

ISSN 2306-5001

Журнал входит в перечень рецензируемых научных изданий ВАК по научным специальностям: 5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика (экономические науки), с 01.11.2022 г.; 5.2.4 – Финансы (экономические науки), с 01.02.2022 г.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

**Том 30. № 2.
Февраль 2023 г.**

Издаётся с 1993 года

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Алексей Ведев – д-р экон. наук, директор Центра структурных исследований РАНХиГС при Президенте РФ

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Вячеслав Моргунов – д-р экон. наук, ведущий научный сотрудник РАНХиГС при Президенте РФ

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Владимир Глинский – д-р экон. наук, профессор кафедры статистики Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ»

Сергей Дробышевский – д-р экон. наук, директор по научной работе Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара

Анна Золотарева – канд. юрид. наук, руководитель Научного направления «Правовые исследования» Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара

Павел Кадочников – канд. экон. наук, заместитель министра финансов Российской Федерации

Александр Погорлецкий – д-р экон. наук, профессор кафедры мировой экономики экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета

Александр Радыгин – д-р экон. наук, профессор, председатель Ученого совета, руководитель Научного направления «Институциональное развитие, собственность и корпоративное управление» Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара

Сергей Синельников-Мурылев – д-р экон. наук, профессор, научный руководитель Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара

Ирина Стародубровская – канд. экон. наук, руководитель Научного направления «Политическая экономика и региональное развитие» Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара

© «Экономическое развитие России», 2023

Воспроизведение материалов в любой форме допускается только с письменного разрешения редакции

ISSN 2306-5001

The journal is included in the list of peer-reviewed VAK scientific publications in scientific specialties: 5.2.3 – Regional and sectoral economics (economic sciences), from 01.11.2022; 5.2.4 – Finance (economic sciences), from 01.02.2022

RUSSIAN ECONOMIC DEVELOPMENT

**Volume 30. No. 2.
February 2023**

From 1993

EDITOR-in-CHIEF

Aleksey Vedev – Doctor of Economic Sciences, Head of the Center for Structural Research, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

DEPUTY EDITOR-in-CHIEF

Vyacheslav Morgunov – Doctor of Economic Sciences, Leading Researcher of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

EDITORIAL BOARD

Vladimir Glinский – Doctor of Economic Sciences, Professor of the Chair of Statistics, Novosibirsk State University of Economics and Management (NSUEM-NINH)

Sergey Drobyshevsky – Doctor of Economic Sciences, Scientific Director of the Gaidar Institute for Economic Policy

Anna Zolotareva – Candidate of Legal Sciences, Head of the Center for Legal Sciences, Gaidar Institute for Economic Policy

Pavel Kadochnikov – Candidate of Economic Sciences, Deputy Finance Minister of the Russian Federation

Alexander Pogorletskiy – Doctor of Economic Sciences, Professor of the Chair of World Economy, Department of Economics, St. Petersburg State University

Alexander Radygin – Doctor of Economic Sciences, Professor, Chairman of the Scientific Council, Head of the Center for Institutional Development, Ownership and Corporate Governance, Gaidar Institute for Economic Policy

Sergey Sinelnikov-Murylev – Doctor of Economic Sciences, Professor, Academic Director of the Gaidar Institute for Economic Policy

Irina Starodubrovskaya – Candidate of Economic Sciences, Head of the Center for Political Economy and Regional Development, Gaidar Institute for Economic Policy

© Russian Economic Development, 2023

Any reproduction, in whatever form and by whatever media, is expressly prohibited without the prior written consent of the journal

Содержание

МАКРОЭКОНОМИКА

Мировой рынок авиационного лизинга и участие в нем российских компаний.

Баева М. А., Исмагилова О. Д. 4

Сертификация и декларирование параллельного импорта в современных условиях.

Резник Е. А. 16

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Стратегическая диагностика конкурентных преимуществ промышленного предприятия в новых условиях.

Щетинина Е. Д., Рудычев А. А., Кочина С. К. 23

Хозяйственное обозрение (ноябрь 2022 г. – февраль 2023 г.).

Аукционек С. П., Егоров А. С., Баширова И. А., Сержантова Т. В. 31

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР

Кредитование физических лиц в январе–ноябре 2022 г.

Зубов С. А. 39

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Криптовалюты: тенденции рынка и санкции.

Шилов К. Д. 43

ТУРИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ

Влияние экономических санкций на развитие российского туризма.

Кабанова Е. Е. 51

ОБРАЗОВАНИЕ

Молодежь в системе высшего образования: вопросы выбора образовательных стратегий.

Ломтева Е. В., Бедарева Л. Ю. 60

Contents

MACROECONOMICS

World Market of Aircraft Leasing and Participation in It of Russian Companies.

Baeva M. A., Ismagilova O. D. 4

Certification and Declaration of Parallel Imports in Modern Conditions.

Reznik E. A. 16

INDUSTRY

Strategic Diagnostics of the Competitive Advantages of an Industrial Enterprise in the New Conditions.

Schetinina E. D., Rudychev A. A., Kochina S. K. 23

Survey of Current Business (November 2022 – February 2023).

Aukutsionek S. P., Yegorov A. S., Bachirova I. A., Serzhantova T. V. 31

FINANCIAL SECTOR

Retail Lending in January–November 2022.

Zubov S. A. 39

DIGITAL ECONOMY

Cryptocurrencies: Market Trends and Sanctions.

Shilov K. D. 43

TOURISM INDUSTRY

Impact of Economic Sanctions on the Development of Russian Tourism.

Kabanova E. E. 51

EDUCATION

Youth in Higher Education: Issues of Educational Strategy Choices.

Lomteva E. V., Bedareva L. Yu. 60

Макроэкономика

МИРОВОЙ РЫНОК АВИАЦИОННОГО ЛИЗИНГА И УЧАСТИЕ В НЕМ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

М. А. БАЕВА
О. Д. ИСМАГИЛОВА

Более 50% самолетов авиакомпании в мире берут в лизинг. В статье проводится анализ мирового рынка авиационного лизинга (авиализинга), в том числе крупнейших компаний-лизингодателей, среди которых особый интерес представляют компании из Китая. Кроме того, анализируются позиции российских компаний — как со стороны предложения, так и со стороны спроса — с учетом влияния антироссийских санкций. Рассматриваются основные проблемы авиализинга в России, среди которых можно выделить технические, правовые, финансовые и образовательные.

Ключевые слова: лизинг, авиационный лизинг, китайские компании, крупнейшие лизингодатели самолетов, российские компании, авиакомпании, санкции.

JEL: F1, L1, L8, L93.

Введение

Основной тенденцией развития мировой авиационной отрасли является наращивание количества воздушных судов, приобретаемых авиакомпаниями в лизинг. Цена современных коммерческих самолетов может достигать сотен миллионов долларов. В связи с тем, что не все компании могут позволить себе приобретение коммерческих самолетов за счет собственных финансовых средств, часто используются заемные средства и сложные способы аренды.

Так, если в 1980 г. доля лизинга на общемировом рынке самолетов составляла лишь 1,7%, а 30 лет спустя — менее 25%, то сейчас авиакомпании берут в лизинг больше половины используемых самолетов [33]. По данным на середину марта 2022 г., в мире насчитывалось более 10 700 официально зарегистрированных самолетов, взятых в лизинг [29], и ожидается, что в течение следующих 20 лет добавится еще около 20 000 самолетов. Существует по меньшей мере 925 компаний-лизингодателей, 25 из которых располагают парком из более чем 200 самолетов, сдаваемых в аренду.

Крупнейшими лизингодателями являются компании из Китая, Ирландии и США.

Однако только рынок авиализинга оправился от потрясений, связанных с пандемией COVID-19, как в 2022 г. новым вызовом для него стали санкции против России.

Лизинг самолетов и сопутствующие финансовые услуги

Авиационный лизинг представляет собой финансовую модель, предусматривающую долгосрочную аренду воздушного судна (с дальнейшим правом его выкупа в собственность или без него) авиакомпанией/оператором самолетов у другой авиакомпании или у лизинговой компании. Лизинг самолетов часто подразумевает получение в распоряжение не только техники, но и дополнительной инфраструктуры, комплектации и оборудования, а также сопутствующих услуг.

В случае лизинга авиаперевозчик получает полный коммерческий контроль над воздушным судном без передачи права владения им. Заключение договора лизинга возможно как

Баева Марина Алексеевна, научный сотрудник РАНХиГС при Президенте Российской Федерации (Москва), e-mail: baevama@ranepa.ru; Исмагилова Ольга Дмитриевна, научный сотрудник Всероссийской академии внешней торговли (Москва), e-mail: oibrishim@gmail.com

на совершенно новые воздушные суда, так и на самолеты, уже бывшие в эксплуатации у других авиаперевозчиков. К основным схемам поставки авиационной техники в лизинг можно отнести:

- *Операционный (оперативный) лизинг*¹ — представляет собой передачу самолета лизингополучателю во временное пользование и не предусматривает переход права собственности на него. При данном варианте лизинга договор заключается на краткосрочный период (меньший, чем срок амортизации самолета) — обычно до 10 лет.
- *Финансовый (капитальный) лизинг* — предполагает долгосрочное соглашение (10–20 лет) об использовании самолета с последующим правом его выкупа по остаточной стоимости у лизинговой компании после окончания срока договора лизинга. Как правило, лизингодатель приобретает воздушное судно с использованием залога и финансирования путем выпуска новых акций, а затем сдает его в аренду компании-эксплуататору. Так как финансовый лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования, к платежеспособности лизингополучателя предъявляются повышенные требования.

Также отдельно можно выделить возвратный лизинг, при котором авиакомпания продает свои воздушные суда банку, инвестору, страховой или лизинговой компании, одновременно с этим заключая договор лизинга на эти суда — как правило, на 10–20 лет. Такая схема часто используется компаниями, находящимися в затруднительном финансовом положении.

По данным на 2021 г., объем мирового рынка авиализинга оценивался почти в 168 млрд долл. [23], и, несмотря на то что данный сегмент наиболее пострадал от пандемии COVID-19, в 2021 г. по сравнению с предыдущим годом он показал рост из-за низкой базы 2020 г. и возобновления контрактов, которые были замо-

рожены в 2020 г. [10]. Ожидается, что к 2023 г. для удовлетворения спроса на новые самолеты потребуется финансирование в размере 181 млрд долл. На период 2021–2026 гг. прогнозируется среднегодовой темп роста глобального рынка авиационного лизинга около 8,7% [35], т.е. до 247,4 млрд долл. [32].

Позиции стран, крупнейшие компании

В 2022 г. количество самолетов, находящихся в управлении 50 крупнейших лизингодателей, составляло 11 109 (рост на 3,7% по сравнению с 2021 г.) с текущей рыночной стоимостью в 318,5 млрд долл. (рост на 9,3% по сравнению с 2021 г.). Совокупные заказы коммерческих лизингодателей составляли в этот период 2779 самолетов с оценочной стоимостью около 151,7 млрд долл.

Мировой рынок лизинга авиапарка является сильно концентрированным: в 2022 г. на первые пять стран-арендодателей здесь приходилось 93,9% заказов в количественном выражении и 95,3% — в стоимостном. По данным на 2022 г., лидерами на этом рынке являлись Китай (1075 заказов на 56,6 млрд долл.), США (625 заказов на 36,0 млрд долл.), Ирландия (475 заказов на 27,0 млрд долл.), Россия (223 заказа на 14,0 млрд долл.) и Япония (211 заказов на 10,9 млрд долл.) [32].

В 2022 г. 54,8% заказов приходилось на самолеты, произведенные компанией Airbus (1523 самолета на 82,6 млрд долл.), 24,6% — на Boeing (684 самолета, 40,9 млрд долл.), 10,9% — на Commercial Aircraft Corporation of China (COMAC) (303 самолета, 13,9 млрд долл.), 5,6% — на «Объединенную авиастроительную корпорацию» («ОАК») (155 самолетов, 10,9 млрд долл.), 3,1% — на Embraer (85 самолетов, 2,8 млрд долл.), 0,7% — на франко-итальянский концерн Avions de Transport Regional (ATR) (19 самолетов, 0,5 млрд долл.). (См. рисунок.) 88,5% рынка составляют узкофюзеляжные самолеты, 6,2% — региональные,

¹ Другие названия — «эксплуатационный лизинг», «лизинг с неполной амортизацией».

4,4% — широкофюзеляжные, около 1,0% — турбовинтовые [32].

На первые 20 крупнейших лизинговых компаний мира по количеству воздушных судов в 2022 г. приходилось около 74,3% всех воздушных судов 50 крупнейших лизинговых компаний мира, на первые 10 — чуть больше половины (См. таблицу.) В топ-20 входят шесть китайских компаний, шесть американских, пять ирландских, одна японская, одна компания из ОАЭ и одна британская. (Ирландская регистрация зачастую используется в авиализинге даже для иностранных компаний.) Наибольший рост по количеству и по стоимости воздушных судов по сравнению с 2021 г. показали компания из США (Carlyle Aviation Partner — 78,1 и 200,9% соответственно) и китайские (China Aircraft Leasing Company — 26,8 и 21%) и (CDB Aviation — 12,6 и 22,8%).

1 ноября 2021 г. компания AerCap, созданная в 2006 г., со штаб-квартирой в Дублине, Ирландия [30], приобрела ирландско-американскую компанию Gecas, которая была лидером в 2021 г., у General Electric за 30 млрд долл. [28]. Данная сделка позволила AerCap стать мировым лидером во всех областях авиационного лизинга: портфель AerCap насчитывает сегодня более 2000 самолетов, 900 двигателей и 300 вертолетов и заказов примерно на

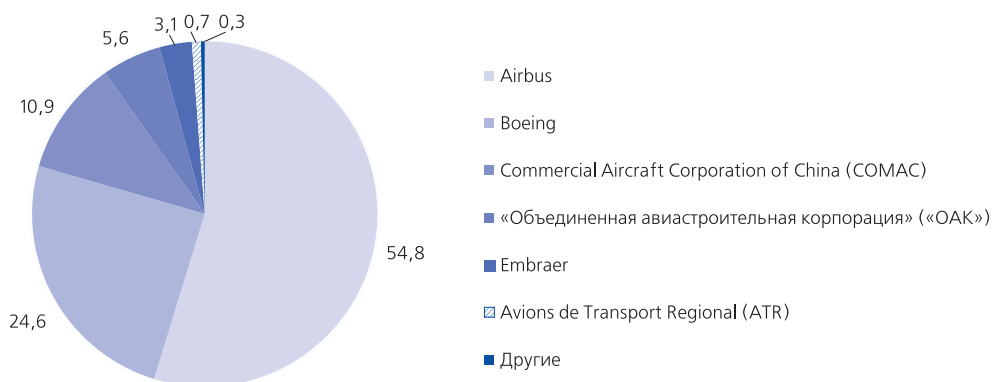
450 самых продвинутых самолетов в мире; объединенная компания обслуживает около 300 клиентов более чем в 80 странах и становится крупнейшим клиентом Airbus и Boeing.

Китай — лидер по количеству заказов

Китай принадлежит к странам, которые вносят основной вклад в развитие авиационной отрасли в мире, в том числе благодаря росту ВВП на душу населения и ускорению темпов роста спроса на внутренние авиаперевозки. Китайским банкам разрешили создавать лизинговые подразделения с 2007 г. — к 2020 г. в КНР насчитывалось уже более 7 тыс. банков-лизингодателей [25]. И если в 2008 г. на китайский капитал приходилось лишь около 5% рынка авиационного финансирования, то с течением времени ситуация на мировом рынке лизинга воздушных судов существенно изменилась. Быстрые темпы роста лизинговой отрасли в КНР за последние 10 лет стали следствием благоприятной регулятивной среды и государственной поддержки отрасли.

В настоящее время Китай является лидером среди стран мира по количеству заказов на самолеты со стороны фирм-лизингодателей, опережая традиционных лидеров в этой сфере — США и Ирландию [31]: по данным на

Структура заказов лизинговых компаний по производителям воздушных судов в 2022 г., в %



Источник: [32].

2022 г., на КНР пришлось 38,7% всех заказанных лизингодателями воздушных судов и 37,3% их общей стоимости. Если в начале 2000-х годов в глобальные рейтинги ведущих лизингодателей по размеру и стоимости авиапарка не входила ни одна китайская компания [32], то к 2017 г. в топ-50 лизингодателей мира уже входило 9 компаний КНР; ко второму кварталу 2020 г. их стало уже 13 – тем самым китайские фирмы, сдающие в аренду самолеты, обогнали США по количеству фирм в рейтинге крупнейших арендодателей самолетов (с их 12 компаниями) [24]. По стоимости портфеля и размеру авиационного парка на основанные в Китае компании приходилось соответственно 19 и 15% суммарных показателей всех компаний топ-50: таким образом, КНР уступал лидерам – лизингодателям из Ирландии

по общей стоимости портфеля (с долей в 35%) и США – по размеру авиапарка (36%).

На Китай² суммарно приходится около 1544 арендованных воздушных средств – по данному показателю страна уступает только Европе и Северной Америке. В топ-50 управляющих компаний по количеству воздушных судов либо рыночной стоимости авиапарка в 2022 г. вошли 13 китайских компаний, из 6 них вошли в топ-20, а компания Avalon находится в этом рейтинге на втором месте [32]. При этом регионы – лидеры по количеству самолетов, арендованных у крупнейших китайских компаний, различаются. Так, Avalon предоставляет наибольшее количество самолетов в лизинг Европе и Юго-Восточной Азии, в то время как BOC Aviation и ICBC Leasing в первую очередь ориентированы на Китай.

Топ-20 крупнейших лизинговых компаний мира по количеству воздушных судов в 2022 г.

Компания	Страна	Количество воздушных судов		Стоимость воздушных судов	
		ед.	в % к 2021 г.	млн долл.	в % к 2021 г.
Aercap*	Ирландия	1809	-9,9	47 939	1,7
Avolon	Китай	587	3,0	19 810	8,3
Air Lease Corporation	США	507	14,2	21 709	19,4
SMBC Aviation Capital	Япония	506	0,2	19 552	3,1
BBAM	США	456	-12,1	16 451	-11,2
ICBC Financial Leasing	Китай	428	8,9	15 052	9,6
BOC Aviation	Китай	426	7,6	17 647	10,5
Carlyle Aviation Partners	США	406	78,1	8175	200,9
DAE Capital	ОАЭ	362	7,4	9550	10,8
Nordic Aviation Capital	Ирландия	350	-27,8	3143	-29,3
Aviation Capital Group	США	347	1,5	10 051	5,6
Castlelake	Ирландия	272	2,6	4893	15,5
Bocomm Leasing	Китай	270	4,7	9554	8,2
CDB Aviation	Китай	269	12,6	9676	22,8
Falco	Великобритания	257	14,7	2490	5,9
Aircastl	США	255	-0,8	5018	3,6
Jackson Square Aviation	США	195	3,2	7389	6,7
Macquarie Airfinance	Ирландия	189	0,0	3298	1,1
Orix Aviation	Ирландия	183	-16,8	5401	-13,5
China Aircraft Leasing Company	Китай	175	26,8	5020	21

* – С конца 2021 г. Gecas стала частью Аерсап; данные за 2021 г. приведены в сумме для обеих компаний.

Источник: [32].

² Вместе с Гонконгом, Макао и Тайванем.

В лизинге самолетов КНР 14% дохода приходится на ирландские компании [15]. Особенностью китайского рынка является специализация компаний на финансовом лизинге самолетов. Ожидается, что в ближайшие годы на китайском авиационном рынке продолжится значительный рост — это связано с амбициозными планами крупнейших китайских авиакомпаний по созданию авиафлота и укреплению своих позиций на мировом рынке. Национальная стратегия Китая предусматривает построение глобальной авиационной отрасли.

Лизингополучатели, санкции против России

Подобно тому, как лизинговая отрасль в значительной степени сконцентрирована вокруг относительно небольшого числа игроков, авиакомпании, которым они предоставляют аренду, формируют все более концентрированные группы. Такая концентрация может снизить способность арендодателей диверсифицировать риски своего портфеля из-за концентрации подверженности риску. Особенно актуально это было в пандемию COVID-19, которая значительно снизила кредитоспособность авиакомпаний.

American Airlines является крупнейшим арендатором в результате слияния с US Airways — 417 самолетов. Другие компании США также являются крупными клиентами лизинговых компаний. В тройку лидеров — лизингополучателей по количеству самолетов также входят индийская компания Indigo (245 самолетов) и китайская компания China Southern Airlines (201 самолет). Кроме того, крупнейшими авиакомпаниями-лизингополучателями являются авиакомпании из Китая, Бразилии, ОАЭ, Франции, Катара, Венгрии, Испании и Мексики [32].

В 2021 г. российские компании Aeroflot (212 самолетов в лизинге) и S7 Airlines (98) входили в топ-20 крупнейших арендаторов в мире и находились в этом рейтинге на 3-м и 19-м местах соответственно. Но в 2022 г. российские авиакомпании уже не входили в топ-20. В кон-

це февраля 2022 г. Европейский союз, США, Великобритания, Канада и некоторые другие страны начали поэтапно закрывать свое воздушное пространство для РФ и вводить санкции против РФ из-за специальной военной операции в Украине.

В ответ на закрытие воздушного пространства Россия ввела «зеркальные» меры [16]. Из-за антироссийских санкций была приостановлена регистрация самолетов российских авиакомпаний, находящихся в иностранном лизинге. ЕС ввел запрет на продажу самолетов, запчастей и оборудования, на оказание услуг по страхованию и техническому обслуживанию российским авиакомпаниям [26]. Поставки самолетов из ЕС по контрактам, заключенным до 26 февраля 2022 г., продолжились только до 28 марта 2022 г. Запрет коснулся не только новых лизинговых контрактов — были приостановлены и существующие [27]. Так, американская компания Boeing заявила о приостановке технической поддержки российских авиакомпаний, предоставления запчастей и обслуживания своих самолетов в России [18].

В среднем на Россию приходится 6–10% поставок от Boeing и Airbus, поэтому продление санкций может привести к замедлению производства воздушных судов данными компаниями, что косвенно может повысить ставки для всех лизингополучателей на мировом рынке авиализинга. 28 марта 2022 г., за неделю до даты официального окончания срока действия всех лизинговых контрактов, западные собственники потребовали вернуть более 500 воздушных судов. С начала действия санкций к 1 июля 2022 г. за рубежом было задержано 77 самолетов российских авиакомпаний [10].

Большинство самолетов, находящихся в аренде у российских компаний, было зарегистрировано в Ирландии и Бермудах, часть из них была перерегистрирована в российском реестре. Ирландия и Бермуды отказались автоматически, т.е. без получения соответствующего заявления собственника, снять с регистрации самолеты иностранных лизингодателей,

которые остались в России. Это привело к двойной регистрации воздушных судов, нарушающей Чикагскую конвенцию Международной организации гражданской авиации (ИКАО). Летом 2022 г. Китай запретил полеты самолетов с двойной регистрацией, а в ноябре 2022 г. — Турция. Эта проблема будет усиливаться: Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация) давно выступало за перевод воздушных судов иностранного производства российских авиакомпаний в юрисдикцию Российской Федерации. В Российском реестре на ноябрь 2022 г. было оформлено 1218 из 1288 летающих воздушных судов [4].

До перерегистрации западными компаниями лизингодателям принадлежало 70% от около 980 самолетов в России, существенная часть из них — ирландским компаниям [31]. Для крупных иностранных лизинговых компаний российские активы составляли около 7% портфелей; и более 80% этого авиапарка приходилось на узкофюзеляжные и региональные самолеты. На март 2022 г., по оценкам агентства Scope Ratings, в России насчитывалось около 500 воздушных судов, находящихся в иностранном лизинге, стоимостью более 10 млрд долл., из них около 150 самолетов принадлежало ирландской AerCap [19] (5% от стоимости портфеля [10]). Кроме AerCap, по количеству воздушных судов, находящихся в России, можно выделить MBC Aviation Capital (36 самолетов), Air Lease Corp. (32), BOC Aviation (24) и DAE Capital (22) [19]. AerCap подала заявление на получение страховой выплаты (3,5 млрд долл.) для покрытия ущерба вследствие невозвращения арендованных самолетов российскими авиакомпаниями [8]. К июлю 2022 г. SMBC списала с баланса 34 самолета, оставшихся в эксплуатации у российских авиакомпаний [6].

В ответ на санкции российские авиаперевозчики были наделены временным правом платить компаниям из «дружественных» стран за покупку, аренду и лизинг самолетов в рублях. Многие российские авиаперевозчики, среди которых «Аэрофлот» и S7 Airlines, от-

крыли специальные счета, для того чтобы переводить иностранным лизингодателям платежи в рублях. Такой механизм в перспективе может показать, что лизингополучатели принимали все возможные меры для исполнения своих обязательств. Однако иностранные лизинговые компании посчитали это аннулированием контрактов: около 360 самолетов российских авиаперевозчиков, среди которых российские ближнемагистральные узкофюзеляжные пассажирские самолеты Sukhoi Superjet 100 (SSJ100), взяты в лизинг у российских лизинговых компаний [10].

Российские компании в сегменте авиализинга

В 2022 г. на Россию приходилось около 8% всех заказов на мировом рынке лизинга авиапарка (223 заказа стоимостью 14 млрд долл.), в 2021 г. — 10%. Доля авиализинга в общем объеме российского лизинга составила 14% [10]. Рождением российского авиализинга принято считать 2001 г., когда государством для реализации лизинговых проектов были отобраны две компании — «Финансовая лизинговая компания» («ФЛК») и ОАО «Ильюшин Финанс Ко.» («ИФК»). До мирового кризиса 2008 г. в российском сегменте авиализинга доминировали частные компании, аффилированные с банковскими структурами, такие как «Авангард Лизинг», «РБ Лизинг», «Лизинговая компания "УралСиб"». Часть этих компаний не смогла пережить кризис, поскольку авиакомпаниям требовались более низкие ставки и более длинные сроки лизинга. Такие условия могли предложить только государственные лизингодатели, которые и стали впоследствии крупнейшими в российском сегменте рынка лизинга авиапарка [2]. «ФЛК» с 2012 г. была признана банкротом, а «ИФК» является специализированной компанией в сфере управления гражданскими судами, произведенными «ОАК». «ИФК» более 20 лет поставляет на рынок России и за рубеж российские пассажирские и грузовые гражданские самолеты (свыше 50 самолетов Tu-204, Ил-96, Ан-148, Ан-124) [14].

