональных программ по содействию занятости. Данный инструмент может быть применен также для проведения сценарных экспериментов и обоснования экономической эффективности регулирующего воздействия.

Ключевые слова

Агент-ориентированное моделирование, искусственное общество, стратегическое планирование, демографический прогноз, региональное управление, Дальний Восток.

¹ Корреспондирующий автор.

Agent-Based Demographic Model of the Far East as a Tool to Support Management Decision Making

Elena A. Rossoshanskaya²

PhD, Leading Expert Analyst, Eastern State Planning Center, Moscow, Russian Federation.

E-mail: e.rossoshanskaya@vostokgosplan.ru

ORCID ID: [0000-0002-7129-6406](https://orcid.org/0000-0002-7129-6406)

Tatyana A. Doroshenko

Leading Expert Analyst, Eastern State Planning Center, Moscow, Russian Federation.

E-mail: t.doroshenko@vostokgosplan.ru

ORCID ID: [0000-0001-7958-8801](https://orcid.org/0000-0001-7958-8801)

Natalia A. Samsonova

Chief Expert, Eastern State Planning Center, Moscow, Russian Federation.

E-mail: n.samsonova@vostokgosplan.ru

Elena L. Li

PhD, Head of the Department of Quality of Life and Demographic Potential, Eastern State Planning Center, Moscow, Russian Federation.

E-mail: e.lee@vostokgosplan.ru

ORCID ID: [0000-0003-2068-721X](https://orcid.org/0000-0003-2068-721X)

Michael E. Kuznetsov

PhD, Director, Eastern State Planning Center, Moscow, Russian Federation.

E-mail: m.kuznetsov@vostokgosplan.ru

ORCID ID: [0000-0001-5657-8184](https://orcid.org/0000-0001-5657-8184)

Elena Yu. Ageshina

PhD, Director for Scientific and Methodological Projects, Eastern State Planning Center, Moscow, Russian Federation.

E-mail: e.ageshina@vostokgosplan.ru

Abstract

Scientific validity is one of the key requirements for strategic planning documents, enshrined at the level of federal legislation. Ensuring scientific validity requires the development and implementation of special tools in the system of state and municipal government that can provide decision makers with both information about the current state of the control object and scenario forecasts for its development, taking into account various options for managerial impacts. The choice of forecasting tools is not regulated by law and is carried out by the authorities independently, which leads to inconsistency in forecasts of various levels and casts doubt on the achievability of target indicators. The use of agent-based models as a decision support tool makes it possible to test management decisions on an artificial society and forecast socio-economic dynamics in a comprehensive manner, simultaneously at all levels of management: from an individual to a region, district, country. The purpose of this article is to characterize the functionality of the agent-based demographic model of the Far East, developed at the Federal Autonomous Scientific Institution "Eastern State Planning Center", for use by governments at various levels. To achieve this purpose, the article reveals the conceptual scheme of the agent-based model, describes the features of its software implementation, substantiates exogenously controlled parameters and presents the corresponding interactive controls that form the user interface of the model. The simulation results can be used in the preparation of strategic planning documents and regional development programs, in particular to develop a forecast of the population of the region, a forecast of the balance of labor resources, a forecast of socio-economic development, planning activities to create jobs and other activities of state and regional programs to promote employment. This tool can be used as well to conduct scenario experiments and substantiate the economic efficiency of the regulatory impact.

Keywords

Agent-based modeling, artificial society, strategic planning, demographic forecast, regional management, Far East.

Введение и постановка проблемы

В соответствии с законом «О стратегическом планировании в Российской Федерации» социально-экономические ориентиры разрабатываются на национальном и региональных уровнях на долгосрочный и среднесрочный периоды³. Основой планирования пространственного развития, совершенствования системы расселения, территориальной организации экономики и оказания услуг социальной сферы (здравоохранения, образования, культуры, физической культуры и спорта, социального обслуживания) и т.д.⁴ должны стать научно-обоснованные

² Corresponding author.

³ Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (дата обращения: 27.08.2022).

⁴ Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 13.02.2019 № 207-р; в ред. от 25.06.2022 // Гарант [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/72174066/> (дата обращения: 27.08.2022).

значения целевых индикаторов и показателей ожидаемых результатов социально-экономического развития территорий, в частности получаемые в рамках демографических и социально-экономических прогнозов.

Разработка прогнозов на региональном и муниципальном уровнях осуществляется соответствующим звеном управления. На федеральном уровне разрабатываются рекомендации по разработке документов стратегического планирования для органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления. Однако в российской нормативно-правовой базе отсутствуют рекомендации по выбору инструментария стратегического планирования [Росошанская 2019], в том числе не обозначены перечни рекомендуемых программно-технических комплексов, критерии определения методов оценки перспективных значений показателей, минимальные требования к системам прогнозирования и их потребительским характеристикам.

В этой связи актуальными задачами являются выбор и разработка качественного и современного инструментария стратегического планирования, способного обеспечить научную обоснованность принимаемых решений, «государственных проектов и программ стратегического развития на всех уровнях управления» [Лычкина 2015, 168].

Технические требования к инструментарию прогнозирования диктуются современными запросами, тенденциями и государственными приоритетами, направленными на развитие цифрового стратегического планирования.

Использование компьютерных технологий в государственном и муниципальном управлении преимущественно ограничивается разработкой и внедрением широкого перечня предоставляемых электронных услуг, связанных с хранением данных и обменом информации в электронном виде. Это позволяет повысить скорость выполнения части функций по работе с населением, а также осуществления межведомственного взаимодействия, в том числе в рамках мониторинга реализации государственных программ и проектов. Остальной функционал, связанный с выработкой эффективных и оптимальных государственных решений, остается вне цифровизации и имеет высокую степень субъективности их принятия (слабый уровень научной обоснованности).

Следующим этапом информатизации управленческой деятельности должно стать создание современных и эффективных систем поддержки принятия решений (далее — СППР), которые по своим возможностям и функционалу будут соответствовать реальным полномочиям органов власти, учитывать квалификацию и потребности государственных и муниципальных служащих, а также сложность решаемых задач [Кириенко 2013]. Данный тезис также соответствует концепции цифровой трансформации стратегического управления в Российской Федерации, заложенной в рамках реализации федерального проекта «Цифровое государственное управление» национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации»⁵. Цифровизация стратегического планирования заключается в создании цифровых платформ поддержки принятия управленческих решений в сфере стратегического управления, в том числе с использованием таких интеллектуальных технологий, как имитационное моделирование, большие данные, искусственный интеллект, облачные технологии⁶.

⁵ Паспорт федерального проекта «Цифровое государственное управление» // Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://digital.gov.ru/uploaded/files/pasport-federalnogo-proekta-tsifrovoe-gosudarstvennoe-upravlenie.pdf?utm_referrer=https%3a%2f%2fwww.google.com%2f (дата обращения: 27.08.2022).

⁶ Концепция развития федеральной информационной системы стратегического планирования (ФИС СП), в части цифровой трансформации стратегического управления в Российской Федерации // Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/9b0a513bb42eb526564a8178e813cec2/konceptiya_razvitiya_cifrovoy_platformy_strat_plan.pdf (дата обращения: 27.08.2022)

Анализ содержания документов стратегического планирования, созданных согласно требованиям федерального закона и методическим рекомендациям, позволяет сделать предположения о функционале, который должна иметь цифровая платформа поддержки принятия управленческих решений в сфере стратегического планирования:

- фиксирование состояния социально-экономической системы как начальной точки развития;
- моделирование поведения и развития социально-экономической системы с учетом внутренних и внешних шоков, экзогенных параметров;
- прогнозирование динамических параметров социально-экономической системы;
- реализация экспериментов по варьированию параметров сценарных условий;
- осуществление *ex ante* и *ex post* оценки принимаемых решений.

Одним из наиболее перспективных цифровых инструментов стратегического планирования, удовлетворяющих перечисленным требованиям, являются агент-ориентированные СППР, стремительно набирающие популярность и активно используемые за рубежом для облегчения процессов принятия стратегических решений в различных областях, в частности в управлении здравоохранением [Yu et al. 2016], медицинской диагностике [Salem et al. 2015], логистике [Quindt et al. 2011], информационных технологиях [Chesney et al. 2017], решении проблем распределения задач [Matsatsinis, Delias 2003] и многих других.

Агент-ориентированные (или агентные) СППР — это особый вид систем поддержки принятия решений⁷, основанных на сложных агент-ориентированных моделях, встроенных в программную оболочку с дружественным и простым (интуитивно понятным) интерфейсом. Таким образом, агентная СППР относится к модельно-управляемым СППР (*model-driven decision support systems*) [Zeebaree, Aqel 2019] и состоит из ядра (непосредственно агент-ориентированной модели) и надстроек (интерфейса).

Идея о целесообразности использования агент-ориентированных моделей в качестве инструмента стратегического планирования высказывается специалистами на протяжении последних 10 лет [Макаров и др. 2016]. Использование агентного подхода в моделировании демографического развития оправдано как свойствами самого объекта исследования (неоднородность агентов, их автономность, способность к нелинейным взаимодействиям и адаптации [Bonabeau 2002]), так и возможностями данного подхода (объект управления отражается в модели на том же уровне детализации, на котором с ним работают лица, принимающие решения⁸).

Однако, несмотря на позиционирование разработанных моделей как «tools for policy» [Furtado, Eberhardt 2016] или «инструментов апробации управленческих решений» [Макаров и др. 2016], зачастую они таковыми не являются и выполняют только аналитическую функцию. Их использование в системе управления оказывается трудным либо невозможным, так как программный продукт первоначально ориентирован не на конечного потребителя (клиента, управленца), а на разработчика, обладающего высоким уровнем компетенций, часто уникальных.

⁷ Медведева М.А., Коломыцева А.О., Вишнякова А.Ю., Искра Е.А. Системы поддержки принятия управленческих решений. Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2019.

⁸ Mendritzki S. Artificial Policy: Examining the Use of Agent-Based Modeling in Policy Contexts: Master's thesis. Calgary, 2010.

В этой связи ФАНУ «Востокгосплан» ведет разработку агент-ориентированной демографической модели Дальнего Востока (далее — АОДМ ДФО)⁹, которая может быть в дальнейшем внедрена как элемент цифровой платформы принятия решений в сфере стратегического планирования в макрорегионе.

Целью данной статьи является характеристика функциональных возможностей АОДМ ДФО для использования органами управления разного уровня. Для достижения поставленной цели в статье раскрывается концептуальная схема агент-ориентированной модели, описываются особенности ее программной реализации, обосновываются экзогенно управляемые параметры и представляются соответствующие им интерактивные элементы управления, формирующие пользовательский интерфейс модели.

В ходе проведения научно-исследовательской работы, получены следующие результаты, обладающие признаками научной новизны: 1) впервые разработана агент-ориентированная модель демографического развития Дальнего Востока — макрорегиона с детализацией по 11 субъектам РФ, включающим 230 муниципальных образования (в том числе городских и сельских территорий); 2) АОДМ ДФО реализована в реальном масштабе 1:1 (8,2 млн агентов), что позволило создать искусственное общество индивидов, характеризующихся социальной неоднородностью; 3) выделен минимальный набор функций, которые должен выполнять инструментарий стратегического социального планирования развития территорий в рамках СППР; 4) обоснована важность пользовательского интерфейса модели и интерактивных элементов управления в рамках клиенториентированного подхода.

АОДМ ДФО обладает высокой практической значимостью — ее пользователями могут быть субъекты стратегического планирования, муниципальные образования и субъекты Российской Федерации, входящие в Дальневосточный федеральный округ. Предлагаемый инструментальный комплекс может быть использован в качестве инструмента СППР и обоснования выбора оптимальных управленческих решений.

Объект (население Дальневосточного федерального округа) и предмет моделирования (демографические процессы в ДФО) также являются актуальными в настоящее время: в 2013 году Президентом Российской Федерации В.В. Путиным развитие Дальнего Востока объявлено национальным приоритетом на весь XXI в¹⁰. В частности, в 2020 г. принята Национальная программа социально-экономического развития Дальнего Востока на период до 2024 г. и на перспективу до 2035 г., при разработке которой в качестве ориентиров использовались указы Президента Российской Федерации, касающиеся национальных целей и стратегических задач¹¹, в том числе в сфере демографии (повышение продолжительности жизни, снижение смертность, повышение рождаемости).

К главным преимуществам представляемого решения относятся его практикоориентированность, комплексность и системность, динамичность и многофакторность, гибкость и этичность (эксперименты на искусственном обществе более гуманны и этичны, чем внедрение непроверенных, слабо обоснованных решений в реальный социум).

⁹ В рамках государственного задания на 2022 год и на период 2023–2024 гг. по теме «Агент-ориентированное моделирование и прогнозирование демографических процессов в Дальневосточном федеральном округе (2021–2022 гг)».

¹⁰ Дальний Восток — национальный приоритет на весь XXI век // Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока [Электронный ресурс]. URL: <https://minvr.gov.ru/press-center/news/dalnij-vostok-natsionalnyy-prioritet-na-ves-xxi-vek-13147/> (дата обращения: 27.08.2022); Об утверждении Национальной программы социально-экономического развития Дальнего Востока на период до 2024 года и на перспективу до 2035 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 24.09.2020 № 2464-р // Гарант [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74587526/> (дата обращения: 27.08.2022).

¹¹ Президент подписал Указ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» // Президент России [Электронный ресурс]. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201805070038> (дата обращения: 27.08.2022).

Концептуальная схема агент-ориентированной демографической модели

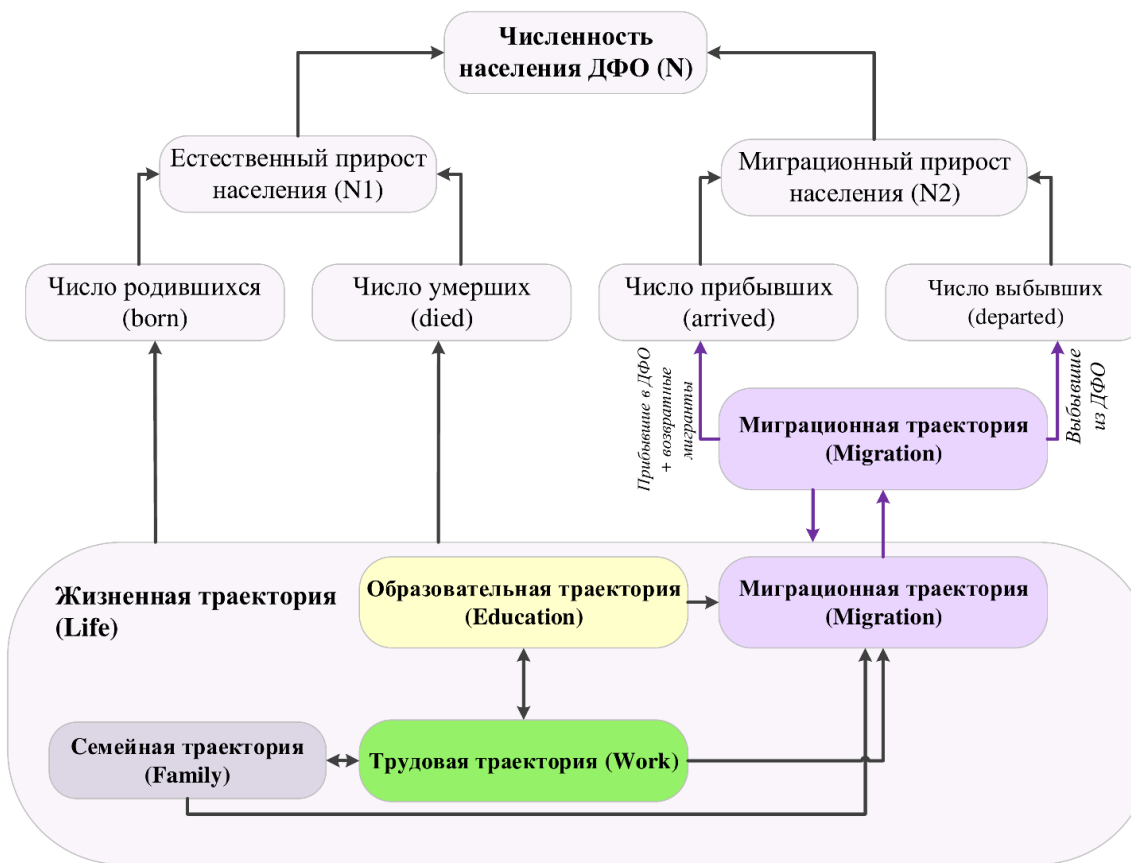
В рамках модели демографические процессы структурированы с учетом этапов жизненного цикла среднестатистического жителя Дальнего Востока, его половозрастных, социально-экономических характеристик, а также параметров среды. Используются следующие основные понятия:

- состояние — этап жизненного цикла агента;
- переход — процесс изменения состояния агента в течение жизненного цикла;
- условие перехода от одного состояния к другому — набор критериев, определяющих изменение состояния;
- параметр — статический (постоянный) и динамический (изменяющийся) показатель, характеризующий состояние агента и окружающей среды;
- траектория — совокупность возможных состояний и переходов между ними, характеризующих паттерны поведения агентов, связанные с реализацией планов в образовательной, трудовой, семейной и миграционной сферах;
- стратегия поведения — алгоритм выбора последовательности переходов между состояниями (алгоритм принятия решений) в рамках отдельных траекторий и между ними в соответствии с поведенческими установками агента и факторами среды.

