

СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Материалы специального круглого стола Кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти при поддержке Российского союза промышленников и предпринимателей в рамках XXII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества 14.04.2021 г.

Шохин Александр Николаевич (д.э.н., профессор, заведующий кафедрой теории и практики бизнеса и власти, Президент НИУ ВШЭ, Президент Российского союза промышленников и предпринимателей):

Коллеги, сегодня у нас очередной традиционный круглый стол в рамках Апрельской конференции. Мы на кафедре договорились, что мы его посвятим проблематике социально-политических предпосылок достижения целей национального развития. Безусловно, мы за полтора часа не сможем обсудить все цели национального развития до 2030 года, все предпосылки и условия реализации этих целей. Мы договорились, что остановимся на нескольких блоках этих вопросов. Во-первых, это общие системные вопросы, механизмы и инструменты реализации национальных целей, образы желаемого будущего по реализации национальных проектов. Если говорить о

блоках вопросов, которые мы договорились обсудить на нашем круглом столе, то они касаются, прежде всего, социально-трудовой проблематики. Причем, безусловно, с учетом пандемии, тех изменений, которые стали частью нашей жизни. Я имею в виду дистанционную работу, в частности, и внедрение цифровых технологий. Цифровизация – это отдельная тема, сквозная тема для всех национальных проектов, поэтому мы ее сегодня тоже, надеюсь, обсудим. В числе вопросов для обсуждения – запуск нового инвестиционного цикла, как одно из основных условий достижения целей национального развития: устойчивый рост экономики, выход экономики в этом году не только на доковидный уровень. Эксперты, в том числе, на вчерашней сессии, посвященной макроэкономике, пришли к выводу, что реальность 2021 года может оказаться лучше того официального прогноза, который сейчас у нас есть. Если официальный прогноз -3,3% роста, то МВФ дает 3,8% роста. Эксперты вчера на сессии сошлись на том, что темп около 4% роста более вероятен официального прогноза. Но тем не менее, нам всегда удавались отскоки после кризиса, но не всегда

удавалось обеспечить устойчивый рост после отскока. Конечно, задача запуска нового инвестиционного цикла и поддержка предпринимательской инициативы, формирование еще более благоприятного инвестиционного климата – это важнейшие условия достижения устойчивого экономического роста и решения социальных проблем.

Я бы хотел два слова сказать о регламенте, чтобы все успели выступить, и нам удалось провести дискуссию. Просьба сжато говорить основные тезисы, помнить, что за вами будут следовать другие докладчики, другие участники. Мы хотели бы оставить время на вопросы докладчикам, комментарии и на общую дискуссию. Хотел бы вас также проинформировать, что ведется видеотрансляция в условиях реального времени на официальном канале Апрельской конференции. Круглый стол будет записан, затем мы видеозапись разместим на площадках Апрельской конференции и на сайте кафедры. Расшифровка нашего круглого стола явится основанием для подготовки иных материалов, в том числе, в нашем электронном журнале и, возможно, в монографии. Кроме профессоров и сотрудников кафедры, нашей лаборатории и редакционного совета нашего электронного журнала в качестве гостей мы рады приветствовать Дмитрия Александровича Огуряева, заместителя министра цифрового развития, связи и массовых коммуникаций, и Марину Сергеевну Маслову, директора департамента Минтруда. Я бы хотел в качестве вводного доклада предложить вице-президенту РСПП по экономической политике и конкурентоспособности Марии Николаевне Глуховой сделать сообщение о деловом климате в России, новых рисках и новых возможностях.

Глухова Мария Николаевна (к.э.н., вице-президент, управляющий директор по экономической политике и конкурентоспособности РСПП):

Постараюсь максимально сжато рассказать о тех результатах, которые мы получили, когда опрашивали членов РСПП и просили их дать оценку ключевым событиям по деловому климату и сказать, как они видят перспективы своего дальнейшего развития. Очевидно, что пандемия не могла не повлиять на качество деловой среды для компаний. Резко увеличилось количество компаний, которые оценивали состояние деловой среды как негативное. При этом оценка успешности развития своих компаний была, тем не менее, достаточно позитивна. Количество тех, кто оценивал динамику развития своей компании в 2020 г. как успешное, несколько уменьшилось: сейчас идет речь о чуть менее 40%, а не более половины, как это было в 2019 году. Тем не менее, значительная часть бизнеса фиксирует, что ситуация у них не поменялась, или они развиваются достаточно успешно. Это говорит о том, что многие компании смогли воспользоваться пандемией не только для сохранения своих текущих позиций на рынке, но и для улучшений и завоевания новых рынков. Это подтверждает и оценка инвестиций в основной капитал. Абсолютное большинство компаний, за исключением 22%, осуществляли те или иные инвестиции даже в серьезный, кризисный 2020 год. Мало того, большая часть компаний планирует сохранить активную инвестиционную политику в 2021 г., при том, что более половины инвестиций в основной капитал кампании финансируются за счет собственных средств. Они видят возможность в том, чтобы наращивать свои инвестиционные проекты и реализовывать их в достаточно сжатые сроки, переходя к решению

ключевых проблем. В данной ситуации, наверное, я хотела бы остановиться не просто на оценки важности тех или иных проблем для бизнеса, а на том, как по-разному крупный и малый бизнес, входящий в РСПП, смотрит на существующие вызовы, стоящие перед бизнесом.

Понятно, что пандемия наложила определенный отпечаток на весь 2020 год. Но тем не менее, есть несколько интересных моментов, на которые хотелось обратить внимание. Первое – три ключевые проблемы, которые существуют у бизнеса: рост тарифов, недостаток квалифицированных кадров и рост цен производителей, – практически одинаково беспокоят крупный и малый бизнес. Да, для крупного бизнеса эти проблемы чуть чувствительнее, но тем не менее, все это очень важно для бизнеса в независимости от размера, региона, где они работают, или секторов, с которыми они связаны. Избыточные высокие налоги более чувствительны для малого бизнеса. Несмотря на все меры поддержки, которые были реализованы в 2020 г. для малого бизнеса, уровень налогов остается достаточно высоким и чувствительным. В ситуации, когда резко падал спрос, резко падала рентабельность, и малый бизнес намного в большей степени, чем крупные компании, попадал под ограничения, связанные с пандемией. Для малого бизнеса по-прежнему проблемами являются высокие административные барьеры, неэффективная экономическая система, коррупция, недобросовестная конкуренция и низкое качество государственного управления. Можно считать, что крупный бизнес научился с этим работать, научился защищать и отстаивать свои интересы, эффективно взаимодействовать в сфере легального лоббизма. Малому бизнесу это удается чуть меньше, особенно в регионах.

Переходим к тем ключевым проблемам, которые фиксирует бизнес. Первое – это то, что касается дефицита работников. Компании, вне зависимости от того, что происходит на рынке (кризис не кризис, рост не рост), всегда не хватает квалифицированных кадров. И в первую очередь это три основных направления: квалифицированные рабочие, специалисты высшего уровня квалификации (операторы, машинисты) и иной высоко квалифицированный инженерный персонал. Ситуация, к сожалению, не меняется на протяжении многих лет. Где-то чуть-чуть снижается востребованность этих специалистов, где-то увеличивается. Но, в принципе, кадры на протяжении всего проведения опроса РСПП, начиная с 2008 г., всегда входили в топ 3 проблем, вне зависимости от текущей ситуации на рынке. Еще пара характеристик кадровой сферы. Большая часть компания использовала в период пандемии механизм удаленной работы. При этом большая часть считает, что этот режим работы сохранится и в перспективе. Компании оценили те преимущества, который им дает удаленный режим работы в плане гибкости персонала, при этом общее ощущение таково, что рынок труда после пандемии поменяется критически. Число работников, работающих удаленно, вырастет, по сравнению с тем, что было до пандемии. Существенно вырастут требования к сотрудникам, особенно в области знания цифровых технологий, многие профессии перейдут в онлайн. И здесь мы видим, один очень позитивный фактор, который хотелось бы отметить. Мы видим, что компании более готовы инвестировать в образование персонала, чем это было раньше. В том числе, это начинает касаться и малого бизнеса. Традиционно именно крупный бизнес был лидером в образовательных программах для своих сотрудников. Речь шла о

корпоративных университетах, стипендиях, оплате, повышении квалификации. Сейчас о том, что нужно все больше и больше денег вкладывать в образование сотрудников, заговорил малый бизнес. Мы надеемся, что это поможет поменять позицию России на кадровом рынке и сформировать по-настоящему массовый спрос со стороны бизнеса на квалифицированный персонал.

Естественно, еще одна из проблем, которую неоднократно отмечал бизнес в ходе опроса в этом году, это проблематика, связанная с ростом цен и тарифов. Рост тарифов – это старая и известная история, и это всегда проблема, всегда чувствительно для бизнеса. Но в прошлом году на целый ряд товаров был зафиксирован достаточно значимый рост тарифов. И здесь мы специально опросили компании – члены РСПП из разных секторов, в том числе, те компании, у которых возникли проблемы из-за того, что на сырье и на комплектующие существенно выросли цены. Какие меры могли бы помочь удержать рост цен на промышленные товары? Здесь мы практически не видим попыток ограничить рост цен нерыночными способами для поставщиков таких компаний. По-прежнему речь идет о снижении цен на электроэнергию. Единственное, что пока вываливается из этой логики, это регулирование цен на топливо, которое у нас пока что рыночное. Но многие другие популярные ответы скорее относятся к развитию конкуренции и повышению эффективности взаимоотношений с бизнесом. Это снижение ставок по кредитам и НДС – одного из самых чувствительных налогов. Это меры по поддержке инвестиций. Такой подход противоречит логике, которую сейчас не раз пытаются задать, в первую очередь, следует жестко отрегулировать цены. Есть несколько концепций, которые

предполагают более жесткое регулирование со стороны государства. Следует сказать, что большая часть компаний, которые мы опросили, подобные меры не поддерживает. Динамика фискальной нагрузки по-прежнему вызывает озабоченность у бизнеса. Большая часть компаний считает, что уровень нагрузки вырос, и это в общем соответствует действительности. Введение рентного центра по уплате налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) повлиял практически на все компании, не только сырьевого сектора, но и на те компании, которые потребляют их продукцию.