В 2022 г. три российские компании вошли в топ-50 крупнейших лизинговых компаний мира по количеству воздушных судов: «Государственная транспортная лизинговая компания» («ГТЛК»), подконтрольная Министерству транспорта РФ, — на 38-м месте (77 самолетов), ее подразделение GTLK Europe — на 44-м месте (66 самолетов стоимостью 1,9 млрд долл. — рост на 10% по сравнению с 2021 г.) и «ВЭБ Лизинг» — на 47-м месте (59 самолетов — меньше на 3,3%, чем в 2021 г.) [32]. В 2021 г. в рейтинге был также «Сбербанк Лизинг» — на 49-м месте (56 самолетов стоимостью 1,3 млрд долл.) [31].

По итогам 2020 г. «ГТЛК», основанная в 2001 г., с лизинговым портфелем в 1,35 трлн руб., являлась лидером российского рынка лизинга. Компания участвует в реализации программ с государственным финансированием — лизинга самолетов и вертолетов, водных судов, дорожной техники, цифровых активов [7]. По данным на конец марта 2022 г., 36% лизингового портфеля инвестиций компании приходилось на авиатранспорт, 51% авиационного портфеля — на вертолеты, 25% — на региональную и малую авиацию и 24% — на магистральные самолеты [13]. Среди клиентов «ГТЛК» такие авиакомпании, как «Аэрофлот», Emirates, Lion air, Royal Jordanian, «Ямал», «Якутия» и др. До 8 апреля 2022 г. «ГТЛК» была единственной крупной российской лизинговой компанией, которая не попала под санкции, однако в рамках пятого пакета санкций ЕС ее активы были также заморожены [5].

В 2012 г. для развития лизинговой деятельности за рубежом, привлечения финансирования на международных рынках капитала, содействия российскому экспорту была создана дочерняя компания «ГТЛК» — GTLK Europe Capital Designated Activity Company (GTLK Europe) (зарегистрирована в Ирландии, имеет офисы в Дублине, Дубае и Гонконге), основной деятельностью которой является операционный и финансовый лизинг коммерческих воздушных и морских судов. На конец

2020 г. совокупные активы GTLK Europe составляли 4,5 млрд долл. Ее клиенты — такие авиакомпании, как «Аэрофлот», Emirates Airlines, EasyJet и SunExpress. В связи с санкциями у дочки «ГТЛК» назрели проблемы — иностранные держатели еврообондов «ГТЛК» хотели ее банкротить [20].

В России в лидерах авиализинга — также компании банковского сектора. Рост интереса к данному рынку у банков (в первую очередь государственных) обусловлен возможностью доступа к дешевым деньгам и сотрудничества с международными институтами. Если авиакомпании не могли получить технику в операционный лизинг, они обращались в российские банки за финансированием по приобретению самолетов в основном через финансовый лизинг. Крупнейшими банковскими лизинговыми игроками по объему лизингового портфеля в России являются «Сбербанк Лизинг» (более 1 млрд долл.) и «ВТБ Лизинг» (0,7 млрд долл.) [13]. Компания «ВЭБ Лизинг», которая входит в топ-50 лизингодателей по количеству самолетов, была создана в 2003 г., с июля 2008 г. входит в Группу «ВЭБ.РФ» (Российская государственная корпорация развития, обеспечивающая финансирование социально-экономических проектов). Примером лизинговой компании не из банковского сектора является дочерняя структура госкорпорации «Ростех» — компания «Авиакапитал-Сервис», портфель заказов которой состоит из российских самолетов МС-21 (Корпорация «Иркут»), Airbus и Boeing [12].

Среди особенностей российского сегмента авиационного лизинга можно выделить то, что большинство компаний являются универсальными: они работают не только с авиационной, но и с другой техникой (железнодорожной, автомобильной и т.д.) [11]. Выход государственных компаний в сегмент аренды воздушных судов, в котором доминировали иностранные лизингодатели, связан как с государственным субсидированием оперативного лизинга российских самолетов, так и с востребованностью данной услуги со стороны

авиакомпаний [21]. Среди проблем развития авиационного лизинга в России отмечаются следующие [1; 9; 21]:

- санкции в отношении крупнейших российских лизинговых компаний, санкции в отношении воздушных судов, находящихся у российских авиакомпаний в иностранном лизинге, закрытие рядом стран неба для самолетов российских авиакомпаний и ответные меры России;
- увеличение стоимости имущества;
- дефицит техники на российском рынке, потребность в обновлении авиапарка, необходимость принимать целый комплекс программ на государственном уровне для поддержки производства отечественной авиатехники;
- ограниченный доступ авиакомпаний к получению «длинных» и «дешевых» инвестиционных средств;
- недостаток развития финансового лизинга, поскольку не так много компаний имеют надежный рейтинг;
- недостаток высокопрофессиональных специалистов – как имеющих опыт взаимодействия с иностранными лизингодателями, так и знающих потребности авиакомпаний;
- недостаточный уровень правоустанавливающих документов, не способствующий развитию лизинга среди субъектов малого и среднего бизнеса;
- правовые трудности с быстрым получением имущества в случае нарушений условий договора;
- несовершенство налогового регулирования, необходимость снижения налогового бремени для лизинговых компаний в целях ускоренного развития финансового лизинга в области авиаперевозок.

Заключение

В качестве трендов и особенностей мирового рынка лизинга авиапарка можно выделить относительно высокую степень его концентрации, крупнейшие сделки по слиянию и поглощению конкурентов, а также то, что электрон-

ная коммерция и рынок грузовых экспресс-перевозок создают устойчивый спрос на грузовые самолеты и на конвертацию авиатехники [34]. На рынке доминируют ирландские, китайские и американские лизингодатели. В начале 2022 г. мировой рынок авиализинга начал восстанавливаться после пандемии COVID-19, вырос интерес инвесторов к рынку, у компаний появилась прибыль. Однако новым вызовом стали антироссийские санкции, которые, в том числе, сильно ударили не только по российским авиакомпаниям, но и по иностранным лизингодателям, работающим с отечественными авиаперевозчиками.

До введения санкций в 2022 г. на российском рынке лизинга авиационной техники доминировали иностранные компании – примерно 80% продаж гражданских самолетов финансировалось ими. Кроме того, в портфеле российских лизинговых компаний бóльшую долю составляли самолеты западного производства [2]. Но сегодня отрасль авиализинга в России смещается в сторону поставок отечественной авиатехники. Для части иностранных компаний это будет означать уход из сегмента авиализинга и концентрацию на других направлениях [10].

Среди особенностей российского рынка авиализинга можно выделить универсальность компаний, высокую степень участия государства и господдержки, а также интерес к рынку банковского сектора. В дальнейшем необходимо решение проблем в технической, правовой, финансовой и образовательной сферах в контексте российского авиализинга. Существует также острая необходимость реализации комплекса программ на государственном уровне для поддержки производства отечественной авиатехники.

К долгосрочным задачам развития авиационной отрасли относится трансформация реализуемых государственных программ и стратегий развития авиационной промышленности, рассчитанных на перспективу до 2030 г., в том числе с учетом развития кооперационных связей в авиационной отрасли в рамках ЕАЭС и

ШОС. Государственная корпорация «Ростех» выделяет пять авиастроительных программ – прежде всего линейки MC-21, SSJ, Ил-114, а также наращивание серийного производства Ту-214 и Ил-96 [17]. Необходимо также развивать сотрудничество в авиационной отрасли со странами, которые не вводили санкций против России, такими как Китай, Бразилия, Индия, Иран и др.

России стоит использовать механизм разрешения торговых споров и обжаловать в ВТО введенный ЕС и США запрет на продажу Рос-

сийской Федерации самолетов, запчастей и оборудования, на оказание российским авиакомпаниям услуг по страхованию и техническому обслуживанию авиационной техники, а также нарушение лизинговыми компаниями обязательств перед российской стороной. При этом следует заранее учесть и парировать основные возможные аргументы ответчиков, базирующиеся на положениях ст. XXI «Исключения по соображениям безопасности» Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) [3]. ■

Литература

1. Анянueva Е.О., Ивлиев П.В. Особенности развития авиационного лизинга в России // Закон и право. 2022. № 6. С. 57–59.
2. Базикова И.В. Развитие авиационного лизинга как инструмента повышения конкурентоспособности российской авиационной техники // Инновации и инвестиции. 2019. № 8. С. 100–104.
3. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ 1947) от 30 октября 1947 г. URL: <https://base.garant.ru/2560614/>
4. Двойная регистрация российских самолетов остается проблемой даже для дружественных или нейтральных по отношению к РФ государств. URL: <http://www.ato.ru/content/dvoynaya-registraciya-rossiyskih-samoletov-ostaetsya-probleмой-dazhe-dlya-druzhestvennyh-ili-neytralnykh-po-otnosheniyu-k-rf-gosudarstv>
5. Евросоюз заморозил активы ВТБ, Совкомбанка и 14 промышленных и транспортных компаний. URL: <https://russian.rt.com/world/news/988003-evrosoyuz-zamorozil-aktivy>
6. Еще одна лизинговая компания списала оставшиеся в России самолеты на сумму 1,6 млрд долларов. URL: <http://www.ato.ru/content/eshche-odna-lizingovaya-kompaniya-spisala-ostavshiesya-v-rossii-samolety-na-summu-16-mlrd?sea=38905>
7. Как лизинг помогает транспортной реформе. URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2021/11/18/896388-lizing-pomogaet>
8. Крупнейшая лизинговая компания подала страховой иск на 3,5 млрд долларов за самолеты, оставшиеся в России. URL: <http://www.ato.ru/content/krupneyshaya-lizingovaya-kompaniya-podala-strahovoy-isk-na-35-mlrd-dollarov-za-samolety?sea=38905>
9. Лизинг буксует. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5249880>
10. Лизинг не в пролете. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5457670>
11. Новые самолеты, новые схемы лизинга. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2164548>
12. Официальный сайт «Авиакапитал-Сервис». URL: <http://www.a-c-s.aero/>
13. Официальный сайт «ГТЛК». URL: <https://www.gtlk.ru>
14. Официальный сайт АО «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК). URL: <http://ru.ifc-leasing.com/about/>
15. Пачка инвестновостей: самолеты остаются в России, а Баффетт перестраховывается. URL: <https://journal.tinkoff.ru/news/newspack-25-03-2022/?ysclid=l4r1sufkt3554137681>
16. Росавиация. Информационное сообщение. URL: <https://favt.gov.ru/novosti-novosti/?id=8963>
17. Российский авиационный путь серьезных изменений. URL: <https://rostec.ru/news/rossiyskiy-aviaprom-na-puti-sereznykh-izmeneniy/>
18. Рынок авиаперевозок России будет переключен до неузнаваемости. URL: <https://vz.ru/economy/2022/3/3/1146672.html>
19. Совокупная стоимость арендованного авиапарка в России превышает 10 млрд долларов. URL: <http://www.ato.ru/content/sovokupnaya-stoimost-arendovannogo-aviaparka-v-rossii-prevyshaet-10-mlrd-dollarov>
20. «Фонды-стервятники» обанкротят ГТЛК? URL: <https://investfuture.ru/articles/id/fondy-stervjatniki-obankrotjat-gtlk>

21. Черкашин Д.С. Лизинг на воздушном транспорте как инвестиционный механизм обновления авиационного парка // *Transport Business in Russia*. 2017. № 2. С. 85–88.
22. AerCap Completes Acquisition of GE Capital Aviation Services from GE. URL: <https://finance.yahoo.com/news/aercap-completes-acquisition-ge-capital-080000564.html>
23. Aircraft Leasing Market Share, Size, Trends, & Industry Analysis Report, By Lease (Dry, Wet); By Aircraft (Narrow Body, Wide Body) By Region, Market Size & Forecast, 2022–2029. URL: <https://www.polarismarketresearch.com/industry-analysis/aircraft-leasing-market>
24. China aircraft lessors now rival Ireland in top 50 rankings. URL: <https://www.leasinglife.com/news/china-aircraft-lessors-now-rival-ireland-in-top-50-rankings/>
25. Commercial aircraft leasing market to record USD 14.50 Bn growth. URL: <https://airlinergs.com/commercial-aircraft-leasing-market-to-record-usd-14-50-bn-growth/>
26. Council Decision (CFSP) 2022/327 of 25 February 2022. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022D0327&from=EN>
27. Council Regulation (EU) 2022/328 of 25 February 2022 URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2022:049:FULL>
28. General Electric has sold the aviation division for \$30 billion. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4722273>
29. How Many Leased Aircraft Are There In The World? URL: <https://simpleflying.com/how-many-leased-aircraft-are-there-in-the-world/>
30. Industry Leader Across all Areas of Aviation Leasing: Aircraft, Engines & Helicopters. URL: <https://www.aercap.com/>
31. Leasing Top 50 2021 // *Air Finance Journal*. URL: <https://www.airfinancejournal.com/Magazine/Download/200>
32. Leasing top 50 2022 // *Air Finance Journal*. URL: <https://www.airfinancejournal.com/Magazine/Download/214>
33. Share of leased aircraft in the aviation industry worldwide from 1970 to 2021. URL: <https://www.statista.com/statistics/1095749/share-leased-aircraft-aviation-industry-worldwide/#:~:text=Share%20of%20leased%20aircraft%20in%20the%20aviation%20industry%20worldwide%201970%2D2021&text=In%202021%2C%2051%20percent%20of,aircraft%20lessors%20in%20the%20world>
34. The Worldwide Aircraft Leasing Industry is Expected to Reach \$247+ Billion in 2026. URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/the-worldwide-aircraft-leasing-industry-is-expected-to-reach-247-billion-in-2026-301498963.html>
35. USD 15.50 billion Potential Growth in Commercial Aircraft Leasing Market Size | 7,000+ Technavio Reports. URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/usd-15-50-billion-potential-growth-in-commercial-aircraft-leasing-market-size-17-000-technavio-reports-301549153.html>
36. WTO. Air Transport and the GATS. 2000–2005 in Review. Vol. 1 Auxiliary Services. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/airtransport_2005_e.pdf

References

1. Ananyeva E.O., Ivliev P.V. Features of the development of aviation leasing in Russia // *Law and Law*. 2022. No. 6. Pp. 57–59.
2. Bazikova I.V. Development of aviation leasing as a tool to increase the competitiveness of Russian aviation equipment // *Innovations and investments*. 2019. No. 8. Pp. 100–104.
3. General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947) dated October 30, 1947. URL: Access mode: <https://base.garant.ru/2560614/>
4. Dual registration of Russian aircraft remains a problem even for states that are friendly or neutral with respect to the Russian Federation. URL: <http://www.ato.ru/content/dvoynaya-registraciya-rossijskih-samoletov-ostaetsya-probleмой-dazhe-dlya-druzhestvennyh-ili?sea=38905>
5. The European Union froze the assets of VTB, Sovcombank and 14 industrial and transport companies. URL: <https://russian.rt.com/world/news/988003-evrosoyuz-zamorozil-aktivy>
6. Another leasing company wrote off \$1.6 billion worth of aircraft left in Russia. URL: <http://www.ato.ru/content/eshche-odna-lizingovaya-kompaniya-spisala-ostavshiesya-v-rossii-samolety-na-summu-16-mlrd?sea=38905>
7. How leasing helps transport reform. URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2021/11/18/896388-lizing-pomogaet>

8. The largest leasing company filed an insurance claim for \$ 3.5 billion for aircraft left in Russia. URL: <http://www.ato.ru/content/krupneyshaya-lizingovaya-kompaniya-podala-strahovoy-isk-na-35-mlrd-dollarov-za-samolety?sea=38905>
9. Leasing is stalling. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5249880>
10. Leasing is out of the question. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5457670>
11. New aircraft, new leasing schemes. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2164548>
12. Official website of «Aviakapital-Service». URL: <http://www.a-c-s.aero/>
13. Official website of STLC. URL: <https://www.gtlk.ru>
14. Official website of JSC Ilyushin Finance Co. (IFK). URL: <http://ru.ifc-leasing.com/about/>
15. Bundle of investment news: the planes remain in Russia, and Buffett reinsures himself. URL: <https://journal.tinkoff.ru/news/newspack-25-03-2022/?ysclid=l4r1sufkt3554137681>
16. Rosaviatsia. Announcement. URL: <https://favt.gov.ru/novosti-novosti/?id=8963>
17. The Russian aviation industry is on the way to major changes. URL: <https://roster.ru/news/rossiyskiy-aviaprom-na-puti-sereznykh-izmeneniy/>
18. The Russian air transportation market will be reshaped beyond recognition. URL: <https://vz.ru/economy/2022/3/3/1146672.html>
19. The total value of the leased aircraft fleet in Russia exceeds \$10 billion. URL: <http://www.ato.ru/content/sovokupnaya-stoimost-arendovannogo-aviaparka-v-rossii-prevyshaet-10-mlrd-dollarov>
20. Will vulture funds bankrupt STLC? URL: <https://investfuture.ru/articles/id/fondy-stervjatniki-obankrotjat-gtlk>
21. Cherkashin D.S. Air transport leasing as an investment mechanism for aircraft fleet renewal // Transport Business in Russia. 2017. No. 2. Pp. 85-88.
22. AerCap Completes Acquisition of GE Capital Aviation Services from GE. URL: <https://finance.yahoo.com/news/aercap-completes-acquisition-ge-capital-080000564.html>
23. Aircraft Leasing Market Share, Size, Trends, & Industry Analysis Report, By Lease (Dry, Wet); By Aircraft (Narrow Body, Wide Body) By Region, Market Size & Forecast, 2022–2029. URL: <https://www.polarismarketresearch.com/industry-analysis/aircraft-leasing-market>
24. China aircraft lessors now rival Ireland in top 50 rankings. URL: <https://www.lesinglife.com/news/china-aircraft-lessors-now-rival-ireland-in-top-50-rankings/>
25. Commercial aircraft leasing market to record USD 14.50 Bn growth. URL: <https://airlinergs.com/commercial-aircraft-leasing-market-to-record-usd-14-50-bn-growth/>
26. Council Decision (CFSP) 2022/327 of 25 February 2022. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022D0327&from=EN>
27. Council Regulation (EU) 2022/328 of 25 February 2022. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2022:049:FULL>
28. General Electric has sold the aviation division for \$30 billion. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4722273>
29. How Many Leased Aircraft Are There In The World? URL: <https://simpleflying.com/how-many-leased-aircraft-are-there-in-the-world/>
30. Industry Leader Across all Areas of Aviation Leasing: Aircraft, Engines & Helicopters. URL: <https://www.aercap.com/>
31. Leasing Top 50 2021. Air Finance Journal. URL: <https://www.airfinancejournal.com/Magazine/Download/200>
32. Leasing top 50 2022. Air Finance Journal. URL: <https://www.airfinancejournal.com/Magazine/Download/214>
33. Share of leased aircraft in the aviation industry worldwide from 1970 to 2021. URL: <https://www.statista.com/statistics/1095749/share-leased-aircraft-aviation-industry-worldwide/#:~:text=Share%20of%20leased%20aircraft%20in%20the%20aviation%20industry%20worldwide%201970%2D2021&text=In%202021%2C%2051%20percent%20of,aircraft%20lessors%20in%20the%20world>
34. The Worldwide Aircraft Leasing Industry is Expected to Reach \$247+ Billion in 2026. URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/the-worldwide-aircraft-leasing-industry-is-expected-to-reach-247-billion-in-2026-301498963.html>
35. USD 15.50 billion Potential Growth in Commercial Aircraft Leasing Market Size|7,000 + Technavio Reports. URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/usd-15-50-billion-potential-growth-in-commercial-aircraft-leasing-market-size17-000-technavio-reports-301549153.html>
36. WTO. Air Transport and the GATS. 2000-2005 in Review. Volume 1 Auxiliary Services. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/airtransport_2005_e.pdf

World Market of Aircraft Leasing and Participation in It of Russian Companies

Marina A. Baeva – Researcher of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia). E-mail: baevama@ranepa.ru

Olga D. Ismagilova – Researcher of the Russian Foreign Trade Academy (Moscow, Russia). E-mail: oibrishim@gmail.com

More than 50% of airline aircraft in the world are leased. The article analyzes the global aviation leasing market, including the largest lessor companies. Companies from China are of particular interest. In addition, the positions of Russian companies are analyzed, both from the supply side and from the demand side, taking into account the impact of anti-Russian sanctions. The main problems of aviation leasing in Russia are considered, among which technical, legal, financial and educational ones can be distinguished.

Key words: leasing, aviation leasing, Chinese companies, major aircraft lessors, Russian companies, airlines, sanctions.

JEL-codes: F1, L1, L8, L93.

СЕРТИФИКАЦИЯ И ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Е. А. РЕЗНИК

В статье охарактеризованы проблемы сертификации и декларирования параллельного импорта. Обосновано, что сертификация параллельного импорта является крайне негативным процессом для стандартов качества и с маркетинговой точки зрения является не чем иным, как введением в заблуждение потребителя; показано, что логистика параллельного импорта не оставляет шансов на попадание к конечному потребителю качественной продукции. Указано на еще одну негативную характеристику данного способа ввоза: он осуществляется без выплаты вознаграждения оригинальному правообладателю, т.е., по сути, это прямое причинение ему ущерба, соединенное с незаконным использованием его товарного знака, что сопряжено опять же с введением в заблуждение конечного потребителя.

Сделан вывод, что введенные против РФ санкции значительно изменяют структуру сферы стандартизации и сертификации, когда в отношении импортируемой продукции вводятся упрощенные процедуры ввоза без согласия правообладателя, а документом, на основании которого импортируемая продукция включается в экономический оборот, является декларация соответствия.

Ключевые слова: сертификация, декларирование, параллельный импорт, товарный знак, логистический контроль, технические решения.

JEL: J89.

В условиях санкций и параллельного импорта большое значение приобретает сертификация импорта, а также предъявление требований по качеству к импортируемой продукции, поскольку запреты и ограничения привели к тому, что оригинальные производители уже не могут поставлять свою продукцию на российские рынки. Их место на рынке становится вакантным, и его занимают иные игроки, которые в ситуации сокращения конкурентных игроков, а также существенных административных барьеров на рынке могут не предъявлять таких высоких требований к качеству, как ранее. Сертификация импорта по новым требованиям теперь включает в себя возможность ввезти товар в упрощенном порядке через его декларирование — либо получать сертификат соответствия в российских органах сертификации.

Процедура параллельного импорта, введенная в 2022 г., распространяется на достаточно большую группу товаров и регламентируется приказом Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 19.04.2022 г. № 1532 «Об утверждении перечня

товаров (групп товаров), в отношении которых не применяются положения подпункта б статьи 1359 и статьи 1487 Гражданского кодекса Российской Федерации при условии введения указанных товаров (групп товаров) в оборот за пределами территории Российской Федерации правообладателями (патентообладателями), а также с их согласия».

Согласно ст. 1359 Гражданского кодекса РФ не являются нарушением исключительного права на изобретение, полезную модель или промышленный образец ввоз на территорию Российской Федерации, применение, предложение о продаже, продажа, иное введение в гражданский оборот или хранение для этих целей продукта, в котором использованы изобретение или полезная модель, либо изделия, в котором использован промышленный образец, если этот продукт или это изделие ранее были введены в гражданский оборот на территории Российской Федерации патентообладателем или иным лицом с разрешения патентообладателя либо без его разрешения, но при условии, что такое введение в гражданский оборот было осуществлено правомерно в слу-

Резник Елена Анатольевна, доцент Высшей школы финансов и менеджмента РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, канд. экон. наук (Москва), e-mail: reznik.ea@mail.ru

чаях, установленных Гражданским кодексом РФ.

Также, согласно ст. 1487 ГК РФ, не является нарушением исключительного права на товарный знак использование этого товарного знака другими лицами в отношении товаров, которые были введены в гражданский оборот на территории Российской Федерации непосредственно правообладателем или с его согласия. Здесь закономерно возникает вопрос о том, как будет использоваться товарный знак и как будет воспроизводиться уникальная технология выпуска продукции производителя в рамках параллельного импорта.

Следовательно, возникает необходимость, чтобы данная норма обеспечивала защиту таких «других лиц». Применяться схема может к тем товарным знакам, которые ранее были допущены на российский рынок, однако покинули его под действием санкций.

При этом если оригинальная продукция ранее была допущена на российский рынок, но потом запрещена санкциями, то параллельный импорт допускает ее комплектацию иными запасными частями или комплектующими, которые изначально самим оригинальным производителем не допускались. Таким образом, параллельный импорт фактически оставляет от продукции только саму торговую марку, товарный знак, а все остальное может быть произведено из запасных частей и комплектующих любых производителей – начиная российскими и заканчивая китайскими. Что это, если не введение в заблуждение потребителя, который ожидает под фирменным наименованием товарного знака получение качественного продукта?

Итак, сертификация параллельного импорта является крайне негативным процессом для стандартов качества и, с маркетинговой точки зрения, не чем иным, как введением в заблуждение потребителя.