Структуру компонентов, формирующих численность населения и оказывающих влияние на ее динамику, наглядно отражает концептуальная (логическая) схема агент-ориентированной демографической модели (Рисунок 1). Данные компоненты включают естественный и миграционный приросты. Естественный прирост характеризуется рождаемостью и смертностью, миграционный прирост — соотношением прибывших и выбывших в/из ДФО (Рисунок 2). Взаимосвязь между компонентами изменения численности населения моделируются в рамках условной жизненной траектории агента.

Характеристики «среды»:

- Территориальные
- Демографические
- Системы здравоохранения
- Рынка труда
- Структуры денежных доходов и расходов населения
- Жилищной сферы
- Региональных финансов



- Социально-демографические прогнозы
- Структура и динамика трудовых ресурсов
- Моделирование государственной политики

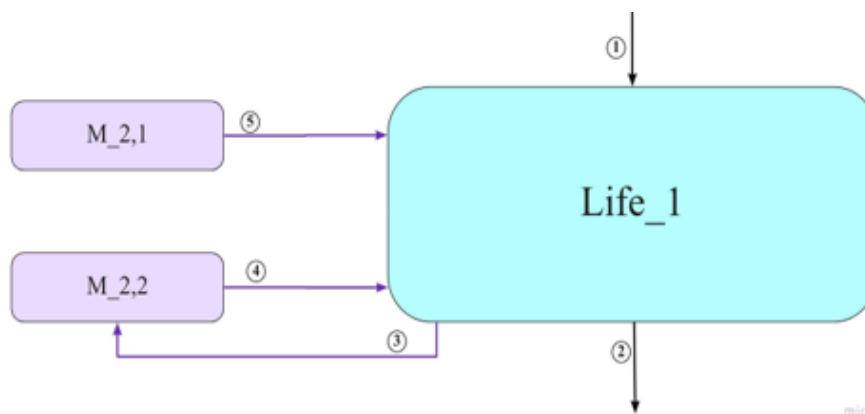
Рисунок 1. Концептуальная схема агент-ориентированной демографической модели¹²

¹² Составлено авторами.

Жизненная траектория агента характеризуется совокупностью частных траекторий:

- 1) образовательная — состояния, характеризующие этапы получения образования агентом;
- 2) трудовая — состояния, определяющие статус участия в рабочей силе и иные сопутствующие параметры (например, вид экономической деятельности, профессия/должность, уровень заработной платы и т.д.);
- 3) семейная — состояния, определяющие структуру домашнего хозяйства, а также репродуктивное поведение агентов;
- 4) миграционная — состояния, отражающие механическое движение населения и сопутствующие параметры (причины миграции, возвратность миграции и т.д.).

Переход между этапами жизненного цикла и траекториями описывается параметрами и ограничениями системы, характеристикой внешней среды, функциональными зависимостями как для отдельных элементов и процессов, так и для всей их совокупности.



Условные обозначения:

Состояния:

Life_1 — жизнь;

M_2,1 — прибывшие в ДФО (внешние);

M_2,2 — выбывшие из ДФО.

Переходы:

1 — рождение;

2 — смерть;

3 — переезд населения из ДФО;

4 — возвращение в ДФО;

5 — переезд населения в ДФО.

Рисунок 2. Схема жизненной и миграционной траекторий¹³

Состояние «жизнь» включает полный цикл жизнедеятельности агента от рождения до смерти с возможной реализацией миграционных установок (въезд в / выезд из ДФО), а также индивидуальных траекторий развития.

Основополагающим элементом модели является персона, которая обладает индивидуальными свойствами (характеристиками) и учитывается самостоятельно или в совокупности (семья и домохозяйство) (Рисунок 3).

¹³ Составлено авторами.



Рисунок 3. Основные элементы модели¹⁴

Элемент «Персона» (агент-человек) обладает следующими свойствами:

- 1) уникальный ID;
- 2) пол;
- 3) дата (год) рождения;
- 4) ожидаемая продолжительность жизни;
- 5) семейный статус;
- 6) дата (год) заключения брака;
- 7) принадлежность к семье;
- 8) принадлежность к домохозяйству, связь с родителями;
- 9) уровень образования текущий, желаемый, статус обучающегося;
- 10) состояние трудовой занятости, признак (год) досрочного выхода на пенсию;
- 11) данные для планирования / учета миграции, в том числе статус «иностранный мигрант».

Новая персона образуется в случае:

- 1) начального формирования популяции;
- 2) рождения детей;
- 3) миграции из-за пределов модельного региона.

Персона «выходит» из модели (удаляется из расчетов) в случаях:

- 1) смерти;
- 2) миграции за пределы региона.

Элемент «Семья» обладает следующими свойствами:

- 1) уникальный ID;
- 2) связь между двумя взрослыми персонами;
- 3) количество детей, связи с детьми;
- 4) даты образования и прекращения;
- 5) принадлежность к домохозяйству.

В модели реализован традиционный тип семьи, которая может иметь от 0 до n детей, проживающих совместно с родителями до совершеннолетия или завершения учебы. Одновременно учитывается, что взрослая пара может не являться биологическими родителями всех детей в случаях развода и повторного брака или после смерти обоих родителей. Для элемента «Семья» в модели установлены следующие правила:

- 1) новая семья образуется в случае вступления в брак/партнерство двух персон противоположного пола и с установленной разницей в возрасте, а также при появлении детей (у одного и двух партнеров);

¹⁴ Составлено авторами.

- 2) семья может иметь статус зарегистрированного и незарегистрированного брака;
- 3) семья проживает вместе (в рамках домохозяйства);
- 4) решения по миграции распространяются на всю семью;
- 5) при разводе дети остаются у матери;
- 6) в случае смерти одного из супругов/партнеров оставшийся может вступать в новый брак/семью;
- 7) в случае смерти обоих супругов при наличии несовершеннолетних детей предполагается, что в том же регионе «найдутся» родственники и дети перейдут в их домохозяйство;
- 8) по достижении совершеннолетия или окончания учебы персон покидает семью (но остается членом домохозяйства);
- 9) семья прекращает существование в случае, если: все участники, включая детей, умерли или мигрировали за пределы региона; остался взрослый участник после смерти супруга при отсутствии несовершеннолетних детей или детей, продолжающих обучение.

Элемент «Домохозяйство» обладает следующими свойствами:

- 1) уникальный ID;
- 2) коллекция проживающих персон;
- 3) регион проживания;
- 4) дополнительные параметры для расчета микроэкономики.

Новое домохозяйство образуется:

- 1) при формировании начальной популяции;
- 2) при вступлении в брак/партнерство, если оба участника проживают в домохозяйствах, где есть другие взрослые (в противном случае супруг переезжает к другому участнику, ведущему домохозяйство);
- 3) при разводе (образуется новое домохозяйство для мужчины, женщина с детьми остается в старом);
- 4) при миграции в регион;
- 5) при достижении ребенком определенного возраста или завершении учебы в вузе.

Домохозяйство прекращает существование в случае:

- 1) миграции, при этом не остается взрослых членов семьи;
- 2) смерти всех (взрослых) участников;
- 3) вступлении в брак единственного взрослого участника (при условии, что у другого участника уже есть домохозяйство, где он единственный взрослый).

Персона добавляется в существующее домохозяйство при:

- 1) рождении;
- 2) вступлении в брак (если у другого участника есть домохозяйство, где он единственный взрослый).

Персона покидает домохозяйство в случае:

- 1) смерти;
- 2) миграции за пределы региона;
- 3) вступления в брак (с переездом) / развода;

- 4) достижения определенного возраста (возраст может отличаться от возраста совершеннолетия).

Персоны в модели могут агрегироваться в совокупную численность населения муниципального образования, субъекта или макрорегиона.

Макрорегион представляет собой коллекцию субъектов, входящих в него по административно-территориальному делению, а субъекты — совокупность муниципальных образований (Рисунок 4). Внутри каждого уровня территории подразделяются на городское и сельское поселения.

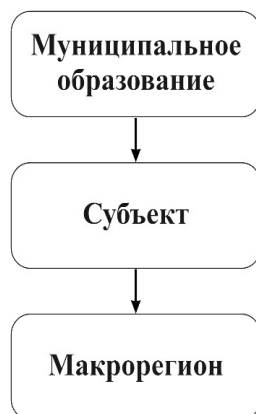


Рисунок 4. Иерархия уровней моделирования¹⁵

Элемент «Регион» также обладает рядом характеристик, отражающих привлекательность территории для проживания/миграционного притока населения. Данный параметр необходим для оценки интегрального и региональных уровней привлекательности регионов в ДФО, в том числе с учетом реализации экспериментальных расчетов по реализации мер государственной миграционной и социальной политики. Элемент содержит сводную статистику популяции на уровне макрорегиона, регионов и муниципальных образований.

В ходе работы модели для агента рассчитываются вероятности переходов между состояниями на основе стратегий поведения (Рисунок 5). Конкретное принимаемое решение агента (или изменение его параметров, значение которых используется как условие перехода между состояниями) оценивается с помощью набора факторов. Алгоритм оценки может быть представлен мультипликатором значений (весов) факторов или алгоритмом принятия решения на основе сравнения альтернатив.

¹⁵ Составлено авторами.

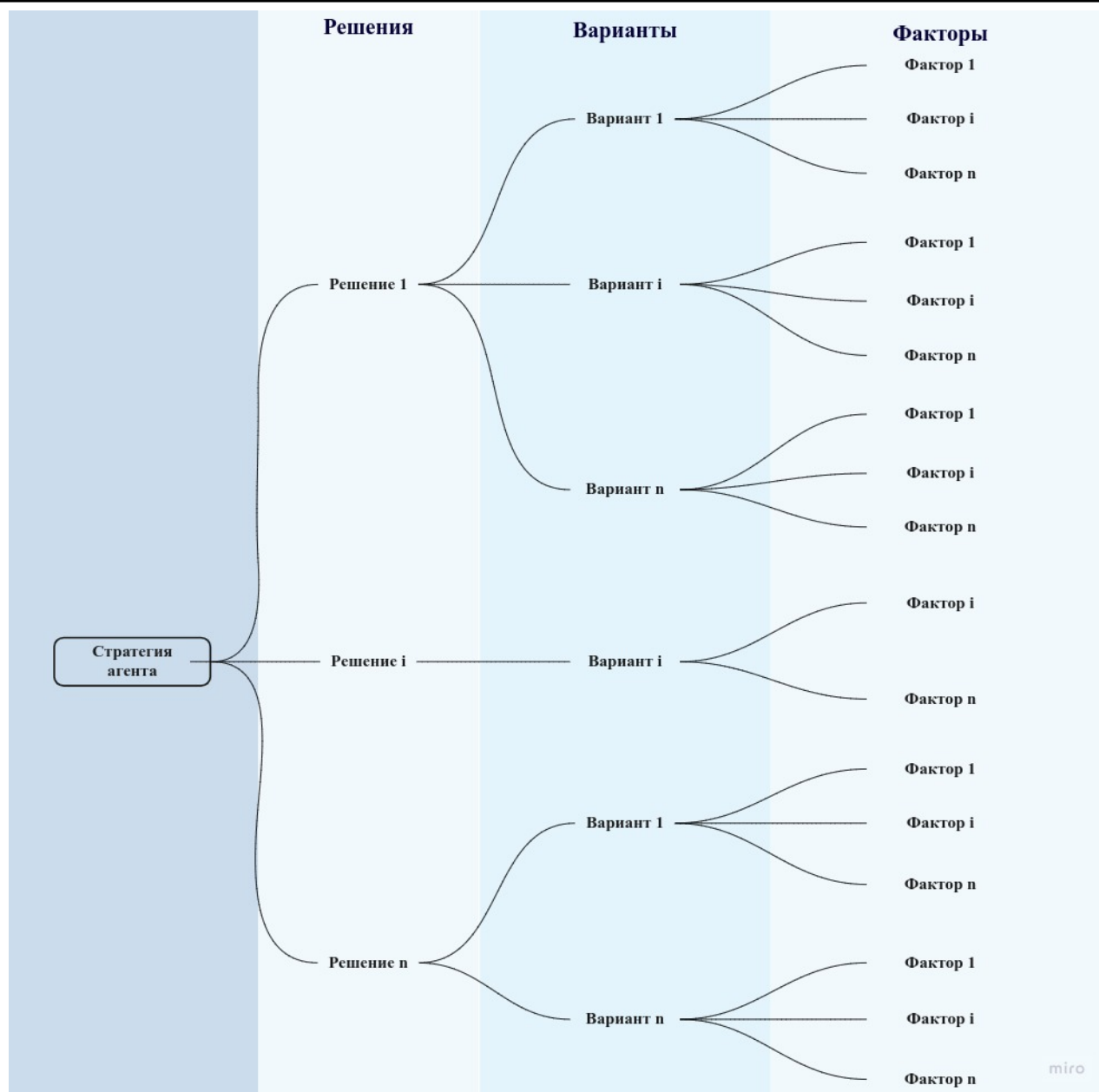


Рисунок 5. Составляющие компоненты стратегии поведения¹⁶

Следует отметить, что представленная схема работает двунаправленно: эндогенные и экзогенные (задаваемые пользователем) факторы влияют на выбор решения по соответствующей стратегии, что, в свою очередь, запускает пересчет эндогенных факторов, влияющих на другие стратегии агента. В данной схеме наглядно раскрывается механизм влияния управляемых параметров модели на изменение стратегии поведения агента. Работает следующая цепочка взаимосвязей: пользователь агентной системы поддержки принятия решений изменяет значения управляемых параметров за счет интерактивных элементов интерфейса, что приводит к изменению соответствующих факторов, те, в свою очередь, влияют на варианты выбора и принимаемые решения, формирующие стратегии поведения агентов. И, наоборот, уже выработанные стратегии поведения задают правила принятия решений, принятые решения влияют на перечень вариантов выбора, что сказывается на факторах.

¹⁶ Составлено авторами.

Программная реализация модели

Модель разработана в системе имитационного моделирования AnyLogic Professional (версия 8.7.12) с встроенным языком программирования Java. Слоган «AnyLogic Моделирование для обоснованных решений», расположенный на главной странице официального [сайта](#) фирмы-разработчика, как нельзя лучше отражает основную идею и предназначение данной системы моделирования.

Агент-ориентированная демографическая модель Дальнего Востока как система поддержки принятия решений представляет собой инструментальный комплекс, включающий следующие функциональные блоки:

- база данных входных параметров модели — представляет собой систему настройки модели на исходные статистические данные макрорегиона, субъекта Дальневосточного федерального округа, муниципального образования или группу объектов моделирования;
- агент-ориентированная модель — непосредственно ядро инструментального комплекса, реализующее воспроизведение демографических и социально-экономических процессов, происходящих с агентами в определенных условиях среды;
- надстройки для проведения сценарных и расчетных экспериментов — система инструментов представления, управления и обработки данных, являющихся условиями проведения расчетов;
- база данных выходных показателей модели — система хранения результатов моделирования;
- система визуализации результатов модельных расчетов — система представления результатов модельных расчетов.