И в заключение о том, насколько эффективными оказались меры поддержки в прошлом году. Очень часто компании в первую очередь пользовались теми мерами, которые скорее являются административными, чем финансовыми. Самая популярная мера, которая была самой универсальной – это учет расходов на маски, антисептики и иные средства защиты для работников. Это было массовое и популярное использование. С другой стороны, это продление сроков ответов на налоговые требования, продление сроков предоставления отчетностей. То есть такие дешевые для государства меры оказались крайне востребованы бизнесом. Бизнес не просто ими пользовался, а именно по данным трем мерам были более позитивные оценки с точки зрения того, как они повлияли на деятельность компаний. Немного другая ситуация с точки зрения МСП. Применением пониженных ставок воспользовались фактически все компании. А вот другие меры оказались менее популярны и сложнее в реализации.

Пару вопросов относительно перспектив. Пока мы видим, что компании несмотря на то, что они активно использовали цифровые технологии и

удаленку, недостаточно цифровизованы сами по себе. В большинстве компаний автоматизированы лишь отдельные технологические процессы. И это тот вызов, с которым предстоит столкнуться бизнесу. Именно сюда потребуются существенные инвестиции. Именно это - зона риска и, одновременно, зона развития компаний. Экспортеры уже показали, что они работают по многим направлениям, работают более эффективно, чем компании, которые ориентированы только на внутренний рынок. Экспорт - действительно мерило конкурентоспособности. Но для того, чтобы выдерживать эту конкуренцию с наиболее технологичными компаниями, именно по этому направлению придется активизировать усилия и государства и бизнеса, и стимулировать дополнительно привлечение инвестиций в эту сферу и сокращать сроки восстановления объема выручки. Почти треть компаний считает, что по итогам пандемии они серьезно улучшили свои позиции на рынке. Это означает, что компании смогли воспользоваться открытыми возможностями, они готовы к инвестициям, готовы завоевывать новые рынки, причем не только российские, но и внешние. Те меры поддержки, которые сейчас есть со стороны государства, включая СЗПК (соглашение о защите и поощрении капиталовложений) и специальные инвестиционные контракты, поддерживают инвестиционную активность и будут способствовать тому, чтобы эти амбициозные задачи превратились в вполне конкретные экономические достижения.

Шохин А.Н.: Спасибо, Мария Николаевна! Давайте начнем с социально-трудового блока, поскольку эти вопросы являются ключевыми. Я хотел бы попросить начать этот разговор Федора Тимофеевича Прокопова.

Прокопов Федор Тимофеевич (д.э.н., профессор Кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, заместитель Председателя Национального совета при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям, вице-президент РСПП):

Спасибо, Александр Николаевич. Коллеги, добрый день! В пределах регламента остановлюсь на нескольких вопросах. Традиционно эксперты международных организаций называют 4 главных проблемы, с которыми сталкиваются все страны, затронутые Covid-2019: закрытие рабочих мест, проблема рабочего времени, занятость, безработица и бездействие. Бездействие - это новое понятие, означающее сохранение рабочего места, но отсутствие работы и потерю трудовых доходов. Мария Николаевна Глухова уже сказала, что Россия находилась в 2020 г. в более благоприятном положении с точки зрения пандемии и ее эффектов, чем другие страны. Хотел бы обратить внимание на несколько обстоятельств, на которые очень часто эксперты или чиновники не обращают внимание. С точки зрения рынка труда, ключевое условия получения поддержки бизнесом от государства было сохранение рабочих мест и сохранение дохода российских семей. Это наложенное ограничение приводило к тому, что в отличие от многих стран, сохранение рабочих мест и сохранение доходов граждан ставилось главным условием получения государственной поддержки. Все равно, несмотря на поддержку, это вылилось в рост безработицы. На этом же фоне проходила острая критика главного института, который со стороны государство работает на рынке труда: это государственные службы занятости, которые на политическом уровне, как заявлялось, не справляются с теми

проблемами, которые возникли. На всякий случай напомним, что уровень доверия к государственным институтам рынка труда в службе занятости в 2020 г. достигал 22%, затем, после повышения пособия по безработице, повысился до 38%, далее стал снижаться. Тем не менее, основная часть населения пользовалась иными способами поиска работы: так большая часть работающего населения прошла через всю пандемию, минуя безработицу. Вот несколько цифр: Росстат обычно делит работающее население по 4-м группам, связанным с основным местом работы. Что касается работающих юридических лиц (крупные, малые и средние предприятия), здесь совершенно очевидна тенденция снижения занятости. Но обращает на себя внимание другое - индивидуальные предприниматели и предприниматели без образования юридического лица (самозанятые). В период падения занятости в организациях увеличивалась численность работников, перешедших туда. В меньшей степени это касается домашних хозяйств, но это очень интересная тенденция, показывающая степень самоадаптации нашего работающего населения к тем ограничениям, которые были введены.

Одновременно, наслаивается несколько других факторов. Так, фактически переход на «удаленку» частично спас рабочие места. Это длинная тенденция. За последние 15 лет мы наблюдаем сокращение в тех отраслях, которые в течении длительного времени были наиболее массовыми, например, это обрабатывающее производство. Как раз, это те сферы деятельности, где мы испытываем наибольший дефицит рабочих кадров. По оценкам экспертов, тенденция сокращения занятости в производственном секторе продолжится и в следующее десятилетие точно так же, как и сокращение численности работников на

крупных предприятиях. При этом, высокая доля занятости в традиционных видах деятельности, таких как торговля, увеличивается. В последние годы мы часто говорим про цифровизацию, про спрос на высококлассных специалистов, но данные Росстата говорят о том, что традиционные виды занятости (по 15 наиболее массовым профессиям, в которых работает основная часть нашего населения, за 2015, 2016 и 2020 гг.) будет меняться. Мы видим существенные изменения по массовым профессиям, их сокращение. Это говорит о том, что рынок профессий в перспективе будет более диверсифицированным. Что нас ждет впереди? Первое: занятость на крупнейших предприятиях перестает быть основной формой занятости. Сегодня Росстат оценивает численность работников на крупных и средних предприятиях примерно в 47%, но, по экспертным оценкам, доля крупнейших предприятий, на которые часто делается ставка, составляет на сегодняшний день не более 10% занятого населения и едва ли будет расти.

Пандемия показала, что меняется содержание самого места работы. Не буду вдаваться в подробности, но сегодня работать можно где угодно, в том числе, это связано с ранее нетипичными формами работы и нетипичными рабочими местами, которые после оформления в Трудовом Кодексе, уже стали нормой. Правда, должен отметить, что больше 90% работающего населения оформляются трудовым договором. Судя по всему, ситуация будет меняться: зона действия трудового договора будет оставаться доминирующей, но будет сужаться. В данном случае есть следующая проблема - проблема государственного регулирования отношений не просто между наемным работником и работодателем, а регулирование отношений между исполнителем работ и

заказчиком этих работ вне зависимости от способов оформления этих отношений. График, который я показывал (тенденции в 2020 ., связанные с ИП и samozанятостью), как раз подтверждает возможность сохранения этих тенденций. Когда наши компании говорят о том, что испытывают дефицит кадров, нужно учесть следующее: мы находимся на переходе к новым моделям профессий как таковых. Если раньше профессии основывались на операционном разделении труда, то сейчас мы видим взаимное проникновение отдельных профессиональных задач, ранее характерных для разных занятий. И, что самое главное, что Мария Николаевна показала в своем докладе. Когда компании говорят о росте дефицита квалифицированных кадров, происходит изменение содержания традиционных профессий. Отсюда - три вызова: правоотношения в сфере труда и занятости; новая роль непрерывного образования; обновление профессионального посредника на рынке труда.

В заключение хотел бы сказать, что в ближайшее время мы будем сталкиваться с главным социальным вызовом, связанным с новой парадигмой отношений между исполнителем и заказчиком работ. Каким образом защитить samozанятых, их рабочее время? Какой будет доступ, и какие будут расходы государства, связанные с доступом к социальной системе? Как обеспечить безопасные условия труда? Учитывая, что роль доля новых форматов труда будет расти, это непростая дилемма. Главное, чтобы она не обернулась дополнительным налоговым бременем для основных работодателей. Спасибо за внимание.

Шохин А.Н.: Большое спасибо, Федор Тимофеевич. Очень содержательный доклад. Я хотел бы дать возможность Марине Сергеевне Масловой сделать комментарий по вопросам, которые были

затронуты, в частности, Федором Тимофеевичем. Но и в целом по текущей ситуации на рынке труда. Я сегодня говорил с министром труда и социальной защиты Антоном Олеговичем Котьяковым по некоторым законопроектам. Мы по электронному документообороту разошлись в понимании. Странно то, что он вынужден был даже записывать наши возражения, хотя мне казалось, что мы ведем диалог с Минтрудом.

Маслова Марина Сергеевна (директор Департамента оплаты труда, трудовых отношений и социального партнерства Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации):

Добрый день, уважаемые коллеги. Федор Тимофеевич действительно очень емко обозначил направления развития и проблемы, которые нам предстоит решать. Пользуясь тем, что у нас сейчас идет научное мероприятие, я бы сказала о важности именно научного обеспечения действий, о которых рассказывал Федор Тимофеевич. Что я имею в виду? У нас стоит задача восстановления численности занятого населения до уровня 2019 года. Мы оказываем меры поддержки по обучению безработных граждан, граждан старших возрастов и женщин с детьми, а также предприятиям, которые участвуют в Национальном проекте «Производительность труда». Мы обеспечиваем поддержку временной занятости. Формируются направления занятости, которые востребованы на рынке. Анализ потребностей рынка труда тех или иных профессий проводится и в рамках подготовки контрольных цифр приема, проводится советами по профессиональной квалификации в соответствии с 249-м указом Президента о Национальном совете при Президенте по профессиональным квалификациям.