Вместе с тем нашей позиции противостоит мнение А.М. Голубчика и Е.В. Пака, которые отмечают, что параллельный импорт не означает ввоз в страну контрафактной продукции –

де-факто это ввоз продукции, но без разрешения правообладателя. Феномен параллельного импорта, как отмечают исследователи, обусловлен исчерпанием права на интеллектуальную собственность, согласно которому правообладатель теряет право контролировать распространение охраняемого товара после того, как он был выпущен на рынок [1].

Здесь можно поспорить с исследователями, поскольку такая потеря контроля не должна сопровождаться причинением ущерба оригинальному производителю, а также качеству товара и конечному потребителю. Можно говорить о том, что некоторые основания для освобождения от логистического контроля продукции со стороны производителя могут иметь место в целях обеспечения свободы рынка, маркетинговых стратегий различных продавцов, интересов потребителей и менеджмента качества продукции. Однако, на наш взгляд, не приходится предполагать, что под видом параллельного импорта в страну будет ввозиться не контрафактная, а именно продукция оригинального производителя. Вопрос заключается в том, откуда она возьмется и каков интерес самого производителя поставлять данную продукцию в обход наложенных санкций по процедуре параллельного импорта. Это может принести убытки такому производителю в обмен на крайне малые и призрачные выгоды, поскольку российский рынок не является самым выгодным и наиболее прибыльным для международных производителей. Именно поэтому российские нормы гражданского права и административные акты о разрешении параллельного импорта рассчитаны исключительно на внутреннее применение.

Наказание за обход санкций и участие в схеме параллельного импорта накладывается на иностранного производителя не по российским законам, а по законам той страны, к которой он юридически приписан, и ссылки на разрешение параллельного импорта в Россию по отечественному законодательству для него работать не будут, так как иностранный про-

изводитель действует не под российской, но под юрисдикцией страны, где он территориально находится. Именно поэтому нет вообще никаких оснований говорить о том, что какой-либо иностранный производитель после введения санкций рационально и взвешенно примет решение об обходе санкций и поставке товаров в Россию по схеме параллельного импорта, — это совершенно бесосновательное, несостоятельное и бессмысленное с маркетинговой и торгово-экономической точек зрения утверждение.

Что же касается самого феномена исчерпания права на товарный знак или иной объект интеллектуальной собственности, то, на наш взгляд, сам по себе феномен «исчерпания права» является антиюридическим и не имеет под собой правовой почвы. Право интеллектуальной собственности охраняется Конституцией РФ (ст. 44). Каковы могут быть правовые основы для исчерпания конституционного права? Таких основ не существует в принципе — иное означает исчерпание конституционного права, т.е. неучастие власти в процедуре защиты собственности, основанной на Конституции РФ.

С правовой точки зрения интересы заполнения рынка продукцией, близкой к контрафактной, в целях исключения возможного потребительского дефицита явно противоправны и никак не коррелируют с законом и нормами конституционного права. Интересы защиты от возможного, еще даже не образовавшегося, дефицита товаров и услуг на потребительском рынке никак не могут ставиться выше гарантий конституционных прав и свобод, поскольку российское государство является конституционным. При этом никто не ставит вопрос о том, что если возможно исчерпать конституционное право на охрану объекта авторского права, то в дальнейшем будет возможно исчерпать и другие виды прав — право собственности, право на труд, на охрану жизни и здоровья и др.

На наш взгляд, логистика параллельного импорта не оставляет шансов на попадание к конечному потребителю качественной продукции. Еще одной негативной характеристикой данного способа ввоза является то, что он осуществляется без выплаты вознаграждения оригинальному правообладателю, т.е. это прямое причинение ему ущерба, соединенное с незаконным использованием его товарного знака, что сопряжено с введением в заблуждение конечного потребителя. Вместе с тем, несмотря на все указанные негативные моменты, даже такой параллельный импорт подпадает под сертификацию.

Параллельный импорт и сертификация товара — неразрывно связанные между собой понятия. Предприниматель, планирующий реализацию товара, обязан провести процедуру оценки соответствия и получить на товар один из разрешительных документов — сертификат или декларацию, а также свидетельство о государственной регистрации (СГР), сертификат безопасности (при необходимости) и нанести на товар соответствующую маркировку. Для предпринимателей, работающих на территории Российской Федерации, до 01.09.2022 г. действует новый порядок сертификации, позволяющий получить декларацию о соответствии взамен сертификата. Срок действия такого документа равен половине года, что подходит для товаров с ограниченным сроком годности, выпускаемых в виде серии или единично. Однако данная возможность, согласно Постановлению Правительства № 353¹, распространяется на товары, поступающие на территорию РФ в качестве образца для испытания или исследования. Таким образом, использовать подобную возможность для поставки товаров с коммерческой целью нельзя.

Существенным отличием процедур импорта продукции иностранного производства до введения процедуры параллельного импорта являлось то, что импортер в обязательном порядке должен был получать допуск правооб-

¹ Постановление Правительства РФ № 353 от 15 марта 2022 г. «Об особенностях разрешительной деятельности в Российской Федерации в 2022 году».

ладателя на реализацию товара, отмеченного товарным знаком или брендом. Таможенный орган мог приостановить процедуру ввоза товара на территорию РФ вплоть до получения ответа правообладателя о наличии разрешения на ввоз продукции.

Теперь же обязанность по раскрытию достоверной информации о ввозимом товаре лежит на импортере. Способ ввоза товаров в рамках параллельного импорта — это либо декларация соответствия, либо сертификация.

При декларировании необходимо составлять описание технических решений, а также производить оценку рисков. Такие требования введены в связи с необходимостью обеспечения безопасности импортируемой продукции. В технических решениях следует указывать все характеристики товара, его внешний вид и возможность влияния на него внешних факторов, отметить возможные ошибки при эксплуатации, приводящие к поломке товара. Кроме того, технические решения должны содержать в себе сведения о прочности, надежности и безопасности конструкции.

Таким образом, декларация ввоза будет являться официальным документом, на основании которого импортируемая продукция допускается на российский рынок, в связи с чем все возможные риски перекладываются на импортера продукции. Правообладатель и оригинальный производитель в схеме параллельного импорта не несут вообще никакой ответственности [7]. Иначе говоря, декларация соответствия является официальным техническим документом, устанавливающим соответствие ввозимой продукции всем стандартам, техническим требованиям и регламентам. Она представляет собой способ упрощенного порядка ввоза продукции без необходимости проведения лабораторных испытаний, как это требуется в случае с сертификацией.

До тех пор, пока Правительство РФ не легализовало процедуру параллельного импорта своим Постановлением № 353, при отсутствии разрешения со стороны правообладателя продукция не задерживалась на таможен-

не, а вопрос незаконного использования товарного знака возлагался на правообладателя, который мог прекратить несанкционированное использование своего товарного знака по российскому национальному праву. После же введения схемы параллельного импорта Постановлением Правительства РФ № 353 данный способ охраны права правообладателя был исключен.

Тем не менее многие эксперты оценивают возможность легализации параллельного импорта как хорошую альтернативу занять освободившиеся ниши на внутреннем рынке. Как отмечает, например, Г.А. Могилевский [5], параллельный импорт стал вполне приемлемой возможностью продолжить поставки в страну товаров, производители которых покинули отечественный рынок в конце февраля 2022 г. и когда Правительство РФ своим указом определило перечень товаров, брендов и торговых марок, которые возможно продавать в РФ без получения соответствующего разрешения правообладателя.

Следует учесть, что разрешение параллельного импорта рассматривается как вынужденная мера, так как до 2022 г. данный способ поставки извне был запрещен, а на таможне такие товары отказывались оформлять. Товары, на которые был нанесен уникальный знак (торговая марка, бренд), по которому покупатель мог узнать продукт, были защищены исключительным правом, подтверждающим неприкосновенность интеллектуальной собственности. Но сегодня выбор того, как именно импортировать товар — через сертификацию с протоколом испытаний через или декларирование соответствия по процедуре параллельного импорта, — лежит на импортере в тех случаях, когда не вводится, к примеру, процедура обязательной сертификации: аккредитованный российский орган сертификации сможет как составить декларацию соответствия на продукцию, так и провести испытания продукции с выдачей сертификата, что будет являться основанием для законного введения продукции в товарный оборот.

Между тем эксперты в области сертификации также отмечают, что главными недостатками процедуры параллельного импорта и ее сертификации являются: а) увеличение объема контрафакта на рынке; б) риск покупки брака или подделки; в) рост цен в результате наплыва новых импортеров (однако это же может привести и к их снижению); г) невозможность сервисного обслуживания продукции официальных дилеров в большинстве случаев; д) ослабление позиций отечественных производителей; е) отток иностранных инвестиций; ж) расширение теневого сектора экономики; з) снижение стандарта бренда из-за большого числа его копий и подделок, что приведет к ухудшению его репутации [3]. Очевидно, что количество недостатков здесь просто огромно: несоизмеримы репутационные потери и риски для экономики и отечественных производителей, неисчислимы негативные последствия в дальнейшем — начиная от отказа поставки продукции иностранного производства в Россию вообще и заканчивая исками о нарушении авторских прав и взысканиями ущерба.

В результате наш подход к параллельному импорту как источнику резкого снижения качества продукции, ее конкурентоспособности, «разложения» стандартов качества находит свое подтверждение.

По сути, параллельный импорт «бьет» экономически и репутационно по брендам, ушедшим из России под действием санкций, и является их «наказанием» без их вины в санкционной «войне», которая ведется на мировой политической арене. Потребители также страдают от данного способа ввоза, поскольку рискуют купить некачественный товар с ущербом для своего здоровья и безопасности. По ситуации на конец 2022 г. в список параллельного импорта входили 50 групп товаров и около 200 брендов. Общая цена товаров, ввезенных в Россию через параллельный импорт, превысила к этому времени 4 млрд долл., а вес — свыше 300 тыс. т.

В число таких брендов попали: а) запчасти для машин — металлические конструкции и из-

делия от Mahle, Cummins, датчики и блоки Wabco, приводные ремни и гидравлика Gates; б) принтеры, сканеры Huawei и Lenovo; в) гаджеты и электроника Samsung, Nokia, Sony, Siemens, HP; г) двигатели Cummins, Deutz, Kubota, Hyundai, Nissan, Volkswagen, Toyota, Volvo и Scania; д) телефоны, часы и наушники Apple; е) автомобили Land Rover, Jeep, Jaguar, Chrysler, Bentley, Cadillac, Tesla, Volvo, Skoda, Toyota, Nissan; ж) игровые приставки Xbox и Playstation; з) шины и материалы для них; и) промышленное оборудование Caterpillar, Siemens и др. [6].

Ответ на вопрос о том, какие именно лица получают право ввозить продукцию на территорию РФ без разрешения правообладателя, дает российское гражданское законодательство. Это любые коммерческие организации и юридические лица, поскольку импорт продукции относится к сфере предпринимательской деятельности, в связи с чем абсолютно любое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель получает право без разрешения правообладателя ввозить товары из списка параллельного импорта на территорию РФ через вышеуказанные схемы. При этом, если бренд решит вернуться в Россию, власти ограничат параллельный импорт его продукции или прекратят его. Очевидно, что это увеличит вариативность продукции на российском рынке, однако это будет означать усиление конкуренции среди суррогатов и эрзацев, де-факто являющихся подделками оригинальной продукции разной степени качества. (С маркетинговой точки зрения схема параллельного импорта приводит к дроблению большой рыночной ниши, которая была занята одним крупным игроком с товарным знаком, на сотню или более мелких ячеек.)

Маркетплейсам Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет разрешили распродавать на своих площадках товары из официального перечня параллельного импорта. Это призвано поддержать не только бизнес, но и покупателей. Чтобы минимизировать риски подделок и защитить покупателей, площадки требуют предос-

тавлять все необходимые документы. По данным «Известий», каждый десятый поставщик реализует на маркетплейсах товары, завезенные на склады России через дистрибьюторов.

Самыми популярными «параллельными» позициями на маркетплейсах стали товары для дома ушедшей из России IKEA, приостановивших деятельность на внутреннем рынке Zara, H&M и других брендов. Этими товарами торгуют 19% предпринимателей (ранее их реализовывали официальные продавцы). Среди предложений – светильники, лампочки, мебель и предметы интерьера, текстиль для дома, постельные принадлежности, диванные подушки [4]. Сейчас подобной возможностью активно заинтересовались представители малого и среднего бизнеса – во многом потому, что у крупных компаний выбор поставщика, оформление всех необходимых бумаг занимают больше времени.

Продажа товаров параллельного импорта через маркетплейсы не является панацеей и не обеспечивает необходимого качества товаров, поскольку иного способа ввоза, чем через декларацию соответствия и сертификацию, у импортеров нет: оригинальный производитель остается один и тот же, а идти на нарушение санкций, продавая через маркетплейсы единичные образцы продукции, производитель-правообладатель не заинтересован.

ЕС, в рамках своих санкций, внес обход последних в перечень уголовных преступлений. Теперь нарушение ограничительных мер, введенных в отношении ввоза товаров и продукции двойного назначения в Россию, будет расцениваться как преступление против ЕС и караться по нормам уголовного права. Предполагаемым наказанием за обход санкций будет конфискация всех активов физических и юридических лиц [2].

С учетом охарактеризованных аспектов и факторов, которые могут угрожать качеству

товаров и деградации их стандартов, процедура параллельного импорта, призванная заполнить освободившиеся экономические ниши после ухода из страны крупных иностранных производителей, приводит к постепенному снижению «оригинального» качества товаров, «расслоению» их экономической ниши на сотни ячеек суррогатного качества контрафакта.

В попытке исключить дефицит товаров широкого потребления, которые поставлялись в Россию до введения санкций, российская власть ввела процедуру параллельного импорта, в соответствии с которой правообладатели товарных знаков, зарегистрированных в РФ, лишаются исключительного права на обладание ими. Таким механизмом является «исчерпание права» на товарный знак, когда последний, будучи зарегистрированным в России, больше не принадлежит правообладателю, если правообладатель решит под действием санкций прекратить свою деятельность в стране. Такой механизм не может быть признан правовым, поскольку он является контрсанкционным, под определение которого подпадают иностранные производители, исполнявшие до 24 февраля 2022 г. в России функции налоговых резидентов и экономических агентов.

Необходимо признать, что введенные санкции значительно изменяют структуру сферы стандартизации и сертификации, когда в отношении импортируемой продукции вводятся упрощенные процедуры ввоза без согласия правообладателя, а документом, на основании которого импортируемая продукция включается в экономический оборот, является соответствующая декларация. К сфере параллельного импорта допускаются любые организации и юридические лица, ведущие предпринимательскую деятельность. ■

Литература

1. Голубчик А.М., Пак Е.В. Некоторые моменты логистики параллельного импорта в Россию // Российский внешнеэкономический вестник. 2022. № 10. С. 27–38.
2. ЕС внес обход санкций в список преступлений. 28.11.2022. URL: <https://www.rbc.ru/politics/28/11/2022/63848da29a79473557d4fd12>
3. Козина Д. Параллельный импорт в России: плюсы и минусы // Франшиза.ру. 2022. URL: https://franshiza.ru/article/read/parallelnij_import/
4. Кузьмина В., Цырулева И. Товарный замысел: каждый 10-й продавец маркетплейсов опробовал параллельный импорт // Известия.ру. 02.08.2022. URL: https://iz.ru/1373413/vera-kuzmina-irina-tyruleva/tovarnyi-zamysel-kazhdyi-10-i-prodavets-marketpleisov-oproboval-parallelnyi-import?utm_source=ixbtcom
5. Могилевский Г.А. Параллельный импорт как форма реализации международного принципа исчерпания исключительного права // Международный журнал естественных и гуманитарных наук. 2022. № 4–2 (67). С. 229–231.
6. Параллельный импорт в 2022 г.: список разрешенных товаров. 16.08.2022. URL: <https://dasreda.ru/learn/blog/article/1542>
7. Параллельный импорт и сертификация товаров URL: <https://sertiki.ru/parallelnyy-import-i-sertifikatsiya-tovarov>

References

1. Golubchik A.M., Pak E.V. Parallel imports to Russia. Certain aspects of logistics // Russian Foreign Economic Bulletin. 2022. No. 10. Pp. 27–38.
2. EU puts sanctions circumvention on the list of crimes. 28.11.2022. URL: <https://www.rbc.ru/politics/28/11/2022/63848da29a79473557d4fd12>
3. Kozina D. Parallel imports to Russia: Pros and cons // Franshiza.ru. 2022. URL: https://franshiza.ru/article/read/parallelnij_import/
4. Kuzmina V., Tsyruleva I. Merchandising intent: One in 10 marketplace sellers have tried parallel imports // Izvestia.ru. 02.08.2022. URL: https://iz.ru/1373413/vera-kuzmina-irina-tyruleva/tovarnyi-zamysel-kazhdyi-10-i-prodavets-marketpleisov-oproboval-parallelnyi-import?utm_source=ixbtcom
5. Mogilevsky G.A. Parallel imports as a form of implementing the international principle of exclusive right exhaustion // International Journal of Natural Sciences and Humanities. 2022. No. 4–2 (67). Pp. 229–231.
6. Parallel imports in 2022: List of authorized products. 16.08.2022. URL: <https://dasreda.ru/learn/blog/article/1542>
7. Parallel imports and goods certification. URL: <https://sertiki.ru/parallelnyy-import-i-sertifikatsiya-tovarov>

Certification and Declaration of Parallel Imports in Modern Conditions

Elena A. Reznik – Associate Professor of the Higher School of Finance and Management of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Candidate of Economic Sciences (Moscow, Russia). E-mail: reznik.ea@mail.ru

This article describes the problems of certification and declaration of parallel imports; proves that the certification of parallel imports is a very negative process for quality standards and from the marketing point of view is nothing but misleading consumers; proves that the logistics of parallel imports leave no chance for quality products to reach the final consumer. Another negative characteristic of this method of importation is indicated: it is carried out without payment of remuneration to the original copyright holder, i.e., in fact, it is a direct damage to him, connected with the illegal use of his trademark, which is again associated with misleading the end consumer.

It is concluded that the imposed sanctions greatly change the structure of the sphere of standardization and certification, when with respect to imported products the simplified import procedures are introduced without the consent of the right holder, and the document, on the basis of which the imported products are included into economic turnover, is a declaration of conformity.

Key words: certification, declaration, parallel importation, trademark, logistics control, technical solutions.

JEL-codes: J89.

Промышленность

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Е. Д. ЩЕТИНИНА
А. А. РУДЫЧЕВ
С. К. КОЧИНА

Эффективность деятельности промышленного предприятия зависит не только от производственной программы, объема продаж, качества производимой продукции, ценовой политики и других подобных факторов, но и от его конкурентных преимуществ на отраслевом рынке.

Современные условия бизнес-деятельности внесли коррективы в процесс создания и использования конкурентных преимуществ. На первый план выходят новые способы реализации продукции и построения коммуникационного механизма со стейкхолдерами. В статье представлена методика проведения стратегической диагностики конкурентных преимуществ промышленного предприятия, состоящая в оценке его основных преимуществ и расчете интегрального показателя.

Ключевые слова: стратегическая диагностика, промышленное предприятие, конкурентное преимущество.
JEL: D22, D40, L10.

Введение

Актуальность исследования конкуренции — мировой, отраслевой, товарной — возрастает по мере ужесточения условий рыночных отношений, связанного, в свою очередь, с рядом факторов — в частности, с естественным удорожанием добычи ресурсов и тем фактом, что пики ее рентабельности в мире уже пройдены в 2020 г. Кроме того, сегодня практически перестают работать институциональные факторы конкуренции — нормы, правила, организации, ранее охранявшие некое поле свободы экономической борьбы между ее акторами — свободы, положительно влиявшей на рынок и механизм его равновесия. Как мы видим, в начале XXI века на рынке преобладают протекционизм, во многом политического плана, запреты и грубое санкционирование, установление потолка цен и прочие антиконкурентные методы.

Конкурентная позиция промышленного предприятия — отражение его хозяйственной

стратегии, политики, состояния всех ресурсов объекта и их использования в процессе производства, сбыта и присутствия на рынке. Как бы мы ни относились к качеству рейтингов, прочим показателям оценки конкурентного статуса фирмы, ее позиция в экономическом пространстве является достаточно объективной величиной. Корреляция между конкурентной позицией и финансовыми результатами предприятия весьма высока. Иногда эти параметры отождествляют, полагая, что текущее финансовое состояние предприятия во многом зависит от занимаемой им на рынке доли и конкурентного положения. Но сегодня, в условиях новой экономики, конкурентная позиция промышленного предприятия предстает в несколько ином виде, вынуждая руководство предприятия формировать такие конкурентные преимущества, которые отвечали бы не только его целям, задачам и стратегии, но и ориентировались бы на процессы цифровиза-

Щетинина Екатерина Даниловна, заведующий кафедрой маркетинга Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, д-р экон. наук, профессор (Белгород, Россия), e-mail: schetinina@inbox.ru; Рудычев Анатолий Андреевич, профессор кафедры экономики и организации производства Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, д-р экон. наук (Белгород, Россия), e-mail: eor@intbel.ru; Кочина Светлана Константиновна, доцент кафедры теории и методологии науки Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, канд. экон. наук (Белгород, Россия), e-mail: swetakochina@yandex.ru

ции и социализации экономики, а также учитывали бы условия гиперконкуренции.

Исходя из этого и возникает необходимость разработки методики анализа и стратегической диагностики конкурентных преимуществ промышленного предприятия, с тем чтобы определить наличие таковых у предприятия, а также перечень параметров, которые нужно усилить или добавить к имеющимся.

Методология исследования

В рамках данного исследования авторами были применены методы теоретического обобщения и сравнения, научной абстракции, логический, методы индукции и дедукции, методы группировки и обобщения.

Наша методологическая посылка базируется на необходимости формирования на предприятии системы управления конкурентоспособностью. Так, по мнению одного из авторов настоящей статьи Е.Д. Щетининой и В.В. Нагорного, «менеджмент конкурентоспособности сегодня является важнейшей функцией управления бизнесом, предприятием. Он включает инструменты и способы воздействия на факторы конкурентных преимуществ и формы их реализации на практике. Выбранная модель системы управления конкурентоспособностью предприятием должна отвечать двум требованиям. Во-первых, подробно и точно описывать технические, технологические и организационные процессы создания, изготовления, использования и утилизации продукции, производимой предприятием. Во-вторых, быть максимально простой, понятной, легко восприниматься и внедряться» [8]. Такую точку зрения поддерживают такие авторы, как И.В. Чернова, А.О. Кабашенко и И.В. Махонин [3], С.В. Матюшевская, Г.П. Бутко, М.З. Ачаповская, А.Г. Даниш, В.В. Тимофеев, С.В. Базилевич и др. [1].

Системе управления конкурентоспособностью промышленного предприятия должны предшествовать построение и реализация политики в области конкурентоспособности [7]. Такой подход позволит одновременно решать

задачи, связанные с производством и реализацией конкурентоспособной продукции, а также с формированием конкурентных преимуществ предприятия.

Традиционное представление о менеджменте конкурентоспособности, которое заключается в нахождении на постоянной основе компромиссов между потребителем и продавцом, между конкурентами и партнерами, между персоналом внутри предприятия, требует коррекции в связи с изменением рыночных условий, в которых функционирует промышленное предприятие в настоящее время. Современные исследователи (Е.В. Быковская и др. [2], И.Н. Краковская, А.А. Попов, Ю.В. Корошко, О.А. Лукинова, С.В. Попова и др.) занимаются изучением влияния на формирование и реализацию конкурентных преимуществ предприятия цифровой среды, повышенной конкурентной борьбы, нестабильной внешней среды, социальной государственной политики и других факторов новой экономики.

На этой основе авторами предлагается определенная методика проведения стратегической диагностики конкурентных преимуществ промышленного предприятия с целью выявления их уязвимых мест, усиления конкурентных позиций, повышения эффективности деятельности, реализации стратегических планов развития.

Методика стратегической диагностики конкурентных преимуществ

Управление конкурентоспособностью представляет собой важнейшую функцию ТОП-менеджмента промышленного предприятия, однако на практике эта задача далека от своего решения. Одной из причин является дефицит специалистов в данной области, а также надежного инструментария.

Специалист-менеджер в области управления конкурентоспособностью должен понимать экономическую сущность конкуренции, знать методические основы исследования конкурентных рынков, теоретические и технологические основы оценки мероприятий в об-

ласти стратегических решений с целью повышения уровня конкурентоспособности.

В связи с этим следует обратить особое внимание на анализ источников конкурентных преимуществ (КП), оценку их в той или иной экономической системе (мы будем говорить о микроуровне), а также их структуру — фактическую и желаемую, виды и типы. Суть в том, что КП имеют весьма различную природу и качество. Исследовать конкурентные преимущества — значит определить не только их источник, но и внутренний потенциал, их устойчивость, тиражируемость, ценность для аудитории, поле действия, вид и тип.

Итак, в ряду функций управления конкурентоспособностью промышленного предприятия — процессы выявления и группировки факторов, определяющих конкурентоспособность фирмы и ее социально-экономической политики, а также постоянная работа по мониторингу конкурентных преимуществ.

Механизм управления конкурентоспособностью фирмы в обязательном порядке должен включать блок диагностики КП, причем в этом случае она в большей мере носит стратегический характер, поскольку КП — результат долгосрочной политики и многолетних последовательных действий.