База данных входных параметров модели является инструментом спецификации модели под конкретный объект моделирования и содержит параметры популяции агентов и закономерностей поведения системы, соответствующие статистическим данным конкретного объекта. Выделение базы данных в отдельный функциональный блок необходимо для тиражирования и спецификации работы модели под конкретный объект моделирования без необходимости изменения самой модели.

Надстройки для проведения сценарных и расчетных экспериментов представляют собой совокупность инструментов, позволяющих проводить разные эксперименты в модели в зависимости от задачи исследователя. В разрабатываемой модели реализуются следующие вариации надстроек:

- надстройка для проведения калибровочных расчетов (эксперимент «Калибровка») — позволяет подобрать путем многократных расчетных экспериментов значения параметров функций модели, которые наиболее точно будут соответствовать статистическим данным или целевым значениям;
- надстройка для проведения сценарных расчетов — совокупность инструментов, позволяющих пользователю задавать и корректировать сценарные условия для модельных расчетов посредством загрузки значений через базу данных или через элементы управления модели (таких как бегунки, флажки, кнопки, списки и т.д.);

— надстройка для проведения расчетных экспериментов — совокупность экспериментов, настраиваемых пользователем модели с учетом возможностей программного обеспечения. Платформа имитационного моделирования AnyLogic Professional позволяет проводить эксперименты, направленные на определение оптимальных значений параметров или на сравнение результатов моделирования при варьировании значений отдельных параметров модели. Основной особенностью проведения экспериментов в AnyLogic является возможность многократного запуска модели и определение конечных результатов моделирования на основе усреднения промежуточных итогов, а также определение коридора прогнозных значений с учетом вероятностных распределений.

Профессиональная версия AnyLogic поддерживает девять типов экспериментов, каждый из которых соответствует своей задаче моделирования: 1) простой эксперимент; 2) варьирование параметров; 3) оптимизация; 4) сравнение «прогонов»; 5) Монте-Карло; 6) анализ чувствительности; 7) калибровка; 8) обучение ИИ; 9) нестандартный¹⁷. Однако большинство из них являются сложными для понимания неспециалистами и обычно не применяются в пользовательской версии, но могут быть добавлены в модель по запросу под конкретные потребности. Чаще всего во всех сценарных расчетах в моделях, построенных в AnyLogic, используется самый привычный пользователю тип эксперимента, не требующий специальных знаний: простой эксперимент. Он имеет минимально необходимый пользователю функционал: запускает модель с заданными значениями параметров, поддерживает режимы виртуального и реального времени, анимацию и отладку модели.

База данных выходных показателей модели представляет собой инструмент хранения, обработки и представления результатов моделирования в формате структурированных таблиц с данными. По итогам работы агент-ориентированной демографической модели значения выходных параметров записываются в документ формата Excel для дальнейшей обработки, анализа и визуализации данных.

Система визуализации результатов модельных расчетов — система представления результатов модельных расчетов путём их отображения непосредственно в интерфейсе самой модели в виде графиков, индикаторов и таблиц. Однако наличие базы данных выходных показателей модели позволяет создать отдельную систему визуализации данных с использованием внешних инструментов (таких как MS Excel) и облачных сервисов визуализации и анализа данных (например, Yandex DataLens), которые дают возможность создать конструктор отчетов (с возможностью выбора перечня показателей, выгружаемых для представления) или визуализировать результаты с применением дашбордов и отдельных чартов.

В текущей версии программного продукта визуализация результатов моделирования выполнена постранично: созданы отдельные вкладки «Население», «Рождаемость», «Смертность», «Семья и брак», «Образование», «Свод», объединяющие динамические графики и диаграммы по соответствующим им блокам показателей. Пример визуализации результатов, доступных пользователю на экране в текущей версии модели, приведен на Рисунке 6. Все выходные данные, не отражаемые на экране, сохраняются в базе данных формата Excel.

¹⁷ Типы экспериментов // AnyLogic [Электронный ресурс]. URL: <https://anylogic.help/ru/anylogic/experiments/about-experiments.html> (дата обращения: 27.08.2022).

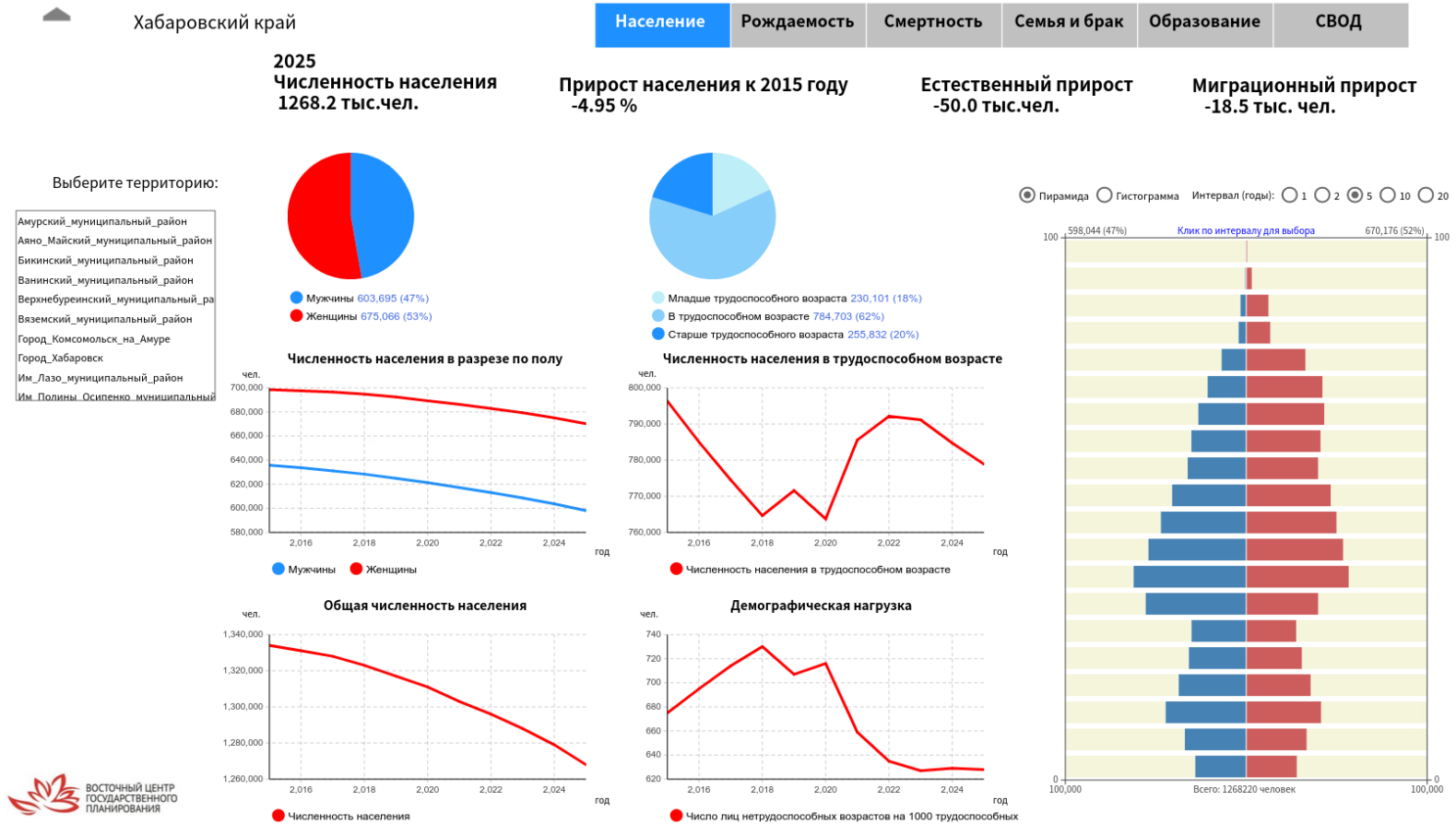


Рисунок 6. Пример визуализации результатов прогнозирования (вкладка «Население»)¹⁸

¹⁸ Фрагмент модели. Разработано авторами.

Как можно видеть, модель обладает дружелюбным интерфейсом и интуитивно понятной системой навигации; имеет встроенные интерактивные элементы управления, разнообразные графические возможности формирования модельной статистики, отображающие состав и структуру населения территорий, а также ключевые характеристики агентов; охватывает 11 субъектов Российской Федерации (все регионы ДФО), 230 муниципальных образований, 8,2 млн агентов, 5 жизненных траекторий, более 700 тысяч единиц информации, более 30 управляемых параметров, более 50 выходных показателей.

Управляемые параметры, интерактивные элементы управления и выходные показатели

Настройка экспериментов в модели и формирование сценариев прогнозирования осуществляются за счет регулирования значений управляемых параметров, которые подразделяются на эндогенные (это настройки по умолчанию, они изменяются внутри модели) и экзогенные (это пользовательские настройки, они задаются через интерактивные элементы пользовательского интерфейса).

Изменяются эндогенно и считываются моделью на старте из базы данных формата Excel следующие параметры:

- средний возраст для родов, лет,
- коэффициент влияния отклонения по возрасту,
- средний интервал между детьми у одной женщины, лет,
- нижний предел интервала между детьми у одной женщины, лет,
- верхний предел интервала между детьми у одной женщины, лет,
- среднее количество детей в семье, чел.,
- коэффициент влияния отклонения по числу детей в семье,
- среднее количество рождений у женщины (СКР по годам),
- базовая вероятность решения родить ребенка в год для женщин 15–49 лет с учетом ограничений по числу детей,
- доля мальчиков среди новорожденных,
- доля разведенных женщин в общем числе женщин старше 18 лет,
- доля вдовствующих женщин в общем числе женщин старше 18 лет,
- коэффициент влияния интергенетического интервала,
- коэффициент перехода между уровнями образования,
- средний возраст невесты, лет,
- средняя разница в возрасте между мужем (женихом) и женой (невестой), лет,
- средний возраст жены при разводе, лет,
- минимальное значение коэффициента миграционного прироста, промилле,
- максимальное значение коэффициента миграционного прироста, промилле.

Экзогенно в текущей версии модели могут задаваться (если не установлены пользовательские значения, используются значения по умолчанию):

- продолжительность периода прогнозирования,
- среднее желаемое число детей в семье, чел.
- средний возраст женщины при рождении ребенка,
- коэффициент миграционного прироста, промилле,
- длительность пандемии.

Количество экзогенно управляемых параметров, настройка которых выведена на экран, может быть расширено или сокращено в зависимости от целей моделирования и потребностей конкретного пользователя. Задача разработчика — удовлетворить запросы потребителя, не перегружая интерфейс лишними деталями, но при этом обеспечивая разумный компромисс между количеством параметров и качеством моделирования.

Технические возможности AnyLogic Professional позволяют создавать интерактивный пользовательский интерфейс путем добавления следующих элементов управления: кнопка, флажок, текстовое поле, переключатель, бегунок, список, выпадающий список, элемент выбора файла, строка прогресса. Все элементы управления всегда располагаются поверх любых других графических элементов вне зависимости от порядка размещения и доступны пользователю¹⁹.

В текущей версии АОДМ ДФО используются следующие наиболее удобные и привычные пользователю интерактивные элементы управления:

- флажки — для «включения/выключения» пользовательских настроек (при выключенном флажке запускается эксперимент с настройками по умолчанию);
- кнопки — для навигации между уровнями детализации и областями просмотра: страницами в модели, которые реализованы наподобие вкладок в браузере;
- бегунки — для тонкой настройки эксперимента и установки конкретных значений управляемых параметров;
- переключатели — для улучшения качества визуализации результатов прогнозирования и выбора настроек диаграмм;
- списки — для выбора территорий, в частности муниципальных образований регионов ДФО (значение по умолчанию — Хабаровский край).

Перечисленные элементы управления предоставляют пользователю обширные возможности по настройке экспериментов в модели и проведению сценарных расчетов, а также навигации по областям просмотра результатов в ходе работы модели, создают интуитивно понятный и дружелюбный интерфейс.

В результате проведения вычислительных экспериментов непосредственно выводятся на экран и становятся доступны пользователю в интерактивном режиме прогнозы следующих показателей, объединенных в группы по смысловому принципу и отображаемых на отдельных вкладках модели (выходные показатели модели):

¹⁹ Элементы управления // AnyLogic [Электронный ресурс]. <https://anylogic.help/ru/anylogic/controls/index.html> (дата обращения: 27.08.2022).

1. Население:
 - 1.1. численность постоянного населения, тыс. чел.;
 - 1.2. прирост постоянного населения к 2015 г., %;
 - 1.3. естественный прирост, тыс. чел.;
 - 1.4. миграционный прирост, тыс. чел.;
 - 1.5. численность населения в разрезе по полу (по годам), чел.;
 - 1.6. общая численность населения (по годам), чел.;
 - 1.7. численность населения в трудоспособном возрасте (по годам), чел.;
 - 1.8. число лиц нетрудоспособных возрастов на 1000 трудоспособных (демографическая нагрузка, по годам), чел.;
 - 1.9. численность населения в разрезе по полу и возрасту (половозрастная пирамида);
2. Рождаемость:
 - 2.1. общее число рождений (по годам), чел.;
 - 2.2. прирост родившихся к 2015 г., %;
 - 2.3. число женщин репродуктивного возраста в разрезе по однолетним возрастным группам, чел.;
 - 2.4. число несовершеннолетних детей (по годам), чел.;
 - 2.5. распределение женщин по возрасту и количеству рождённых детей, чел.;
 - 2.6. число родившихся по возрасту матери и очередности рождения, чел.;
3. Смертность:
 - 3.1. общее число умерших (по годам), чел.;
 - 3.2. число умерших в трудоспособном возрасте (по годам), чел.;
 - 3.3. число умерших в разрезе по полу (по годам), чел.;
 - 3.4. прирост умерших к 2015 г., %;
 - 3.5. число умерших в разрезе по полу и возрасту (половозрастная пирамида смертности);
4. Семья и брак:
 - 4.1. распределение семей по числу детей, число семей;
 - 4.2. число молодых семей по числу детей (супруги в возрасте до 35 лет), число семей;
 - 4.3. число браков / разводов (по годам), ед.;
 - 4.4. количество матерей-одиночек (по годам), чел.;
5. Образование:
 - 5.1. распределение мужчин и женщин по уровням образования, чел.;
 - 5.2. численность населения со средним и высшим профессиональным образованием (по годам), чел.;
 - 5.3. доля лиц со средним и высшим профессиональным образованием в общей численности, %;

6. Свод:

- 6.1. численность населения на начало года в разрезе по муниципальным образованиям, чел.;
- 6.2. естественный прирост в разрезе по муниципальным образованиям, чел.;
- 6.3. миграционный прирост в разрезе по муниципальным образованиям, чел.

Прогнозы перечисленных показателей выводятся на экран в виде динамических графиков, гистограмм и круговых диаграмм (см. Рисунок 6), могут быть приостановлены, скопированы в Excel и запущены заново с новыми пользовательскими настройками вычислительных экспериментов. Использование имитационных моделей и проведение экспериментов на искусственном обществе с помощью интерактивных элементов управления помогают сделать процесс принятия решений более эффективным, а само решение, понимаемое как «результат анализа, прогнозирования, оптимизации и выбора альтернативы из множества вариантов достижения конкретной цели»²⁰, более взвешенным и научно обоснованным.

Выводы

Обобщая описанный опыт разработки агент-ориентированной системы поддержки принятия решений для целей стратегического управления социально-экономическим развитием регионов ДФО, подчеркнем, что предложенная модель является пассивной системой поддержки принятия решений и не предлагает готовых решений, а поэтому может выступать в роли цифрового советника, но не заменит человека-эксперта. Тем не менее в пользу применения разработанной модели говорят следующие ее характеристики:

- соответствует принципам стратегического планирования в Российской Федерации;
- усиливает научную обоснованность планово-прогнозных документов;
- позволяет использовать сценарный подход в стратегическом управлении;
- соответствует современному уровню развития науки и техники;
- позволяет учесть роль человеческого фактора в социально-экономическом развитии;
- является приближенной к реальности, адекватна реальным социально-демографическим явлениям и процессам;
- имитирует процессы макроуровня как результат деятельности неоднородных агентов микроуровня [Axtell 2000, Чекмарева 2017].