В рамках поддержки советов проводится мониторинг рынка труда, мониторинг профессионального жизненного цикла квалификации. Институт труда проводит анализ рынка труда и спроса на профессии при подготовке справочника профессий, который формируется в соответствии с Законом о занятости. Для того, чтобы решать задачи, о которых говорил Федор Тимофеевич, необходимо более четкое понимание, что именно требуется рынку труда, того, как живут профессии, что меняется внутри содержания профессий. Пора провести инвентаризацию всех инструментов анализа и мониторинга спроса на профессии и прогнозирования, потому что их действительно очень много и они разные. Пора создавать систему, которая бы использовала все наработки различных анализов и прогнозов с тем, чтобы могли пользоваться ими все заинтересованные лица, и чтобы это был общий процесс. Мы по предложению Совета по правам человека при Президенте РФ сформировали рабочую группу, которая будет обсуждать эти вопросы. Мы будем совместно с представителями бизнеса и работников выработать предложения. В том числе при формировании генерального соглашения между Правительством об общероссийском обмене профсоюзов и работодателей. Мы проводим консультации о том, как быть с правами работников, не являющимися в настоящее время наемными работниками. Как быть с их правом на объединение, которое является основным правом в соответствии с международными конвенциями, и как они будут реализовывать это право на объединение. Как мы будем выстраивать с ними отношения о партнерстве, - это тоже очень серьезный вопрос, который у нас в среднесрочной перспективе стоит на повестке.

Шохин А.Н.: Спасибо, Марина Сергеевна. Коллеги, я хотел бы дать слово Валентине Николаевне Кириллиной, которая расскажет об особенностях подготовки кадров в условиях пандемии.

Кириллина Валентина Николаевна (д.ф.н., профессор, заместитель заведующего кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, директор института коммуникационного менеджмента, руководитель аппарата Президента НИУ ВШЭ):

Добрый день, коллеги! Сначала хотела бы ответить несколькими репликами. Потому что о проблеме подготовки кадров, особенно высококвалифицированных, говорил Федор Тимофеевич. Мы понимаем, что эта проблема одна из главных, которая может позволить решить многие проблемы развития страны. Прежде всего, я хочу сказать, что совершенно справедливо Мария Николаевна сказала о том, что бизнес достаточно позитивно справился с настоящим кризисом, особенно с пандемией. То, что МСП сейчас возвращается в университеты для подготовки своих специалистов - это тоже тенденция, которая прерывалась только в 2007-2008 гг. Видимо, в этом есть глубокая потребность. Вторая особенность заключается в том, что бизнес-образование очень быстро сориентировалось и перешло в систему онлайн на дистанционное обучение. Практически до 80% программ сейчас реализуются в дистанционном режиме. Это позволило расширить состав и контингент слушателей, а также расширить образовательную географию. Не только Россия и СНГ, но также и Европа сейчас подключается к этим образовательным программам, что также радует. Также очень хорошо, что внедряются различные методы, меняется само образование.

В чем проблема? В том, что короткие программы, которые будут доминировать в ближайшее время, не позволяют сформировать тот уровень высокопрофессиональных специалистов, которые обладают гибкостью, креативным мышлением, образным мышлением, которые видят перспективу и знают, какие подходы и как реализовывать. Еще одна проблема состоит в том, что переход произошел, бизнес адаптировался очень быстро, но дилемма между консервативным состоянием образования и новыми методами образования осталась. Можно изменить формат, перейти на «дистанционку», но остается проблема обучения тех, кто учит будущих специалистов.

Как я уже сказала, глобальный кризис, пандемия дали начало новому этапу развития бизнес-образования. Насколько система бизнес-образования смогла изменить свои подходы к подготовке соответствующего уровня специалистов? Готовы ли бизнес-сообщество и общество в целом сделать такой запрос? Как должна в этих условиях формироваться система бизнес-образования, какова роль бизнес-школ в подготовке специалистов, осознающих проблему?

Система ДПО в вузах подразумевает аккредитацию программ и формирование сообщества экспертов. Налицо конкурентная борьба между программами за потенциальных слушателей. При этом вузы должны готовить своих преподавателей ДПО, а не только привлекать внешних экспертов. Сейчас складывается ситуация, когда одни и те же эксперты в узкой теме вынуждены «курсировать» между разными вузами. Актуальна и проблема вхождения российских бизнес-школ в международное экспертное сообщество ДПО. Например, у ДПО в НИУ ВШЭ имеется только государственная аккредитация, в то время

как другие вузы имеют выход на международный рынок. Именно рынок определяет характер развития бизнес-образования в современных условиях. Как отмечала Мария Николаевна, по результатам опроса компаний-членов РСПП и их оценкам делового климата и перспектив своего дальнейшего развития можно сделать вывод, что компании более готовы инвестировать в образование, чем это было раньше. В том числе, это начинает касаться и малого бизнеса. И если раньше лидером в образовательных программах бы крупный бизнес (корпоративные университеты и пр.), то сегодня о необходимости вкладываться в образовательные программы сотрудников заговорил малый бизнес.

Потребность постоянно учиться и переучиваться соотносится с той тонкой гранью, когда приобретение знаний формируется индивидом как необходимость повышения своей цены на рынке, либо со мотивированным интересом собственного развития. Сочетание того и другого, возможно, и есть суть современного бизнес-образования. Главная задача бизнес-образования – переход от понимания бизнес-образования как услуги к формированию комплексной системы подготовки кадров. В этом случае бизнес-школы должны пройти путь от центров профессиональной подготовки к инструменту реализации корпоративной социальной ответственности бизнеса. Это означает, во-первых, изменение бизнес-норм через расширение этических представлений в управлении организацией. Бизнес должен развивать свое влияние через распространение навыков анализа, критического мышления, искусства освоения абстрактных концепций и, конечно, гуманистических ценностей и моральных принципов. Принятие и использование культурных изменений должно обеспечивать более

этическое и устойчивое развитие. Во-вторых, бизнес-школам необходимо преодолеть однонаправленность используемых моделей, исходящих исключительно из механистических и экономических взглядов на природу человека, развивая при этом критическое мышление у слушателей.

Кризис определил перспективы развития бизнес-образования. Трансформация бизнес-школ в интер- и трансдисциплинарное обучающее пространство ставит перед нами следующие задачи:

фокусирование ведущих преподавателей на процессе преподавания и коммуникациях с миром практики;

создание в бизнес-школах научной культуры, которая поможет найти и сохранить баланс между прикладными и фундаментальными исследованиями, преподаванием и работой в междисциплинарных командах;

сохранение интеграционного подхода к менеджменту и его дисциплинарной целостности во времена постоянного дробления на новые субдисциплины;

новые форматы преподавания (тьютерство, трекары, бизнес-сессии, технологии геймификации, методики квестов).

Очевидно, что бизнес-школы начинают уступать позиции корпоративным университетам. Это обусловлено тем, что когнитивный капитализм отражает требование подчинения человеческого интеллекта и человеческих способностей интересам рынка. Именно кризис выявил одну особенность в развитии бизнес-образования. Происходит активный процесс обучения сотрудников в системе

корпоративных университетов, что в логике развития бизнеса. Каждый работник должен развиваться по тем направлениям, в каких он нужен данному работодателю, на что и нацелены программы корпоративных университетов. Обучение же в бизнес-школах дает, в той или иной степени, возможность жизненного выбора, не обязательно связанного с той организацией, где данный сотрудник работает.

И еще одна характерная составляющая обучения в корпоративных университетах. Сформированные во время обучения качества выпускников позволяют организациям конкурировать на рынке. Как отмечают многочисленные исследования, большая, и, вероятно, самая важная доля таких способностей представляет собой нематериальные интеллектуальные активы корпораций. И, прежде всего, в уже сложившихся в ходе общения взаимоотношениях между людьми. Замкнутость и жесткая структурированность обучения в корпоративных учебных центрах не позволяет аккумулировать опыт людей из других организаций, выстроить динамичные неформализованные отношения.

Шохин А.Н.: Спасибо, Валентина Николаевна. Сергей Ренатович, а все-таки застой в развитии МСП будет мешать достижению цели восстановления занятости и других целей?

Борисов Сергей Ренатович (профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Председатель Попечительского совета Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»):

Спасибо большое, Александр Николаевич. Добрый день, уважаемые коллеги. Надо все в динамике оценивать. И к застою мы шли определенное количество времени, и сейчас думаем, каким образом из этого выбираться.

Шохин А.Н.: Подождите. Брежневский застой имеете в виду?

Борисов С.Р.: Нет.

Шохин А.Н.: Или застой евразийский?