Термин «конкурентное преимущество» появился и начал активно использоваться в области менеджмента организаций в 1970-х годах. Развитию и становлению КП способствовали теории, разработанные А. Смитом и Д. Рикардо соответственно, теории абсолютных и сравнительных преимуществ. Основной задачей которых являлся поиск ответа на вопрос, почему присутствует резкая дифференциация по уровню доходов между государствами. Далее значимый вклад в развитие теории конкурентных преимуществ внес М. Портер. Ученый считал, что если потребительная стоимость товара, созданного данным предприятием для потребителя, превышает расходы предприятия на его создание, то будет сформировано конкурентное преимущество. Сам Портер подразделял КП на два вида:

- Преимущество в издержках. Данное преимущество достигается за счет способности предприятия эффективно исполнять процессы разработки, производства и реализации сопоставимых товаров по более низким ценам, чем у конкурентов. Продажа продукции по той же цене, что и у конкурентов, обеспечит предприятию хорошую прибыль. Стратегия предприятия, заключающаяся в том, что оно предоставляет потребителям приемлемый уровень потребительской стоимости и приемлемый уровень цен, довольно скоро сможет обеспечить ему высокую конкурентную позицию на рынке.
 - Преимущество в дифференциации товара. Такое преимущество формируется за счет предоставления потребителю возможности купить уникальную и качественную продукцию. Продавая уникальный товар, предприятие вправе установить на него более высокую цену, что, при одинаковых с конкурентами затратах, вновь предоставит ему возможность получить высокую прибыль. (В табл. 1 приведены подходы к пониманию термина «конкурентное преимущество».)
Отталкиваясь от новых условий предпринимательской деятельности, заключим, что формирование и реализация КП промышленного предприятия зависят от того, насколько оно качественно организует и выполняет ключевые бизнес-процессы, а также какие компетенции имеет и каким образом руководство их использует [4].
- Необходимо отметить, что для созданных конкурентных преимуществ нехарактерен принцип постоянства — их можно сформировать и сохранить только путем непрерывного совершенствования во всех сферах деятельности, что, несомненно, является очень трудоемким и зачастую дорогостоящим процессом.
- Существует еще одна классификация КП, отличающаяся от базовых видов М. Портера:
- Преимущества высокого ранга — призваны обеспечить предприятию высокий доход за

счет своей продолжительной сохранности и сложности копирования. К таким КП относят инновационные разработки, патенты, использование современных маркетинговых технологий, прочные связи со стейкхолдерами, положительную репутацию предприятия, наличие высококвалифицированных сотрудников и т.д.

- Преимущества низкого ранга – могут быть легко скопированы конкурентами, следовательно, они неустойчивы. Примерами таких КП могут являться наличие на предприятии дешевой рабочей силы, лимитированный объем производства, дешевое сырье и т.д.

Обозначим несколько факторов, влияющих на сохранность КП промышленного предприятия:

- 1) тип и содержание КП;
- 2) источник формирования КП;
- 3) отказ от преимущества в пользу создания нового. Такое поведение предприятия создаст препятствия для конкурентов, которые были нацелены на копирование КП;
- 4) высокая инновационная активность. Успешная инновационная деятельность продвигает предприятие на пути к созданию КП высокого ранга, а также позволяет увеличить количество источников КП. Для сохранения лидирующих конкурентных позиций предприятия продолжительность реализации его инновационных проектов должна быть такой же, как у конкурентов, но лучше всего – более быстрая реализация.

У конкурентных преимуществ есть характерная особенность: они могут видоизменяться

Таблица 1
Подходы к трактовке понятия «конкурентное преимущество»

Авторы	Сущность
КП, основанное на превосходстве	
Г.Л. Азоев, А.П. Челенков	Концентрированное проявление превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности предприятия
П.В. Забелин, Н.К. Моисеева	Интегральное выражение конкурентоспособности и конкурентного потенциала, характеризующее способность предприятия успешно соперничать в кратком и долгосрочном периодах
КП, основанное на уникальности	
Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко	Совокупность уникальных факторов производства, способствующих ведению успешной конкурентной борьбы
В.Д. Маркова	Уникальные осозаемые и неосозаемые ресурсы, стратегически важные сферы бизнеса предприятия, обеспечивающие победу в рыночном соперничестве
Р.А. Фатхутдинов	Эксклюзивная ценность, дающая предприятию превосходство над конкурентами
КП, основанное на стратегии и эффективности	
Б. Карлофф	Результат реализации стратегии бизнеса, формирующей эффективную производственную деятельность, маркетинг и сбыт
М. Портер, А.П. Градов	Совокупность факторов, определяющих продуктивность использования имеющихся ресурсов
КП, основанное на инновации	
В.В. Поляков	Продолжительная выгода от использования инновации, создающей потребительскую ценность
С.А. Попов	Инновации, дающие реальное приращение бизнес-успеха и создающие промышленному предприятию определенные и значимые превосходства над конкурентами
КП, основанное на компетенции	
В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко	Высокая компетентность предприятия по сравнению с конкурентами, основанная на достигнутом уровне конкурентного статуса

Источник: [5].

ся с учетом специфики производимой продукции, параметров отраслевого рынка и поведения самого промышленного предприятия.

Важным моментом при создании КП является обеспечение ориентированности на интересы и потребности клиентов. Помимо этого важно, чтобы и сами покупатели осознавали данный параметр (действие) предприятия как конкурентное преимущество. В противном же случае может возникнуть ситуация, когда КП рассматривается таковым только с позиции руководства предприятия, а стейкхолдеры думают совсем по-другому. Чаще всего такая картина наблюдается с имиджем или брендом компании: расходы на раскрутку и маркетинг сведены к минимуму, а покупатели не располагают должной информацией об этом. В результате данное КП не приносит никакого положительного эффекта предприятию, а только усугубляет его положение.

Руководство промышленного предприятия при формировании, реализации и выборе конкурентного преимущества должно соблюдать важное условие, выражающееся в уникальности его содержания, реалистичности, выразительности.

Методологически важно: разработка и осуществление конкурентной стратегии и прочих стратегических решений промышленного предприятия основываются на оценке КП и выборе наиболее трудно копируемых и устойчивых во времени из них. Критерии выбора следует продумывать с учетом приоритетов предприятия, отрасли, страны.

Современная рыночная конъюнктура и новые условия предпринимательской деятельности ставят в приоритет такие КП, которые связаны и нацелены на улучшение взаимодействия со стейкхолдерами, учет их интересов, формирование актуальной продуктовой ценности, гибкости в принятии управленческих решений и т.д. [6]. (См. рисунок.)

Для достижения стратегических задач и планов, повышения эффективности деятельности предприятию необходимо провести диагностику КП в разрезе наиболее значимых из них. Для этого сначала следует провести ранжирование ключевых конкурентных преимуществ, характерных для новых экономических условий. (См. табл. 2.)

Следующим этапом должен быть опрос ТОП-менеджмента анализируемого предпри-

Наиболее значимые конкурентные преимущества промышленного предприятия в современных условиях



Источник: составлено авторами.

ятия с целью получения оценки значимости ключевых конкурентных преимуществ (по трехбалльной шкале):

- 0 баллов – конкурентное преимущество полностью отсутствует;
- 1 балл – конкурентное преимущество представлено очень слабо;
- 2 балла – конкурентное преимущество создает предприятию высокую конкурентную позицию, но при преодолении определенных барьеров его могут скопировать конкуренты;
- 3 балла – конкурентное преимущество ярко выражено, оно уникально, трудно копируемо.

После определения ранга и выставления значимости КП завершающим этапом будет являться расчет интегрального индекса КП по следующей формуле:

$$I_{\text{КП}} = \frac{\sum_{i=1}^n g_i \cdot r_i}{n_i},$$

где $I_{\text{КП}}$ – интегральный индекс конкурентных преимуществ предприятия; g_i – относительное значение i -го КП; r_i – ранг i -го частного КП; n_i – количество частных конкурентных преимуществ в общей структуре интегрального индекса.

Исходя из этой формулы, можно выделить следующие значения интегрального индекса, демонстрирующие уровень развития КП на данном предприятии:

- низкий (от 0 до 0,2);
- средний (от 0,21 до 0,35);
- высокий (0,36 до 0,5).

Результаты и обсуждение

Объектом нашего исследования является ОАО «Воронежская кондитерская фабрика», деятельность которой началась в 1934 г. Ассортимент данного предприятия очень разнообразен, покрывает потребности и запросы разных сегментов потребителей. За многолетний период работы фабрика неоднократно удостоивалась наград на различных всероссийских и международных выставках и конкурсах. Начиная с 2014 г. предприятие регулярно получает награды в номинации «Инновации и традиции». Что говорит о положительной репутации Воронежской кондитерской фабрики, несбавлении ею позиций в качестве производимой продукции, активной инновационной деятельности. (В табл. 3 представлена оценка КП с позиций ТОП-менеджмента исследуемого нами предприятия.)

На основе данных, приведенных в табл. 3, можно смело утверждать, что уровень развития и использования конкурентных преимуществ в ОАО «Воронежская кондитерская фабрика» высокий, что находит отражение со стороны покупателей, партнеров и в объеме получаемой прибыли.

Но для удержания конкурентных позиций, усиления имеющихся и создания новых конкурентных преимуществ необходимо предпринять следующие меры [9; 10]:

1. Широкое применение инструментов и способов цифровой логистики (дроны, роботизированные склады, автоматизированные системы учета и контроля за доставкой груза и т.п.).

Таблица 2
Ранжирование ключевых конкурентных преимуществ промышленного предприятия

Наименование конкурентного преимущества	Ранг (важность)
Управление рисками	0,1
Система продвижения и защиты брендов, товарных марок	0,15
Сбалансированность товарного портфеля	0,1
Наличие и реализация программ лояльности	0,15
Соответствие ценностей предприятия потребительским ценностям	0,25
Качество коммуникационного взаимодействия со стейкхолдерами	0,25
Итого	1,0

Источник: составлено авторами.

Таблица 3
Оценка значимых конкурентных преимуществ ОАО «Воронежская кондитерская фабрика»

Наименование конкурентного преимущества	Ранг (важность)	Результаты опроса ТОП-менеджеров, баллов
Управление рисками	0,1	2
Система продвижения и защиты брендов, товарных марок	0,15	3
Сбалансированность товарного портфеля	0,1	2
Наличие и реализация программ лояльности	0,15	2
Соответствие ценностей предприятия потребительским ценностям	0,25	2
Качество коммуникационного взаимодействия со стейкхолдерами	0,25	2
Интегральный индекс КП		0,36

Источник: составлено авторами по результатам исследования.

2. Развитие системы онлайн-покупок с помощью разработки собственного официального приложения или же посредством взаимного сотрудничества с надежным партнером.

3. Использование социальных сетей в роли платформы электронной коммерции.

4. Активное привлечение маркетплейсов для увеличения объема продаж собственных брендов и товарных марок.

5. Использование аффилиативного маркетинга в целях привлечения новых покупателей за счет ссылок на официальный сайт или мобильное приложение предприятия.

Выводы

Для достижения и удержания конкурентных позиций промышленному предприятию необходимо особое внимание уделять процессу создания и реализации своих значимых, а

главное – отличительных и уникальных конкурентных преимуществ. Современные экономические условия определяют высокую значимость активного взаимодействия со стейкхолдерами посредством применения контент-маркетинга и цифрового менеджмента. В основе таких действий лежат приемы и инструменты цифровой логистики, новых форм сбыта, обеспечение соответствия выпускаемых товаров потребительским ценностям.

Для получения оценки состояния имеющихся конкурентных преимуществ нами обоснована методика проведения стратегической диагностики. Целью данной методики является не только расчет уровня развития КП (с помощью интегрального индекса), но и предоставление рекомендаций по их усилению и активированию. ■

Литература

1. Базилевич С.В., Липкина Е.Д., Малыгина М.В. Управление конкурентоспособностью предприятия // ЦИТИСЭ. 2021. № 2 (28). С. 473–489.
2. Быковская Е.В., Шварц Е.Б., Дмитриева Е.И. Влияние информационных и коммуникационных технологий на конкурентоспособность компании // Modern Economy Success. 2021. № 3. С. 239–245.
3. Кабашенко А.О., Махонич И.В. Основные составляющие системы управления конкурентоспособностью предприятия // Вестник Луганского государственного университета имени Владимира Даля. 2022. № 10 (64). С. 48–49.
4. Кочина С.К. Системная диагностика современной региональной промышленности // Вопросы региональной экономики. 2021. № 2 (47). С. 105–110.
5. Маркетинг в условиях продуктовой дифференциации: монография / М.С. Старикова, Т.Н. Пономарева, А.В. Уварова и др. Белгород: Изд-во БГУ, 2018.
6. Повышение конкурентоспособности промышленного предприятия на основе совершенствования коммуникационного взаимодействия с заинтересованными сторонами: монография / А.О. Плешкова, С.М. Микалут, М.С. Старикова и др. Белгород: Изд-во БГУ, 2021.

7. Цикин А.М. Приоритетные направления политики повышения конкурентоспособности российской экономики // Теоретическая экономика. 2018. № 6 (48). С. 37–48.
8. Щетинина Е.Д., Нагорный В.В. Особенности повышения конкурентоспособности предприятий в современных условиях // Белгородский экономический вестник. 2021. № 4 (104). С. 30–35.
9. Ni G., Xu H., Qiao Y., Zhang Z., Li H., Cui Q., Hickey P.J. Influence mechanism of organizational flexibility on enterprise competitiveness: the mediating role of organizational innovation // Sustainability. 2021. Vol. 13. No. 1. Pp. 1–23.
10. Rodionova E.V., Myakishhev Y.D., Zverev A.A. Practical aspects of forming an enterprise marketing strategy for improving competitiveness // In: Industry Competitiveness: Digitalization, Management, and Integration. Vol. 2. Ser. «Lecture Notes in Networks and Systems, 280». Luxembourg. 2021. Pp. 447–453.

References

1. Bazilevich S.V., Lipkina E.D., Malygina M.V. Enterprise competitiveness management // CITISE. 2021. No. 2 (28). Pp. 473–489.
2. Bykovskaya E.V., Shvarts E.B., Dmitrieva E.I. The impact of information and communication technologies on the company's competitiveness // Modern Economy Success. 2021. No. 3. Pp. 239–245.
3. Kabashenko A.O., Makhonich I.V. The main components of the enterprise competitiveness management system // Bulletin of the Vladimir Dahl Luhansk State University. 2022. No. 10 (64). Pp. 48–49.
4. Kochina S.K. System diagnostics of modern regional industry // Issues of Regional Economics. 2021. No. 2 (47). Pp. 105–110.
5. Marketing in terms of product differentiation: monograph / M.S. Starikova, T.N. Ponomareva, A.V. Uvarova et al. Belgorod: Publishing House BSTU, 2018.
6. Increasing the competitiveness of an industrial enterprise based on improving communication interaction with stakeholders: monograph / A.O. Pleshkova, S.M. Mikalut, M.S. Starikova et al. Belgorod: Publishing House BSTU, 2021.
7. Tsikin A.M. Priority Directions for the Policy of increasing the competitiveness of the Russian economy // Theoretical Economics. 2018. No. 6 (48). Pp. 37–48.
8. Shchetinina E.D., Nagorny V.V. Features of increasing the competitiveness of enterprises in modern conditions // Belgorod Economic Bulletin. 2021. No. 4 (104). Pp. 30–35.
9. Ni G., Xu H., Qiao Y., Zhang Z., Li H., Cui Q., Hickey P.J. Influence mechanism of organizational flexibility on enterprise competitiveness: the mediating role of organizational innovation // Sustainability. 2021. Vol. 13. No. 1. Pp. 1–23.
10. Rodionova E.V., Myakishhev Y.D., Zverev A.A. Practical aspects of forming an enterprise marketing strategy for improving competitiveness // In: Industry Competitiveness: Digitalization, Management, and Integration. Vol. 2. Ser. «Lecture Notes in Networks and Systems, 280». Luxembourg. 2021. Pp. 447–453.

Strategic Diagnostics of the Competitive Advantages of an Industrial Enterprise in the New Conditions

Ekaterina D. Schetinina – Head of the Department of Marketing of Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov, Doctor of Economic Sciences, Professor (Belgorod, Russia). E-mail: schetinina@inbox.ru

Anatoly A. Rudychev – Professor of the Department of Economics and Organization of Production of Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov, Doctor of Economic Sciences (Belgorod, Russia). E-mail: eop@intbel.ru

Svetlana K. Kochina – Associate Professor of the Department of Theory and Methodology of Science of Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov, Candidate of Economic Sciences (Belgorod, Russia). E-mail: swetakochina@yandex.ru

The efficiency of an industrial enterprise depends not only on the production program, sales volume, quality of products, pricing policy and other similar factors, but also on its competitive advantages in the industry market.

Modern business conditions have made adjustments to the process of creating and using competitive advantages. New ways of selling products and building a communication mechanism with stakeholders are coming to the fore. The article presents a methodology for conducting strategic diagnostics of competitive advantages of an industrial enterprise, consisting in assessing its main advantages and calculating an integral indicator.

Key words: strategic diagnostics, industrial enterprise, competitive advantage.

JEL-codes: D22, D40, L10.

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ОБОЗРЕНИЕ (ноябрь 2022 г. – февраль 2023 г.)¹

С. П. АУКУЦИОНЕК
А. С. ЕГОРОВ
И. А. БАШИРОВА
Т. В. СЕРЖАНТОВА

В ноябре 2022 г. диффузный индекс запасов готовой продукции увеличился на 12 п.п. и достиг 50% – максимального значения за 2,5 года. При этом уровень запасов готовой продукции, относительно нормального уровня, соответствующего 100%, вырос еще основательнее (на 21 пункт) и составил 97% – таким высоким он не был с марта 2018 г. Уровень заказов (тоже относительно нормы в 100%) снизился за месяц на 14 пунктов, опустившись с абсолютно рекордного октябрьского значения до среднегодового за 2022 г. – 91%. Диффузный индекс закупок оборудования прибавил 11 пунктов и составил 41% – максимум за 11 месяцев.

Ключевые слова: Россия, промышленность, промышленные предприятия, уровень цен, заработная плата, занятость, производство, инвестиции, банковская задолженность, объем заказов, объем запасов готовой продукции, загрузка производственных мощностей, банкротство, экономическая политика, продолжительность кризиса.

JEL: D22, D24, G31, L23, P23.

НОЯБРЬ 2022 г.

Цены

Падение цен на свою продукцию отметили 13% предприятий – участников опроса, о неизменности сообщили 69%, о повышении – 18%.

Цены на приобретаемую продукцию росли у 58%, не менялись – у 38% и у – 4% снижались.

Соотношение цен и издержек

Неблагоприятный для своих предприятий сдвиг ценовых пропорций отметили около 24% респондентов, благоприятный – 4%. По мнению остальных 71%, соотношение «своих» и «чужих» цен практически не изменилось.

Чаще всего на неблагоприятный сдвиг ценовых пропорций указывали представители лесопромышленного комплекса (100%), легкой промышленности (50%) и производители строительных материалов (40%).

Заработная плата

О ее повышении сообщили около 31% предприятий, о сохранении на прежнем уровне – 62%, о снижении – 7%. В среднем по всем предприятиям выборки заработная плата за месяц увеличилась на 1% (в предыдущем месяце – также выросла на 1%).

Для промышленных предприятий-респондентов ее средний уровень составил 50 000 руб., а для сельскохозяйственных – 36 000 руб.

Средние доходы высшего управленческого персонала предприятий составили в промышленности 104 000 руб., а в сельском хозяйстве – около 53 000 руб.

Занятость и производство

Около 55% респондентов сообщили о сохранении прежней занятости на своих предприятиях, 16% отметили ее сокращение и 30% – увеличение.

Аукуционек Сергей Павлович, руководитель Центра по изучению переходной экономики ИМЭМО им. Е.М. Примакова РАН, канд. экон. наук (Москва), e-mail: reb@imemo.ru; *Егоров Андрей Станиславович*, старший научный сотрудник Центра по изучению переходной экономики ИМЭМО им. Е.М. Примакова РАН, канд. экон. наук (Москва), e-mail: andrese@mail.ru; *Баширова Инесса Анатольевна*, научный сотрудник Центра по изучению переходной экономики ИМЭМО им. Е.М. Примакова РАН (Москва), e-mail: bashirova@imemo.ru; *Сержантова Татьяна Валентиновна*, научный сотрудник Центра по изучению переходной экономики ИМЭМО им. Е.М. Примакова РАН (Москва), e-mail: serzhantova@imemo.ru

¹ Материал подготовлен сотрудниками Центра по изучению переходной экономики Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН специально для журнала «Экономическое развитие России» по результатам опроса 200 предприятий всех отраслей и регионов РФ.

Об увеличении объемов производства по сравнению с предыдущим месяцем сообщили 30% руководителей, 26% отметили сохранение прежних объемов выпуска и 44% — уменьшение.

Инвестиции

Около 22% респондентов отметили рост закупок оборудования, 38% указали на неизменность данного показателя и 9% — на его сокращение. Остальные — 31% предприятий — не закупили оборудование в течение двух и более месяцев подряд (в октябре 2022 г. — 26%).

Задолженность банкам

Задолженность банкам (у имеющих ее предприятий) составила 82% от уровня, который респонденты считают нормальным для этого месяца (месяц назад — 78%).

Портфель заказов

Портфель заказов у 57% предприятий остался неизменным, у 23% пополнился и у 20% — «похудел». Рост заказов отмечали в основном в химической (60%) и легкой (50%) промышленности, на предприятиях лесопромышленного комплекса (35%) и в машиностроении (29%).

В среднем по выборке объем заказов составил 91% от нормального месячного уровня (в октябре — 105%). Самым высоким уровень заказов в ноябре 2022 г. оказался в лесопромышленном комплексе (97%), в пищевой (96%) и легкой (95%) промышленности, а самым низким он был у производителей строительных материалов (73%).

Запасы готовой продукции

Около 29% респондентов сообщили об увеличении таких запасов, 29% отметили их уменьшение и около 42% не заметили перемен.

В среднем по выборке запасы готовой продукции составили 97% от нормального для этого месяца уровня (месяц назад — 76%).

Самыми большими (в относительном выражении) были запасы в химической промышленности (118%), в лесопромышленном комплексе и у металлургов (по 107%), а самыми незначительным — в пищевой (79%) и легкой (88%) промышленности.

Загрузка производственных мощностей

В среднем она составила 86% от нормального уровня (в предыдущем опросе — 89%). Около 9% промышленных предприятий работали менее чем на 1/2 своей мощности, и 59% — более чем на 9/10.

Лидируют по загрузке мощностей предприятия легкой (98%) и пищевой (97%) промышленности, а самой низкой она была у производителей строительных материалов (75%).

Загрузка рабочей силы

Она составила 93% от нормального уровня (в предыдущем месяце — 95%). На 6% предприятий выборки рабочая сила была занята менее чем на 1/2, а у 78% участников опроса ее загрузка составила более 9/10.

Финансовое положение

Около 18% респондентов оценили финансовое положение своих предприятий как «хорошее», 66% посчитали его «нормальным» и 16% оценили его как «плохое». (См. табл. 1.)

Факторы, ограничивающие капиталовложения (за 6 месяцев)

На неясность общей обстановки, как на одну из главных причин, сдерживающих капвложения, указали 56% участников опроса, на высокие цены на оборудование и строительство — 51%, на нехватку финансовых средств у предприятий — 29%. Высокий банковский процент и низкую прибыльность инвестиционных проектов отметили по 20% руководителей, а избыток производственных мощностей — 4%.

Неясность общей обстановки чаще всего отмечали на предприятиях химической промышленности (80%) и лесопромышленного

комплекса (70%), производители строительных материалов (60%). Высокие цены на оборудование и строительство чаще других беспокоили представителей пищевой отрасли (80%), металлургии (70%), производителей строительных материалов (60%). Нехватка финансовых средств для капитальных вложений наиболее остро ощущалась представителями металлургической промышленности (44%), пищевой отрасли (40%) и в машиностроении (36%). Дороговизна кредитов сдерживала капвложения сильнее всего среди представителей легкой промышленности (50%), лесопромышленного комплекса (35%) и машиностроения (29%). Малую прибыльность инвестиционных проектов указали предприятия пищевой отрасли (40%), металлургии и лесопромышленного комплекса (по 35%).

ПРОГНОЗЫ НА ФЕВРАЛЬ 2023 Г.

Цены

Подорожание своей продукции к февралю 2023 г. (по сравнению с ноябрем 2022 г.) предсказывает 51% респондентов, 33% не ждут изменений, а у 16% цены снизятся.

Соответствующие оценки для приобретаемых товаров: 75, 16 и 9%.

Средний по выборке ожидаемый к февралю 2023 г. прирост цен составит 3%, в том числе 1% для производимой и 5% для покупаемой продукции.

Больше всего неблагоприятных ценовых сдвигов опасаются представители машиностроения: их оценки трехмесячного роста «входящих» цен на 10 п.п. превышают оценки роста «выходящих» цен. Для остальных отраслей этот разрыв ожидается в промежутке от 0 до 5 пунктов. В то же время представители лесопромышленного комплекса ожидают положительного ценового сдвига.

Заработная плата

Ее повышения ожидают 47%, понижения – 13% и сохранения на прежнем уровне – около 40% предприятий, охваченных опросом.

Общий трехмесячный прогноз по выборке: заработная плата увеличится на 1%.

Занятость и производство

Сокращения занятости на своих предприятиях ожидают около 20% участников опроса, у 52% она не изменится, а у 27% – возрастет.

Таблица 1

Отраслевые показатели за ноябрь 2022 г., в % (нормальный месячный уровень=100%)

	Загрузка производственных мощностей	Загрузка рабочей силы	Запасы готовой продукции	Портфель заказов	Задолженность банкам	Финансовое положение*
Черная и цветная металлургия	86	84	107	91	47	78
Машиностроение и металлообработка	86	95	92	94	83	84
Химия и нефтехимия	81	103	118	89	165	100
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	85	102	107	97	-	100
Производство стройматериалов	75	77	90	73	48	60
Легкая промышленность	98	98	88	95	175	100
Пищевая промышленность	97	100	79	96	91	100
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	86	93	97	91	82	84
АГРОСЕКТОР	96	99	102	69	79	83

* – Доля предприятий с «хорошим» или «нормальным» финансовым положением, в %.

Источник: опросы РЭБ.