Кроме того, агент-ориентированная демографическая модель Дальнего Востока удовлетворяет следующим свойствам «идеальной СППР» [Turban et al. 1998]:

- поддерживает моделирование;
- является гибкой и способна к адаптации и изменениям;
- проста в эксплуатации;
- повышает эффективность процесса принятия решения;
- подходит для группового и индивидуального использования;
- может быть использована лицами, принимающими решения различного уровня.

²⁰ Медведева М.А., Коломыцева А.О., Вишнякова А.Ю., Искра Е.А. Системы поддержки принятия управленческих решений. Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2019. С. 193.

Результаты вычислительных экспериментов в модели могут быть использованы управленцами различного уровня при составлении документов стратегического планирования и программ развития территории, в частности для разработки прогнозов численности населения, баланса трудовых ресурсов, социально-экономического развития, планирования мероприятий по созданию рабочих мест и других мероприятий государственных и региональных программ по содействию занятости. Данный инструмент может быть применен также для проведения сценарных экспериментов и обоснования экономической эффективности регулирующего воздействия.

Основные перспективы дальнейшего развития разработанной модели заключаются в расширении системы показателей и управляемых параметров, увеличении уровня детализации, развитии взаимосвязей показателей и усложнении стратегий поведения агентов, а также в совершенствовании интерфейса и расширении предоставляемых пользователям возможностей проведения вычислительных экспериментов.

Список литературы:

Кириенко В.Е. Вызовы и возможности при создании и применении систем поддержки принятия решений // Проблемы управления в социальных системах. 2013. Т. 6. № 9. С. 6-16.

Лычкина Н.Н. Имитационное моделирование стратегического развития социально-экономических систем: поиск эффективных модельных конструкций // Труды Седьмой Всероссийской научно-практической конференции «Имитационное моделирование. Теория и практика» (ИММОД-2015). М.: [б.и.], 2015. Т. 2. С. 168–173.

Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Сушко Е.Д. Агент-ориентированные модели как инструмент апробации управленческих решений // Управленческое консультирование. 2016. № 12. С. 16–25.

Россошанская Е.А. Возможности и перспективы применения агент-ориентированных моделей в управлении воспроизводством трудового потенциала на муниципальном уровне // Государственное управление. Электронный вестник. 2019. № 73. С. 249–266. DOI: [10.24411/2070-1381-2019-00039](https://doi.org/10.24411/2070-1381-2019-00039)

Чекмарева Е.А. Агент-ориентированные модели в муниципальном управлении // Проблемы развития территории. 2017. № 6(92). С. 121-135.

Axtell R. Why Agents? On the Varied Motivations for Agent Computing in the Social Sciences // Center on Social and Economic Dynamics (CSED). 2000. Working Paper No.17. URL: https://www.researchgate.net/publication/228718823_Why_Agents_On_the_Varied_Motivations_for_Agent_Computing_in_the_Social_Sciences

Bonabeau E. Agent-Based Modeling: Methods and Techniques for Simulating Human Systems // PNAS. 2002. Vol. 99. Is. suppl_3. P. 7280–7287. DOI: [10.1073/pnas.082080899](https://doi.org/10.1073/pnas.082080899)

Chesney T., Gold S., Trautrim A. Agent Based Modelling as a Decision Support System for Shadow Accounting // Decision Support Systems. 2017. Vol. 95. P. 110–116. DOI: [10.1016/j.dss.2017.01.004](https://doi.org/10.1016/j.dss.2017.01.004)

Furtado B.A. Eberhardt I.D.R. A Simple Agent-Based Spatial Model of the Economy: Tools for Policy // Journal of Artificial Societies and Social Simulation. 2016. Vol. 19. Is. 4. DOI: [10.18564/jasss.3071](https://doi.org/10.18564/jasss.3071)

Matsatsinis N.F., Delias P. Implementing an Agent-based Decision Support System for Task Allocation: A Multi-Criteria Approach // Proceedings of the 9th Panhellenic Conference in Informatics — PCI 2003 (Thessaloniki, November 21–23, 2003). Berlin: Springer, 2003. P. 128–141.

Quindt J., Reetz E., Kukuck V., Tönjes R., Westerkamp C. Agent Based Decision Support System for Optimizing Logistical Processes in Agricultural Production // 9th IEEE International Conference on Industrial Informatics. Lisbon: IEEE, 2011. P. 27–32. DOI: [10.1109/INDIN.2011.6034831](https://doi.org/10.1109/INDIN.2011.6034831)

Salem H., Attiya G., El-Fishawy N. A Survey of Multi-Agent based Intelligent Decision Support System for Medical Classification Problems // *International Journal of Computer Applications*. 2015. Vol. 123. Is. 10. P. 20–25.

Turban E., Aronson J.E., Liang T-P. *Decision Support Systems and Intelligent Systems*. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall, 1998.

Yu Zh., Rouse W., Serban N., Veral E. A Data-Rich Agent-Based Decision Support Model for Hospital Consolidation // *Journal of Enterprise Transformation*. 2016. Vol. 6. Is. 3–4. P. 136–161. DOI: [10.1080/19488289.2016.1248802](https://doi.org/10.1080/19488289.2016.1248802)

Zeebaree M., Aqel M. A Comparison Study between Intelligent Decision Support Systems and Decision Support Systems // *The ISC Int'l Journal of Information Security*. 2019. Vol. 11. Is. 3. P. 187–194. DOI: [10.22042/isure.2019.11.3.25](https://doi.org/10.22042/isure.2019.11.3.25)

References:

Axtell R. (2000) Why Agents? On the Varied Motivations for Agent Computing in the Social Sciences. *Center on Social and Economic Dynamics (CSED)*. Working Paper No.17. Available: https://www.researchgate.net/publication/228718823_Why_Agents_On_the_Varied_Motivations_for_Agent_Computing_in_the_Social_Sciences

Bonabeau E. (2002) Agent-Based Modeling: Methods and Techniques for Simulating Human Systems. *PNAS*. Vol. 99. Is. suppl_3. P. 7280–7287. DOI: [10.1073/pnas.082080899](https://doi.org/10.1073/pnas.082080899)

Chekmareva E.A. (2017) Agent-Based Models in Municipal Administration. *Problemy razvitiya territorii*. № 6(92). P. 121–135.

Chesney T., Gold S., Trautrimis A. (2017) Agent Based Modelling as a Decision Support System for Shadow Accounting. *Decision Support Systems*. Vol. 95. P. 110–116. DOI: [10.1016/j.dss.2017.01.004](https://doi.org/10.1016/j.dss.2017.01.004)

Furtado B.A. Eberhardt I.D.R. (2016) A Simple Agent-Based Spatial Model of the Economy: Tools for Policy. *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*. Vol. 19. Is. 4. DOI: [10.18564/jasss.3071](https://doi.org/10.18564/jasss.3071)

Kirienko V.E. (2013) Challenges and Opportunities in the Design and Use of Decision Support Systems. *Problemy upravleniya v sotsial'nykh sistemakh*. Vol. 6. № 9. P. 6–16.

Lychkina N.N. (2015) Imitatsionnoye modelirovaniye strategicheskogo razvitiya sotsial'no-ekonomicheskikh sistem: poisk effektivnykh model'nykh konstruksiy [Simulation modeling of the strategic development of socio-economic systems: The search for effective model structures]. *Trudy Sed'moy Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Imitatsionnoye modelirovaniye. Teoriya i praktika» (IMMOD-2015)*. Moscow: [without publisher]. Vol. 2. P. 168–173.

Makarov V.L., Bakhtizin A.R., Sushko E.D. (2016) Agent-Based Models as a Means of Testing of Management Solutions. *Upravlencheskoye konsul'tirovaniye*. № 12. P.16–25.

Matsatsinis N.F., Delias P. (2003) Implementing an Agent-based Decision Support System for Task Allocation: A Multi-Criteria Approach. *Proceedings of the 9th Panhellenic Conference in Informatics — PCI 2003* (Thessaloniki, November 21–23, 2003). Berlin: Springer. P. 128–141.

Quindt J., Reetz E., Kukuck V., Tönjes R., Westerkamp C. (2011) Agent Based Decision Support System for Optimizing Logistical Processes in Agricultural Production. *9th IEEE International Conference on Industrial Informatics*. Lisbon: IEEE. P. 27–32. DOI: [10.1109/INDIN.2011.6034831](https://doi.org/10.1109/INDIN.2011.6034831)

Rossoshanskaya E.A. (2019) Agent-Based Models in Labor Potential Reproduction Management at Municipal Level: Application Possibilities and Perspectives. *Gosudarstvennoye upravleniye. Elektronnyy vestnik*. № 73. P. 249–266. DOI: [10.24411/2070-1381-2019-00039](https://doi.org/10.24411/2070-1381-2019-00039)

Salem H., Attiya G., El-Fishawy N. (2015) A Survey of Multi-Agent based Intelligent Decision Support System for Medical Classification Problems. *International Journal of Computer Applications*. Vol. 123. Is. 10. P. 20–25.

Turban E., Aronson J.E., Liang T-P. (1998) *Decision Support Systems and Intelligent Systems*. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.

Yu Zh., Rouse W., Serban N., Veral E. (2016) A Data-Rich Agent-Based Decision Support Model for Hospital Consolidation. *Journal of Enterprise Transformation*. Vol. 6. Is. 3–4. P. 136–161. DOI: [10.1080/19488289.2016.1248802](https://doi.org/10.1080/19488289.2016.1248802)

Zeebaree M., Aqel M. (2019) A Comparison Study between Intelligent Decision Support Systems and Decision Support Systems. *The ISC Int'l Journal of Information Security*. Vol. 11. Is. 3. P. 187–194. DOI: [10.22042/isecure.2019.11.3.25](https://doi.org/10.22042/isecure.2019.11.3.25)

Дата поступления/Received: 03.09.2022

Управление образованием
Education management

DOI: 10.24412/2070-1381-2022-94-225-246

Технологии интернационализации высшего образования в современных условиях

Рябинина Анна Михайловна

Аспирант, факультет государственного управления, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.

E-mail: RyabininaAM@spa.msu.ru; annamix81@mail.ru

SPIN-код РИНЦ: [6390-9110](#)

ORCID ID: [0000-0003-4150-4320](#)

Аннотация

В статье рассматривается технология интернационализации современного высшего образования как важнейший процесс управления, реализуемый с использованием цифровых инструментов, применением сетевых форм взаимодействия, принципов мягкой силы и дипломатии знаний. Проанализированы интеграционные тенденции европейского и активно развивающегося евразийского образовательного пространства; показано, что современное международное сотрудничество в сфере высшего образования реализуется в сетевых коммуникациях стратегических организаций-партнеров разных государств на основе совместимости целей, ресурсов, интересов, инструментов влияния, организационных практик. Изложены также ключевые принципы системы высшего образования, рассмотрена многовариантная модель высшего образования, проанализированы востребованные иностранными студентами уровни обучения в новых условиях трансформации национальной системы высшей школы России. Кроме того, показаны изменения в системе организации вузовского образования России после введения Болонской системы, а также проблемы выпускников бакалавриата на рынке труда. Проанализированы положительные и отрицательные результаты применения принципов мягкой силы в сфере высшего образования, и рассмотрены базовые характеристики дипломатии знаний, ее инструменты, возможности реализации в ситуации смены векторов академической мобильности и переориентации образовательных коммуникаций. В результате показано, что основными механизмами/инструментами интернационализации высшего образования как социальной технологии управления становятся: совместные/сетевые университеты, вузовские консорциумы, зарубежные филиалы вузов, форумы ректоров, международные межуниверситетские ассоциации, совместные образовательные программы с выдачей двух дипломов.

Ключевые слова

Глобальный рынок образования, интернационализация высшего образования, социальная технология управления, евразийское пространство, интеграция, инновации, сетевое взаимодействие, трансформация, «мягкая сила», дипломатия знаний, академическая мобильность, цифровизация, глобализация, конкурентоспособность.

Technologies of Higher Education Internationalization in Modern Conditions

Anna M. Ryabinina

Postgraduate student, School of Public Administration, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

E-mail: RyabininaAM@spa.msu.ru; annamix81@mail.ru

ORCID ID: [0000-0003-4150-4320](#)

Abstract

The article considers the technology of internationalization of modern higher education as the most important management process implemented using digital tools, using network forms of interaction, principles of soft power and knowledge diplomacy. Integration trends of the European and actively developing Eurasian educational space are analyzed. It is shown that modern international cooperation in the field of higher education is implemented in network communications of strategic partner organizations of different states based on the compatibility of goals, resources, interests, influence tools, and organizational practices. The key principles of the higher education system are outlined, a multivariant model of higher education is considered, and levels of education demanded by foreign students in the new conditions of transformation in the national system of higher education in Russia are analyzed. Furthermore, changes in the system of organization of higher education in Russia after the introduction of the Bologna system, as well as the problems of undergraduate students in the labor market are shown. The positive and negative results of applying soft power principles in the field of higher education are analyzed and basic characteristics of knowledge diplomacy, its tools, possibilities of implementation during of changing vectors period of academic mobility and reorientation of educational communications are considered. As a result, it is shown that main mechanisms/tools for the internationalization of higher education as a social management technology are: joint/network universities, university consortiums, foreign branches of universities, rectors' forums, international inter-university associations, joint educational programs with the issuance of two diplomas.

Keywords

Global education market, internationalization of higher education, social management technology, Eurasian space, integration, innovation, networking, transformation, soft power, knowledge diplomacy, academic mobility, digitalization, globalization, competitiveness.

Введение

Современные социально-политические трансформации существенным образом повлияли на изменения международных коммуникаций в высшем образовании, векторов академической мобильности, технологий управления системой высшего образования как на глобальном, так и на национальном уровнях. Динамика тенденций международного высшего образования, в свою очередь, не только способствует преобразованию системы высшего образования, но и оказывает значительное влияние на национальные государства в настоящее время и в отдаленной перспективе, поскольку в этой сфере создается интеллектуальный капитал, значимый фактор конкурентоспособности национальных государств. В силу этого анализ современного международного образовательного пространства становится актуальной теоретической проблемой и практически значимой задачей.

Основными тенденциями современного образовательного пространства являются глобализация, массовизация, коммерциализация, интернационализация, интеграция и регионализация. С учетом влияния цифровизации на все сферы общественной жизни системообразующей тенденцией глобального рынка образования становится интернационализация высшего образования, управленческими технологиями которого регулируются каналы трансграничного потока студентов, преподавателей, ученых, образовательных программ, научных проектов, административных кадров.

Структурно глобальный рынок высшего образования представлен международными совместными исследовательскими проектами, совместными университетами, многонациональными экспертными сетями, глобальными программами академической мобильности, региональными центрами передового опыта, международными образовательными центрами и практиками трансформации высшего образования.

Вклад международного высшего образования в социально-экономическое развитие стран, в переход к экономике знаний очевиден. Кроме того, высшее образование рассматривается как инструмент «мягкой силы», как практика дипломатии знаний.

Интернационализация высшего образования становится динамичным планируемым процессом, понимается как координированные действия вуза по реализации стратегических задач управления высшим образованием с акцентом на его содержание, методы, людей и международные структуры [de Oliveira Barbosa, Baeta Neves 2020]. Интернационализация как технология управления международным высшим образованием активно используется в политике различных государств. Если в начале 1990-х гг. интернационализация вузов осуществлялась через мобильность и интеграцию отдельных преподавателей и программ, то в середине 1990-х – начале 2000-х интернационализация стала рассматриваться как институт, регулирующий целенаправленный «процесс интеграции международного и межкультурного измерения в функции обучения, исследований и обслуживания учреждения» [Knight 1994], как технология внедрения «интеграции международного, межкультурного или глобального измерения в цели, функции и предоставление послесреднего образования» [Knight 2004, 17–19]. Интернационализация становится стратегической задачей управления высшим образованием в развитых странах, а высшие учебные заведения разрабатывают стратегии интернационализации, которые пронизывают всю их институциональную структуру.

Процессы глобализации и интеграции на международном рынке высшего образования стимулировали развитие сетевых форм взаимодействия и взаимозависимости национальных университетов и систем высшего образования. Однако одновременно активизировались процессы регионализации в сфере высшего образования, создавались региональные союзы государств

со схожими интересами, участники которых направляли свои усилия на интенсификацию научно-практического и образовательного сотрудничества в целях обеспечения конкурентоспособности, трансфера технологий и повышения качества жизни населения [Фатыхова 2019], основываясь на принципах дипломатии знаний.