Борисов С.Р.: Нет, я имею в виду застой в малом бизнесе. До начала 2010-х гг. был рост, медленный, но рост - где-то с 14% до 21% доли ВВП. И по занятости приблизительно такая же была динамика. И затем мы остановились. И вот почти 10 лет мы на одной позиции находимся. И иногда даже становится хуже. Конечно, во время пандемии мы потеряли определенное количество игроков. Они формально держались, но их в общем-то было не больше, чем до пандемии. Да, самозанятых 2 миллиона на сегодняшний день, что неплохо. Я бы, Александр Николаевич, сейчас не торопился вводить какие-то регуляторные меры в их отношении. Год-два нужно понаблюдать, когда установится динамика перехода из небытия в сектор самозанятых, фактически в сектор белого бизнеса. Малый бизнес, конечно же, сжимался. Средний показатель по числу работников на одно предприятие - это 3 человека. Это очень низкий уровень. И, конечно, малое количество малых игроков порождает низкий уровень конкуренции. Отсюда, многие наши беды и в ценообразовании. Вы знаете законы экономики: если недостаточное количество конкуренции, у тебя соблазн увеличить цену. И у тебя очевидно падение качества. По данным Федеральной таможенной службы только 55 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства (менее 1% от всего

числа МСП в России), участвует в экспорте. Для сравнения, в Германии - 40-50%, в Китае сейчас уже 70%. Это сказывается на конкурентоспособности российской продукции на глобальных рынках. А оценить эту историю можно, в том числе, по патентным активностям. Хочешь защитить свой товар, новый товар, то ты, конечно, его патентуешь. Вот последние данные по 2020 году: Китай - почти 69000 патентных заявок, в США - 59000, в России - 1073. Вы представляете в какие разы мы отстаем? Уровень патентной активности в России также существенно ниже, чем за рубежом. Если в 2019 г. в России было подано 34000 заявок на изобретения, а в Китае - почти полтора миллиона. Кооперационные связи с крупным бизнесом не стали орудием продвижения инноваций, чтобы крупные предприятия на рынке выбирали лучшее партнерство по субконтрактации, по поставкам и т.п., что развивается во всем мире очень активно. Инновации не стали орудием конкурентной борьбы, что очевидно. Хочешь преуспеть, победить - вкладывай деньги и в образование и новые разработки, создавай новые продукты, патентуй и выводи товар на рынок. Поэтому интерес к инновационности из-за низкой конкуренции, конечно, тоже падает. У нас в обороте малого бизнеса вложения в инновационную активность составляют 0,1 %, а удельный вес инновационных товаров и группы услуг - всего 2,3%. Тоже очень низкий показатель по сравнению с мировыми и европейскими. К сожалению, у нас инновационная деятельность малых предприятий захлебнулась. Был толчок в 2009 г., когда мы инициировали вместе с РСПП и другими бизнес-объединениями 217-й федеральный закон, но он дошел до отметки 2000 инновационных компаний на все университеты за эти годы и остановился. И сейчас вообще никто о нем

не вспоминает даже. Правительство пытается что-то делать, работает штаб у А.Р. Белоусова, Министерство экономики, корпорация с утра до ночи работает. Но стоим на месте. В чем главные проблемы? Конечно, можно говорить о различного рода подходах к поддержке. Можно создавать новые какие-то институты, например, «Мой бизнес» и пр. Но, наверное, лучше не станет. Давайте посмотрим, с чего начался этот год, что характерно для начала этого года, хотя проявления были и в прошлом году.

Меры поддержки. Правительство дает малому бизнесу снижение процентной ставки, отсрочку налогов и пр., - не буду все перечислять. Но они, к сожалению, о стали доступны примерно для трети субъектов малого бизнеса. Но что происходит на самом деле? Приблизительно такая картинка. Вот посмотрите: есть здание, из которого поступает помощь для малого бизнеса, она поступает в мясорубку, перемалывается, а результаты забирают муниципалитеты через повышенную аренду, забирают естественные монополии. Короче говоря, одной рукой Правительство дает, а, с другой стороны, отбираются муниципалитетами и различного рода проверяющими организациями. Малому бизнесу ничего не достается, наоборот, он только терпит издержки. Издержки растут: цены на электроэнергию выросли в 3-4 раза в Иркутской области, в 5 раз в Красноярском крае, в 6 раз в Ленинградской области. Владивосток ухитрился объявить повышение стоимости земли в 10 раз! Фактически рушатся все бизнес-планы, а значит надо закрывать бизнес, переходить в самозанятые, «в серую» опять или «в чёрную» работать. Короче говоря, эти примеры можно было бы продолжить, но я, наверное, ограничусь этим. Что делать? Конечно, нужно открывать сейчас традиционные рынки для малого бизнеса.

Кстати говоря, доля безработных до 29 лет - 34%. Это тревожный сигнал.

Поэтому нужно сейчас традиционные рынки, ремесленничество развивать, дать отдушину людям, мультиплицировать лучшие практики в торговых решениях, market place помогать им осваивать, развивать дистанционную торговлю. Мы когда-то с Германом Грефом показывали Владимиру Владимировичу Путину в Сочи прекрасное решение по дистанционной торговле. При нашей огромной стране это актуально не только для торговли, но и для сферы услуги: хлебопекарня на колёсах, маленькие подвижные шиномонтажи и т.д. Не дали провести! А это нужно вводить как можно быстрее, дать возможность торговать подакцизной продукцией. Почему, например, не вернуть в киоски в малоформатную торговлю табак? Мы вот сейчас с нашей комиссией консультируемся с крупными табачными компаниями, но во всём мире это суть деятельности малого бизнеса. Это та маленькая подпитка, которая даёт ему маленькую стабильность.

Нас, конечно, ущемили очень сильно и в вопросах миграции. Для крупных предприятий нарисовали схему привлечения мигрантов, а малому бизнесу - ноль. Необходимо на правительственном уровне запретить повышение тарифов выше, чем инфляция. Инфляция никого не щадит. Но зачем же её в разы увеличивать? Мы же разгоняем тем самым всю линейку цен. Я считаю, что нужно нам вводить те интересные находки, которые когда-то Ли Куан Ю ввёл у себя: он поощрял чиновников, особенно муниципальных, которые развивают малый бизнес на местах.

Шохин А.Н.: Сергей Ренатович, у Ли Куан Ю чиновники на местах были на расстоянии вытянутой руки.

Борисов С.Р.: Александр Николаевич, понятно, что это карликовое государство, но принцип-то понятен. Мы когда-нибудь видели с Вами, чтобы чиновника наказали за то, что он делал что-то несправедливое против бизнеса, что привело к упадку бизнеса, потери доходности, дополнительным накладным расходам, а иногда просто-напросто даже к уничтожению бизнеса? Мы не знаем таких примеров, а ведь это тоже нужно фиксировать. Передо мной лежат базовые принципы развития малого предпринимательства с точки зрения европейской регуляtorики. Мы неоднократно этот вопрос ставили, пока нас не слышит Министерство экономики. Они сформулировали в Европе принципы: законности, ограничения превентивного контроля, запрета на злоупотребление правом, государство не должно конкурировать с бизнесом, соразмерность санкций выявленному нарушению по размеру бизнеса, равные и справедливые тарифы всем субъектам экономической деятельности, увеличение тарифов не может превышать уровень инфляции. Но это не исчерпывающий список. Я убеждён, что что-то делать надо. Мы стоим на месте, и от этого теряет вся наша экономика. Я только из Узбекистана вернулся! А там-то как всё интересно! Там-то всё прёт!

Шохин А.Н.: Сергей Ренатович, я чувствую, Вы многое можете рассказать. Коллеги, я вот бы хотел два выступления сделать методологическими. Попросить наших коллег - профессора Леонида Владимировича Полякова (он заявил тему «Национальное целеполагание в условиях глобальной нестабильности») и Михаила Юрьевича Алексева. Он позиционирует себя не только как заместитель Председателя Банка России, но и как профессор кафедры, поэтому у него тоже методологическое, на мой взгляд, выступление - «Чрезвычайные ситуации

нового типа как угроза и стимул для реализации национальных целей развития».

Алексеев Михаил Юрьевич (профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, заместитель Председателя Банка России):

Александр Николаевич, извините, а можно мне вперёд выступить.

Шохин А.Н.: Да, давайте, Михаил Юрьевич.

Алексеев М.Ю.: Постараюсь кратко обозначить факторы риска, которые могут стать угрозами для реализации некоторых национальных проектов. Я составил длинный список рисков и угроз, но позволю себе не останавливаться на каждом из них. Но для начала оглашу его, потому что некоторые вещи очевидны и достаточно понятны. Прежде всего, реализации наших национальных проектов могут помешать геополитические риски, которые могут реализоваться в обозримой перспективе. Я думаю, все понимают, о чем идет речь, и здесь не требуется дополнительной расшифровки. Соответственно, производная от геополитической ситуации - это усиление санкционного давления в разных формах, иногда в самых неожиданных, бьющих по болевым точкам. Сейчас горячая тема - это возможность отключения нас от международных платёжных систем. Актуальная тема - вопросы третьей волны коронавирусной инфекции: мутация этого вируса, скорость вакцинации. У нас, с одной стороны, вроде нет такой тяжёлой ситуации с дефицитом вакцин, как в других странах, но, с другой стороны, население крайне неактивно вакцинируется, что создаёт определённые риски повторения чрезвычайной ситуации. Хотя, как считает Мировой банк, в России меньше угроза в этом направлении. Социально-политическая

ситуация достаточно напряжённая. Так как в предвыборный период вступаем, возможны активные попытки её расшатать. Это тоже может создать препятствия и угрозу на пути реализации национальных проектов.

С одной стороны, повысить эффективность бизнеса - это благо, с другой стороны, мы видим возрастающие риски. Технологическое отставание, деградация науки - тоже фактор риска. Система управления перегружена большим количеством вызовов и угроз. Наконец, наша возрастающая зависимость от информационных систем и хранения данных: этими данными может кто-то воспользоваться в своих целях. Я думаю, что список можно продолжать. Национальные проекты должны учитывать и возможность материализации неблагоприятных сценариев, вызовов и угроз. Спасибо большое!

Шохин А.Н.: Спасибо большое, Михаил Юрьевич. Даже сам список уже представляет интерес, как и систематизация этих угроз. Не все из них новые, про некоторые мы и раньше как бы подозревали, технологическое отставание, например. Но тем не менее такая систематизация весьма полезна. С одной стороны, они должны быть учтены при реализации нацпроектов, а, с другой стороны - сами национальные проекты во многом прорабатываются, исходя из понимания, какие риски мешают в режим «run» текущей деятельности добиться серьёзных результатов. То есть нужны какие-то прорывы, серьёзные рывки, и, безусловно, они направлены на нейтрализацию рисков и преодоление барьеров, о которых в том числе, Вы сказали. Леонид Владимирович Поляков, профессор и нашей кафедры, член Совета при Президенте по развитию гражданского общества и правам человека. Леонид Владимирович, пожалуйста.