Падение производства на своих предприятиях предполагают 45% респондентов, рост – 33%, остальные 23% не предвидят особых изменений.

Портфель заказов

Ожидается, что он пополнится примерно у 30%, не изменится – у 43% и «похудеет» – у 27% предприятий. Чаще всего роста заказов ожидали в машиностроении и легкой промышленности (по 50%), в пищевой отрасли (40%) и в металлургии (38%).

Инвестиции

По сообщению 34% респондентов, оборудование на их предприятиях не закупалось и в ближайшие три месяца закупаться не будет. По остальной части выборки закупки увеличатся на 6%.

Задолженность банкам

Ожидается, что через три месяца задолженность возрастет у 13% предприятий выборки, не изменится – у 24% и у 24% – уменьшится. Остальные – 39% производителей – не поль-

зуются банковским кредитом. Средняя ставка, по которой предвидится получение рублевых кредитов, – 9% годовых.

Финансовое положение

Через три месяца его улучшения ожидают 7% предприятий, 24% предполагают его ухудшение и примерно у 69% оно не изменится. (См. табл. 2.)

СЕКТОРА ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

(Производство потребительских товаров – сектор 1, производство инвестиционных товаров – сектор 2)

Цены

В ноябре 2022 г. по сравнению с предыдущим месяцем ухудшение соотношения «своих» и «чужих» цен отметили 30% производителей потребительских товаров и 14% – инвестиционных. Ощутивших улучшение в первом секторе не оказалось, а во втором их было 5%.

Предполагается, что к февралю 2023 г. цены на продаваемую продукцию увеличатся на 2%

Таблица 2
Отраслевые прогнозы на февраль 2023 г., в % (ноябрь 2022 г.=100%)

	Цены «свои»	Цены «чужие»	Заработная плата	Занятость	Закупки оборудования	Банковский процент*	Финансовое положение**	Портфель заказов**
Черная и цветная металлургия	102	106	100	98	100	12	44	63
Машиностроение и металлообработка	102	112	99	98	109	8	46	57
Химия и нефтехимия	101	105	107	101	100	7	40	40
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	95	74	97	100	100	-	16	33
Производство стройматериалов	98	103	101	82	100	10	33	20
Легкая промышленность	100	103	108	101	100	10	25	75
Пищевая промышленность	103	104	102	100	133	8	50	60
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	101	105	101	98	106	9	41	52
АГРОСЕКТОР	-	-	-	-	100	4	29	50

* – Ожидаемый процент на привлекаемые банковские кредиты в годовом исчислении.

** – Диффузный индекс: доля предприятий (в %), чей показатель к февралю 2023 г. улучшится (увеличится).

Источник: опросы РЭБ.

в секторе потребительских товаров и на 1% — в секторе инвестиционных. Цены на покупаемую продукцию, по прогнозам руководителей предприятий, возрастут на 6% в первом и на 8% — во втором секторе.

Загрузка производственных мощностей

В ноябре 2022 г. она составила 86% в потребительском и 87% — в инвестиционном секторе.

Портфель заказов

Этот показатель составил 90% от нормального месячного уровня в первом и 92% — во втором секторе.

Роста заказов через три месяца ожидают 50% предприятий потребительского и 36% инвестиционного сектора, а уменьшения — 10% в первом и 27% во втором секторе.

Финансовое положение

Как «плохое» в ноябре 2022 г. его оценили 20% производителей потребительского и 10% инвестиционного сектора, как «нормальное» — 60% предприятий в первом и 67% во втором секторе. В потребительском секторе 20% руководителей оценили финансовое состояние своего предприятия как «хорошее»; в инвестиционном секторе таких предприятий оказалось 24%.

К февралю ожидают улучшения своего финансового состояния 22% производителей потребительского сектора и 5% предприятий инвестиционного. Опасаются ухудшения ситуации 22% в первом секторе и 14% во втором.

СРАВНЕНИЕ НОЯБРЯ 2022 Г. С НОЯБРЕМ 2021 Г.

Соотношение цен и издержек

Баланс оценок динамики «входящих» и «выходящих» цен заметно улучшился: неблагоприятный для своих предприятий сдвиг ценовых пропорций год назад отметили 32% респондентов, а благоприятный — 2%; в ноябре 2022 г. таковых было 24 и 4% соответственно.

Заработная плата

Год назад о ее повышении сообщали 21%, о снижении — 10% предприятий; ныне — 31 и 7% соответственно.

Занятость и производство

Пропорция между предприятиями, где численность персонала сократилась и увеличилась, в ноябре 2021 г. составила 17:12, а в ноябре 2022 г. — 16:30.

Аналогичные соотношения по выпуску составили: в 2021 г. — 37:33, а в 2022 г. — 44:30.

Инвестиции

Немного увеличилась доля предприятий, не покупающих оборудование в течение двух и более месяцев подряд: с 30% в ноябре 2021 г. до 31% ныне.

Кредит

Относительная задолженность предприятий-должников банкам за год снизилась на 7 п.п.: с 89% (от нормального месячного уровня) в ноябре 2021 г. до 82% в ноябре 2022 г. При этом доля предприятий, регулярно пользующихся банковским кредитом, за это время возросла на 2 п.п.: с 59% в 2021 г. до 61% ныне.

Портфель заказов

Улучшился баланс предприятий по динамике портфеля заказов: год назад пропорция между числом предприятий с пополнившимся портфелем и «похудевшим» составляла 24:26, а ныне — 23:20. Его относительная наполненность за это время увеличилась на 2 п.п.: с 89% в 2021 г. до 91% в 2022 г. (считая от нормального месячного уровня, соответствующего 100%).

Запасы готовой продукции

В худшую сторону изменилось соотношение числа предприятий, где происходило накопление и сокращение таких запасов: в ноябре 2021 г. оно равнялось 21:38, а в ноябре 2022 г. — 29:29. При этом относительный объем запасов за год увеличился на 14 п.п.: с 83% в 2021 г. до 97% в 2022 г.

Диффузные индексы, в %

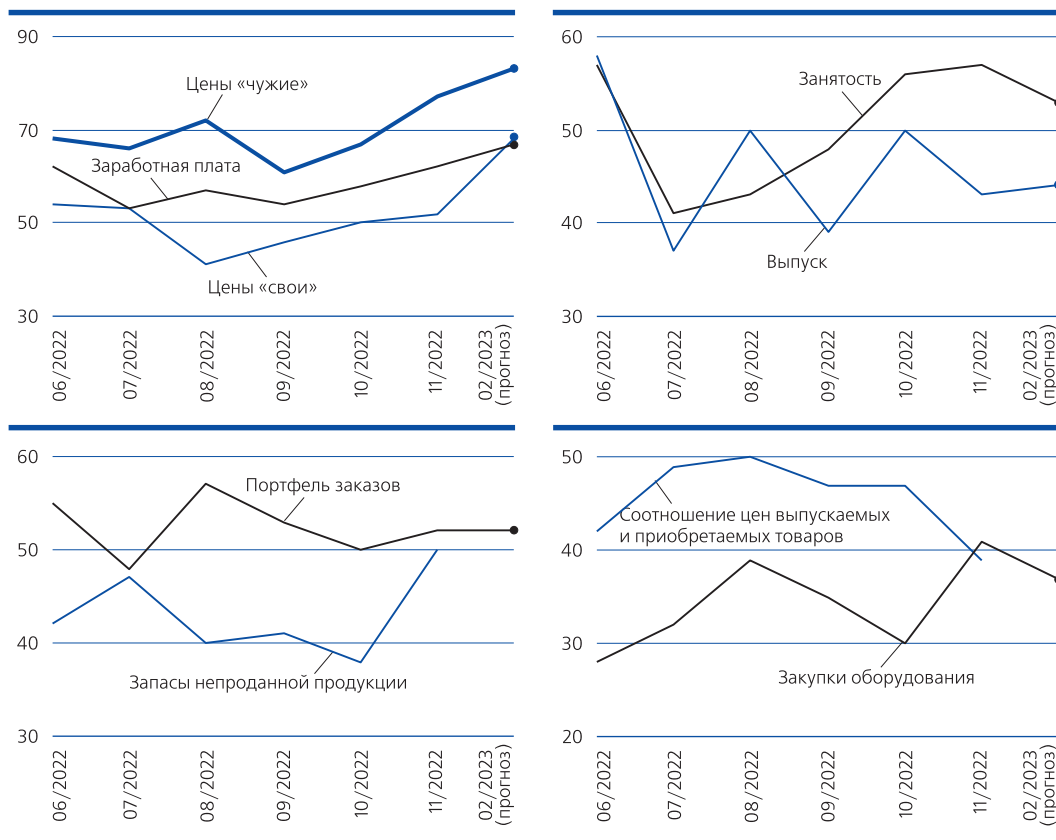


Таблица 3
Диффузные индексы: предприятия с растущими показателями
(по сравнению с предыдущим месяцем), в %*

	06/22	07/22	08/22	09/22	10/22	11/22	02/23 (прогноз)**
Цены «свои»	54	53	41	46	50	52	68
Цены «чужие»	68	66	72	61	67	77	83
Зарботная плата	62	53	57	54	58	62	67
Занятость	57	41	43	48	56	57	53
Выпуск	58	37	50	39	50	43	44
Портфель заказов	55	48	57	53	50	52	52
Запасы непроданной продукции	42	47	40	41	38	50	-
Соотношение цен выпускаемых и приобретаемых товаров	42	49	50	47	47	39	-
Закупки оборудования	28	32	39	35	30	41	37

* – Диффузный индекс (D) определяется по формуле $D = (A + 0,5 \cdot B) \cdot 100\% / N$, где А – число предприятий, сообщивших об увеличении/улучшении показателя; В – число предприятий, у которых он остался примерно на том же уровне; N – общее число ответивших.

*** – Февраль 2023 г. по сравнению с ноябрем 2022 г.

Источник: опросы РЭБ.

Загрузка производственных мощностей

По сравнению с прошлым годом она немного увеличилась: с 84% (относительно нормального месячного уровня) в ноябре 2021 г. до 86% в ноябре 2022 г. При этом доля предприятий, работающих менее чем на 1/2 своей мощности, сохранилась на том же уровне: 9% в 2021 г. и 9% в 2022 г.; а доля предприятий, загруженных более чем на 9/10 своих мощностей, возросла на 15 п.п.: с 44% в 2021 г. до 59% в 2022 г.

Загрузка рабочей силы

За год она не изменилась: 93% (от нормального уровня) в ноябре 2021 г. и тоже 93% в ноябре 2022 г. В 2021 г. на 2% предприятий выборки рабочая сила была занята менее чем на 1/2; ныне таких предприятий оказалось 6%.

Финансовое положение

Доля финансово благополучных предприятий возросла: с 81% в 2021 г. до 84% в 2022 г.

Трехмесячные прогнозы

Ожидаемый ежемесячный темп прироста цен понизился: с +2% в ноябре 2021 г. до +1% в ноябре 2022 г.

В худшую сторону изменился прогноз по балансу портфеля заказов: год назад его пополнения ожидали 31% и 14% предполагали его сокращение; ныне — соответственно 30 и 27%.

Немного ухудшился показатель инвестиционной активности предприятий: год назад около 32% предприятий не закупали и не собирались (в течение трех месяцев) закупать оборудование; ныне их доля составила 34%.

Что касается банковской задолженности, то год назад 13% предприятий ожидали ее роста, а 21% — сокращения; в ноябре 2022 г. эти показатели составили 13 и 24% соответственно.

И наконец, прогнозы финансового состояния: год назад его улучшения в течение трех месяцев ожидали 16%, а ухудшения — 19% предприятий; ныне эти показатели составили 7 и 24% соответственно. (См. табл. 4.) ■

Таблица 4
Изменение трехмесячных прогнозов за 12 месяцев, в %*

	Цены «свои»	Цены «чужие»	Заработная плата	Занятость	Закупки оборудования**	Банковский процент***
Черная и цветная металлургия	0	+1	0	-1	+2	+3
Машиностроение и металлообработка	0	+7	-2	-2	+10	-1
Химия и нефтехимия	-12	-26	+1	+2	-20	+2
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	-8	-31	+1	0	0	-
Производство стройматериалов	-9	-5	0	-14	0	-1
Легкая промышленность	0	-14	+5	+4	-25	+2
Пищевая промышленность	-3	-3	+1	+1	+32	-4
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	-2	-4	0	-1	+3	0
АГРОСЕКТОР	-	-	-	-	0	-2

* – Приведены разности между оценками трехмесячных изменений, предсказанных респондентами в ноябре 2022 г. и в ноябре 2021 г.

** – Реальный объем закупок оборудования.

*** – Ожидаемый процент на привлекаемые банковские кредиты в годовом исчислении: изменения абсолютного уровня за 12 месяцев (процентные пункты).

Источник: опросы РЭБ.

Survey of Current Business (November 2022 – February 2023)

Sergey P. Aukutsionek – Head of Center for Transition Economy Studies, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences, Candidate of Economic Sciences (Moscow, Russia). E-mail: reb@imemo.ru

Andrey S. Yegorov – Senior Researcher of the Center for Transition Economy Studies, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences, Candidate of Economic Sciences (Moscow, Russia). E-mail: andrese@mail.ru

Inessa A. Bachirova – Researcher of the Center for Transition Economy Studies, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia). E-mail: bachirova@imemo.ru

Tatyana V. Serzhantova – Researcher of the Center for Transition Economy Studies, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia). E-mail: serzhantova@imemo.ru

In November 2022, the diffusion index of stocks of finished products increased by 12 percentage points and reached 50% – the highest value in 2.5 years. At the same time the level of stocks of finished products, relative to the normal monthly level = 100%, increased even more considerably (by 21 points) and amounted to 97%. It has not been so high since March 2018. The level of orders (also relative to the norm = 100%) decreased by 14 points over the month, dropping from an absolutely record high October's value to an annual average for 2022 – 91%. The diffusion index of expenditures for equipment added 11 points and reached 41% – the maximum for 11 months.

Key words: Russia, industry, industrial enterprises, price level, wages, employment, output, investment, indebtedness to banks, order-book level, stocks of finished products, capacity utilization rate, financial situation, production restrictive factors.

JEL-codes: D22, D24, G31, L23, P23.

Финансовый сектор

КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ЯНВАРЕ-НОВАБРЕ 2022 г.

С. А. ЗУБОВ

Обострение геополитического конфликта и введение антироссийских санкций оказали сдерживающее влияние на динамику роста кредитования физических лиц в первой половине 2022 г. Прежде всего это затронуло сегменты необеспеченного потребительского кредитования и автокредитов. Во второй половине прошедшего года стабилизация макроэкономического положения способствовала восстановлению кредитной активности банков при сохранении качества кредитного портфеля. Однако рост просроченной задолженности и высокие показатели долговой нагрузки банковских заемщиков вынуждают Центральный банк принимать меры, направленные на охлаждение рынка потребительского кредитования для предотвращения дальнейшего накопления рисков.

Ключевые слова: российский банковский сектор, кредитование физических лиц, просроченная задолженность, Банк России.

JEL: D81, E58, G21.

На 1 декабря 2022 г. общий объем банковских кредитов, предоставленных физическим лицам, достиг 26,5 трлн руб. За одиннадцать месяцев прошедшего года объем кредитования вырос на 2,1 трлн руб., или на 8,4%, что значительно меньше соответствующего прироста данного показателя за 2021 г. (4,2 трлн руб., или 21,1%).

Прирост совокупного кредитного портфеля физических лиц был обеспечен в первую очередь ипотечным кредитованием (прирост – 15,7% за одиннадцать месяцев 2022 г.), тогда как задолженность по потребительскому кредитованию увеличилась всего на 2,7%, а по автокредитам – снизилась на 3,8%.

Прирост объемов задолженности физлиц полностью пришелся на рублевый сегмент – нестабильность курса рубля, высокие валютные риски и существенное сокращение расчетов в долларах и евро привели к практически полному отказу от валютных кредитов, которые в течение анализируемого периода сократились на 55,3% (за одиннадцать месяцев предшествующего года – на 24,5%) и составили всего 21,2 млн руб.

В течение года динамика процентных ставок по кредитам была неустойчивой и определялась политическими событиями и административными решениями ЦБ РФ. Рекордный всплеск процентных ставок фиксировался в конце февраля – начале марта, когда Банк России принял решение о повышении ключевой ставки до 20% годовых. В дальнейшем, по мере смягчения денежно-кредитной политики и снижения ключевой ставки, банки снижали проценты по кредитам для физлиц. Однако в сентябре, после решения о начале частичной мобилизации, был зафиксирован рост процентных ставок по кредитам для населения, что отразилось на ставках краткосрочного кредитования. (См. рис. 1.)

Прирост просроченной задолженности с начала года составил 14,7%, а ее общий объем достиг 1083,7 млрд руб. (См. рис. 2.) Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле банков увеличилась за рассматриваемый период незначительно и на 01.11.2022 г. составила 4,1% (годом ранее этот показатель равнялся 4,0%). Доля займов с просрочкой свыше 90 дней (NPL90+) также была относитель-

Зубов Сергей Александрович, старший научный сотрудник РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, канд. экон. наук, доцент (Москва), e-mail: zubov@ier.ru

но невысока и на конец третьего квартала составила 8,8%, что ниже значений периода кризиса 2020 г., вызванного эпидемиологическими факторами.

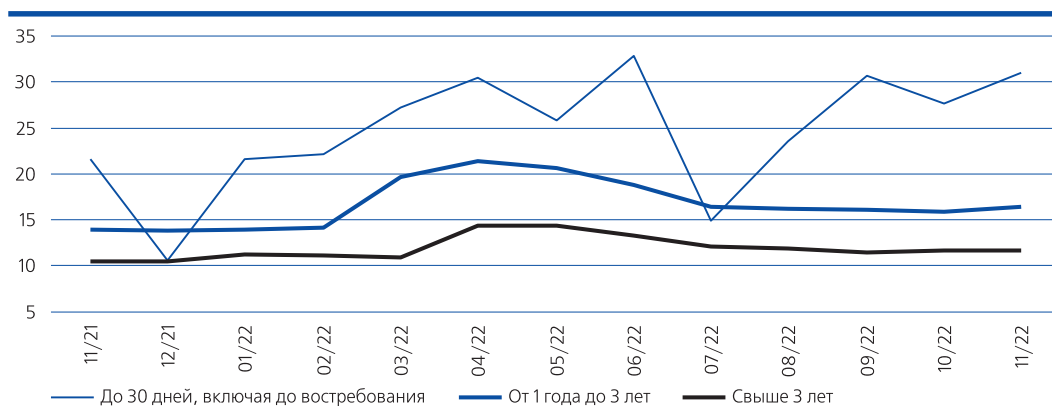
Несмотря на относительно высокое качество кредитного портфеля, Центральный банк в третьем квартале прошедшего года зафиксировал тревожные сигналы¹: рост объемов кредитования заемщиков с высоким уровнем ПДН² (таким уровнем принято считать ПДН выше 80%) на 4 п.п. – до уровня 32%, а также прирост показателя Payment-to-Income (PTI)³ на 14 п.п. – до значения 42%. Эти индикаторы могут свидетельствовать о скрытом характере проблем в области кредитной политики банков и о потенциальном росте просроченной задолженности в будущем.

В прошедшем году банки стали реже одобрять заявки граждан на кредиты: по данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ)⁴, за анализируемый период банки одобрили всего лишь 26% заявок граждан на получение кредита, что на 7 п.п. ниже соответ-

ствующего показателя 2021 г. Снижение уровня одобрения кредитных заявок свидетельствует о более осторожной кредитной политике банков в условиях нестабильности. Основные причины отказа – плохая кредитная история (или ее отсутствие), низкий персональный кредитный рейтинг (ПКР) и высокая долговая нагрузка заемщиков относительно располагаемых доходов (ПДН).

К концу прошлого года среднее количество розничных кредитов на одного российского заемщика составило 2,3 кредита (рост на 0,1 ед. по сравнению с концом 2021 г.)⁵. Из этого можно сделать вывод, что клиентская база банков в настоящее время не обладает перспективами роста и в условиях ужесточения стандартов кредитования даже при высоком спросе на кредиты число банковских заемщиков будет стагнировать. А это, в свою очередь, может привести к закрепитованности заемщиков с относительно высоким персональным кредитным рейтингом и допустимым уровнем долговой нагрузки.

Рис. 1. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам в рублях, в % годовых



Источник: URL: https://www.cbr.ru/vfs/statistics/pdco/int_rat/loans_ind.xls

¹ URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/43512/2q_3q_2022.pdf

² ПДН (показатель долговой нагрузки) рассчитывается как отношение среднемесячных платежей заемщика по всем кредитам и займам (в том числе по запрашиваемому кредиту) к его среднемесячному доходу.

³ Показатель долговой нагрузки, рассчитываемый кредитными организациями по собственным методикам.

⁴ URL: <https://nbki.ru/company/news/?id=1567769>

⁵ URL: <https://nbki.ru/company/news/?id=1597722>

В связи с тем, что рост закредитованности граждан в условиях финансово-экономической нестабильности может создавать дополнительные макроэкономические риски и в перспективе отразиться на устойчивости банковского сектора, Совет директоров ЦБ РФ принял решение о количественных ограничениях на выдачу необеспеченных потребительских кредитов в первом квартале 2023 г.⁶ В соответствии с решением Банка России лимит для кредитов с показателем ПДН более 80% составит 25% от общего объема предоставленных потребительских кредитов. При этом предоставление таких кредитов на срок свыше 5 лет не должно превышать 10%.

Введение макропруденциальных лимитов позволит ограничить рост закредитованности граждан за счет дестимулирования кредитования заемщиков с высокой долговой нагрузкой и искусственного удлинения срока кредитов, что сделает структуру потребительского кредитования более сбалансированной и при этом не создаст дополнительных требований к капиталу банков. Это ограничение устанавливается только для банков с универсальной лицензией;

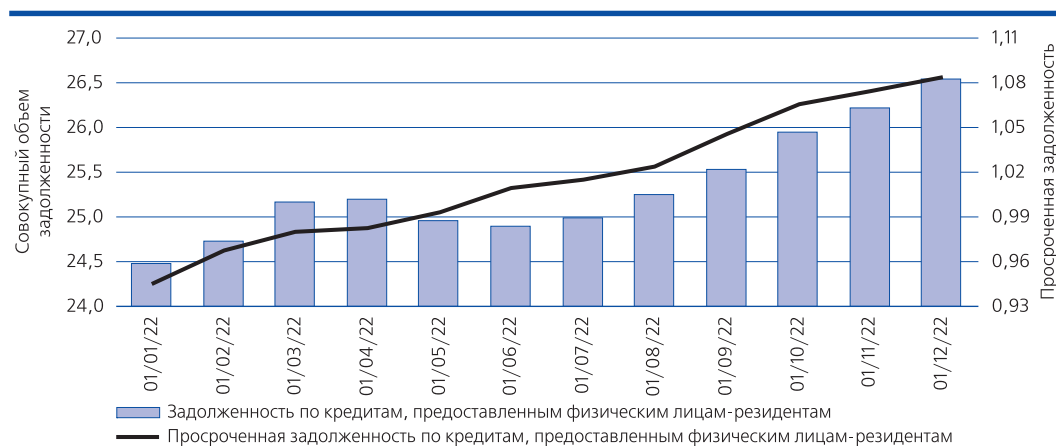
для банков с базовой лицензией введение таких лимитов нецелесообразно ввиду их незначительного вклада в долговую нагрузку населения.

Возможное продление действия этого решения на второй квартал 2023 г. будет принято Центробанком в феврале 2023 г. с учетом динамики долговой нагрузки населения и стандартов кредитования.

Вместе с тем ЦБ РФ подготовил проект поправок в Указание № 5782-У, направленный на расширение возможностей банков по применению модельного подхода при оценке дохода заемщика в целях расчета ПДН⁷. Данное решение предоставит банкам возможность варьировать собственные методики и в некоторых случаях делать кредит более доступным для заемщиков с неоднозначным финансовым положением. Предполагается, что банки смогут рассчитывать ПДН по потребительским кредитам с использованием внутренних моделей оценки дохода после прохождения процедуры валидации этих моделей в Центробанке.

В целом в 2022 г., несмотря на возникшие проблемы, совокупный портфель розничных кредитов продолжил расти. Во многом это обу-

Рис. 2. Совокупный объем задолженности и просроченная задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам-резидентам, трлн руб.



Источник: URL: https://www.cbr.ru/vfs/statistics/BankSector/Mortgage/02_05_Debt_ind.xlsx

⁶ URL: <https://www.cbr.ru/press/pr/?file=638046460634914087FINSTAB.htm>

⁷ URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/405654369/#review>

словлено устойчивым развитием банковской системы в предыдущие кризисные годы, а также тем обстоятельством, что в условиях стагнации доходов населения значительное количество граждан столкнулось с нехваткой средств для покрытия расходов и испытывает необходимость в заемных средствах для поддержания прежнего уровня потребления. Кроме того, в периоды обострения кризиса и усиления инфляционных ожиданий наблюдается повышенный спрос на потребительские товары и, соответственно, спрос на банковские кредиты.

Учитывая агрессивную политику некоторых банков в области кредитования в условиях достаточно высокой конкуренции и в то же время незначительного потенциала расширения клиентской базы, данное обстоятельство может негативно сказаться на качестве обслуживания кредитов в ближайшем будущем. В целом решения ЦБ РФ по охлаждению рынка потребительского кредитования в начале 2023 г. выглядят своевременными и позволят банкам поддерживать качество своих кредитных портфелей на требуемом уровне. ■

Retail Lending in January-November 2022

Sergey A. Zubov – Senior Researcher of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Moscow, Russia). E-mail: zubov@iep.ru

The aggravation of the geopolitical conflict and the imposition of anti-Russian sanctions had a restraining effect on the retail lending growth in H1 2022. In H2 2021, stabilization of the macroeconomic situation contributed to the recovery of banks' lending activity, while the quality of the loan portfolio remained intact. However, the growth of outstanding debt and high indices of debt burden of bank borrowers forced the Central Bank to take measures aimed at cooling the market of consumer lending to prevent further accumulation of risks.