Проект создания Евразийского пространства высшего образования

В конце XX – начале XXI в. главными архитекторами проекта интернационализации высшего образования стали правительства ведущих стран Европы. Программой этого проекта является принятая в 1999 г. Болонская декларация строительства европейского пространства высшего образования (ЕПВО, ЕНЕА — The European Higher Education Area). В качестве стратегической цели Болонского процесса заявлено создание в Европе «самой конкурентоспособной и динамичной экономики в мире, основанной на знаниях и способной обеспечить устойчивый экономический рост и развитие, большее количество и лучшее качество рабочих мест, и большую социальную сплоченность» [Ткач, Сенашенко 2015, 120]. Обеспечение сравнимости и сопоставимости систем высшего образования в Европе стало одной из тактических задач процесса интернационализации с целью активизации академической мобильности, что относительно успешно сформировалось к марту 2009 г. и было отражено в Левенском коммюнике министров образования стран участниц Болонского процесса¹. В 2010 г. было официально объявлено о создании европейского пространства высшего образования. В Болонском процессе (The Bologna Process) участвовало 49 стран, включая Россию. Его главной задачей стал трансграничное реформирование национальных (страновых) систем высшего образования, разработка критерия их сравнимости и сопоставимости [Байденко 2018], формирование глобальной (общеевропейской) системы высшего образования, выстроенного с помощью инструментов, основанных на общности принципов его функционирования.

Европейское пространство высшего образования представлено совокупностью идей и технологий организации образования, сформулированных рядом европейских стран с участием всех членов ЕПВО. Любое государство мира может присоединиться к ЕПВО, если оно согласно применять данные технологии с целью создания признаваемой всеми участниками высококачественной системы высшего образования [Камынина, Грудзинский 2017].

На конференции 2020 г. в Риме было достигнуто соглашение построить инклюзивную (равный доступ к высшему образованию), инновационную (новые и более согласованные методы обучения, преподавания, оценки и практики, тесно связанные с новейшими научными исследованиями) и взаимосвязанную (общие рамки и инструменты, укрепляющие международное сотрудничество, реформы, расширяющие обмен знаниями, повышающими мобильность сотрудников и студентов) глобальную систему образования. Предполагалось, что ЕПВО к 2030 г. способно стать основой устойчивой, сплоченной и мирной Европы, а высшее образование станет ключевым фактором в достижении целей Организации Объединенных Наций в области устойчивого развития (ЦУР)².

В 2003 г. Российская Федерация подписала Болонскую декларацию и с 2011 г. законодательно перевела российскую систему высшей школы на двухуровневую схему образования. Интеграция национальной высшей школы в мировое образовательное пространство сопровождалась неоднозначными реформами образования, отказом от сложившейся структуры вузов, методологии научной и педагогической деятельности и ее оценок. В России, как и

¹ Bologna beyond 2010: Report on the development of the European Higher Education Area // ЕНЕА [Электронный ресурс]. URL: http://www.ehea.info/media.ehea.info/file/2009_Leuven_Louvain-la-Neuve/91/8/Beyond_2010_report_FINAL_594918.pdf (дата обращения: 20.07.2022).

² Rome Ministerial Conference 2020 // ЕНЕА [Электронный ресурс]. URL: http://www.ehea.info/Upload/Rome_Ministerial_Communique.pdf (дата обращения: 20.07.2022).

в других странах, показателем степени интернационализации/интеграции является развитость академической мобильности, по которой оценивается эффективность международной деятельности вузов [Лукичев 2004].

11 апреля 2022 г. право представительства Российской Федерации и Белоруссии во всех учреждениях и мероприятиях европейского пространства высшего образования было приостановлено³, а также «заморожено» сотрудничество ряда стран Запада с Россией в сфере образования и науки. В этой ситуации трансформация системы высшего образования в России должна ориентироваться на национальную стратегию и интересы⁴. Геополитическим вектором ее реформы является создание единой образовательной системы на евразийском пространстве Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Европейский союз как интеграционное объединение за последние 20 лет доказал эффективность научно-производственной и образовательной кооперации в интересах экономической интеграции стран-участниц. Общая историческая судьба государств, готовых создать Евразийский союз, схожесть социокультурных параметров, экономических и политических условий являются значимыми предпосылками интеграционного процесса.

Так, Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) «считает важным объединение потенциалов университетов государств Союза и их горизонтальное взаимодействие на основе самоорганизации»⁵. Значительная роль в формировании единого евразийского образовательного пространства принадлежит Славянским университетам, помогающим русскоязычному населению бывших союзных республик получить высшее образование. Таким образом создаются социокультурные предпосылки для обеспечения академической мобильности в странах СНГ⁶.

Формирование общего рынка стран ЕАЭС предполагает свободное перемещение трудовых ресурсов, что, в свою очередь, требует уделить особое внимание развитию кадрового потенциала в республиках и, соответственно, ставит вопрос о выработке согласованной образовательной политики. В Таблице 1 представлен масштаб академической мобильности студентов внутри интеграционного объединения ЕАЭС.

Таблица 1. Показатели академической мобильности внутри интеграционного объединения ЕАЭС⁷

| | Студенты тыс чел. | Страна |
|--|-------------------|---------------|
| В России в 2017–2018 гг. обучались студенты из стран членов ЕАЭС | 65 700 | из Казахстана |
| | 10 792 | из Белоруссии |
| | 7 247 | из Киргизии |
| | 3 049 | из Армении |

³ Statement of the Bfug On Consequences of the Russian Federation Invasion of Ukraine // EHEA [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ehea.info/page-ADOPTION-OF-THE-STATEMENT> (дата обращения: 16.07.2022).

⁴ Во все российские вузы вернется специалитет // Ведомости [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/society/articles/2022/05/24/923454-vo-vse-vuzi-vernetsya-spetsialitet> (дата обращения: 17.07.2022).

⁵ В Союзе развивается евразийский кадровый потенциал // ЕЭК [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/10-05-2018-1.aspx> (дата обращения: 28.07.2022).

⁶ Модельный Образовательный кодекс для государств-участников Содружества Независимых Государств // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/902050938> (дата обращения: 28.05.2022); В Союзе развивается евразийский кадровый потенциал // ЕЭК [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/10-05-2018-1.aspx> (дата обращения: 28.07.2022).

⁷ Составлено автором по Численность обучающихся в образовательных организациях высшего профессионального образования государств-членов ЕАЭС, прибывших из других государств-членов ЕАЭС // ЕЭК [Электронный ресурс]. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/education.aspx (дата обращения: 21.07.2022).

| | Студенты тыс. чел. | Страна |
|---|--------------------|--------------|
| В ЕАЭС в 2017–2018 гг. обучались студенты | 4817 | в Киргизии |
| | 2229 | в Казахстане |
| | 1857 | в Белоруссии |
| | 1156 | в Армении |

Наиболее востребованными среди иностранных студентов направлениями подготовки являются инженерно-технические и медицинские специальности. Для студентов стран ЕАЭС наиболее привлекательны российские вузы, поскольку отсутствует языковой барьер, так как русский язык является официальным языком четырех из пяти стран Союза. В изучение русского языка значительный вклад вносят Российские центры науки и культуры, организующие курсы изучения русского языка как иностранного в этих странах.

Формирование новой интеграционной модели рассматривалось в качестве основной повестки Ассамблеи народов Евразии⁸, реализация которой напрямую зависит от содержания инициатив народной дипломатии, от взаимного стремления народов к общению и сотрудничеству. Руководство Ассамблеи народов Евразии выступило с инициативой проведения первых евразийских игр (Евразиада), получившей поддержку стран Евразии. Республика Башкортостан согласилась стать организатором Евразиады в 2025 г.

Развитие контактов посредством народной дипломатии с Китаем и Индией является важнейшим стратегическим направлением деятельности Ассамблеи⁹, однако в интеграционные программы включены и страны Европы, Африки, Латинской Америки. Интеграционные проекты создаются на основе универсальных гуманитарных ценностей для обеспечения долгосрочного мира при условии сохранения самобытности народов Большой Евразии.

Государствам ЕАЭС следует с осторожностью использовать опыт внедрения интеграционных проектов Болонского процесса, создавать собственные образовательные интеграционные проекты, отвечающие региональным и национальным интересам. Следует осознавать, что глобализация углубляет процессы социального неравенства в экономике, в образовании и науке [Титаренко 2018, 320]. Необходимо включить в интеграционные проекты опыт советского образования, которое считалась одной из наиболее эффективных систем образования в мире.

Пересечение европейских и евразийских образовательных технологий в потенциале позволит не создавать напряжения между различными образовательными моделями, а, напротив, будет способствовать взаимному обогащению и развитию. Таким образом, наиболее перспективным интеграционным проектом для ЕАЭС представляется конвергенция лучших практик Болонского процесса, национальных моделей и адаптированных советских методик системы высшего образования.

Закрытый для России рынок европейского высшего образования активизирует сотрудничество в области образования и науки, закладывает фундамент единого евразийского рынка квалифицированных трудовых ресурсов, способствует формированию кадрового потенциала, развитию образовательных коммуникаций в молодежной среде, взаимопроникновению культурных ценностей и идей, что, в свою очередь, корректирует применение диалоговых технологий влияния на культуру и политику.

⁸ Миссия, цель, задачи // Ассамблея народов Евразии [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasia-assembly.org/ru/missiya-cel-zadachi> (дата обращения: 20.07.2022).

⁹ Eurasian Peoples' Assembly Will Contribute to Youth Contacts Recovery. P.36–43 // Ассамблея народов Евразии [Электронный ресурс]. URL: http://eurasia-assembly.org/sites/default/files/eemagazine_issue_3_december_2020.pdf (дата обращения: 13.07.2022).

В настоящее время общее пространство России и Европы в сфере образования, науки и культуры существенно ограничено, что обусловлено глобальными политико-экономическими сложностями. Сотрудничество в рамках Болонского процесса не смогло предотвратить нарастание негативных тенденций в российско-европейских отношениях, вылившихся в итоге в острый кризис 2014 г. Межуниверситетское сотрудничество не смягчило напряженность политических конфликтов России с ее соседями — Грузией, Украиной, странами Балтии. Процесс интернационализации российского высшего образования, продемонстрировавший неплохую динамику на протяжении 20 лет, так и не стал драйвером интеграции России в глобальный мир. Университеты оказались не в состоянии повлиять на предотвращение глобального политического раскола. Университетам необходима поддержка государств как на Востоке, так и на Западе, которые должны содействовать процессам сближения, иницилируемым самостоятельными институтами, независимыми группами и даже отдельными индивидуумами¹⁰.

Россия, в силу целого ряда обстоятельств, в том числе и ее географического положения, становится интегратором в области образования, выстраивая адаптивные механизмы сотрудничества различных стран и континентов. Кроме того, в России имеется собственный результативный опыт построения единого образовательного пространства в стране при значительных национальных, культурных, языковых и иных различиях. Метафора российского моста между Европой, Азией, Америкой более интенсивно работает в сфере образования [«Мягкий путь» вхождения российских вузов в Болонский процесс 2005], чем в экономике и политике. В настоящее время сотрудничество в экономике, науке, высшем образовании и технологиях осуществляется со странами Восточной, Юго-Восточной Азии, Арабского мира, некоторыми странами Среднего Востока и странами СНГ. Разнообразие регионов России, их «специализация» при соответствующей образовательной политике становятся значимым российским преимуществом, в частности, для процессов интеграции/объединения постсоветского и евразийского пространства, что открывает возможности выхода на новые образовательные рынки.

Интернационализация как технология управления высшим образованием

Управление системой высшего образования является социальной технологией, представленной совокупностью последовательных операций, процедур целенаправленного воздействия по реализации намеченных планов, программ, проектов для получения оптимального результата. Сущность социальных технологий заключается в оптимизации управленческого процесса, повышении его технологичности, исключении операций, препятствующих достижению планируемого результата. Управленческие технологии в высшей школе, с одной стороны, являются проекцией состояния системы управления в стране, а с другой — становятся своеобразной лабораторией, разрабатывающей инновационные механизмы социального управления [Логунова 2019]. Современные вузы превратились в сложные организации с новыми управленческими функциями и задачами. К ним относятся академическое администрирование, создание и реализация стратегии интернационализации, предоставление образовательных продуктов, обслуживание студентов и преподавателей, управление исследованиями, управление объектами инфраструктуры, решение финансовых и правовых вопросов. В этом контексте политика высшего образования стала предметом пристального внимания, социального и политического интереса и острых дискуссий.

¹⁰ Россия и Болонский процесс — 20 лет спустя // РСМД [Электронный ресурс]. URL: https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/rossiya-i-bolonskiy-protsess-20-let-spustya/?sphrase_id=90986309 (дата обращения: 09.07.2022).

Использование инструментов социальных технологий в сфере образования на этапе очередной модернизации университетов позволяет снизить затраты на управление вузами и повысить его эффективность. В этом смысле социальная технология выступает как инновационный процесс управления, который включает в себя не только научно разработанные цели, но и методы практической деятельности, способы решения поставленных задач.

Необходимость использования социальных технологий в системе управления высшим образованием обуславливают следующие факторы:

- глобализация образования в условиях научно-технической революции;
- модернизация российской системы управления в связи с интеграцией в евразийское образовательное пространство и приостановлением участия в Болонском процессе;
- внедрение информационных и коммуникационных технологий в процесс обучения и управления.

Социальные технологии в управлении системой образования в современном информационном обществе базируются на глобальной сети Интернет и достижениях четвертой промышленной революции. К ним относятся искусственный интеллект, дистанционные цифровые технологии образования, объединяющие в единое сообщество пользователей с различными интересами.

Социальные технологии, с одной стороны, должны использовать глобалистские инструменты в управлении (сетевые средства коммуникации, информатизацию, компьютеризацию, интернационализацию научной, культурной, образовательной практики, взаимозависимость научной и производственно-экономической деятельности), а с другой — учитывать специфику национально-культурного развития населения, региональные особенности образа жизни людей, их общественной организации, традиции общения в исторически определенных социокультурных условиях.

Цифровизация образования обеспечивает доступность образования, а интернационализация — коллаборацию национальных образовательных практик различных стран. Через эти технологии реализуется глобальный образовательный проект с учетом национальных особенностей государств и их систем образования. Использование социальных технологий становится главным ресурсом снижения затрат на управление и повышения эффективности управленческого воздействия на жизнь университета и общества в целом.

Сетевые коммуникации в международном образовании

Инновацией в управлении вузами является внедрение сетевых форм в организацию международного научно-образовательного пространства, в сферу высшего образования и повышения квалификации. Ведущие иностранные университеты используют сети для обеспечения повышения эффективности работы пользователей с информацией, расширения информационной и консультационной взаимопомощи, активизации своего участия в интеграционных процессах в сфере образования. На практике деятельность зарубежных университетов по инициированию сотрудничества с другими вузами или иными стратегическими партнерами, как правило, является внутренним институциональным решением. Тем самым предоставляется возможность объединить материальные и нематериальные ресурсы (идеи, стратегии, компетенции, услуги, информацию, инфраструктуру) для продвижения к целям, достижение которых невозможно в одиночку. Для многих российских вузов инициатива по организации сетевого взаимодействия

с зарубежными партнерами исходит от государства, приходит «по разнарядке» (как и в Китае) и рассматривается вузами в качестве источника кратковременного дополнительного внешнего финансирования и дополнительных серьезных трудозатрат. Для многих зарубежных университетов эффективное сетевое взаимодействие является насущной необходимостью, повседневной практикой, связанной с получением или подтверждением статуса университета и соответствующего финансирования, с дополнительными инвестициями от сетевых партнеров, с привлечением иностранных ученых и студентов для выживания в конкурентной борьбе [Ромм и др. 2018].

В ситуации глобализации образования вузы обязаны ассоциировать себя с единым мировым образовательным пространством и, следовательно, не могут недооценивать значение лингвистического компонента интернационализации. Все студенты европейских вузов, не говоря о профессорско-преподавательском составе, владеют одним или несколькими иностранными языками и имеют опыт академической мобильности. Владение английским языком воспринимается уже не как конкурентное преимущество, а как базовый универсальный навык, отсутствие которого ставит под сомнение наличие у специалиста профессиональной квалификации. К сожалению, низкий уровень межкультурной коммуникативной компетенции присутствует не только у студентов, но и у значительной части профессорско-преподавательского состава отечественных университетов, у специалистов и ученых, что является сегодня серьезным препятствием для эффективного сетевого взаимодействия [Иноземцева 2014].