Поляков Леонид Владимирович (профессор-исследователь Кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, профессор Департамента политической науки факультета социальных наук НИУ ВШЭ, член Совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека):

Спасибо. Я бы хотел бы продолжить тот дискурс, который начался с выступления Сергея Ренатовича и Михаила Юрьевича. Я бы хотел связать предпосылки достижения этой цели с образом будущего. Мне кажется, что от того, как мы поймём эти предпосылки и обозначим, во многом зависит то, на какую Россию мы должны ориентироваться в конечном счёте. Это должен быть наш сознательный выбор. Первое, что хотелось бы отметить: национальные проекты, конечно, находятся в пространстве, в котором нужно учитывать, как внешние источники для их реализации, так и внутренние ресурсы. Эти внешние источники должны быть чётко классифицированы, потому что это не просто внешнеполитическая деятельность, но и самоопределение неравных пространств, в том числе и рыночных, геополитических. Нужно чётко понимать, что есть 3 типа субъектов, с которыми мы взаимодействуем, которых можно разделить на партнёров, нейтралов и оппонентов.

Внутренний источник - это то же важный пункт. Дальше мне бы хотелось о возможностях государства. Я буду говорить о государстве, как о некой субстанции, которая воспринимается бизнесом как институт, который либо берёт на себя максимальные функции и максимальную ответственность за то, что происходит с экономикой (фактически управляет экономикой в рамках социалистической модели), либо государство должно каким-

то образом трансформироваться для того, чтобы выступать в виде небольшого компактного института, который максимально способствует развитию рыночных отношений и предпринимательства.

Здесь логика не в том, чтобы люди были аполитичны, а в том, чтобы люди чувствовали, что у них есть государство. Очень важный момент – политический режим, потому что, если сохраняется разрыв между легитимностью государства и планами государства по реализации национальных проектов, то это создает совершенно неприятные последствия. Социальный капитал в таком случае уже не работает. И в этом смысле функции государства – создавать максимальные условия для развития бизнеса.

Я назову 4 образа будущего. Первый – это глобально интегрированная Россия. Второй – регионально интегрированная Россия. Третий – это автономная Россия. И четвертый – это автаркия. Мне кажется, что, было бы здорово ориентироваться на глобально интегрированную Россию. Но в реальности регионально интегрированная Россия и автономная Россия, вот то будущее, которое нам светит. Спасибо!

Шохин А.: Спасибо, Леонид Владимирович! Я думаю, что глобально интегрированная Россия – это, конечно, та модель, которую мы долгое время пытались реализовать: и в 90-е, нулевые и т.д. Из автаркической модели, мне кажется, лучше бы не исходить. Надо искать, скорее, истину. Не хочу сказать середину: по середине между второй и третьей моделями. Мне кажется, что без элементов инкорпорирования в глобальные институты, начиная от цепочек добавленной стоимости и кончая геополитикой, без интеграции России – пусть даже частично – не обойтись. Спасибо Вам за такой сценарный вариант,

потому что национальные цели должны привести к какому-то желаемому будущему. Но из этих сценариев, конечно, не все желаемые. Некоторые надо просто вычеркивать, например, те, ради которых не стоило задаваться целями национального развития с фронтальными стратегиями. Коллеги, мы переходим к следующему блоку – инвестиционно-финансовому. Я уже говорил во вступительном слове, что запуск нового инвестиционного цикла – это одна из ключевых задач. В целях национального развития – обеспечение устойчивого роста, и решения всех социальных проблем, включая те, о которых мы говорили. Попросил бы начать разговор Игоря Александровича Вдовина – председателя Комитета инвестиционной политики РСПП.

Вдовин Игорь Александрович (профессор Кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, член Правления и руководитель Комитета по инвестиционной политике, институтам развития и экспортной поддержке РСПП; Председатель Правления НАПИ):

Спасибо, Александр Николаевич! Добрый день, уважаемые коллеги! У нас есть 4 инициативы в рамках инвестиционного цикла. Напомню о них: это локомотив для инвестиций, fast-right, правило настройки упрощения и доступные финансы.

Шохин А.: Вы забыли сказать коллегам, что это не у Вас, а в рамках фронтальной стратегии Правительства.

Вдовин И. А.: Вы действительно в точку попали, Александр Николаевич. Это не у нас. Я все-таки буду говорить о других целях и других KPI, которые вполне возможны при современных реальных условиях. По цифрам, о которых заявляет Правительство в рамках этих инициатив, мы видим 8 триллионов рублей в рамках

инвестиций при использовании механизмов о защите и поощрении капиталовложений, около 1000 проектов и 70 тыс. новых рабочих мест. Честно, это даже не бьется с тем, что высказывали члены нашего бюро на эту тему. Если мы говорим о высокотехнологичных проектах и новых переделах, то наши коллеги говорят о сумме стоимости каждого передела примерно 500-700 млн долларов. А если разделить 8 триллионов на 1000 компаний, то получается примерно около 800 млн рублей. Я могу привести несколько примеров, как я вижу это, посмотрев на те стратегии, которые были в Минпромторге и в которых мы в том числе участвовали. Но есть много продуктов 3 и 4 передела, которые могут дать совершенно другой результат, если мы возьмем их в качестве основы. Например, в рамках углехимии, газохимии или агрохимии. В рамках углехимии тонна антрацитов стоит 110 тысяч рублей, а углеродных сорбентов - 3 млн рублей. И таких примеров можно огромное количество приводить. Буквально вчера с нашими коллегами общался, и у каждого есть такие проекты, которые в целом примерно оцениваются в 500-700 млн долларов за каждый передел. И в связи с этим возникает ситуация, при которой, наверное, мы можем предложить Фонд развития промышленности 2.0. Если мы говорим о 1000 компаний и о стоимости передела в пределах 500-700 млн долларов, то мы выходим на другую сумму - 500 миллиардов в год примерно за 10 лет, где капитальные расходы - около 3 лет и операционные расходы еще 6-7 лет, наверное.

Если брать во внимание возможности крупных и средних компаний в размере около 1000, то здесь можно было бы рассматривать, что 10% источников - это источники средств самих компаний. Учитывая поручение Президента по Фонду национального благосостояния, я

бы процентов 30 на этот источник передал и 60% - на банковское финансирование. В этом случае можно было бы добиться результатов. И все-таки вернуться к цели удвоения ВВП. Принимая во внимание цифру в 185 млн, которые Федеральный резервный банк выдал за 6 лет, за ближайшие 10 лет надо выдать около 10 триллионов. Тогда, наверное, можно выйти на какие-то устойчивые темпы роста и ставить перед собой амбициозные цели.

Что касается инфраструктуры, то из магистрального плана ее развития примерно половина крупнейших проектов сейчас даже не рассматривается. Я имею в виду высокоскоростную магистраль Москва-Казань и Юго-Западную хорду, которая соединяет 6 городов и т.п. На мой взгляд, нельзя отказываться от концессий, что сейчас под большим вопросом с Минэком, относительно того, как у нас должны быть устроены концессии. Сейчас большой спор идет по ценообразованию, по доходности и маржинальности стройки. Открою небольшой инсайт: компании очень сильно сомневаются, нужно ли выходить на проект № 12, который самый крупный и который уже утвержден. Очень мало кто вписывается хоть в какую-то доходность. Убыток по отрасли примерно 200 миллиардов рублей за последние 5 лет. Поэтому инфраструктура - это важная составляющая.

Третье - высокотехнологичные проекты. Здесь на себя обращает внимание пищевая индустрия. Эксперты говорят, что к 2030 г. рынок молочной продукции сохранится на 90%, мясной примерно на 70%. Если посмотреть в целом на мировые тренды, то по растительным альтернативам и новым растениям, животным и упаковкам, персонализированному питанию, интернету вещей и искусственному интеллекту - и огромному количеству разных проектов, - 9 миллиардов за

прошлый год прямых инвестиций. Если брать промышленность, здесь нужно все-таки вокруг продукта, а не цифровизации и всех модных веяний выстраивать работу. Необходим запуск новых инструментов, которые более амбициозные цели ставят, изменение банковских правил (в частности, резервирование для проектов, которые начинаются в рамках SPV (компании специального назначения), вовлечение в оборот средств ФНБ и Пенсионного фонда, – вот 4 меры, которые хотелось бы иметь по промышленности.

Что касается инфраструктуры, то надо расширять этот магистральный план, который был довольно тщательно проработан, возвращаясь к институту концессий в качестве одной из основ реализации проектов, на которые сегодня, возможно, не хватает денег. Ну и, конечно, постройке нужно больше внимания уделять. Что касается новых вызовов в пищевой индустрии, то нужен не один фонд на 20 миллиардов рублей, а десятки венчурных фондов на сотни миллиардов долларов. Тогда у нас появится возможность удержаться в этом технологическом тренде.

В завершении могу сказать, что, несмотря на все усилия, которые делаются (мы с большим уважением относимся и к усилиям Минэка, и к усилиям Правительства, и ключевых вице-премьеров), наши меры по обеспечению инвестиционного рывка и нового инвестиционного цикла выглядят как лоскутное одеяло. И пока уверенности в том, что с помощью таких документов, которые сегодня обсуждаются, на что тратится огромное количество энергии всех участников, придет хоть к какому-нибудь результату, нет. Мы эту работу продолжаем с точки зрения оценки вклада каждой отрасли, каждого сектора и приглашаем к ней присоединиться. Спасибо!

Шохин А.Н.: Спасибо! Вы говорите, что многие проекты плана развития магистральной инфраструктуры потерялись, но вот в рабочей группе Марата Шакирзяновича Хуснуллина в рамках фронтальной стратегии я вижу попытки вернуть многие проекты: и Северный широтный ход, и ход Меридианы, и ход Москва-Казань, и даже Москва-Казань-Екатеринбург-Челябинск-Новосибирск и т.д. Другое дело, что, как сказал председатель Правительства на защите этого проекта, «всё отдадим Антону Германовичу, он посмотрит с точки зрения того, есть ли ресурс». Я просто напомню, что в свое время именно позиция министра финансов привела к тому, что магистраль Москва-Казань вылетела из проекта реализации, и вместо нее появилась Москва-Санкт-Петербург, хотя по проекту Москва-Казань проектно-сметная документация была готова, и вообще можно было начинать «хоть завтра», а по проекту Москва-Санкт-Петербург по новой надо начинать с нуля.