Key words: Russian banking sector, retail lending, past-due debt, Bank of Russia.

JEL-codes: D81, E58, G21.

Цифровая экономика

КРИПТОВАЛЮТЫ: ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА И САНКЦИИ

К. Д. ШИЛОВ

В работе предпринят анализ текущего состояния рынка криптовалют, а также проведено оценивание того, насколько существующие криптовалюты способны выступить в качестве альтернативного канала движения капитала для осуществления расчетов по сделкам с контрагентами из других стран в условиях санкций. Рынок криптовалют в 2022 г. значительно отличался от его состояния в 2017 г., в первую очередь из-за появления стейблкоинов и развития блокчейн-платформ, на базе которых создаются децентрализованные приложения (DeFi, NFT и т.п.). Тем не менее перспективы использования различных криптовалют в качестве средства расчета для обхода санкций представляются сомнительными и всецело зависят от того, насколько зарубежные контрагенты подвержены риску санкций со стороны США и ЕС.

Ключевые слова: криптовалюты, Центральный банк, биткоин, регулирование.

JEL: G10, G15, G28.

Введение

Дискуссия вокруг криптовалют не утихает до сих пор. Во второй половине 2021 г. этот рынок вырос до 2,9 трлн долл., превысив максимальные уровни конца 2017 — начала 2018 гг. в 3,5 раза¹. Классические криптовалюты, такие как Bitcoin, Ethereum, Ripple и др., воспринимаются многими как высокорисковые финансовые инструменты [1], которые привлекают все большее внимание даже институциональных инвесторов из традиционного финансового сектора [2]. Одним из основных преимуществ (*killer feature*) криптовалют принято считать независимость и неподконтрольность данных цифровых активов каким-либо монетарным властям, однако в 2022 г. было отмечено достаточно большое количество фактов, в значительной степени противоречащих таким убеждениям.

В свете ведущейся активной дискуссии между Минфином РФ и Банком России о возможном запрете оборота любых криптовалют на территории РФ или же разрешении использования некоторых цифровых активов для осуществления трансграничных платежей представляется важным проанализировать текущее

состояния рынка криптовалют и далее, сквозь призму проведенного анализа, попытаться оценить, могут ли криптовалюты (и если да, то какие) использоваться в качестве альтернативного канала движения капитала для российской экономики в условиях санкций.

Текущее состояние рынка криптовалют

После схлопывания «пузыря», наблюдавшегося на рынке криптовалют в конце 2017 г., когда цена крупнейшей криптовалюты Bitcoin достигла отметки в 20 тыс. долл., казалось невероятным, что рынок когда-либо сможет достичь таких же уровней. С тех пор рынок успел обновить свои максимальные отметки в 2021 г., достигнув капитализации в 2,9 трлн долл., однако в июне 2022 г. капитализация рынка снизилась до 870 млрд долл., практически сравнявшись с уровнями конца 2017 г. (830 млрд долл.). Во время написания статьи (октябрь 2022 г.) капитализация рынка криптовалют колебалась в диапазоне 920–940 млрд долл.

Шилов Кирилл Дмитриевич, научный сотрудник РАНХиГС при Президенте Российской Федерации (Москва), e-mail: shilov-kd@ranepa.ru

¹ По данным портала coinmarketcap.com

За последние пять лет рынок криптовалют претерпел значительные изменения с точки зрения состава и структуры. Некоторое представление о том, какие изменения на нем произошли, можно получить, рассмотрев список крупнейших криптовалют по капитализации на пике рынка в начале 2018 г. и на сегодняшний день. (См. таблицу.)

Общая капитализация рынка криптовалют за пять последних лет выросла всего на 13,3%. Концентрация рынка за этот период изменилась незначительно: доля 10 крупнейших по капитализации криптовалют в общей капитализации увеличилась с 79,8 до 82,4%, а доля криптовалюты Bitcoin в общей капитализации рынка между двумя рассматриваемыми датами увеличилась с 33,3 до 39,5%.

Состав первой десятки в 2022 г. заметно изменился по сравнению с началом 2018 г. — так, всего четыре криптовалюты (Bitcoin, Ethereum, XRP и Cardano) остались в числе лидеров, причем среди них лишь Bitcoin и Ethereum демонстрировали прирост капитализации (на 34,8 и 45,4% соответственно), в то время как капитализация Cardano снизилась на 44,5%, а XRP — почти на 80%.

В 2017 г. активно дискутировался вопрос о том, смогут ли криптовалюты стать новым де-

централизованным и независимым платежным средством, что выразалось в большом количестве криптовалют с соответствующим позиционированием и функциональностью в первой десятке — Bitcoin, Bitcoin Cash, NEM, Litecoin. Проекты XRP от Ripple и Stellar также позиционировали свои платформы как инфраструктуру для платежных систем, предлагая возможности использования их распределенных реестров как техническую базу для соответствующих продуктов совместно с традиционными финансовыми институтами. В свою очередь, Ethereum, Cardano и TRON позиционировались тогда и продолжают позиционироваться сегодня как платформы для построения децентрализованных приложений, поскольку они имеют функционал для написания полноценных смарт-контрактов.

Особенностью нового этапа развития криптовалют стало широкое распространение стейблкоинов — криптовалют, привязанных к цене некоторого актива, чаще всего к какой-либо фиатной валюте — доллару США или евро. По состоянию на 10 октября 2022 г. 3 из 10 крупнейших по капитализации криптовалют являлись стейблкоинами — USDT от Tether, USDC от Circle совместно с криптовалютной биржей Coinbase и BUSD от другой биржи цифровых

Крупнейшие криптовалюты по капитализации в начале 2018 г. и в октябре 2022 г.

№	07.01.2018 г.				09.10.2022 г.				
	Актив	Символ	Цена, долл.	Капитализация, млрд долл.	Актив	Символ	Цена, долл.	Капитализация, млрд долл.	
1	Bitcoin	BTC	16 477,59	276,66	Bitcoin	BTC	19 446,43	372,88	
2	XRP	XRP	3,38	130,85	Ethereum	ETH	1322,60	162,32	
3	Ethereum	ETH	1153,17	111,67	Tether	USDT	1	68,38	
4	Bitcoin Cash	BCH	2786,88	47,10	USD Coin	USDC	1	46,06	
5	Cardano	ADA	1,01	26,15	BNB	BNB	278,24	44,90	
6	NEM	XEM	1,84	16,58	XRP	XRP	0,5341	26,63	
7	Litecoin	LTC	288,45	15,77	Binance USD	BUSD	1	21,63	
8	TRON	TRX	0,1997	13,13	Cardano	ADA	0,4231	14,50	
9	Stellar	XLM	0,6996	12,51	Solana	SOL	32,91	11,76	
10	IOTA	MIOTA	4,07	11,31	Dogecoin	DOGE	0,06216	8,25	
Совокупная капитализация рынка				829,48					943,48
<i>Доля TOP-10 активов от всего рынка, в %</i>				<i>79,8</i>					<i>82,4</i>

Источник: составлено автором по данным портала coinmarketcap.com

активов — Binance. Этот вид криптовалют оказался очень удобным для спекулятивной торговли криптовалютами, так как позволил инвесторам не «выходить» в фиатные валюты при продаже других криптовалют, что сопряжено со значительными комиссиями и спредами при обмене. Более того, стейблкоины оказались и более удобными для осуществления тех операций, для которых изначально создавался Bitcoin, а именно для проведения трансграничных переводов. Преимущество стейблкоинов над прочими криптоактивами в данном контексте вполне очевидно — за время проведения транзакции стоимость остается той же, чего невозможно сказать о других криптовалютах, демонстрирующих высокий уровень волатильности цен. Капитализация стейблкоинов значительно выросла за последние пять лет: в начале 2018 г. среди 100 крупнейших по капитализации криптовалют присутствовал всего один стейблкоин — USDT с капитализацией около 1,5 млрд долл. (около 0,18% от капитализации всего рынка). К октябрю 2022 г. в первой сотне оказалось уже 10 стейблкоинов с совокупной капитализацией в 147 млрд долл. (16% от общей капитализации всех криптовалют).

В десятке крупнейших по капитализации криптовалют стало больше токенов блокчейн-платформ — к Ethereum и Cardano добавились BNB (ранее известный как Binance Coin) и Solana. Конкуренция в сфере блокчейн-платформ в последние годы значительно усилилась вследствие как роста популярности децентрализованных приложений² из сферы децентрализованных финансов (*decentralized finance — DeFi*), так и расширения рынка не-взаимозаменяемых токенов (*non-fungible tokens — NFT*). Если в 2018 г. Ethereum являлся безусловным лидером, то с ростом спроса на

создание децентрализованных приложений данный распределенный реестр столкнулся с ограничениями пропускной способности сети, что в определенные моменты приводило к резкому повышению комиссий за проведение транзакций в блокчейне. Рост такой активности в сети Ethereum все чаще стал приводить к замедлению скорости проведения транзакций. В некоторые моменты пиковой нагрузки количество транзакций превышало пропускную способность сети, и пользователи, стремясь совершить свои сделки, назначали все большие комиссии, чтобы повысить вероятность их проведения³.

Другие проекты также пытаются конкурировать с Ethereum и строят более быстрые и дешевые блокчейн-платформы для создания децентрализованных приложений. BNB (*Binance coin*) существовал и в начале 2018 г., однако в то время лишь в виде токена на блокчейне Ethereum. Его капитализация составляла около 1,8 млрд долл. (31-е место в рейтинге криптовалют по капитализации). Со временем криптовалютная биржа Binance значительно расширила спектр своей деятельности, запустив собственный отдельный блокчейн Binance Smart Chain с возможностью создания смарт-контрактов. Binance Smart Chain стал серьезным конкурентом для Ethereum как платформы для создания приложений из сферы децентрализованных финансов (DeFi), выпуска не-взаимозаменяемых токенов (NFT) и прочих категорий децентрализованных приложений. Проект Solana, криптовалюта SOL которого занимала в октябре 2022 г. 9-ю строчку по капитализации, — новейший из рассматриваемых; запуск данного блокчейна состоялся в апреле 2020 г. Блокчейн Solana активно используется для создания DeFi-сервисов и прочих децентрализованных приложений. Кроме того, мож-

² Децентрализованные приложения — сервисы/цифровые продукты, созданные с использованием смарт-контрактов какого-либо публичного блокчейна.

³ 1 мая 2022 г. средняя комиссия за транзакцию в блокчейне Ethereum достигала 200 долл. из-за ажиотажного спроса вокруг запуска одного NFT-проекта. Средняя комиссия за транзакцию в апреле 2022 г. при этом составляла около 15 долл. Глобальное обновление сети Ethereum, состоявшееся 15 сентября 2022 г., было осуществлено разработчиками для увеличения пропускной способности сети и снижения комиссий за транзакции, однако в настоящий момент уровень комиссий все равно остается довольно высоким (в диапазоне от 1 до 3 долл.).

но отметить, что криптовалюта TRX (занимавшая в начале 2018 г. 8-е место по капитализации) проекта TRON, также являющегося блокчейн-платформой, активно используемой сегодня, в том числе и в секторе NFT, в октябре 2022 г. занимала 15-е место в рейтинге криптовалют с капитализацией в 5,7 млрд долл.

Несмотря на рост рыночной капитализации всего сектора криптовалют и вполне логичные изменения в нем (появление стейблкоинов и конкурирующих блокчейн-платформ), наблюдается значительная доля иррационального поведения и неадекватных оценок капитализации тех или иных криптовалют (что, впрочем, может наблюдаться и на традиционных финансовых рынках). Так, капитализация криптовалюты Dogecoin, появившейся в конце 2013 г. в качестве шутки, составила в октябре 2022 г. более 8 млрд долл., что сделало ее десятой крупнейшей криптовалютой в терминах капитализации. Примечательно, что Dogecoin является форком (ответвлением от основной сети) криптовалюты Litecoin, которая, в свою очередь, является форком Bitcoin'a. Иными словами, технически Dogecoin ничем не отличается по своим характеристикам от Litecoin (и, соответственно, от Bitcoin), капитализация которого в мае 2022 г. составляла лишь 3,8 млрд долл. Примечательно, что стремительный рост стоимости Dogecoin в 2021 г. в основном был связан с фигурой Илона Маска. Таким образом, Dogecoin является ярким представителем так называемых memecoin'ов (криптовалют, созданных в шутку), и текущие уровни данной криптовалюты являются сугубо спекулятивными.

Помимо Dogecoin сложно объяснимым является также присутствие XRP и Cardano в первой десятке по капитализации криптовалют. Компания Ripple Labs — создатель распределенного реестра XRP Ledger и криптовалюты XRP — изначально продвигала линейку продуктов для традиционных финансовых ин-

ститутов, направленных на упрощение и удешевление трансграничных расчетов, а также расчетов между организациями, присоединенными к этой сети. Ripple Lab пыталась построить систему проведения валовых расчетов в режиме реального времени (*Real-Time Gross Settlement — RTGS*), способную конкурировать со SWIFT. Технической основой этого продукта должен был стать распределенный реестр XRP Ledger, на котором и обращается криптовалюта XRP. Однако данное решение не оказалось востребованным, вероятно, ввиду высокой волатильности криптовалюты XRP, которая, как предполагалось, должна была выступать в качестве некоторого «связующего актива» (*bridge asset*) при переводах средств между организациями⁴. Негативным фактором стало и начавшееся расследование американской комиссии по ценным бумагам, которая задалась вопросом о сущности XRP, усмотрев в ней признаки ценной бумаги⁵. В итоге в 2020 г. Ripple Labs приняла решение максимально дистанцироваться от XRP Ledger, продолжив работу с финансовыми институтами уже без использования публичного блокчейна⁶. Таким образом, целевое назначение XRP Ledger на сегодняшний день остается неясным, текущая команда разработчиков и валидаторов также не публикует никаких конкретных планов или идей относительно дальнейшего развития сети.

Проект Cardano, созданный одним из сооснователей Ethereum, был запущен в сентябре 2017 г., и криптовалюта Ada, обращающаяся на этом блокчейне, достаточно быстро стала одной из самых высококапитализированных на рынке. С самого своего запуска блокчейн-платформа Cardano позиционировалась как «убийца Ethereum», предлагая также более быструю и масштабируемую сеть. Тем примечательнее, что лишь спустя четыре года (к сентябрю 2021 г.) в Cardano появилась полноценная возможность создания смарт-кон-

⁴ URL: <https://www.investopedia.com/news/what-role-xrp-ripples-products/>

⁵ URL: <https://www.sec.gov/news/press-release/2020-338>

⁶ URL: <https://bitcoinist.com/ripple-webiste-pushes-rippenet/>

трактов и, следовательно, децентрализованных приложений (в том числе DeFi и NFT)⁷. В настоящий момент количество децентрализованных приложений, построенных на блокчейне Cardano, представляется крайне незначительным⁸: общий объем размещенных средств на смарт-контрактах в DeFi-приложениях, функционирующих в сети Cardano, в октябре 2022 г. составил всего 68 млн долл., тогда как аналогичный показатель для Ethereum равнялся 31 млрд долл., Binance Smart Chain – 5,4 млрд долл., TRON – 5,64 млрд долл., Solana – 933,4 млн долл.⁹. Все это указывает на относительную «переоцененность» капитализации криптовалюты ADA проекта Cardano по сравнению с другими блокчейн-платформами (Solana и TRON).

Можно предположить, что текущие высокие значения капитализации XRP и Cardano относительно других криптовалют в некоторой степени объясняются инерцией. В отличие от значительно уменьшивших свою капитализацию криптовалют, позиционировавшихся как средства платежа (Litecoin, Bitcoin Cash и NEM)¹⁰ и оказавшихся в более проигрышном положении, функционально ничем не отличаясь от Bitcoin'a, с одной стороны, и проигрывая стейблкоинам – с другой, у XRP и Cardano был принципиально другой имидж. Данные криптовалюты до сих пор остаются одними из самых торгуемых на профильных биржах, что может свидетельствовать о наличии высокого числа спекулянтов и трейдеров, совокупные действия которых приводят к тому, что XRP и ADA двигаются синхронно со всем рынком криптовалют. При этом, как было показано ранее, будущее обоих проектов видится туманным.

Таким образом, сравнительный анализ состава криптовалют с самой высокой капитали-

зацией в начале 2018 г. и в мае 2022 г. позволяет говорить о наличии ряда тенденций внутри сектора. В первую очередь это появление и значительный рост капитализации и популярности стейблкоинов, а также параллельное вытеснение криптовалют, позиционировавшихся как средства платежа. Во вторую – это усиление конкуренции в секторе блокчейн-платформ и появление большого количества проектов, направленных на решение существующих проблем инфраструктуры распределенных реестров. Наконец, уровень спекулятивности рынка криптовалют до сих пор остается относительно высоким, о чем говорят высокая капитализация такого проекта, как Dogecoin, и относительно высокая, скорее всего в большей степени «инерционная», капитализация морально устаревших криптовалют XRP и ADA, чьи перспективы можно оценить как весьма неопределенные.

Перспективы использования криптовалюты для трансграничных платежей в России

Основным консенсусом финансового блока правительства и Банка России относительно перспектив легализации криптовалют на сегодня является разрешение их использования для проведения трансграничных платежей, преимущественно обслуживающих торговлю с иностранными контрагентами¹¹. В связи с этим попытаемся проанализировать этапы совершения сделок с использованием криптовалют, а также то, какие потенциальные проблемы могут возникать на каждом из них.

В общем виде, для того чтобы стороны сделки смогли провести расчеты в криптовалютах, одна сторона каким-то образом должна приобрести криптовалюту за фиатную ва-

⁷ URL: <https://www.coindesk.com/tech/2021/09/12/cardano-gains-smart-contract-capability-following-alonzo-hard-fork/>

⁸ По данным агрегатора децентрализованных приложений DappRadar.com (количество приложений, с которыми хотя бы раз взаимодействовали в сентябре 2022 г.), их насчитывалось всего 22. Для сравнения: на Ethereum их было 1274, на Binance Smart Chain – 998, на Solana – 61, на TRON – 120.

⁹ По данным портала DefiLlama.com

¹⁰ В октябре 2022 г. капитализация Litecoin, Bitcoin Cash и NEM составляла всего 3,8, 2,5 и 0,4 млрд долл. соответственно, что означает падение капитализации по сравнению с началом 2018 г. на 75, 95 и 97,5%.

¹¹ URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/632c6dfc9a79471ea30e67d3>

люту в одной юрисдикции, перевести ее на кошелек контрагента, который должен быть способен конвертировать полученные средства в другую фиатную валюту в рамках другой юрисдикции. Однако на каждом из данных этапов существует ряд юридических сложностей, которые не исчезнут даже с вводом в России соответствующего регулирования.

В настоящее время операции по покупке криптовалют в России явным образом не запрещены, но и не разрешены. «Серый» характер таких сделок приводит к тому, что их осуществление через российские банки может быть чревато блокировкой соответствующих счетов банками по подозрению в нарушении закона о ПОД/ФТ¹². Покупка криптовалюты с помощью наличных через офлайн-обменники или отделения небольших криптовалютных бирж является более дорогой с точки зрения комиссионных сборов, а также более рискованной. Введение соответствующего регулирования в России, которое прояснило бы правовой характер подобных сделок, сделало бы их легальными и подотчетными, может быть, в перспективе, позволило бы значительно снизить риски и издержки осуществления таких сделок. Побочным эффектом их реализации может оказаться более активное вовлечение коммерческих банков в данную деятельность, что в будущем может способствовать как развитию в России децентрализованных криптовалют, так и формированию у банков компетенций, полезных для работы, в том числе, и с цифровым рублем (в каком бы виде он ни был внедрен).

Легализация операций по приобретению и реализации криптовалют в стране является, пожалуй, единственной сферой, в которой регулирование может каким-либо образом способствовать внешнеэкономической деятельности в текущих санкционных условиях. Допустим, соответствующее регулирование в России введено и импортеры могут покупать криптовалюты для закупки товаров/услуг че-

рез обменники и криптовалютные биржи, согласные работать с клиентами из России, но следующий вопрос, который закономерно может возникнуть, – а какая криптовалюта наиболее удобна для проведения трансграничных расчетов.

Первой возможной опцией здесь являются традиционные криптовалюты, такие как Bitcoin, Ethereum, Litecoin, Bitcoin Cash и т.п., однако их использование в торговле сопряжено с рядом рисков. Во-первых, цена традиционных криптовалют довольно волатильна, что очевидным образом затрудняет проведение расчетов с их использованием. Во-вторых, технология блокчейн большинства криптовалют позволяет просматривать и анализировать всю историю совершенных в ней транзакций. Несмотря на анонимность, кошельки, между которыми проводится обмен, могут сопровождаться только адресом без какой-либо другой информации – существуют аналитические компании, сотрудничающие, в том числе, с американскими и европейскими силовыми ведомствами и финансовыми регуляторами, способными отследить и деанонимизировать значительную часть транзакций в публичных блокчейнах. Таким образом, при попытке обхода санкций и проведении торговых операций с контрагентами, например, из Европы с использованием традиционных криптовалют существует явный риск того, что такие операции могут быть отслежены и выявлены.

Одним из методов решения данной проблемы может быть использование специализированных сервисов – миксеров (*mixers*), которые выступают в качестве посредников и позволяют в существенной мере затруднить идентификацию сторон транзакции. Тем не менее такие сервисы могут также попасть под санкции: так, в августе 2022 г. сервис Tornado Cash, функционирующий в сетях Ethereum, Binance Smart Chain, Polygon и Optimism, оказался внесен в список блокирующих санкций

¹² Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 г. № 115-ФЗ.

США (SDN List)¹³ за «отмывание» более 7 млрд долл. с 2019 г., в том числе 455 млн долл. средств, похищенных 29 марта 2022 г. у пользователей проекта Axie Infinity северокорейскими хакерами. Более того, под соответствующие санкции попал не только сам сервис, но и все «кошельки», которые когда-либо хоть раз взаимодействовали с ним. Это привело к тому, что средства на этих счетах автоматически стали «токсичными» и их стало значительно труднее вывести в традиционные фиатные валюты, например, через централизованные регулируемые криптовалютные биржи (Coinbase, Kraken, Binance и т.п.) или через сети авторизованных обменников, так как взаимодействие с данными средствами без разрешения американского регулятора может навлечь санкции и на них.

Другим методом решения может стать использование криптовалют, специально созданных для проведения анонимных транзакций, у которых функционал миксеров, по сути, заложен изначально, таких как Monero и Zcash. Их преимущество может оказаться, однако, и их недостатком, так как возможные контрагенты в других юрисдикциях могут попасть под более пристальное внимание регуляторов за использование криптовалют, которые активно обращаются на «черном» рынке¹⁴. Еще одним важным аспектом является их относительно более низкая ликвидность — капитализация Monero и Zcash составляет около 2,7 и 846 млрд долл. соответственно (28-я и 55-я криптовалюты по размеру капитализации) при дневных оборотах в 80–130 и 70–100 млн долл. соответственно¹⁵.

Стейблкоины более привлекательны для проведения транзакций с точки зрения их устойчивой привязки к фиатным валютам, однако, по сути, это их единственное преимущест-

во по сравнению с традиционными криптовалютами. Все те же проблемы с анонимностью свойственны и стейблкоинам, так как они обращаются в публичных блокчейнах. Более того, наиболее ликвидные и высококапитализированные стейблкоины (USDT от Tether, USDC от Circle и BUSD от Binance) являются администрируемыми организациями, их выпускающими, и имеют встроенную функцию блокирования адресов. И если правоохранительные органы США или ЕС установят, что «кошелек» принадлежит подсанционному лицу, то эмитент стейблкоина его может просто заморозить и средства окажутся недоступными для пользователя¹⁶.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что выбор инструментов для осуществления трансграничных расчетов в криптовалюте для обеспечения внешнеторгового оборота зависит от юрисдикций, в которых находятся контрагенты. Для контрагентов в США или ЕС использование криптовалюты для расчетов с российскими компаниями может влечь за собой высокие риски, особенно если импортером является подсанционная или аффилированная с ней организация. Если же российская компания не находится под санкциями и имеет устойчивые деловые отношения с европейским контрагентом, то использование традиционных банковских каналов представляется более надежным и менее рискованным способом.

Во множестве других ситуаций — торговля с «дружественными» юрисдикциями, использование компаний-«прокладок» из третьих стран и т.п. — применение расчетов в криптовалютах может помочь в некоторой степени. Однако степень полезности данного способа напрямую зависит от готовности контрагентов принять риск попадания под санкции, зна-

¹³ URL: <https://home.treasury.gov/news/press-releases/jy0916>

¹⁴ URL: <https://www.ft.com/content/13fb66ed-b4e2-4f5f-926a-7d34dc40d8b6>

¹⁵ По данным coinmarketcap.com, в августе-октябре 2022 г.

¹⁶ Что, например, и произошло с 75 тыс. долл., которые эмитент соответствующего стейблкоина Circle заблокировал на 44 адресах, взаимодействовавших с сервисом Tornado Cash. URL: <https://cointelegraph.com/news/circle-freezes-blacklisted-tornado-cash-smart-contract-addresses>

чимости для них данного риска и, конечно же, от емкости (ликвидности) рынка криптовалютных инструментов.