Сетевое взаимодействие как феномен современности содержит огромный потенциал. Возникает возможность использовать преимущества сети для повышения эффективности работы образовательных учреждений, оптимизации затрат, повышения качества образовательных программ и академической мобильности. Значимую роль в оптимизации сетевого взаимодействия вузов в условиях интернационализации играет межкультурная коммуникативная компетенция как необходимое условие эффективного взаимодействия и на межличностном, и на институциональном уровнях.

Присутствие в таком сетевом пространстве обеспечивает студенту возможность эффективного проектирования индивидуальной образовательной траектории и реализации идеи вариативности высшей школы. Успешные выпускники более других мотивированы на выстраивание сетевого взаимодействия, они становятся значимыми акторами профессиональных академических сетей, в которые вовлечен вуз. Именно через них прежде всего и будет осуществляться обратная связь в сети.

В современных условиях формирование целостного профессионально-образовательного продукта напрямую зависит от сетевого пространства, конкретных позиций, которые занимает вуз в академических и профессиональных сетях, от возможности для студентов свободно пользоваться сетевыми ресурсами. Сеть понимается как комплекс определенных отношений и обмен ресурсами [Kadushin 2012]. При этом выделяется особый тип ресурсов: «сетевой капитал» — форма «социального капитала», который делает ресурсы доступными через межабонентские связи» [Wellman, Frank 2000, 1]. В таком случае социальная сеть рассматривается как совокупность формально-неформальных связей (отношений) между сетевыми акторами, которые позволяют им добиваться увеличения сетевого капитала. Любая социальная сеть полезна и значима для ее участников с точки зрения повышения их адаптивного потенциала и коммуникативной компетентности, социальной устойчивости и функциональной результативности.

В условиях современной академической неолиберальной революции обостряется борьба университетов за материальные и человеческие ресурсы как на национальном, так и на международном уровне.

Растущий разрыв между странами Глобального Севера и Глобального Юга заставляет университеты развивающихся стран искать эффективную стратегию для преодоления наиболее опасных для них последствий этого разрыва. Возможными вариантами этой стратегии могут стать либо активная борьба на мировом образовательном рынке за включение в глобалистские образовательные проекты, либо построение и реализация альтернативной концепции интернационализации высшего образования.

Первый вариант стратегии интернационализации высшего образования направлен на создание элитных университетов мирового класса, второй вариант предполагает решение конкретных проблем стран Глобального Юга через попытки найти альтернативу стандартам, продвигаемым транснациональным образовательным капитализмом [Khomyakov et al. 2020].

Совершенствование конкретных механизмов интернационализации как эффективной социальной технологии управления в целях обеспечения устойчивого развития вузов и их конкурентоспособности в международном образовательном пространстве становится инструментом ответа на вызовы глобализации и цифровизации образования с сохранением национальных особенностей образования страны.

Тенденции трансформации национальной системы высшего образования в России

Национальная система высшего образования в России переживает очередную организационную трансформацию, обусловленную выходом России из Болонского процесса, обострением внешней политико-экономической ситуации. По заявлению замглавы Минобрнауки Д.В. Афанасьева, «современная реформа национальной высшей школы ориентирована на национальные интересы, с учетом наших международных интересов, с учетом интересов абитуриентов, с учетом интересов вуза»¹¹.

Ключевыми принципами трансформации системы национального высшего образования России являются¹²:

- 1) направленность всей системы на реализацию интересов страны, достижение национальных целей для обеспечения технологического суверенитета;
- 2) открытость, развитие отношений со всеми заинтересованными вузами;
- 3) фундаментальность;
- 4) гибкость и практичность, система должна исходить из запросов экономики, а образование должно быть востребовано.

Для общественного обсуждения государством предложена многовариантная модель высшего образования, в границах которой университеты смогут развивать уникальные подходы к образованию и предоставлять талантливым студентам возможность построения эффективных индивидуальных образовательных траекторий:

¹¹ Минобрнауки: отказ от Болонской системы не подразумевает возвращение к советской // ТАСС [Электронный ресурс]. URL: https://tass.ru/obschestvo/14770069?utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru (дата обращения: 12.07.2022).

¹² В государственной Думе прошли большие парламентские слушания по вопросам развития системы высшего образования // Государственная Дума [Электронный ресурс]. URL: <http://duma.gov.ru/news/54725/> (дата обращения: 13.07.2022).

- 1) специалитет с 5–6 годами обучения и получением одной или двух квалификаций для отраслей, имеющих особое государственное или социальное значение;
- 2) бакалавриат плюс интегрированная с ним магистратура, успешно справляющиеся с задачей подготовки кадров для наукоемких, высокотехнологичных направлений подготовки¹³;
- 3) сохранение доминирующего сейчас бакалавриата в четыре года с отдельными правилами приема для иностранных граждан (эта образовательная программа преимущественно востребована иностранными гражданами).

Однако во многих областях знаний получение квалификации магистра за два года без соответствующей базы, полученной в бакалавриате, привело к ухудшению качества образования. Кроме того, существенные риски в этой области связаны с дистанционными формами обучения. Как отметил президент Российского Союза ректоров, ректор МГУ имени М.В. Ломоносова В.А. Садовничий, «очные занятия в присутствии руководителя, создание научных школ, чем была богата наша страна, — это наше будущее. И конечно, никакие дистанционные формы этого не заменят»¹⁴. В новой системе высшего образования в России останется бакалавриат, по точным наукам в большинстве случаев введут специалитет. После его окончания можно будет сразу поступить в магистратуру, аспирантура «должна быть научной, а не учебной»¹⁵.

Одним из аргументов в проектировании новой системы высшей школы являются интересы зарубежных абитуриентов. Сегодня в Российской Федерации обучаются более 315 тыс. иностранных студентов, из них более 205 тыс. — из стран СНГ¹⁶.

Соотношение востребованных уровней подготовки иностранными гражданами, обучающимися в высших учебных заведениях в России, отражено на Рисунке 1.

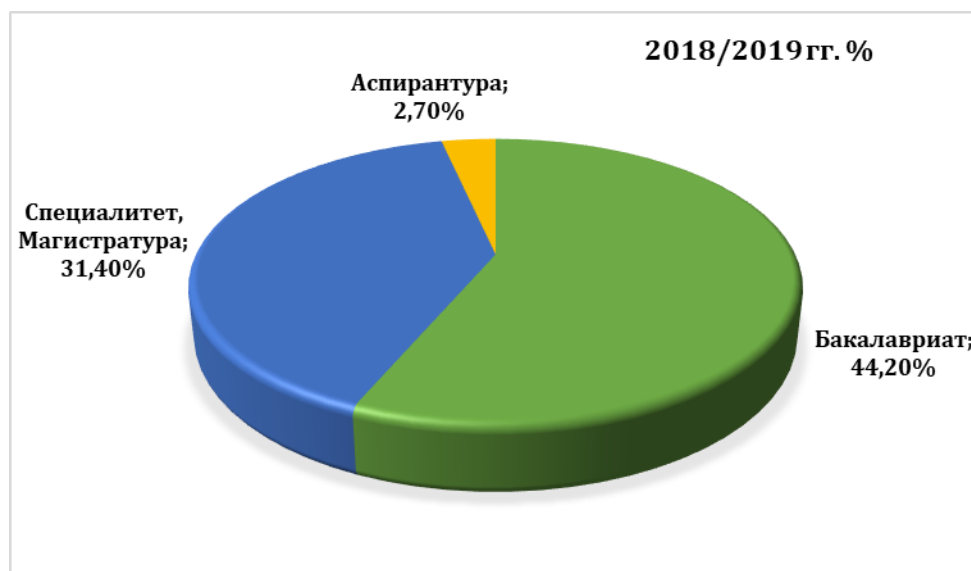


Рисунок 1. Структура программ очной подготовки иностранных граждан в вузах Российской Федерации¹⁷

¹³ 90% выпускников МГУ имени М.В. Ломоносова предпочитают именно эту модель.

¹⁴ Парламентские слушания по вопросам развития системы высшего образования 2022 // МГУ [Электронный ресурс]. URL: https://www.msu.ru/news/parlamentskie-slushaniya-po-voprosam-razvitiya-sistemy-vyshego-obrazovaniya.html?sphrase_id=3803144 (дата обращения: 20.07.2022).

¹⁵ Садовничий: в новой системе высшего образования введут специалитет по точным наукам // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5502958> (дата обращения: 09.07.2022).

¹⁶ Минобрнауки: отказ от Болонской системы не подразумевает возвращение к советской // ТАСС [Электронный ресурс]. URL: https://tass.ru/obschestvo/14770069?utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru (дата обращения: 12.07.2022).

¹⁷ Составлено автором по Арефьев А.Л. Россия на рынке международного образования // Конференция «Экспорт образования как основа экономического развития РФ: Российский и международный опыт». Москва, 20 ноября 2020.

В последние годы большинство иностранных студентов предпочитают получать высшее образование в России по программам бакалавриата, что свидетельствует о востребованности у иностранной молодежи программ подготовки именно этого уровня. В то же время количество желающих получить дипломы специалистов и магистров снижается. Практически нет желающих учиться в российской докторантуре или аспирантуре.

Согласно национальному проекту «Образование», в российских вузах к концу 2024 г. общее число иностранных студентов, получающих высшее образование, планируется в количестве 425 тыс. чел.¹⁸

В изменениях высшей школы учитывается опыт реализации Болонской декларации в нашей стране. Болонская декларация не содержит официальных документальных предписаний относительно введения конкретных квалификаций, решение этого вопроса относится к компетенции каждой страны. В документах говорится о системе двух последовательных ступеней (циклов) высшего образования, из которых первая ступень длительностью 3–4 года должна завершаться получением квалификации, востребованной европейским рынком труда, а вторая ступень (после пяти лет обучения) должна приводить к получению квалификации «мастера» (Master), как это уже происходит во многих европейских странах. В России после завершения первой ступени высшего образования бакалавра (не менее четырех лет) уровень подготовки выпускников не соответствует требованиям рынка труда¹⁹, а количество таких выпускников значительно. В 2020 г. выпускниками российских вузов стали около 850 тыс. чел. Из них диплом бакалавра получили почти 558 тыс. чел., магистра — 185 тыс.²⁰, что отображено на Рисунке 2.

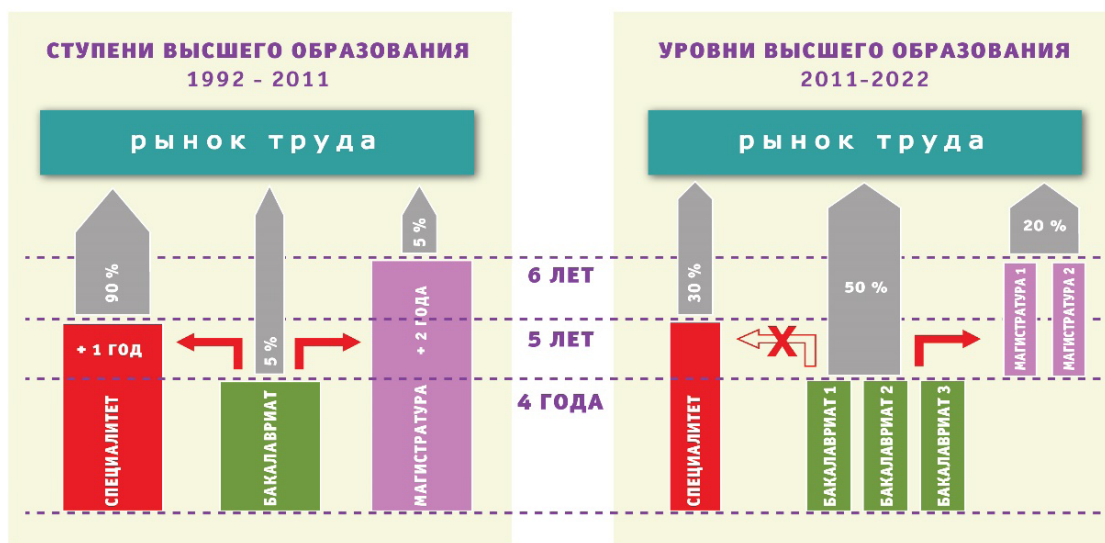


Рисунок 2. Реализация концепции высшего образования в России в периоды 1992–2011 гг. и 2011–2022 гг.²¹

¹⁸ Правительство вдвое увеличит число обучающихся в вузах иностранцев до конца 2024 г. // ТАСС [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/nacionalnye-proekty/6100095> (дата обращения: 10.07.2022).

¹⁹ Ведомости. Во все российские вузы вернется специалитет // Ведомости [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/society/articles/2022/05/24/923454-vo-vse-vuzi-vernetsya-spetsialitet> (дата обращения: 17.07.2022).

²⁰ Что известно о Болонской системе и истории участия в ней России // ТАСС [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/info/14650777> (дата обращения: 09.07.2022).

²¹ Составлено автором по материалам расширенного заседания Совета Российского Союза ректоров // МГУ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.msu.ru/news/rasshirenoe-zasedanie-soveta-rossiyskogo-soyuza-rektorov.html> (дата обращения: 15.06.2022).

Изменения в системе организации вузовского образования после введения Болонской системы имеют как плюсы (+), так и минусы (-):

- возможность интеграции в европейское образование (+);
- при переходе на двухуровневую систему подготовки возможность «встраивания» в программу специалитета программы бакалавриата была запрещена. Были отменены и нормативные возможности присваивать выпускнику программы специалитета (так же как и выпускникам программы бакалавриата, программы магистратуры) дополнительные квалификации (-);
- двухуровневая система подготовки по наукоемким и высокотехнологичным направлениям показала свою несостоятельность. Бакалавры по указанным направлениям подготовки практически не находят себе применения на рынке труда по профилю полученного образования. Двухлетняя магистратура по таким направлениям подготовки может быть реализована исключительно для выпускников бакалавриата по тому же направлению подготовки (-);
- вынужденный «разрыв» в траектории подготовки (необходимость защитить диплом бакалавра и поступить по конкурсу в магистратуру) приводит к утечке талантливых специалистов из регионов в столичные образовательные организации, а также из российских университетов в зарубежные (-);
- следуя принципам Болонского процесса, Россия ввела во все программы высшего образования компетенции выпускника как требуемые результаты освоения программ и зачетные единицы как инструмент расчета объема трудоемкости образовательных программ и отдельных модулей (аналог академических кредитов) (+/-).

При этом большинство иностранных студентов предпочитают получать высшее образование в России по программам бакалавриата (Рисунок 1). «Мы уже больше 20 лет с этой двухуровневой (бакалавриат и магистратура) системой и видим в ней плюсы, но мы видим и минусы — за четыре года невозможно подготовить высококвалифицированного специалиста, который будет востребован индустрией», — заявил первый зампредела комитета Госдумы по науке и высшему образованию А.Г. Мажуга²². В то же время многоуровневая система позволяет реализовывать более гибкие образовательные траектории в динамичном обществе знаний, технологическом социуме²³. Эти же проблемы были признаны на IV конференции в 2015 г. министрами европейских государств, ответственными за высшее образование. Основной проблемой выпускников со степенью бакалавра является неопределенность перспектив их трудоустройства: работодатели не готовы к приему таких специалистов на работу.

Взрывной рост молодого населения в таких странах, как Нигерия, Индия, Эфиопия, Индонезия, Кения, Филиппины, Иран, Пакистан, Ангола и Непал, делает их потенциально привлекательными рынками для набора иностранных студентов. Растущая численность студентов из-за рубежа способствует коммерциализации высшего образования, оно больше не расценивается как общественное благо. Участвуя в «гонке» по увеличению доходов от образовательной

²² Во все российские вузы вернется специалитет // Ведомости [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/society/articles/2022/05/24/923454-vo-vse-vuzi-vernetsya-spetsialitet> (дата обращения: 17.07.2022).

²³ «Никто ни разу не обосновал, что за шесть лет дают образование хуже, чем за пять» // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5369045> (дата обращения: 12.07.2022).

деятельности и наращиванию количественных показателей доли иностранцев, вузы часто рассматривают в качестве целевой аудитории тех, кто не смог поступить в высшую школу у себя на родине (например, в Китае или Индии).