Коллеги, поскольку было уже затронуто несколько направлений инвестиционной активности, в частности инвестиции в высокотехнологичные проекты, я бы попросил профессора Кирилла Геннадьевича Андросова об этом аспекте поговорить.

Андросов Кирилл Геннадьевич (профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, председатель Совета директоров ООО «Альтера Капитал»):

Спасибо, Александр Николаевич! Добрый день, уважаемые коллеги! У нас, действительно, одна из важнейших целей национального развития – цифровая трансформация или, как часто ее еще называют коллеги-журналисты, «цифровая зрелость». Действительно, заложены очень амбициозные показатели

до 2030 года: ни много, ни мало как в 4 раза увеличить объем инвестиций в отечественные продукты. И, на мой взгляд, без активных мер господдержки – умных, точечных мер государственной поддержки – эта цель трудно реализуема. Поэтому в рамках факультатива нашей Кафедры целью исследования, которое мы будем презентовать в этом году, я выбрал тему анализа действующих мер государственной поддержки инновационной экономики. На моей памяти, на протяжении последних 15-ти лет ведется активная работа Правительством и на уровне субъектов Федерации, существует множество институтов развития, но сказать, что мы продвинулись в диверсификации экономики и цифровой трансформации, наверное, сегодня нельзя. Не случайно, эта цель была заявлена как одна из национальных целей.

Что мы сделали в рамках своей работы? Короткими двумя выводами мне бы хотелось сегодня поделиться с участниками и, может быть, в заочном формате пригласить к дискуссии, которой нам сейчас не хватает в работе. Мы, естественно, с нашими слушателями проанализировали действующие инновационные системы, которые признаны успешными: Силиконовую долину, Нидерланды, Израиль, Берлин, те или иные районы Китая, пытаясь выявить самые успешные и яркие бизнес-модели, а также зависимости. Мы проанализировали задекларированные меры господдержки инновационной экономики, опыт работы 12-ти институтов развития, которые сегодня распределяют капитал, либо оказывают новые формы государственной поддержки инновационной экономики. Мы сейчас проводим интервью с большим количеством предпринимателей не только стартапов, но и зрелых компаний, задавая один простой вопрос: «Чего вам не хватает

для того, чтобы нарастить объем реализации, увеличить объем автоматизации тех или иных бизнес-процессов?». И мы пришли к двум интересным выводам. Я попрошу к этим выводам отнестись как к промежуточным, но я думаю, что они интересны с научной точки зрения. Вывод № 1: на сегодняшний день у нас достаточно капитала для инвестиций в инновационное развитие, у нас есть инфраструктура, необходимое количество как частных фондов, так и фондов с государственной поддержкой. Во всяком случае, ни от одной компании, с которой мы беседовали, мы не услышали о дефиците венчурного инвестиционного капитала. Вывод, к которому мы пришли: если проект или бизнес-идея, бизнес-модель имеет рыночное содержание и рыночную перспективу, рано или поздно она находит свое финансирование. Вывод № 2 отчасти связан с первым выводом: перспектива находит свое финансирование, но именно рыночная. Она не находит свое финансирование в государственном секторе экономики. Важный вывод, который мне показался интересным, и он требует более глубокого исследования с нашей стороны: низкий спрос на инновации со стороны государственного сектора экономики, очень низкая инновационная активность компаний, которые составляют государственный сектор экономики. Существуют разные методики определения, что такое государственный сектор, как его считать. Есть методика Всемирного банка, есть методика Экономического форума. Но мое мнение о том, что, если Роснефть, Газпром, ВТБ, Сбербанк и Аэрофлот отнести к государственному сектору экономики, то мы получим цифру, близкую к 70% нашего валового национального продукта. Мне понравился тезис Сергея Ренатовича о том, что недостаточная конкуренция является

основной причиной низкой инновационной активности государственного сектора экономики. Потому я слабо себе представляю, как, например, Газпромнефть конкурирует с Роснефтью или Газпромбанк конкурирует с ВТБ. Понятно, что есть исключения, и каждая из госкомпаний сейчас может легко поспорить с нами, даже в рамках нашего круглого стола. Но, тем не менее, проблема низкой конкуренции, недостаточность стимулов для конкуренции в государственном секторе экономики является одной из основных причин низкого спроса на инновационное развитие в этом секторе. Мне понравился слайд, который Мария Николаевна показывала в самом начале выступления, о том, насколько мало проникает автоматизация в индустриальные производственные процессы. Это говорит о том, что сегодня наши компании вряд ли воспринимают инновации как свое конкурентное преимущество, как инструмент конкурентной борьбы. Что с этим делать, мы не знаем. Мы не готовы сейчас дать ответ на вопросы, т. к. это тема для дискуссии. Наверное, одним из ответов могут быть корпоративные венчурные инвестиционные фонды. Точно одним из ответов будет создание фонда фондов, которому Игорь Александрович столько времени уделил. На этом я бы закончил, Александр Николаевич. Мой вывод достоин более глубокого обсуждения – это каким образом повысить активность инновационного сектора экономики? Это вопрос, который я предлагаю для дискуссии в рамках Кафедры.

Шохин А.Н.: Пока на этот вопрос ответ простой: каждая госкомпания, зависимая от государства компания, должна разработать план инновационного развития. Такие планы есть, другой вопрос, что инновационного развития нет. Отдельно обратил бы внимание на один из

выводов из доклада Марии Глуховой, что экспортно-ориентированные компании лучше адаптированы. В принципе, индикатор – наличие экспорта, косвенно указывает и на инновационность, поскольку приходится конкурировать если не на глобальных рынках, то как минимум на макрорегиональных рынках. Хорошо бы проанализировать зависимость уровня технологий и экспортных возможностей. Я хотел бы дать слово Николаю Викторовичу Цехомскому, первому заместителю председателя ВЭБ РФ, доценту нашей кафедры, по теме привлечения частных средств реализации значимых инвестпроектов. Многие смотрят на ВЭБ РФ как на партнёра, предоставляющего плечо, причём, так сказать, серьёзное плечо. Я так понимаю, Николай Викторович, что ВЭБ сейчас в обратную сторону смотрит и хотел бы, чтобы частные инвесторы активнее мобилизовывали свои ресурсы.

Цехомский Николай Викторович (доцент кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, первый заместитель Председателя и член правления ВЭБ РФ):

Спасибо, Александр Николаевич. Добрый день, коллеги. Да, интересная дискуссия, я бы хотел сначала на выступление Игоря Александровича отреагировать. Действительно интересные выводы: если 70% ВВП у нас в руках крупнейшего сектора, который является в большей степени государственным, остаётся малый бизнес, которому тоже особо инновации финансировать не так просто. Так кто же это будет делать? Этот вопрос – большой вызов. Я с вами, Игорь Александрович, согласен, если говорить о Роснефти или Газпроме, на каком-то этапе придётся конкурировать за международные рынки и здесь, всё-таки, какой-то элемент инноваций, тем более с учётом тех вызовов, которые сейчас есть,

связанные с углеродные ресурсами и со всеми экологическими последствиями, и с углеродным налогом. Есть вызовы какие-то внешние, они нас к этой активности должны тоже подтолкнуть. Ну и, безусловно, сейчас ВЭБ РФ выступает в роли отчасти консолидатора инновационной задачи, задачи объединения институтов развития. Ну и, конечно, мы видим, что конкретной, четкой связки между государством и институтами развития на протяжении многих лет совсем не было. Сейчас какая-то стратегия готовится, но мы тоже хотим в своей стратегии дать ответ на те задачи, которые ставит Правительство в части внебюджетного финансирования.

Естественно, когда мы говорим о внебюджетном секторе, нужно думать об источниках. ВЭБ РФ, конечно, опирается зачастую на средства государства в части капитала, но в части финансирования, естественно, мы сегодня используем только рыночные привлечения. К сожалению, у нас рынок не очень глубокий, возможность привлекать на рынки ресурсы достаточно ограничена. Поэтому, если мы говорим о большом инвестиционном цикле и больших инвестициях, которые требуются, мы говорим о триллионах, то тут, конечно, надо думать об источниках, и эти источники не могут быть только государственными. Источники сегодня в большей степени находятся в руках коммерческих банков. Нужны деньги в инвестиционных фондах, немножко другие деньги, так как для коммерческих банков инвестировать в капитал невозможно практически. Это сильно ухудшает их финансовое положение, это сильно ограничено требованиями Базеля, поэтому коммерческие банки туда не очень хотят идти. Поэтому нужны другие финансовые институты и другие источники. При этом, несмотря на пандемию и достаточно серьезный рост

активности инвестиций в недвижимость, мы видим, что все равно большое количество сбережений у физических лиц остаётся на счетах, и эти деньги сегодня никак не вовлечены в нашу большую инвестиционную задачу.

Сейчас везде обсуждается тема нового инструмента финансирования - инфраструктурных облигаций, тех облигаций, которые будут высокочастотными, на которые будут прямые или квазигосударственные гарантии. Здесь будет максимальное качество заемщиков. И как раз сегодня в эти облигации инвестируют в основном коммерческие российские банки. Да, это выгодно с точки зрения нагрузки на их капитал. С другой стороны, сегодня эти инструменты являются практически неликвидными: в них не инвестируют частные лица, а доходность на эти инструменты куда выше чем те депозитки, которые сегодня предлагаются физлицам. Так что, в принципе, сделать этот рынок более доступным для населения, сделать его ликвидным, кажется большой задачей, тем более, что доходность для частного лица очень привлекательная. С точки зрения коммерческих банков, это не настолько интересно, тем не менее, сегодня они распределяются в основном среди не профессиональных игроков-инвесторов, а именно коммерческих банков. Естественно, большая задача связана с тем, что надо повысить финансовую грамотность населения при инвестировании в эти инструменты.