Тем не менее текущие действия правительства в направлении легализации расчетов криптовалют для внешнеэкономической деятель-

ности вряд ли смогут способствовать значительным сдвигам в данной области, однако предоставят ряду субъектов малого и среднего предпринимательства новые возможности для расчетов, а значит, и для ведения внешнеэкономической деятельности. ■

Литература / References

1. Corbet S., Lucey B., Urquhart A., Yarovaia L. Cryptocurrencies as a financial asset: A systematic analysis // International Review of Financial Analysis. 2019. Vol. 62. Pp. 182–199.
2. OECD Institutionalisation of crypto-assets and DeFi–TradFi interconnectedness // OECD Business and Finance Policy Papers. 2022.

Cryptocurrencies: Market Trends and Sanctions

Kirill D. Shilov – Researcher of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia). E-mail: shilov-kd@ranepa.ru

This study provides an analysis of the current state of the cryptocurrency market, as well as an assessment of how existing cryptocurrencies can serve as an alternative instrument for flow of capital under sanctions regime between Russian companies and their counterparts from other countries. The cryptocurrency market in 2022 differs significantly from the market in 2017, primarily due to the emergence of stablecoins and the development of blockchain platforms which became a technological basis for creation of different decentralized applications (DeFi, NFT, etc.). Nevertheless, the prospects of using various cryptocurrencies as a means of payment to circumvent sanctions seem doubtful and entirely depend on how much foreign counterparties are exposed to the risk of sanctions from the United States and the EU.

Key words: cryptocurrency, Central Bank, bitcoin, regulations.

JEL-codes: G10, G15, G28.

Туристическая отрасль

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ТУРИЗМА

Е. Е. КАБАНОВА

Туристическая отрасль является одним из важнейших направлений в экономике России, обеспечивая значительное количество рабочих мест, особенно в районах, имеющих высокую рекреационную привлекательность. Туризм – одна из наиболее чувствительных отраслей к изменениям в экономике и внешнеполитической сфере. Данная статья посвящена исследованию влияния политико-экономической ситуации, сложившейся в ходе Специальной военной операции в Украине, и последовавших за этим событий на экономическом поле как в стране, так и в мире.

Ключевые слова: внутренний туризм, международные ограничения, новые направления, регионы России, санкции, туризм.

JEL: Z32.

Введение

За последние несколько лет российская туристическая отрасль неоднократно сталкивалась с серьезными испытаниями на прочность, которые оказали существенное влияние на ее развитие. Поскольку затраты на отдых не являются первоочередными, то именно на них прежде всего экономят во время кризисов. Следовательно, сектор туризма – одна из отраслей, которые наиболее чувствительны к любым изменениям в социально-экономической обстановке как в стране, так и в мире. Поэтому начиная с кризиса 2008–2009 гг. показатели деятельности туротрасли неизменно следуют за любыми негативными явлениями в экономике.

Решающее значение для международного туризма имеет политическая обстановка как в отдельных странах, так и в целом в мире, поэтому любые международные конфликты, особенно военного характера, практически полностью исключают туристический обмен в соответствующих зонах. Российский туристический сектор сориентировался в сложившихся в 2014 г. непростых условиях, обеспечив значительное увеличение предложений для

внутрироссийского туризма. Если в кризис 2008–2009 гг. упало количество турпакетов как для зарубежных поездок, так и для поездок по России, то в 2015 г., при сокращении внешнего потока, внутренний туризм показал значительный рост. Отчасти, конечно, это было связано с присоединением Крыма. Процесс переноса фокуса с зарубежных поездок на отечественный туристический сервис отмечается в работах Э.А.М. Абдель Вахеда [1], И.И. Зиганшина [5] и А.В. Ханиной [10].

Ускорило процесс «русификации» туризма введение массовых коронавирусных ограничений в 2020 г., на что указывают Е.М. Редькина [8], О.А. Альмухамедова [2], Л.И. Галимова [3] и С.Ю. Евдокимов [4]. В этот период стало очевидно, что если за пять лет зарубежный туризм неоднократно сталкивался с негативными экономическими последствиями внешнеполитического характера, то необходима диверсификация докризисной модели развития туристического сектора, ориентированной прежде всего на международные поездки. И здесь следует вспомнить, что речь идет не только о присоединении Крыма в 2014 г. или о коронавирусных ограничениях 2020–2021 гг.,

Кабанова Елена Евгеньевна, доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление» Финансового университета при Правительстве РФ, канд. социол. наук (Москва), e-mail: Kabanovae@list.ru

но и о событиях «Арабской весны», затронувших, в том числе, такие популярные направления отдыха россиян, как Египет и Тунис. К этим же событиям относятся крушение российского А-321 в Египте в 2015 г. и ряд нападений на курорты Египта. Тогда поездки в эти государства фактически прервались на длительный срок.

Исходя из нестабильной международной обстановки, обостренной пандемией, к политическим событиям 2022 г. российская туристическая отрасль подошла достаточно подготовленной: 2020 г. уже был первым годом с 2004 г., когда количество внутрироссийских турпакетов превысило количество аналогичных предложений за рубежом. Тогда как в предшествующие годы нормальной ситуацией было двух-, а иногда и трехкратное превышение трансграничных предложений над количеством турпакетов внутри страны. Отечественные авторы, занимающиеся исследованиями по теме развития российского туризма, видят его будущее именно в продолжающейся тенденции роста внутренних поездок. Такие выводы можно встретить в работах А.В. Зимовец [6], Т.Р. Лукашенко [7], Г.А. Симонян [9] и А.П. Цыпина [11], которые в целом склоняются к мнению, что население в меньшей степени будет ориентироваться на поездки за границу из-за

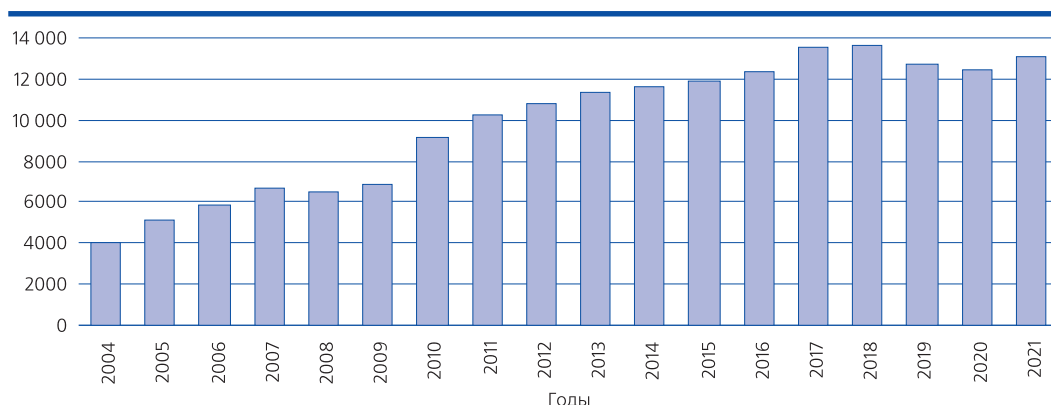
недостаточной уверенности как в надежности транспортного сообщения, так и принимающей стороны.

Вместе с тем в работах перечисленных авторов уделяется недостаточно внимания возможности диверсификации внешних туристических потоков между странами Европы и Азии, а также практически не рассматривается иностранный туризм в России в новых политико-экономических условиях санкционной войны против России в 2022 г. Настоящая работа нацелена, в том числе, на устранение этих недостатков в исследованиях темы российско-го туризма. В ней также подробно описан период, предшествовавший СВО, для понимания ситуации, сложившейся за последние годы в отрасли.

Современное состояние туристической отрасли

Туристическая отрасль России за последние 15 лет характеризовалась в целом позитивной динамикой, что отражалось в увеличении количества туристических фирм. (См. рис. 1.) На рисунке заметно влияние международного кризиса 2008–2009 гг., когда количество турфирм перестало расти. Но уже в 2010 г. отложенный спрос вернул отрасль к прежней тенденции роста количества субъектов, действующих на

Рис. 1. Число туристических фирм (на конец года) в 2004–2021 гг., ед.



Источник: составлено автором по данным Росстата.

рынке. Пик развития пришелся на 2017–2018 гг., когда количество турфирм достигло максимального значения. Однако коронавирусная пандемия внесла в тенденцию на рынке свои коррективы, оказав на отрасль негативное влияние.

Структура реализованных населению туристических пакетов по направлениям отражена на рис. 2, на котором видно, что в конце 2000-х годов в России стремительно росло количество заграничных поездок, тогда как доля внутрироссийских турпакетов в их общем количестве сокращалась. Кризис 2008–2009 гг. примерно в равной степени отрицательно сказался как на внешних, так и на внутренних продажах турпакетов населению.

Поворотным моментом стал 2014 г., когда турпакеты внутри России начали набирать популярность, а заграничные пакетные предложения – демонстрировать резкое сокращение спроса. По всей видимости, частичное влияние на эти показатели оказало присоединение Крыма, турпакеты по которому до 2015 г., очевидно, считались зарубежными. Определенное влияние на продажи международных туров показала и девальвация рубля в 2014–2015 гг., снизившая привлекательность зарубежного отдыха по сравнению с российским.

Вполне объяснимым является тот факт, что значительная часть турпакетов оформляется в Москве. В частности, в 2021 г. 47% турпакетов было реализовано населению столицы, что свидетельствует о значительной дифференциации доступности туристических продуктов для населения регионов России.

Коронавирусная пандемия закрепила тенденцию «русификации» туризма, и с 2020 г. количество проданных туров по России заметно превысило продажи зарубежных туристических пакетов. Однако в стоимостном выражении зарубежное направление продолжало оставаться основным. (См. рис. 3.)

Таким образом, еще рано говорить об «экспортозамещении» в туристическом секторе. И вместе с тем можно констатировать, что данная тенденция в последние годы заметно усилилась. Но пока системообразующим направлением в отечественном туристическом бизнесе является организация отдыха за рубежом.

Выездные поездки за рубеж граждан России

Обзор туристических поездок российских граждан за рубеж позволяет заключить, что наиболее популярными местами отдыха продолжают оставаться Абхазия, Турция и Казахстан.

Рис. 2. Число турпакетов, реализованных населению в 2004–2021 гг., тыс.



Источник: составлено автором по данным Росстата.

Хотя туристическая привлекательность последней страны находится под сомнением и туристические цели поездки в нее, скорее всего, маскируют деловые поездки или визиты к родственникам. (Более подробно эти данные отражены в табл. 1.)

Данные табл. 1 свидетельствуют о нескольких важных тенденциях, происходящих в отечественной туристической отрасли. К 2019 г. количество выездных поездок с туристическими целями превысило аналогичный показатель за 2014 г., что (принимая во внимание присоединение Крыма и соответствующий учет этого направления как внутрироссийский туризм) говорит о полном восстановлении международного турпотока, который нарушили как международные санкции, так и девальвация рубля.

Коронавирусные ограничения фактически обрушили отрасль — количество зарубежных поездок в 2020 г. сократилось по сравнению с предыдущим годом в 3,7 раза. Однако следует заметить, что такие популярные направления, как Абхазия и Украина, демонстрировали в этот период значительно меньшее сокращение туристического потока, чем, например, Китай или страны ЕС.

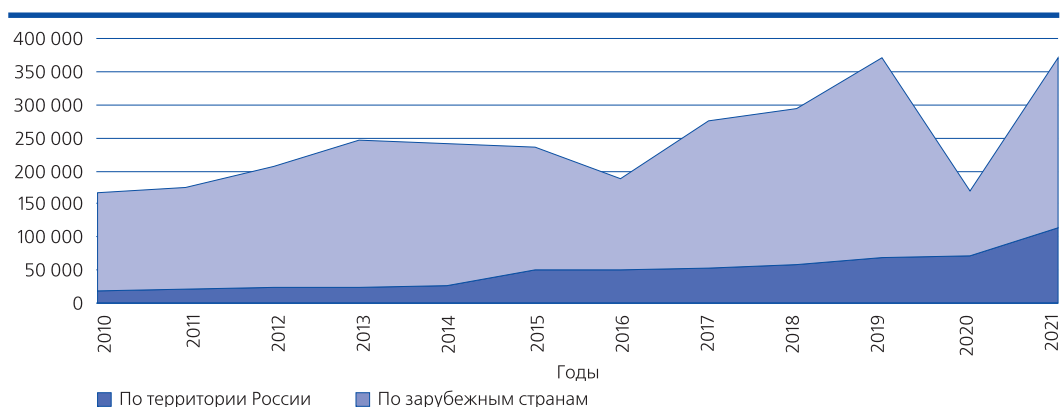
В 2021 г. Абхазия приняла четвертую часть российских туристов, отдохавших за рубежом.

Немного меньше граждан выезжало в Турцию. В целом 51,3% зарубежных туристических поездок за год пришлось на эти два направления, что позволяет заключить, что наибольшее влияние на туротрасль в любых политико-экономических обстоятельствах будет оказывать возможность туристического обмена между Россией и Абхазией с Турцией. И если возможность отдыха в турецких отелях, в общем случае, может быть ограничена политическими обстоятельствами, то путь в Абхазию (как и в Казахстан — третье по популярности направление за январь-сентябрь 2022 г.) через сухопутную границу всегда открыт.

Судя по данным табл. 1, можно заключить, что итоговая цифра выезжающих на отдых за рубеж за 2022 г. будет значительно выше по сравнению с показателем, зафиксированным годом ранее. Уже заметно превышены показатели за 2021 г. по поездкам в Казахстан, ОАЭ и, как ни странно, в Финляндию, хотя страны ЕС создают значительные препятствия для въезда российских граждан на свою территорию.

По понятным причинам сократился туристический поток в Украину. Как ни парадоксально, туристический поток в эту страну существовал и после начала СВО: с апреля по сентябрь 2022 г. официально в Украину выезжали почти 100 тыс. российских туристов.

Рис. 3. Стоимость турпакетов, реализованных населению в 2010–2021 гг., млн руб.



Источник: составлено автором по данным Росстата.

Коронавирусные ограничения практически исключили туристический обмен с Китаем, хотя до 2019 г. он был сопоставим с украинским и эта страна была одним из самых популярных направлений для турпоездки из России.

После длительного перерыва, вызванного многочисленными террористическими актами и пандемией, в 2021 г. вновь открылось ранее популярное направление для российских отдыхающих – Египет.

В целом, исходя из данных за первые девять месяцев 2022 г., можно предполагать, что количество российских туристов за рубежом превысит за год соответствующий показатель 2021 г. и что влияние СВО на туристическую отрасль России не будет резко отрицательным, – происходит перераспределение маршрутов с европейского на азиатское. Сокращается количество туристов, отдыхающих в странах ЕС и дальних направлениях, полетам куда препятствуют международные санкции (Куба, Доминиканская Республика, Сербия, Тунис, Мальдивы), для чего приходится либо отказаться от поездки, либо лететь туда с пересадками в нейтральных государствах, что многим кажется неудобным и чрезмерно затратным.

Напротив, подстраиваясь под новые политико-экономические условия ведения бизне-

са, туроператоры увеличивают предложения на новых или уже привычных направлениях в нейтральные государства. Так, значительно выросло количество поездок в страны СНГ, Ближнего Востока, Израиль, Вьетнам, Индию, Таиланд. Перспективным направлением, в случае полного снятия коронавирусных ограничений, остается Китай, у которого есть все шансы восстановления до уровня крупнейших туристических направлений из России.

Однако анализ выездных поездок будет недостаточным для описания ситуации, сложившейся в российском турбизнесе, – значимой ее составляющей является также иностранный туризм в России.

Въездные поездки в Россию иностранных граждан

Как видно из табл. 2, численность иностранных туристов до пандемии была относительно стабильной и составляла примерно 25 млн человек. Почти половина из их числа прибывала и продолжает прибывать после начала СВО из Украины и Казахстана, что, в силу исторической связи наших государств, скорее свидетельствует о многочисленных поездках к родным или по другим целям с указанием причины прибытия «туризм». Также до 2019 г. значи-

Таблица 1

Число выездных туристических поездок граждан России в зарубежные страны в 2014–2022 гг., тыс.

Год	Всего	В том числе в:							
		Абхазию	Турцию	Казахстан	ОАЭ	Финляндию	Украину	Китай	Египет
2014	42 921	3282	4216	3330	737	4283	2558	1731	2880
2015	34 390	3824	3460	3125	472	3067	1657	1284	2244
2016	31 659	4257	797	2850	499	2894	1804	1676	н.д.
2017	39 629	4344	4520	2978	766	3333	2283	2003	н.д.
2018	41 964	4496	5719	2955	941	3361	2290	2018	н.д.
2019	45 330	4787	6756	3163	968	3653	2527	2334	26
2020	12 370	2805	2090	616	360	776	1282	143	14
2021	19 199	5141	4726	494	580	233	1969	2	933
2022*	17 149	4396	3407	1838	709	637	417	4	579

* – Данные за январь-сентябрь.

Источник: составлено автором по данным Росстата.

телен был туристический поток из Китая, Польши и Финляндии, но после коронавирусных ограничений количество въезжающих из этих стран было невелико.

Количество иностранных туристов в России продолжает оставаться на крайне низком уровне: в 2022 г., по данным Росстата, было зарегистрировано 9,35 млн въезжающих в РФ, что в 2,5 раза ниже среднего допандемийного уровня. Продажи турпакетов гражданам других стран в 2020–2021 гг. практически отсутствовали. (См. рис. 4.)

Если проанализировать данные по въезжающим туристам за январь–сентябрь 2022 г., то можно заключить, что интерес иностранных граждан к России растет, несмотря на СВО. Но основная часть прироста въезжающих приходится на страны СНГ (кроме Украины и Молдавии), Прибалтику, а также Монголию и Иран. Въезд из других государств снизился.

Следует заметить, что количество туристов из Ирана до пандемии ежегодно составляло порядка 50–80 тыс., однако взаимного интереса со стороны российских граждан при этом

Таблица 2

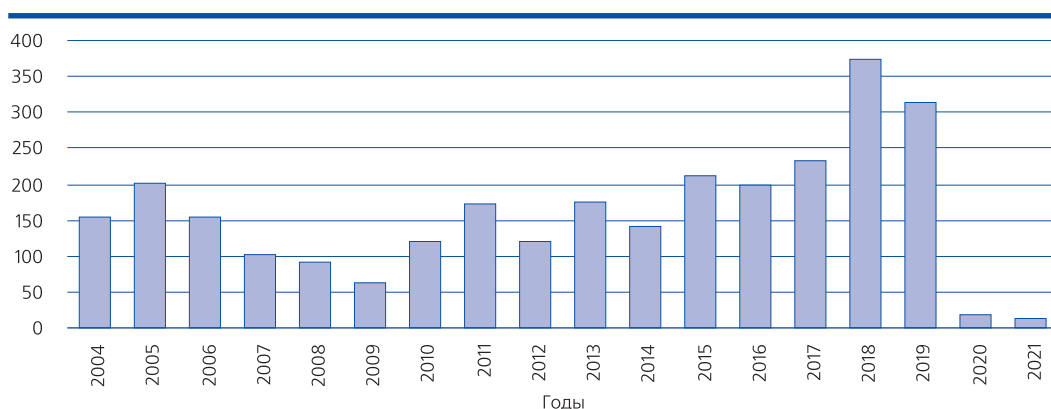
Число въездных туристских поездок иностранных граждан в Россию в 2014–2022 гг., тыс.

Год	Общее число	В том числе из:				
		Украины	Казахстана	Польши	Финляндии	Китая
2014	25 438	8436	3733	1772	1380	874
2015	26 852	8912	4711	1725	1416	1122
2016	24 571	8569	3564	1017	1319	1289
2017	24 390	8723	3485	714	1017	1478
2018	24 551	8202	3510	682	950	1690
2019	24 419	7760	3564	641	896	1883
2020	6359	3237	686	112	165	82
2021	7080	3932	565	12	27	18
2022*	6808	2152	1256	5	31	18

* – Данные за январь–сентябрь. Общее количество иностранных туристов в 2022 г. приведено без разбивки по странам (9350 тыс.).

Источник: составлено автором по данным Росстата.

Рис. 4. Число турпакетов, реализованных иностранным гражданам в 2004–2021 гг., тыс.



Источник: составлено автором по данным Росстата.

не наблюдалось. Тем не менее, в связи с агрессивной западной санкционной политикой против России, было бы целесообразно развивать это туристическое направление. В пользу этого говорит и высокий современный уровень политического сотрудничества между нашими странами.

В заключение рассмотрения этой темы отметим, что до пандемии наибольшей популярностью из иностранных граждан услуги отечественных турфирм пользовались у приезжающих из Китая. (См. табл. 3.) Из таблицы видно, что китайские туристы были основными клиентами российского турбизнеса среди иностранных граждан, приезжающих в Россию с целью отдыха, – в 2018–2019 гг. они обеспечили 60% клиентской базы; вторыми по значимости были клиенты из Германии (примерно 6–7%).

Заключение

В результате проведенного исследования был сделан ряд важных наблюдений за работой российской туристической отрасли с точки зрения статистики. Было установлено, что, несмотря на ряд негативных явлений в экономике страны и санкционное давление на Россию с 2015 г., в целом туристический бизнес РФ на

протяжении последних 15 лет динамично развивался, чутко реагируя на кризисные явления в мировой и отечественной экономике.

Основной ущерб отрасли был нанесен пандемией COVID-19, когда она пострадала, возможно, сильнее других направлений в экономике; и от последствий которого не оправилась до сих пор: динамика показателей в туристической отрасли сегодня хотя и положительная, но уровень 2019 г. в ней не достигнут до сих пор.

Несмотря на рост спроса на туры по России, системообразующим направлением, обеспечивающим основную часть выручки от реализации турпакетов, для российской туротрасли остается зарубежный отдых. Основными направлениями для россиян традиционно выступают Абхазия, Турция и Казахстан – эти страны ежегодно обеспечивают отдых от трети до половины российских туристов, и проведение СВО привело к изменениям в структуре выезда за рубеж в пользу этих государств. Так как они не входят в список «недружественных» России стран, есть основания полагать, что они продолжают оставаться популярными для туристов из России и отечественный турбизнес может и впредь развивать эти направления для отдыха.

Таблица 3
Численность иностранных туристов, принятых туристскими фирмами в 2010–2021 гг., тыс. человек

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Всего	226	264	237	349	292	755	596	594	764	687	37,6	21,2
СНГ	16,0	6,3	5,3	10,4	7,6	3,2	5,6	15,9	14,5	19,7	3,6	7,6
Германия	55,8	42,1	27,5	49,0	39,1	54,9	44,4	32,1	51,5	45,1	2,8	3,2
Франция	17,5	18,6	7,2	14,6	5,6	16,8	16,3	16,2	21,6	18,1	2,2	1,0
Китай	36,3	79,9	59,2	97,2	107	567	388	370	464	410	11,1	0,6
Финляндия	13,4	10,9	11,3	11,9	11,3	9,5	1,6	4,5	14,1	10,4	0,7	0,2
Англия	4,8	5,1	3,4	16,7	4,0	2,9	29,9	3,8	6,9	5,5	1,0	0,2
США	10,9	9,1	13,8	9,5	11,1	4,7	37,0	15,0	29,7	17,3	0,7	0,2
Италия	17,5	17,8	19,1	19,6	6,7	18,0	12,2	16,2	12,7	19,5	0,8	0,2
Япония	18,4	13,0	22,8	36,0	33,2	22,7	9,5	15,7	16,7	15,5	3,7	0,2
Испания	5,5	4,0	11,8	11,0	3,5	3,1	6,9	19,6	16,7	11,5	0,4	0,1
Южная Корея	0,2	1,3	0,9	1,2	3,2	3,9	2,6	3,3	12,5	11,8	0,4	0,04

Источник: составлено автором по данным Росстата.

Россия до пандемии являлась достаточно привлекательным местом отдыха для гостей из Исламской Республики, и дальнейшее развитие сотрудничества в этом направлении будет выгодно обоим государствам.

Также важным вопросом является скорейшее восстановление туристического потока из Китая, поскольку до пандемии китайские граждане обеспечивали до 60% спроса иностранцев на услуги отечественных турфирм. ■

Литература

1. Абдель Вахед Э.А.М. Развитие туризма в России в условиях международных санкций и их отображение в СМИ // Сервис в России и за рубежом. 2021. Т. 15. № 2 (94). С. 57–65. DOI 10.24412/1995-042X-2021-2-57-65.
2. Альмухамедова О.А. Новые точки притяжения российских туристов в современных условиях // Экономика, предпринимательство и право. 2022. Т. 12. № 11. С. 3037–3052. DOI 10.18334/ep.12.11.116550.
3. Галимова Л.И. Туризм и геополитика: взаимодействие на современном этапе // Прогрессивная экономика. 2022. № 4. С. 5–17. DOI 10.54861/27131211_2022_4_5.
4. Евдокимов С.Ю. Проблемы развития регионального туризма на современном этапе // Актуальные вопросы современной экономики. 2022. № 5. С. 338–344.
5. Зиганшин И.И. Влияние экономических санкций на развитие российского туризма // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 1. С. 17–25.
6. Зимовец А.В., Сорокина Ю.В., Ханина А.В. Комплекс предложений по защите экономики России от санкций стран Запада на макро-, мезо- и микроуровне // Экономические отношения. 2022. Т. 12. № 2. С. 195–214. DOI 10.18334/eo.12.2.114792.
7. Лукашенко Т.Р., Охрименко Е.И. Туризм в регионе: определяющие факторы и направления развития на современном этапе // Экономика, предпринимательство и право. 2022. Т. 12. № 11. С. 3023–3036. DOI 10.18334/ep.12.11.116647.
8. Редькина Е.М. Импортзамещение в туристской индустрии России: проблемы и перспективы // Общество: политика, экономика, право. 2022. № 10 (111). С. 57–60. DOI 10.24158/per.2022.10.8.
9. Симонян Г.А., Сарян А.А. Стратегические цели и задачи развития внутреннего туризма в новых условиях // Современная научная мысль. 2022. № 6. С. 266–273. DOI 10.24412/2308-264X-2022-6-266-273.
10. Ханина А.В. Пандемия COVID-19 и санкции: особенности влияния на туристическую отрасль России // Сервис в России и за рубежом. 2021. Т. 15. № 3 (95). С. 199–208. DOI 10.24412/1995-042X-2021-3-199-208.
11. Цыпин А.П., Грач А.В. Оценка конкурентных позиций мобильного приложения: «красивые места России» // Современные инновационные образовательные технологии в информационном обществе: Материалы XIV Международной научно-методической конференции, Пермь, 20 марта 2022 года. Пермь: Пермский институт (филиал) Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». 2022. С. 190–195.