В странах с развивающейся экономикой не произошло приращения качественной подготовки абитуриентов, особенно среди иностранных обучающихся. Напротив, снизилось качество подготовки выпускаемых специалистов и высшего образования в целом. Такая ситуация характерна не только для России, но и для других стран БРИКС [Антонова и др. 2020].

Для повышения качества образования необходим инновационный переход, ориентация вуза на использование инновационных (образовательных и организационных) процессов и технологий для производства инновационного продукта. Образовательные инновации сегодня являются средством обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития вузов, их «выживания» в меняющейся социальной среде.

В России сегодня интернационализация образования рассматривается как интеграция образовательных пространств разных регионов мира, как адаптация стран к процессам различного вида миграции и способ повышения конкурентоспособности отечественного высшего образования. Поэтому в реорганизации технологии управления системой высшего образования необходимо использовать ресурсы интернационализации и цифровизации в качестве ее базовых, структурообразующих принципов²⁴. Тем более что применение цифровых методов в образовании было отработано в условиях пандемии COVID-19, выявлены их возможности и барьеры, стимулы и ограничения. Анализ этого опыта, безусловно, позволит выстроить более эффективные управленческие образовательные технологии и образовательную политику в целом. В разработку инновационной концепции управления вузами необходимо включить модели интернационализации, реализованные как ведущими классическими университетами (МГУ имени М.В. Ломоносова, Санкт-Петербургским государственным университетом), так и другими организациями высшего образования России. При этом «важно, чтобы академическая мобильность развивалась на принципах и по модели, которые в первую очередь соответствуют интересам нашей страны, чтобы мы не стали интеллектуальными донорами других стран»²⁵, — подчеркнул министр науки и высшего образования В.Н. Фальков. Для более активного продвижения интересов страны на глобальный рынок образования следует использовать дипломатию знаний.

Концепция дипломатии знаний

Университеты являются драйверами не только процесса продвижения национальной системы высшего образования на глобальный рынок, они привносят национальные культурные ценности в принимающие страны. Тем самым университеты становятся непосредственными участниками влияния «мягкой силы» на государственную политику. Международная академическая деятельность во многих аспектах контролируется национальными правительствами технологиями «мягкой силы», публичной дипломатии [de Wit, Altbach 2021], дипломатии знаний, тем самым наука и образование включаются в сферу международной политики. В такой ситуации для международного академического сотрудничества открываются как новые возможности и преимущества, так и серьезные риски разрушения оснований успешных национальных образовательных систем, которые рассматриваются не только как конкуренты в экономическом

²⁴ Improving Your Crisis Management: How to Future-Proof Your Student Mobility in Times of Crisis // Perspektywy [Электронный ресурс]. URL: <https://perspektywy.pl/portal/images/aktualnosci/wydarzenia/Improving-Your-Crisis-Management-Future-Proof-Student-Mobility-Times-Crisis.pdf> (дата обращения: 12.07.2022).

²⁵ В государственной Думе прошли большие парламентские слушания по вопросам развития системы высшего образования // Государственная Дума [Электронный ресурс]. URL: <http://duma.gov.ru/news/54725/> (дата обращения: 13.07.2022).

аспекте, но и как угроза национальным культурным ценностям. Глобальное академическое сотрудничество становится мультипликатором практик культурного влияния, слияния и поглощения национальных образовательных систем.

В настоящее время в высшем образовании существуют и инициативы «мягкой силы», и дипломатии знаний, которые различаются по своим мотивам, характеру отношений, стратегиям и основополагающим ценностям²⁶.

С середины 90-х гг. XX в. доминирующим фактором влияния стала технология «мягкой силы» как альтернатива «жесткой силе». «Мягкая сила», разработанная в концепции Д. Ная, понимается как «способность влиять на других и добиваться национальных интересов посредством привлечения и убеждения» [Nye 2004, 2–3]. Образование понимается как носитель ценностей определенной страны, который используется в качестве ресурса и инструмента в достижении определенных целей [Wojciuk et al. 2015]. Характер действия «мягкой силы» обусловлен направлениями потоков обучающихся. Принимающие университеты получают дополнительные инвестиции, реализуя внешнеполитические цели, а отправляющие страны обретают доступ к новым знаниям и навыкам посредством получения квалифицированных специалистов. Механизмом такого трансфера является международная академическая мобильность, динамика и масштабы которой становятся показателем эффективности «мягкой силы» высшей школы, а также главной движущей силой интернационализации образования. Объемы академической мобильности представлены на Рисунке 3.



Рисунок 3. Объемы академической мобильности в 2020 г.²⁷

Абсолютным лидером по количеству принятых иностранных студентов являются Соединенные Штаты Америки. Их доля составляет почти 25% от общемирового показателя²⁸, а до 2019 г. ежегодно росла и численность. Общее количество иностранных студентов, обучающихся в высших учебных заведениях США и обучающихся онлайн за пределами США, уменьшилось на 16% осенью 2020 г. по сравнению с предыдущим годом. Число первокурсников в 2020/21 уч. г.

²⁶ Knowledge Diplomacy in Action // British Council [Электронный ресурс]. URL: <https://www.britishcouncil.org/sites/default/files/research-knowledge-diplomacy-in-action.pdf> (дата обращения: 14.07.2022).

²⁷ Источник: A quick look at Global Mobility Trends // ИЕ [Электронный ресурс]. URL: <https://iie.widen.net/s/g2bqxwkwqv/%20project-atlas-infographics-2020> (дата обращения: 20.07.2022).

²⁸ Global Flow of Tertiary-Level Students // UNESCO [Электронный ресурс]. URL: <http://uis.unesco.org/en/uis-student-flow> (дата обращения: 20.07.2022).

сократилось на 43%²⁹. Таким образом, американские университеты утратили статус лидера в сфере интернационализации [de Wit, Altbach 2020]. Несмотря на то, что количество иностранных студентов в США удвоилось за последние 25 лет (с 450 000 до 1 млн чел.), а экономическая отдача от сектора увеличилась с 7 до 40 млрд долл., американское присутствие в международной студенческой мобильности и количество американских учебных заведений в лидерах рейтинга значительно снизились.

Весомую долю иностранцев сегодня принимают университеты Великобритании, Канады, Китая, Австралии, Франции³⁰. Крупными «поставщиками» обучающихся являются Китай, Индия и Корея. В российские вузы поступают в основном граждане КНР и стран бывшего СССР (Казахстана, Украины, Белоруссии, Узбекистана, Туркменистана, Кыргызстана, Азербайджана)³¹. Привлечение на обучение талантливых иностранных студентов из целевых географических регионов в условиях нарастания конкуренции за них между странами становится основной задачей внутренних стратегий интернационализации вуза и образовательной политики государства.

Технология «мягкой силы» в системах высшего образования основывается на партнерстве, конкурентоспособности, доминировании и динамике власти³². Однако реально партнерство часто основывается на принципах сотрудничества, взаимосвязи и взаимной выгоды. В технологиях дипломатии знаний, «умной силы» особое внимание уделяется сотрудничеству, взаимности и различным выгодам для участников. В реальных ситуациях для достижения целей каждой страны сотрудничества часто используют различные комбинации стратегий «мягкой» и «жесткой силы» [Nye 2009], что отличает их от технологий «жесткой силы», использующей принуждение посредством применения военной силы и экономических санкций для достижения национальных интересов.

Дипломатия знаний является двусторонним процессом, где международное высшее образование, исследования и инновации (IHERI) выстраивают и укрепляют международные отношения, а международные отношения играют значительную роль в содействии и улучшении IHERI.

К характеристикам, определяющим стратегию дипломатии знаний, можно отнести следующие:

- основана на фундаментальных функциях высшего образования: преподавание/ обучение, исследования, производство знаний и инноваций, служение обществу;
- включает мероприятия интернационализации, объединяющие множество участников и стратегий действий;
- объединяет общими проектами различные действующие лица и партнеров в сфере высшего образования с партнерами из других сфер общественной жизни (промышленность, группы гражданского общества, фонды, правительственные учреждения и т. д.);

²⁹ Fall 2020 international student enrollment snapshot. Institute of International Education // Open Doors [Электронный ресурс]. URL: <https://opendoorsdata.org/wp-content/uploads/2021/01/Fall-2020-Snapshot-Report-Full-Report.pdf> (дата обращения: 18.07.2022).

³⁰ Education at a Glance 2017. OECD Indicators // OECD [Электронный ресурс]. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2017_eag-2017-en (дата обращения: 12.08.2022).

³¹ Project Atlas infographics 2020 // ИЕ [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.iie.org/Research-and-Insights/Project-Atlas/Explore-Data/Infographics/2020-Project-Atlas-Infographics> (дата обращения: 14.07.2022).

³² Knowledge Diplomacy in Action // British Council [Электронный ресурс]. URL: <https://www.britishcouncil.org/sites/default/files/research-knowledge-diplomacy-in-action.pdf> (дата обращения: 14.07.2022).

- удовлетворение различных потребностей отдельных стран и вовлеченных субъектов осуществляется коллективным использованием ресурсов партнеров для решения общих вопросов при разных обоснованиях и последствиях для отдельных стран и вовлеченных субъектов;
- выстраиваются отношения горизонтального сотрудничества, в которых лидерство в совместном решении различных задач имеет решающее значение, но исключает жесткое доминирование и авторитаризм;
- получение взаимных, но не одинаковых выгод, с накоплением разных коллективных и контекстно-зависимых преимуществ для партнеров, а следовательно, и с потенциальными для них рисками и конфликтами, разрешение которых осуществляется путем переговоров с перспективой достижения взаимной выгоды;
- укрепление отношений между странами является системообразующим принципом в концепции дипломатии знаний, реализация которой осуществляется на основе двусторонних и многосторонних соглашений между высшими учебными заведениями с приоритетом учета интересов стран-участниц;
- выстраиваются различные двусторонние и многосторонние формы сотрудничества на региональном и международном уровнях;
- успех в решении общих глобальных проблем достигается благодаря сотрудничеству и скоординированным усилиям, обеспечивающим результаты, которые не может достигнуть в одиночку ни одна страна [Knight 2020].

Во многих отношениях стратегия дипломатии знаний является альтернативой технологиям «мягкой силы», поскольку некоторые инициативы вузов основаны на жестком соперничестве и доминировании. А в тандеме с экономическими санкциями и запретом на въезд для лиц из определенных стран вузы становятся агентами жесткой силы, напрямую влияют на доступ к высшему образованию, а опосредовано стимулируют напряженность в международных отношениях.

Например, в «Дорожной карте»³³, согласованной Россией и Евросоюзом в мае 2005 г., утверждалась готовность сторон реализовать болонскую двухуровневую систему «бакалавр — магистр» и в сжатые сроки перейти на трехуровневую систему «бакалавр — магистр — доктор». Россия должна была отказаться от кандидатских и докторских степеней в пользу западной степени PhD³⁴ или приравнять степень кандидата наук к степени европейского доктора, таким образом понизив статус российской научной степени. Однако очевидно, что отечественная научная кандидатская диссертация и западная PhD являются работами разного уровня как по объему и содержанию, так и по предъявляемым к ним требованиям³⁵. Кроме того, деятельность российских ученых стала оцениваться в западных рейтингах в зависимости от публикаций в определенных международных научных журналах, по индексу цитируемости.

Несмотря на провозглашенные принципы добровольного и равноправного участия государств в Болонском процессе и ЕПВО, Россия не получила статус ассоциированного участника в рамках седьмой рамочной программы Европейского союза по развитию научных исследований и

³³ «Дорожная карта» по общему пространству науки и образования, включая культурные аспекты // Президент России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/supplement/3590> (дата обращения: 20.07.2022).

³⁴ В результате защиты выпускной квалификационной работы выпускникам третьего уровня высшего образования (аспирантуры) присваивается квалификация «Исследователь. Преподаватель-исследователь».

³⁵ Россия и Болонский процесс – 20 лет спустя // РСМД [Электронный ресурс]. URL: https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/rossiya-i-bolonskiy-protsess-20-let-spustya/?sphrase_id=90986309 (дата обращения: 20.07.2022).

технологий (2007–2013 гг.) и в восьмой программе «Горизонт 2020» (2014–2020 гг.). Хотя Евросоюз расширял программы научного сотрудничества с такими постсоветскими странами, как Армения, Грузия, Молдова и Украина. Брюссель опасался конкуренции российских исследовательских центров на европейских образовательно-научных рынках. В итоге проигравшими оказались и российская, и европейская наука, а междууниверситетское взаимодействие лишилось важного инструмента для своего развития³⁶.

Обмен знаниями и взаимная выгода имеют основополагающее значение для понимания и практического применения технологии дипломатии знаний. Концептуальные основания технологии дипломатии знаний представлены на Рисунке 4:

- 1) образование (формальное и неформальное);
- 2) обучение на протяжении всей жизни;
- 3) научные исследования для получения и обмена знаниями;
- 4) инновации и применение новых знаний на благо общества в целом;
- 5) множественность культурных ценностей и способов их выражений.



Рисунок 4. Концептуальные основы модели дипломатии знаний³⁷

Многомерность технологии дипломатии знаний позволяет достигнуть эффекта эмерджентности: образование, научные исследования, инновации и культура взаимно усиливают друг друга в целях внешней политики и дипломатии. В процессе обучения иностранные граждане активно изучают язык принимающего сообщества, его культуру, традиции и обычаи, постигают и осваивают социальные нормы и ценности, а также практики повседневной жизни. Обогащают и развивают свой социальный капитал, возвращаются в родную страну с новым багажом не только знаний, но и культурных и социальных связей, которые применяются в последующей профессиональной деятельности, социальной жизни в целом.

Согласно «Концепции государственной политики Российской Федерации в области подготовки национальных кадров для зарубежных стран в российских образовательных учреждениях»³⁸ сформулированы приоритеты политики в сфере высшего образования,

³⁶ Там же.

³⁷ Составлено автором по [Knight 2015].

³⁸ Основные положения Концепции государственной политики Российской Федерации в области подготовки национальных кадров для зарубежных стран в российских образовательных учреждениях // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.cntd.ru/document/901857022> (дата обращения: 20.07.2022).

закреплена преимущественная роль образования в обеспечении политических интересов РФ в укреплении позиций русского языка в традиционных регионах влияния и распространении его на новые регионы.

Многие механизмы интернационализации, способствующие реализации и развитию принципов дипломатии знаний, существенно интенсифицировались в последнее время через создание совместных/сетевых университетов, вузовских консорциумов, широкое распространение совместных образовательных программ с выдачей двух дипломов, развитие сети зарубежных филиалов вузов, проведение форумов ректоров России и зарубежных стран, функционирование международных межуниверситетских ассоциаций. Так, например, [Евразийская ассоциация университетов](#), созданная в 1989 году в качестве Ассоциации университетов СССР, является авторитетной международной организацией университетского сообщества, объединяющей Европу и Азию. Сейчас она включает более ста сорока ведущих университетов из тринадцати стран. Под эгидой Российского Союза ректоров проведено более семидесяти форумов с участием более четырех тысяч ректоров и представителей университетов России и мира. Среди них: Второй Российско-узбекский образовательный форум³⁹, Пятый форум ректоров вузов России и Ирана⁴⁰, Второй форум ректоров российских и арабских университетов⁴¹, Четвертый Форум Ассоциации вузов России и Беларуси⁴², VII Форум ректоров высших учебных заведений России и Китая⁴³, Второй Форум ректоров университетов России и Киргизии⁴⁴ и т. д.

Заключение

На основе проведенного исследования можно сделать ряд выводов. Международный рынок услуг в сфере высшего образования сформировался в качестве важнейшей отрасли мирового хозяйства. Современная система высшего образования представлена высшими учебными заведениями, эффективность функционирования которых обусловлена сложными межузовскими коммуникациями с государственными структурами, институтами гражданского общества, академическими сообществами и отдельными лицами. Конкурентоспособность вузов зависит от многих факторов, главным из которых являются инновационные технологии управления процессами академической мобильности. Современные крупные университеты реализуют достижение конкурентоспособности на международном рынке высшего образования через политику интернационализации высшего образования, используя технологии «мягкой силы» и дипломатии знаний.