Уже сейчас есть спрос на так называемый краудфандинг - вовлечение физических лиц. Средние компании зачастую, выпуская свои финансовые инструменты, привлекают население, поэтому вовлечение частных средств в инвестиционный цикл сегодня, на мой взгляд, является одной из важнейших задач. Конечно, надо смотреть и на

качество самих проектов: мы должны защитить, с одной стороны, население от некачественных инструментов и некачественных проектов; с другой стороны, повысить грамотность с точки зрения инвестирования, дать гражданам возможность через некие институты, которые могут аккумулировать эти средства, инвестировать. Надо аккумулировать средства с минимальной нагрузкой на них, т.е. не так, как это делают коммерческие банки: ты размещаешь на депозит средства, а увидеть, куда инвестируются твои деньги, ты можешь только через отчетность банка, и никак напрямую влиять на это не можешь. Действительно, какие-то инструменты и институты коллективных инвестиций нужны. Возможно, для того, чтобы активно вовлечь население, нужно думать о каких-то налоговых послаблениях в получении дохода от такого рода инструментов. Если мы хотим их привлечь в инвестиционный цикл, мы должны в это дело вовлекать длинные инструменты, которые должны для населения стать привлекательными. С точки зрения инвестиционного цикла, зачастую это остаётся как-то за скобками как тема. Но тема источников очень важная, и если мы говорим о том, что источником будет ФНБ или какие-то государственные резервы, то, безусловно, мы будем очень сильно ограничены той основной, не очень инновационной повесткой.

Почему государство не любит инновации? Потому что инновации – это высокие потери, их очень сложно просчитать на этапе инвестирования, очень сложно их гарантировать. Чиновники не любят принимать повышенные риски, потому что за них потом придётся отвечать. Поэтому, конечно, государство не очень инвестиционно-агрессивное, скажем так. Тема, связанная с частными инвестициями,

очень важна для нас, как для института развития. Мы для себя одной из основных функций видим мультипликативный эффект – то есть на один рубль, который предоставляет ВЭБ, мы хотим видеть минимум три рубля соинвесторов (частный инвестор плюс коммерческие банки). Для нас это правильная стратегия, потому что позволяет повышать качество проектов. Опять же, не только когда государство инвестирует или государственные финансовые институты инвестируют, или, когда вместе с нами инвестируют частные или даже квазигосударственные коммерческие банки, – в игре должны быть деньги инвестора. Вторая часть: мы не хотим конкурировать с коммерческими банками и финансовыми институтами. Мы вне конкуренции, мы хотим помогать и стимулировать. Если наше участие не нужно, мы скорее выйдем из этой инвестиции. Если наше участие нужно в минимальных объемах, мы готовы предоставить инфраструктуру для инвестирования, но, опять же, поучаствовать на 10-15%, не более. Например, мы пытались и продолжаем пытаться активно запустить транспортную инфраструктуру в городах. Проект, который мы запустили в Твери недавно, – пошли новые автобусы.

Шохин А.Н.: Николай Викторович, как только вы до трамваев дойдёте, сразу без вас не обойдётся. Автобусы частные ещё могут.

Цехомский Н.В.: Абсолютно верно. Автобусы и без нас можно было запустить, но, видимо, не могли. А вот трамваи, безусловно, без участия государства запустить невозможно, потому что там огромные инвестиции в инфраструктуру. Здесь я, пожалуй, свой доклад заканчиваю.

Шохин А.Н.: Спасибо. Коллеги, мы работаем уже на пределе наших

временных возможностей, поэтому я просил бы выступающих говорить коротко. Слово Александру Васильевичу Мурычеву.

Мурычев Александр Васильевич (д.э.н., профессор НИУ ВШЭ, вице-президент РСПП, Председатель Совета по профессиональным квалификациям финансового рынка, заместителя Председателя Совета ассоциации банков России):

Коллеги, чтобы не повторяться, я остановлюсь на теме создания сектора устойчивого развития. Это тема, которая у нас сейчас «гуляет» по рынку, но мало кто понимает, в каком направлении надо двигаться. Мы проводим значительную работу в этом направлении. Если изучать мировой опыт, то эта тема практически выходит на первый план и находится в фокусе внимания международных компаний. Прежде всего, это проекты, технологии, которые направляют позитивное и устойчивое развитие - экологии, социума, а также корпоративного управления. В странах с развитой экономикой эти процессы идут гораздо активнее и сильнее, в странах с высокой долей секторов минеральных ресурсов сложностей гораздо больше. Россия имеет прямое отношение к этим странам, и нам будет сложнее конкурировать со странами с развитой экономикой, которые уже в скорости внедрения ESG нас давно обогнали. Тем не менее, мы много в последнее время делаем. Популяризация этого направления в законе о СЗПК добавлена в предложения, связанная с мотивацией инвестиционных управляющих, в т.ч. в связи с выпуском облигационных займов. Это очень важная новация, которую предложил Российский союз промышленников и предпринимателей.

Мы должны больше внимания уделять развитию зеленого рынка и социального финансирования, в связи с чем планируются меры государственной поддержки доступных инструментов. Уже сейчас возможен выпуск рублёвых облигаций для целевого финансирования экологических и социальных проектов, но реализация подобных выпусков очень слабо у нас идёт. Она должна осуществляться при наличии положительных заключений и заключений-верификаторов, должна быть учтена ESG-концепция. На российском рынке у нас фактически примеров нет. У нас только единственный пример - «Русола», который стал первым, кто вышел на облигационный рынок. И надо признаться, что это капля в море, потому что глобальный рынок ESG-облигаций по объёму равен всему российскому долговому и коммерческому акционерному долгу: он достиг на текущий день более триллиона долларов США. Таким образом, потенциал у нас в России в этой связи огромен.

Но мы мало обращаем на это внимание. Стоит сказать буквально два тезиса: финансирование классических облигаций повышается в целевом использовании. Прежде всего, если говорить о размещении средств от выпуска таких облигаций, оно должно быть направлено на проекты, которые верифицированы, инвестиции вложены в возобновляемые источники энергии, инвестиции в экологичную переработку отходов, экологичную упаковку и т.д. Доходность проектов ESG-облигаций несколько выше и несомненно привлечет внимание наших официальных инвесторов в долгосрочном режиме. Риски есть и их нужно учитывать, нормативно регулировать через госгарантии, через большее требование от таких проектов документации, через мониторинг и

привлечение рейтинговых агентств для установления рисков, с этим связанных. Поэтому, завершая выступление, хочу сказать, что это важный инструмент долгосрочного инвестирования, это огромный рынок. РСРП будет в данном направлении дальше двигаться и предлагать Правительству регуляторное развитие.

Шохин А.Н.: Спасибо. Коллеги, я хотел бы сейчас к цифровому блоку перейти и дать слова Дмитрию Александровичу Огуряеву, заместителю министра цифрового развития. Хотел бы нашему уважаемому заместителю министра задать вопрос: вот мы ведь рассматриваем, Дмитрий Александрович, цифровое развитие не в качестве отрасли, хотя по этому направлению есть Национальный проект и прочее, а как некоторую сквозную тему. Не могли бы Вы пару слов сказать, как в рамках рабочей группы «Фронтальная стратегия», группы имени Чернышенко Дмитрия Николаевича, условно её назовем так, тематика цифрового развития (в контексте и того, что это база инноваций современных, и в то же время цифровая инфраструктура) должна создаваться? Какие министерства выдвигает задачи сейчас в рамках этой работы?

Огуряев Дмитрий Александрович (Заместитель министра цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ):

Коллеги, добрый день. Есть много направлений, которые были обозначены как приоритетные, у меня просто времени не хватит их все перечислять. Они все очень понятны, касаются каждого из нас, касаются бизнеса. Я бы остановился на двух главных вопросах этой конференции: цифровизации как условия достижения цели национального развития и картинке желаемого будущего. По цифровизации

как условию достижения цели национального развития всем понятно, что без цифровизации ничего не взлетит, и как человек из цифрового мира с техническим образованием, скажу, что здесь дело, как ни странно, не в технологиях, а в глобальной конкуренции стран и компаний. Страны и компании конкурируют не посредством технологий, а с помощью моделей управления, – это моё личное мнение. Например, Сбербанк стал цифровым лидером не потому что нанял лучших цифровых специалистов или купил технологии, а благодаря современным моделям управления. Поэтому, на мой взгляд, не стоит надеяться на цифровизацию и технологии, нужны многие иные вещи – модель управления, нормативное регулирование.

Приведу два простых примера, которые у всех на слуху – это, например, самозанятые. Было красивое элегантное решение, связанное с налоговым манёвром, но оно бы не взлетело, если бы не было сделано приложение со стороны ФНС, не были введены эти сервисы в банковские каналы, что позволило людям за несколько кликов становиться самозанятыми. Это "полетело" по совокупности причин. Первое – это решило проблему с бюрократией, второе – это непосредственно технологии. Технологии являются важными, и у нас здесь в стране с этим неплохо, и толковых людей хватает.

Ну и второй пример, раз уж передо мной выступали коллеги из банков. Сейчас 20 000 кредитов в сутки выдаётся с помощью цифрового профиля гражданина: человек дистанционно заполняет заявку на сайте банка и проходит автоматически кредитный скоринг. Со стороны государства предоставляются данные по этому человеку, есть согласие человека, после чего автоматически принимается решение с помощью искусственного интеллекта,

давать или не давать кредит. Это сильно снижает риски и увеличивает объём кредитования, и в конечном итоге влияет на экономику, потому что на экономику сильно влияет потребительский спрос. Это что касается первого вопроса по цифровизации, как условия достижения национальных целей.

Далее, более интересная тема - это картинка желаемого будущего. Мы запустили цифрового ассистента - робота Макса на бета-версии портала Госуслуг. Наш робот умнеет с каждой неделей, и в будущем мы предполагаем, что робот Макс станет самым умным чиновником в нашей стране. Он построен по универсальной технологии, любые ведомства могут вносить в него свои сценарии, то есть он будет вместо чиновника, который выполняет рутинную работу, консультирует и оказывает услуги. В принципе, робот сможет ответить на любой вопрос по теме госуслуг, оказывать консультации и т.д. В онлайн - без лишних визитов, без бумаг, понятно и доступно, как с живым человеком.