References

1. Abdel Vahed E.A.M. Tourism development in Russia in the international sanctions and their representation in the media // Services in Russia and Abroad. 2021. Vol. 15. No. 2 (94). Pp. 57–65. DOI 10.24412/1995-042X-2021-2-57-65.
2. Almukhamedova O.A., Khanina A.V. New points of attraction for Russian tourists in today's environment // Ekonomika, Predprinimatelstvo I Pravo. 2022. Vol. 12. No. 11. Pp. 3037–3052. DOI 10.18334/ep.12.11.116550.
3. Galimova L.I. Tourism and geopolitics: Interaction at the present stage // Progressive Economy. 2022. No. 4. Pp. 5–17. DOI 10.54861/27131211_2022_4_5.
4. Evdokimov S.Yu. Problems of regional tourism development at the present stage // Topical Issues of the Modern Economy. 2022. No. 5. Pp. 338–344.

5. Ziganshin I.I. The impact of economic sanctions on the development of Russian tourism // Actual Problems of Economics and Law. 2015. No. 1. Pp. 17–25.
6. Zimovets A.V., Sorokina Yu.V., Khanina A.V. A set of proposals to protect the Russian economy from sanctions by Western countries at the macro-, meso- and micro-level // Economic Relations. 2022. Vol. 12. No. 2. Pp. 195–214. DOI 10.18334/eo.12.2.114792.
7. Lukashenok T.R., Okhimenko E.I. Tourism in the region: The determining factors and directions of development at the present stage // Ekonomika, Predprinimatelstvo I Pravo. 2022. Vol. 12. No. 11. Pp. 3023–3036. DOI 10.18334/epp.12.11.116647.
8. Redkina E.M. Import substitution in the tourism industry of Russia: Challenges and opportunities // Society: Politics, Economics, Law. 2022. No. 10 (111). Pp. 57–60. DOI 10.24158/pep.2022.10.8.
9. Simonian G.A., Sarian A.A. Strategic goals and objectives of domestic tourism development in a new environment // Modern Scientific Thought. 2022. No. 6. Pp. 266–273. DOI 10.24412/2308-264X-2022-6-266-273.
10. Khanina A.V. The COVID-19 pandemic and sanctions: Features of the impact of the Russian tourism industry // Services in Russia and Abroad. 2021. Vol. 15. No. 3 (95). Pp. 199–208. DOI 10.24412/1995-042X-2021-3-199-208.
11. Tsybin A.P., Grach A.V. Assessment of the competitive position of the mobile application: «Beautiful places of Russia» // Modern innovative educational technologies in the information society: Proceedings of the XIV International Methodological Conference, Perm, March 20, 2022. Perm: Perm institute (branch) of Plekhanov Russian University of Economics, 2022. Pp. 190–195.

Impact of Economic Sanctions on the Development of Russian Tourism

Elena E. Kabanova – Associate Professor of the Department of State and Municipal Administration, Financial University under the Government of the Russian Federation, Candidate of Sociological Sciences (Moscow, Russia). E-mail: Kabanovae@list.ru

The tourism industry is one of the most important areas in the economy of Russia, providing a significant number of jobs, especially in areas with high recreational attractiveness. Tourism is one of the most sensitive industries to changes in the economy and foreign policy. This article examines the impact of the political and economic situation during the special military operation in Ukraine and the ensuing events on the economic field both in the country and in the world.

Key words: domestic tourism, international restrictions, new destinations, regions of Russia, sanctions, tourism.

JEL-codes: Z32.

Образование

МОЛОДЕЖЬ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ВОПРОСЫ ВЫБОРА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ

Е. В. ЛОМТЕВА
Л. Ю. БЕДАРЕВА

Социально-экономические изменения привели к трансформации ценностей у молодежи: установка на получение высшего образования, которое давало социальный статус и, соответственно, привилегии при трудоустройстве, стала уходить в прошлое. Вместе с тем происходящие в России изменения, внешние по отношению к системе профессионального образования, уже в ближайшем будущем могут серьезно повлиять на поведение молодежи, прежде всего юношей – их нацеленность на поступление на очную форму обучения в вузы возрастет.

Ключевые слова: выпускники школ, высшее образование; среднее профессиональное образование, образовательная стратегия.

JEL: I20, I21, I23.

В последние годы в ЦЭНО ИПЭИ РАНХиГС изучались образовательные траектории выпускников 9-х и 11-х классов школ, а также выпускников образовательных организаций среднего профессионального образования (СПО). Выбор выпускников оценивался на основе анализа данных из форм статистического наблюдения ОО-1, СПО-1 и ВПО-1, а мотивация такого выбора – из информации, собранной в ходе различных социологических опросов [1–5].

Высшее образование всегда находилось в центре внимания молодежи и населения в целом. Установка на его получение долгое время считалась социальной нормой, имеющей важнейшее значение в формировании человеческого капитала и жизненного успеха. В настоящее время эта норма стала меняться.

Социально-экономические изменения привели к трансформации ценностей у молодежи: ориентация на получение высшего образования, которое давало социальный статус и, соответственно, привилегии при трудоустройстве, стала уходить в прошлое. Согласно

полученным данным, доля выпускников 11-х классов, поступивших в вузы сразу после завершения обучения в школе, за пять лет (с 2017 по 2021 уч. г.г.) составила от 20 до 70% в зависимости от федерального округа, при этом само значение этой доли к 2021 г. уменьшилось относительно 2017 г.: самое низкое значение данного показателя было зафиксировано в 2020 г., когда состоялась отмена сдачи ЕГЭ для выпускников 11-х классов, не планирующих продолжение обучения в вузе. В результате в 2020 г. выросла доля выпускников 11-х классов, поступивших в организации СПО (от 1,6 до 3,6 п.п.).

Доля выпускников 11-х классов, поступивших в вузы сразу после окончания школы, во многом зависит от особенностей того или иного субъекта РФ. Высокие показатели доли выпускников школ, выбравших высшее образование в Приволжском (ПФО) и Центральном (ЦФО) федеральных округах, объясняются повышенным интересом молодежи к определенным регионам: так, в Москве (ЦФО) эти доли в разные годы рассматриваемого перио-

Ломтева Елена Владимировна, ведущий научный сотрудник РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, канд. пед. наук, доцент (Москва), e-mail: lomteva-ev@ranepa.ru; *Бедарева Лариса Юрьевна*, старший научный сотрудник РАНХиГС при Президенте Российской Федерации (Москва), e-mail: bedareva-ly@ranepa.ru

да менялись от 155,5 до 169,7%, а в Республике Татарстан (ПФО) — от 97 до 106%¹.

Незначительные показатели приема в вузы Дальневосточного федерального округа (ДФО) в 2017/18–2021/22 уч.гг. связаны с их сверхнизкими значениями в Чукотском автономном округе (0,0–3,7%), Сахалинской области (9,9–17,8%) и Еврейской автономной области (9,8–16,6%). Одной из причин такого низкого спроса на высшее образование является небольшое число вузов в этих регионах: в Чукотском АО — всего один вуз (филиал), в Сахалинской области — два вуза, в Еврейской АО — один.

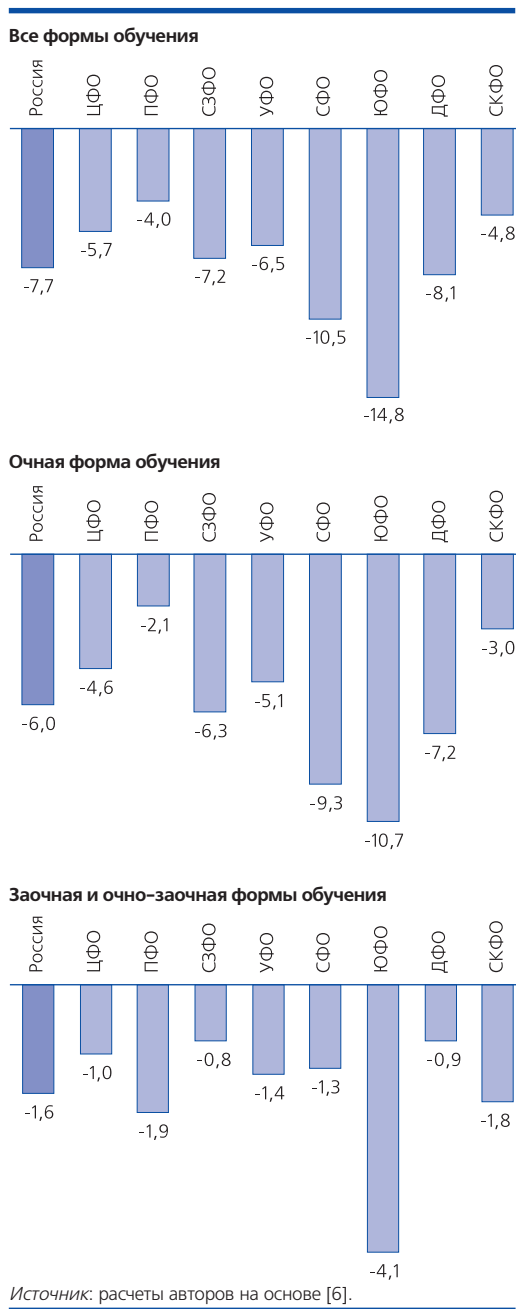
За период 2017/2018–2021/2022 уч.гг. в России в целом и во всех федеральных округах доля выпускников 11-х классов, поступивших в вузы сразу после завершения обучения в школе, снизилась по всем формам обучения. (См. рис. 1.)

Снизилась и доля выпускников 11-х классов, принятых в вузы сразу после завершения обучения в школе, рассчитанная относительно общего приема в высшие учебные заведения (см. рис. 2): их доля в общем приеме за пять лет (2017–2021 уч. гг.) не превышала 50% как по России в целом, так и по всем федеральным округам, при этом уменьшился и сам указанный показатель, особенно в 2019–2021 уч. гг.

Снижение доли выпускников 11-х классов, выбирающих продолжение обучения в вузах сразу после завершения обучения в школе, обусловлено:

- растущей социальной и финансовой нестабильностью домохозяйств и, как следствие, отсутствием возможностей для подготовки детей к сдаче ЕГЭ на баллы, достаточные для поступления в вузы на бюджетной основе, а также недостаточностью у семей средств для обучения детей на платной основе;
- возросшим риском провала поступления в вуз из-за проведения приемной кампании в один этап;

Рис. 1. Снижение доли выпускников 11-х классов, поступивших в вузы сразу после завершения обучения в школе, п.п.



Источник: расчеты авторов на основе [6].

¹ Если данный показатель превышает 100%, это означает, что в соответствующий регион для обучения в вузах приезжают выпускники 11-х классов из других регионов (т.е. имеет место образовательная миграция).

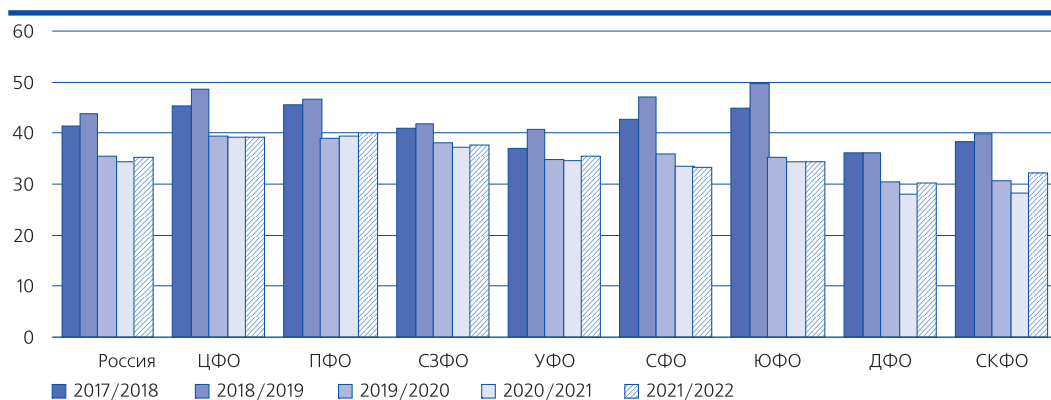
- довольно слабой подготовкой в школе по предметам, необходимым для обучения в технических вузах, особенно по математике и физике;
- многие молодые люди к моменту окончания школы уже активно работают, в том числе без официального трудоустройства, особенно в сфере информационных технологий.

Лишь в 11 из 85 субъектов Российской Федерации за рассматриваемый пятилетний пе-

риод увеличилась доля выпускников 11-х классов, поступивших в вузы сразу после завершения обучения в школе. (См. рис. 3.)

Выбор выпускников системы СПО отличается от выбора выпускников 11-х классов. Так, на очную форму обучения сразу после окончания профессиональных образовательных организаций (ПОО) идет от 3 до 13% выпускников, а на заочную и вечернюю формы – от 5 до 17%. С каждым годом доля выпускников ПОО, продолживших обучение в вузах очно,

Рис. 2. Доля выпускников 11-х классов, принятых в вузы сразу после окончания школы в 2017/18–2021/22 уч. гг., в %



Примечание. Расчет долей проводился относительно общего приема в образовательные организации высшего образования.

Источник: расчеты авторов на основе [6].

Рис. 3. Регионы, в которых увеличилась доля выпускников 11-х классов, поступивших в вузы сразу после завершения обучения в школе, п.п.



Примечание. Расчет долей проводился относительно численности выпускников 11-х классов.

Источник: расчеты авторов на основе [6].

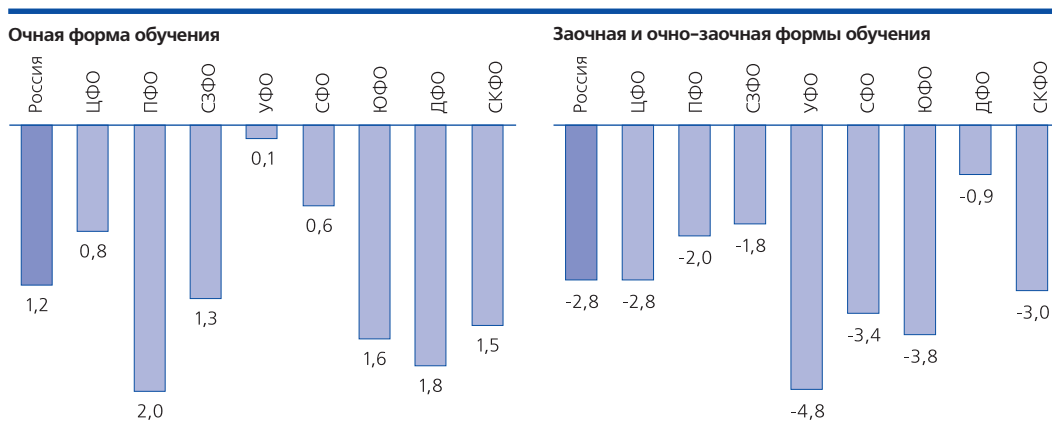
увеличивалась, а заочно и очно-заочно — снижалась. Причиной этого является прежде всего ограниченный спектр востребованных молодежи образовательных программ, реализуемых в очно-заочной и заочной формах. За пять лет (2017–2021 гг.) доля выпускников, поступивших в вузы на очную форму обучения сразу после окончания учебы в организациях СПО, увеличилась на 0,1 п.п. в УФО (минимум) и на 2 п.п. в ПФО (максимум), а на заочную и очно-заочную — упала минимально на 0,9 п.п. в ДФО и максимально на 4,8 п.п. в УФО. (См. рис. 4.)

Обычно сразу после окончания ПОО молодежь продолжает обучение в системе высшего образования в очной форме, если эта организация создана при вузе и можно продолжить обучение по полученной в колледже специальности. На заочную и вечернюю формы поступают, если не удалось поступить на очное обучение, но процент таких выпускников невелик — в основном заочно и вечером учатся те, кто совмещает работу и учебу.

Довольно низкие показатели перехода выпускников ПОО в вузы сразу после завершения обучения на очную форму (3–13%) прежде всего связаны с высоким уровнем

трудоустройства молодежи (до 70% в целом по России), а также с достаточно высокой долей юношей, призываемых в ряды ВС России, что хорошо видно на примере Приволжского федерального округа (ПФО). Так, в Удмуртской Республике сразу после завершения обучения в колледже призываются на службу порядка 15,5% молодых людей, а в Республике Мордовия этот показатель достигает максимума и составляет 27,6% от всего выпуска 2022 учебного года. В 2022 г. в ПФО почти треть юношей были вынуждены прервать свою образовательную и трудовую деятельность сразу после выпуска из СПО. Для этих молодых людей в условиях быстрой смены технологий и требований рынка труда год службы в армии приводит к снижению вероятности трудоустройства, особенно по полученной специальности. Это формирует неравенство стартовых возможностей для различных групп молодежи. В результате значительная часть выпускников СПО приходит в систему высшего образования не сразу, а через некоторое время, что может быть обусловлено как службой в армии, так и необходимостью повышения профессиональных компетенций. (См. рис. 5.)

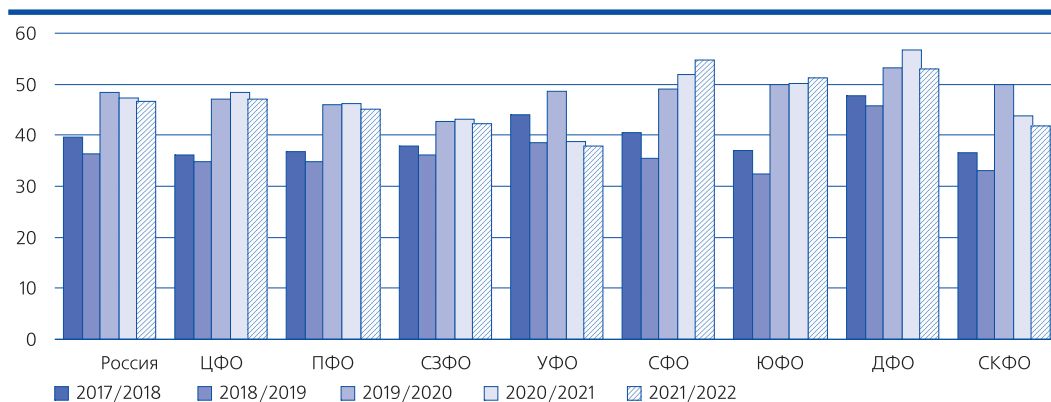
Рис. 4. Изменение доли выпускников ПОО, поступивших в вузы сразу после окончания обучения, в 2021/22 уч. г. относительно 2017/18 уч. г., п.п.



Примечание. Расчет долей проводился относительно численности выпускников ПОО.

Источник: расчеты авторов на основе [7].

Рис. 5. Доля выпускников различных уровней образования, в том числе СПО, поступивших в вузы не сразу после завершения обучения на предыдущем, в %



Примечание. Расчет проводился относительно общего приема в вузы.

Источник: расчеты авторов на основе [8].

В настоящее время можно говорить о смене приоритетов у молодежи. Если раньше была более популярна сквозная модель образовательного поведения «школа – вуз» или «школа – колледж – вуз», а потом уже выход на рынок труда, то сейчас молодежь либо совмещает работу и учебу, либо поочередно реализует свои образовательные и профессиональные потребности. Вместе с тем про-

исходящие в России изменения, внешние по отношению к системе профессионального образования, а именно утверждение на законодательном уровне повышения срока службы до двух лет, уже в ближайшем будущем могут серьезно повлиять на поведение молодежи, прежде всего юношей – их нацеленность на поступление на очную форму обучения в вузы возрастет. ■

Литература

- Бедарева Л.Ю., Ломтева Е.В. Образовательные траектории выпускников 9-х классов: региональные особенности // Профессиональное образование и рынок труда. 2022. № 2 (49). С. 103–118.
- Клячко Т.Л., Логинов Д.М., Ломтева Е.В., Бедарева Л.Ю. Ресурсы семей и выбор молодежью образовательной траектории // Экономическое развитие России. 2021. Т. 28. № 2. С. 61–64.
- Клячко Т.Л., Ломтева Е.В., Бедарева Л.Ю., Григорьев В.Ю. Среднее профессиональное образование: востребованность молодежью и специфика выбора в регионах России. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2021.
- Ломтева Е.В., Бедарева Л.Ю. Особенности мотивации молодежи к обучению: перераспределение спроса с высшего на среднее профессиональное образование // Экономическое развитие России. 2021. Т. 28. С. 20–24.
- Ломтева Е.В., Бедарева Л.Ю. Переход выпускников 9-х классов школ в систему профессионального образования: проблемы и перспективы // Отечественная и зарубежная педагогика. 2019. Т. 1. № 3 (60). С. 56–72. URL: [https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38519077/](https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38519077)
- Форма ОО-1 за период с 2017/2018 по 2021/2022 уч. гг. Сведения об организации, осуществляющей образовательную деятельность по образовательным программам начального общего, основного общего, среднего общего образования. Разделы 2.1.1.1–2.1.1.3 для форм по 2020/2021 уч. г. и раздел 2.1.1 для формы 2021/2022 уч. г. URL: https://edu.gov.ru/activity/statistics/general_edu
- Форма СПО-1 за период с 2017/2018 по 2021/2022 уч. гг. Сведения об образовательной организации, осуществляющей образовательную деятельность по образовательным программам среднего профессионального образования. Раздел P2_1_1. URL: https://edu.gov.ru/activity/statistics/secondary_prof_edu

8. Форма ВПО-1 за период с 2017/2018 по 2021/2022 уч. гг. Сведения об организации, осуществляющей образовательную деятельность по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры. Раздел P2_8. URL: <https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/>

References

1. Bedareva L.Yu., Lomteva E.V. Educational trajectories of 9th grade graduates: regional features // Vocational Education and the Labor Market. 2022. No. 2 (49). Pp. 103–118.
2. Klyachko T.L., Loginov D.M., Lomteva E.V., Bedareva L.Yu. Family Resources and Youth Educational Trajectory Choices // Russian Economic Development. 2021. Vol. 28. No. 2. Pp. 61–64.
3. Klyachko T.L., Lomteva E.V., Bedareva L.Yu., Grigorev V.Yu. Secondary vocational education: demand for young people and specifics of choice in the regions of Russia. Moscow: Publishing house Delo of RANEPa, 2021.
4. Lomteva E.V., Bedareva L.Yu. Special Aspects of Motivating Young People to Learn: Redistribution of Demand from Higher to Secondary Vocational Education // Russian Economic Development. 2021. Vol. 28. No. 8. Pp. 58–62.
5. Lomteva E.V., Bedareva L.Yu. The transition of graduates of 9th grade schools into the system of vocational education: problems and prospects // Domestic and Foreign Pedagogy. 2019. Vol. 1. No. 3 (60). Pp. 56–72. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38519077/>
6. Form OO-1 for the period from 2017/2018 to 2021/2022 academic years. Information about the organization that carries out educational activities for educational programs of primary general, basic general, secondary general education. Sections 2.1.1.1–2.1.1.3 for forms for the 2020/2021 academic year and Section 2.1.1 for the 2021/2022 academic year. URL: https://edu.gov.ru/activity/statistics/general_edu
7. SPO-1 form for the period from 2017/2018 to 2021/2022 academic years. Information about an educational organization that carries out educational activities on educational programs of secondary vocational education. Section P2_1_1. URL: https://edu.gov.ru/activity/statistics/secondary_prof_edu
8. VPO-1 form for the period from 2017/2018 to 2021/2022 academic years. Information about the organization carrying out educational activities on educational programs of higher education – bachelor's programs, specialty programs, master's programs. Section P2_8. URL: <https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/>

Youth in Higher Education: Issues of Educational Strategy Choices

Elena V. Lomteva – Leading Researcher of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor (Moscow, Russia). E-mail: lomteva-ev@ranepa.ru

Larisa Yu. Bedareva – Senior Researcher of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia). E-mail: bedareva-ly@ranepa.ru

Socio-economic changes have led to a transformation of values among young people: the attitude toward higher education, which gave social status and, consequently, employment privileges, has become a thing of the past. At the same time, the changes to the system of professional education that are taking place in Russia may in the near future seriously affect the behavior of young people, especially young men – their focus on enrolling in full-time higher education will increase.

Key words: school leavers, higher education; secondary vocational education, educational strategy.

JEL-codes: I20, I21, I23.

РЕДАКЦИЯ

Ответственный секретарь: Ирина Дементьева

Редактор: Ирина Карясова

Компьютерная верстка: Ольга Белобородова

Адрес в Интернете: <http://www.edrussia.ru>

Электронный адрес: EDR-journal@iep.ru

Учредитель: Фонд «Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара»

Журнал зарегистрирован в Роскомнадзоре. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-46259 от 17.08.11

Редакционно-издательский отдел: начальник отдела – Нина Главацкая, тел.: +7 (495) 629-43-21

EDITORIAL TEAM

Executive Secretary: Irina Dementieva

Editor: Irina Karyasova

Typesetting: Olga Beloborodova

Website: <http://www.edrussia.ru>

E-mail address: EDR-journal@iep.ru

Founder: Gaidar Institute for Economic Policy Foundation

The journal is registered by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Information Technologies and Mass Communications (Roskomnadzor). Registration Certificate PI № FS77-46259 from 17.08.11

Publishing Department: Head of Department – Nina Glavatskaya, phone: +7 (495) 629-43-21