Применение технологии «мягкой силы» в сфере образования повышает риски использования знания в качестве инструмента власти, личной заинтересованности, обострения конкуренции и усиления политического влияния. Существует опасность, что образование, исследования, инновации и культура будут использоваться для увеличения разрыва

³⁹ Второй Российско-узбекский образовательный форум // Российский Союз ректоров [Электронный ресурс]. URL: <https://rsr-online.ru/news/2021/11/15/vtoroy-rossiysko-uzbekskiy-obrazovatelnyy-forum/> (дата обращения: 20.07.2022).

⁴⁰ Пятый форум ректоров вузов России и Ирана // Российский Союз ректоров [Электронный ресурс]. URL: <https://rsr-online.ru/news/2020/7/6/pyatyy-forum-rektorov-vuzov-rossii-i-irana/> (дата обращения: 20.07.2022).

⁴¹ II форум ректоров российских и арабских университетов // Российский Союз ректоров [Электронный ресурс]. URL: <https://rsr-online.ru/news/2019/11/28/ii-forum-rektorov-rossiyskikh-i-arabskikh-vuzov-otkrytya-v-moskve/> (дата обращения: 20.07.2022).

⁴² В Гродно состоялся Четвертый Форум Ассоциации вузов России и Беларуси // Российский Союз ректоров [Электронный ресурс]. URL: <https://rsr-online.ru/events/2022/v-grodno-proshel-chetvertii-forum-vuzov-Rossii-i-Belorusii/> (дата обращения: 20.07.2022).

⁴³ Садовничий выступил в Петербурге на Форуме ректоров России и Китая // Российский Союз ректоров [Электронный ресурс]. URL: <https://rsr-online.ru/news/2019/9/16/sadovnichiy-vystupil-v-peterburge-na-forume-rektorov-rossii-i-kitaya/> (дата обращения: 20.07.2022).

⁴⁴ II Форум ректоров университетов Российской Федерации и Киргизской Республики // МГУ имени М.В. Ломоносова [Электронный ресурс]. URL: <https://www.msu.ru/news/ii-forum-rektorov-universitetov-rossiyskoy-federatsii-i-kirgizskoy-respubliki.html> (дата обращения: 20.07.2022).

в международных отношениях вместо того, чтобы служить средством для решения глобальных проблем посредством сотрудничества, обмена и доверия. Стремление иностранных учащихся получить образование за рубежом уже является проявлением успеха технологии «мягкой силы», поскольку существует реальная возможность использовать знание в качестве инструмента власти, влияния, конкуренции и господства. При этом сегодня образование, научные исследования, инновации и культурные ценности становятся инструментами разрыва отношений, отчуждения вместо того, чтобы служить площадкой решения глобальных проблем, сотрудничества, культурного обмена и доверия.

Преодолением негативных последствий технологии «мягкой силы» может стать технология дипломатии знаний с альтернативными инициативами, мотивами, характером отношений, стратегиями и основополагающими ценностями. Влияние «мягкой силы» достигается за счет привлечения и убеждения, использования финансирования и пропаганды для достижения односторонних преимуществ. Стратегия дипломатии знаний включают переговоры, общение, компромисс, примирение, сотрудничество и посредничество, исключая давление и доминирование, посредством формирования горизонтальных структур взаимодействия для удовлетворения различных потребностей и интересов партнеров для достижения общей цели. Механизмами/инструментами интернационализации высшего образования как эффективной социальной технологией управления становятся: совместные/сетевые университеты, консорциумы, зарубежные филиалы вузов, форумы ректоров, международные межвузовские ассоциации, совместные образовательные программы с выдачей двух дипломов. Тем самым можно достичь взаимовыгодного результата с взаимными, но разными выгодами для всех основных партнеров.

Интернационализация в сфере образования привносит на рынок не только предполагаемую или реальную открытость и инклюзивность, но и порождает консолидацию глобального образовательного рынка, жесткую конкуренцию между крупными западными университетами и национальными системами образования, заменяя принципы организации транснациональным коммерческим продуктом, тем самым исчезает понятие образования как общественного блага. Мощным катализатором технологий «мягкой силы» в образовании являются международные рейтинги, формирующие статусные позиции университета на международном рынке образования, которые становятся инструментом влияния на государственную образовательную политику страны. Несмотря на критику политики рейтинговых оценок, ориентация на них в отечественном образовании продолжается. Конкуренция за рейтинговую репутацию приводит к так называемому эффекту Матфея (Matthew Effect) при котором сложившаяся репутация не оспаривается, а укрепляется.

Наука и образование — важнейшие ресурсы социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности страны. Они напрямую влияют на положение дел в промышленности, на развитие высоких технологий, сельского хозяйства и медицины, во многом определяют качество жизни людей. Сегодня роль сильных исследовательских школ, высокотехнологичных, фундаментальных разработок значительно возрастает, служит укреплению суверенитета нашей страны.

Для укрепления суверенитета нашей страны следует создавать и развивать альтернативный международный рынок высшего образования на базе стран Евразийского экономического союза, БРИКС, Шанхайской организации сотрудничества, других регионов мира, привлекая их достижениями российской системы образования, выстраивая горизонтальную систему научно-образовательных коммуникаций, обеспечивающих мультипликационный эффект в удовлетворении различных интересов участников.

Список литературы:

- Антонова Н.Л., Сущенко А.Д., Попова Н.Г. «Мягкая сила» высшего образования как фактор мирового лидерства // Образование и наука. 2020. Т. 22. № 1. С. 31–58. DOI: [10.17853/1994-5639-2020-1-31-58](https://doi.org/10.17853/1994-5639-2020-1-31-58)
- Байденко В.И. Болонский процесс: в преддверии третьего десятилетия // Высшее образование в России. 2018. Т. 27. № 11. С. 136–148. DOI: [10.31992/0869-3617-2018-27-11-136-148](https://doi.org/10.31992/0869-3617-2018-27-11-136-148)
- Иноземцева К.М. Интернационализация высшего профессионального образования в России: языковая политика // Высшее образование в России. 2014. № 5. С. 145–152.
- Камынина Н.Р., Грудзинский А.О. Россия в болонском процессе: цель — повышение конкурентоспособности высшего образования // Высшее образование в России. 2017. № 8–9. С. 22–31.
- Логунова Л.Б. Цифровая революция: школа как лаборатория социальной реконструкции // Сборник XVI Международной конференции «Государственное управление Российской Федерации: повестка дня власти и общества». М.: ООО «Издательский дом КДУ», 2019. С. 54–59.
- Лукичев Г.А. Международные правовые акты и документы по развитию европейской интеграции в образовании и исследованиях. М.: Готика, 2004.
- «Мягкий путь» вхождения российских вузов в Болонский процесс / под ред. А.Ю. Мельвиля. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2005.
- Ромм М.В., Заякина Р.А., Филатова Е.В., Лучихина Л.Ф., Ильин С.Е. Инновационный вуз: сетевая перспектива в партнерских сообществах. Новосибирск: НГТУ, 2018.
- Титаренко Л.Г. Место и роль интеграции систем высшего образования в международном сотрудничестве стран ЕАЭС // Большая Евразия: Развитие, безопасность, сотрудничество. 2018. № 1–2. С. 319–321.
- Ткач Г.Ф., Сенашенко В.С. Болонский процесс: Обзор эволюции приоритетов и промежуточные итоги // Высшее образование в России. 2015. № 7. С. 119–130.
- Фатыхова В.М. Евразийское сотрудничество в области науки и высшего образования: перспективы неофункционального «перетекания» // Вестник МГИМО-Университета. 2019. № 2 (65). С. 159–175. DOI: [10.24833/2071-8160-2019-2-65-159-175](https://doi.org/10.24833/2071-8160-2019-2-65-159-175)
- de Oliveira Barbosa M., Baeta Neves E. Internationalization of Higher Education: Institutions and Knowledge Diplomacy // Sociologias. 2020. Vol. 22. Is. 54. P. 22–44. DOI: [10.1590/15174522-104425](https://doi.org/10.1590/15174522-104425)
- de Wit H., Altbach P. Internationalization in Higher Education: Global Trends and Recommendations for Its Future // Policy Reviews in Higher Education. 2021. Vol. 5. Is. 1. P. 28–46. DOI: [10.1080/23322969.2020.1820898](https://doi.org/10.1080/23322969.2020.1820898)
- de Wit H., Altbach P. Unprecedented Challenges, Significant Possibilities // International Higher Education. 2020. Vol. 100. P. 3–4.
- Kadushin C. Understanding Social Networks: Theories, Concepts and Findings. New York: Oxford University Press, 2012.
- Khomyakov M., Dwyer T., Weller W. Internationalization of Higher Education: Excellence or Network Building? What Do BRICS Countries Need Most? // Sociologias. Vol. 22. Is. 54. 2020. P. 120–143. DOI: [10.1590/15174522-99066](https://doi.org/10.1590/15174522-99066)
- Knight. J. Internationalization: Elements and Checkpoints // CBIE Research. Canadian Bureau for International Education. 1994. Is. 7. URL: <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED549823.pdf>
- Knight. J. Internationalization Remodeled: Definition, Approaches, and Rationales // Journal of Studies in International Education. 2004. Vol. 8. Is. 1. P. 5–31. DOI: [10.1177/1028315303260832](https://doi.org/10.1177/1028315303260832)

- Knight J. The Potential of Knowledge Diplomacy. Higher Education and International Relations // *A Wealth of Nations: 27th Annual EAIE Conference*. Glasgow, 15–18 September, 2015. Glasgow: EAIE, 2015. P. 37–45.
- Knight J. Knowledge Diplomacy: What Are the Key Characteristics? // *International Higher Education*. 2020. Is. 100. P. 37–44.
- Nye J.S. Get Smart: Combining Hard and Soft Power // *Foreign Affairs*. 2009. Vol. 88. Is. 4. P. 160–163.
- Nye J.S. *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. New York: Public Affairs. 2004.
- Wellman B., Frank K. Network Capital in a Multi-Level World: Getting Support in Personal Communities // *Social Capital: Theory and Research* / ed. by N. Lin, K. Cook and R. Burt. Chicago: Aldine DeGruyter, 2000. P. 233–274.
- Wojciuk A., Michałek M., Stormowska M. Education as a Source and Tool of Soft Power in International Relations // *European Political Science*. 2015. Vol. 14. Is. 3. P. 298–317. DOI: [10.1057/eps.2015.25](https://doi.org/10.1057/eps.2015.25)

References:

- Antonova N.L., Sushchenko A.D., Popova N.G. (2020) Soft Power of Higher Education as a Global Leadership Factor. *Obrazovaniye i nauka*. Vol. 22. № 1. P. 31–58. DOI: [10.17853/1994-5639-2020-1-31-58](https://doi.org/10.17853/1994-5639-2020-1-31-58)
- Baidenko V.I. (2018) Bologna Process: At the Threshold of the Third Decade. *Vysshee obrazovanie v Rossii*. Vol. 27. № 11. P. 136–148. DOI: [10.31992/0869-3617-2018-27-11-136-148](https://doi.org/10.31992/0869-3617-2018-27-11-136-148)
- de Oliveira Barbosa M., Baeta Neves E. (2020) Internationalization of Higher Education: Institutions and Knowledge Diplomacy. *Sociologias*. Vol. 22. Is. 54. P. 22–44. DOI: [10.1590/15174522-104425](https://doi.org/10.1590/15174522-104425)
- de Wit H., Altbach P. (2020) Unprecedented Challenges, Significant Possibilities. *International Higher Education*. Vol. 100. P. 3–4.
- de Wit H., Altbach P. (2021) Internationalization in Higher Education: Global Trends and Recommendations for Its Future. *Policy Reviews in Higher Education*. Vol. 5. Is. 1. P. 28–46. DOI: [10.1080/23322969.2020.1820898](https://doi.org/10.1080/23322969.2020.1820898)
- Fatykhova V.M. (2019) Eurasian Cooperation in Science and Higher Education: Prospects of Neofunctional «Spillovers». *Vestnik MGIMO-Universiteta*. № 2 (65). P. 159–175. DOI: [10.24833/2071-8160-2019-2-65-159-175](https://doi.org/10.24833/2071-8160-2019-2-65-159-175)
- Inozemtseva K.M. (2014) Internationalization in Higher Professional Education in Russia: Background, Gears, Incentives, Language Policy. *Vysshee obrazovanie v Rossii*. № 5. P. 145–152.
- Kadushin C. (2012) *Understanding Social Networks: Theories, Concepts and Findings*. New York: Oxford University Press.
- Kamynina, N.R., Grudzinskiy, A.O. (2017) Russia in the Bologna Process: Goal — to Enhance the Competitiveness of Higher Education. *Vysshee obrazovanie v Rossii*. № 8-9. P. 22–31.
- Khomyako M., Dwyer T., Weller W. (2020) Internationalization of Higher Education: Excellence or Network Building? What Do BRICS Countries Need Most? *Sociologias*. Vol. 22. Is. 54. P. 120–143. DOI: [10.1590/15174522-99066](https://doi.org/10.1590/15174522-99066)
- Knight J. (1994) Internationalization: Elements and Checkpoints. CBIE Research. *Canadian Bureau for International Education*. Is. 7. Available: <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED549823.pdf>
- Knight J. (2004) Internationalization Remodeled: Definition, Approaches, and Rationales. *Journal of Studies in International Education*. Vol. 8. Is. 1. P. 5–31. DOI: [10.1177/1028315303260832](https://doi.org/10.1177/1028315303260832)
- Knight J. (2015) The Potential of Knowledge Diplomacy. Higher Education and International Relations. *A Wealth of Nations: 27th Annual EAIE Conference*. Glasgow, 15–18 September, 2015. Glasgow: EAIE. P. 37–44.

- Knight J. (2020) Knowledge Diplomacy: What Are the Key Characteristics? *International Higher Education*. Is. 100. P. 38–39.
- Logunova L.B. (2019) Tsifrovaya revolyutsiya: shkola kak laboratoriya sotsial'noy rekonstruktsii [Digital revolution: School as a laboratory for social reconstruction]. *Sbornik XVI Mezhdunarodnoy konferentsii «Gosudarstvennoye upravleniye Rossiyskoy Federatsii: povestka dnya vlasti i obshchestva»*. Moscow: OOO «Izdatel'skiy dom KDU», P. 54–59.
- Lukichev G.A. (2004) *Mezhdunarodnyye pravovyye akty i dokumenty po razvitiyu evropeyskoy integratsii v obrazovanii i issledovaniyakh* [International legal acts and documents on the development of European integration in education and research] Moscow: Gotika.
- Mel'vil' A.Yu. (ed.) (2005) «Myagkiy put'» vkhozheniya rossiyskikh vuzov v Bolonskiy protsess [“Soft way” of entry of Russian universities into the Bologna process] Moscow: OLMA-PRESS.
- Nye J.S. (2004) *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. New York: Public Affairs.
- Nye J.S. (2009) Get Smart: Combining Hard and Soft Power. *Foreign Affairs*. Vol. 88. Is. 4. P. 160–163.
- Romm M.V., Zajakina R.A., Filatova E.V., Luchikhina L.F., Il'in S.E. (2018) *Innovative University: Prospects in Partnership Networks*. Novosibirsk: NSTU Publisher.
- Titarenko L.G. (2018) Mesto i rol' integratsii sistem vysshego obrazovaniya v mezhdunarodnom sotrudnichestve stran EAES [The place and role of the integration of higher education systems in the international cooperation of the EAEU countries]. *Bol'shaya Evraziya: Razvitiye, bezopasnost', sotrudnichestvo*. № 1-2. P. 319–321.
- Tkach G.F., Senashenko V.S. (2015) Bologna Process: Evolution of Priorities and Interim Results. *Vysshee obrazovanie v Rossii*. № 7. P. 119–130
- Wellman B., Frank K. (2000) Network Capital in a Multi-Level World: Getting Support in Personal Communities. In: Lin N., Cook K. and Burt R. (eds.) *Social Capital: Theory and Research*. Chicago: Aldine DeGruyter. P. 233–274.
- Wojciuk A., Michałek M., Stormowska M. (2015) Education as a Source and Tool of Soft Power in International Relations. *European Political Science*. Vol. 14. Is. 3. P. 298–317. DOI: [10.1057/eps.2015.25](https://doi.org/10.1057/eps.2015.25)

Дата поступления/Received: 28.07.2022