Если возвращаться в начало дискуссии, где говорилось о занятости, это поднимает другую проблему. Дело в том, что в перспективе трех лет робот Макс может забрать все рутинные операции (при условии отсутствия бюрократического сопротивления), и это приведет к тому, что масса чиновников, которые заняты на рутине, будут высвобождены, потому что их место займет как раз этот робот. Ну и, если говорить о совсем далеком будущем, то было бы здорово, я думаю, если через три года вместо меня на этой конференции мог бы принять участие наш робот Макс, а вы бы не заметили разницы. Вот вкратце, наверное, все, доклад закончен.

Шохин А.Н.: Спасибо! Нет, мы давайте договоримся, что через три года Вы

его приведете за руку, и объясните ему, что надо рассказывать на нашем Форуме, на круглом столе нашей кафедры. Коллеги, я хотел бы по некоторым аспектам цифровизации дать слово участникам нашего круглого стола. Вот, Владимир Борисович расскажет как раз о проблемах внедрения цифровизации в финансово-банковской сфере, если я правильно понял.

Сенин Владимир Борисович (профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, заместитель Председателя Правления АО «Альфа-Банк», член Комиссии РСПП по банкам и банковской деятельности):

Александр Николаевич, спасибо большое. Добрый день всем участникам. Предыдущее выступление, если робот Макс будет докладывать вместо заместителя министра, а может вместо нас тоже будут сидеть роботы, это какая-то страшная перспектива, на мой взгляд. По поводу цифровизации в финансовом секторе, я бы начал с того, какое место сейчас финансовая индустрия занимает в отечественной экономике, а отсюда перейду к тем проблемам, которые есть. Начну с банков: по состоянию на 1 марта, активы превысили 108 трлн. рублей, что составляет почти 105% ВВП. Объем кредитов, который был предоставлен российским предприятиям и организациям - это 34 трлн. рублей, из которых 6,2 трлн. рублей - это малый и средний бизнес. Кстати, за прошедший период впервые доля ипотечных кредитов превысила половину, тенденция роста тоже есть. Второй такой значимый момент - это то, что наблюдается значительный рост на рынке ценных бумаг. В прошлом году количество новых инвесторов превысило совокупный показатель всех предыдущих лет: 10 миллионов наших граждан открыли инвестиционные счета, стоимость ценных бумаг на них уже приближается к 5,5 трлн. рублей, а

количество клиентов в сегменте доверительного управления достигло почти 560 тыс. Говоря о корпоративных облигациях в обращении, то это сумма составила 16 трлн. рублей. На самом деле это говорит о том, что финансирование российских займов составляет более половины банковского кредитования. По сегменту страхования, надо сказать, что здесь тоже есть рост на 4,1%, показатели увеличились на 8% к результату 2019 г., общие сборы начисления премий достигли 1,5 трлн. рублей. Но наблюдаются сложности в пенсионном сегменте: объем общих пенсионных резервов и накоплений равен 6 трлн. рублей (8% ВВП), и число клиентов НПФ продолжает снижаться. В этом контексте, если говорить о роли отечественного финансового рынка в структурной трансформации российской экономики, надо сказать, что она представляется уже очень важной и решающей - по крайней мере, значимой по сравнению с бюджетными источниками. Здесь уже коллеги говорили, что с точки зрения геополитических рисков привлечение иностранных инвестиций в ближайшей перспективе не очень просматривается: если сравнить с 2013 г., то иностранные инвестиции снизились более чем в 10 раз - с 15 млрд. долларов до 1,4 млрд.

Кстати, есть тоже одна интересная тенденция на этом фоне: за последнее десятилетие достаточно сильно усиливается влияние иностранного национального и наднационального регулирования и его правоприменения на деятельность российских участников финансового рынка. Получаются разнонаправленные векторы: инвестирование снижается, регулирование увеличивается, особенно это касается США. В октябре прошлого года Правительство и Банк России приняли дорожную карту по цифровизации

финансового сектора и внедрения онлайн-технологий. Там не случайно отдан приоритет инвестиционным продуктам. Во-первых, намечено организовать продажи облигаций и индивидуальных инвестиционных счетов на marketplace. Во-вторых, планируется использование краудфандинга для малых и средних предприятий. В-третьих, намечено продолжение работы над цифровым профилем, коллега тоже здесь об этом говорил. Для банков также важна организация электронного взаимодействия с органами ЗАГС и расширение использования электронной подписи для подписания договоров с клиентами.

В то же время, есть те вопросы и темы, которые предстоит решить. Я остановлюсь очень коротко, тезисно на некоторых важнейших инициативах, которые продолжают последний год, но не вошли в дорожную карту Правительства. Речь идет о цифровом рубле, о платформе «Знай своего клиента», о внесении изменений в законодательство «О персональных данных», «О биометрических персональных данных», совершенствовании механизма электронной подписи для юридических лиц и других инициативах. По цифровому рублю - в среднесрочной и долгосрочной перспективе введение такой цифровой валюты может оказать действительно важное влияние на экономику. Банк России подготовил модели (там 4 варианта есть): государство может и имеет возможность стимулировать введение цифрового рубля для обслуживания бюджетных потребностей. Надо сказать, что любая из предложенных моделей, которые Банк России предлагает, так или иначе будет занимать место в коммерческих банках, и, по разным оценкам, эта цифра будет достигать примерно 4 трлн. рублей ликвидности с

банковских счетов, - это может перетекать в Центральный Банк на цифровые кошельки. По платформе «Знай своего клиента» понятно, что один из основных видов деятельности банка - это оценка рисков. В этом смысле предлагается, что оценку риска по клиенту на себя будет брать Банк России, ранжировать по трем группам рисков: «высокий», «средний» и «низкий». На практике это может означать, что для клиентов МСП может возобладать такой исключительный формальный подход, основанный на оценке рисков банками при игнорировании информации, которая известна банку. Что касается изменений по персональным данным. Во-первых, понятно, что банк и клиент заинтересованы в том, чтобы построить эффективный механизм проверки кредитоспособности, репутации клиента на основе большого массива данных. Например, сейчас действующее регулирование требует, чтобы для проведения проверки банк получил от клиента целый перечень отдельных согласий. На самом деле, сегодня граждане очень плохо знают о тех согласиях, которые они, так или иначе, кому-то давали, и управлять ими сложно. Это тоже большая проблема, причем не только для кредитных организаций, но и для самих клиентов. Что касается биометрических данных, представляется, что кроме Единой биометрической системы, которая существует (за 2 года ее существования в ней всего 200 тысяч пользователей), что меньше 0,2% от банковских клиентов в целом. Важно с этой системой одновременно внедрять биометрические системы для удаленной идентификации непосредственно банков и кредитных организаций. В завершение хотел бы поставить еще один вопрос, который просто вытекает из той практики и тех тенденций, которые сегодня обозначаются - это фактическая передача Банку России

всё большего числа функций, которые традиционно выполняют коммерческие банки, рыночные посредники и финансовые компании. Речь идет, прежде всего, об услугах гражданам и компаниям по рыночной инфраструктуре на рынке платежей. И такой переток происходит и будет происходить от коммерческих банков в Банк России. Нам эта тенденция представляется достаточно спорной и требующей внимательного рассмотрения, потому что, например, в других развитых экономиках, функционал такой перетекает в FinTech-компании, Google, Alibaba, а в России их забирает Банк России. На этом буду завершать.

Шохин А.Н.: Владимир Борисович, не боитесь, что это перетечет Сбербанку?

Сенин В.Б.: При всей тенденции по цифровизации, мне кажется есть один фундаментальный, гуманитарный вопрос: на сколько граждане готовы передавать свои базовые права и свободы человека бизнесу и государству? По поводу внедрения цифровизации, это вопрос глобальный, над ним тоже надо думать. Спасибо.

Шохин А.Н.: Согласен, главное, чтобы не было мошенничества и манипуляций, а страхи связаны, в основном, с этим. Сергей Сергеевич Мытеньков, для короткого комментария по цифровизации.

Мытеньков Сергей Сергеевич (вице-президент - управляющий директор Управления информационных и коммуникационных технологий Российского союза промышленников и предпринимателей):

Спасибо большое! Вкратце про работа Макса: он у нас любит общаться только с физическими лицами, а с юридическими лицами он плохо общается. В настоящий момент портал Госуслуг, в основном, работает для физических лиц - масса

сервисов. Чтобы физлицам вернуть платеж, достаточно отправить письмо по электронной почте. А если компания ошибется в платеже на портале Госуслуг, то придется отправлять либо своего представителя с доверенностью, либо письмо по почте с оригиналом квитанции об оплате, который надо взять в банке. Очень бы хотелось, чтобы Госуслуги Бизнес, который создан уже больше года назад, активно развивался. Также, если возвращаться к той теме, которую Вы затронули по трудовым договорам, то проблема системная. РСПП выступает за то, чтобы пересматривали сами подходы, и, наверное, можно было как работникам, так и работодателям облегчить подписание договоров, в частности, опять же, через платформу Госуслуг. Это было бы здорово, потому что работодателям был бы стимул регистрироваться, а работников уже очень много зарегистрировано, как физических лиц на этой платформе. Спасибо большое, Александр Николаевич, за возможность выступить.

Шохин А.Н.: Спасибо. Мария Владимировна Юргелас, пожалуйста. По токенизации активов, я так понимаю.

Юргелас Мария Владимировна (Управляющий директор Управления информационных технологий и цифрового развития Российского союза промышленников и предпринимателей):

Да, я попросила также высказаться по поводу цифровизации. Мне кажется, что одна из проблем состоит в том, что мы смешиваем два понятия цифры. 1) цифра, как обеспечивающая функция (а это как раз вся наша работа по внедрению новых технологий, разработке нормативно-правовой базы под эти технологии, оптимизации бизнес-процессов и введению новых продуктов: электронных кадровых документов, электронной цифровой подписи и различных сервисов).

2) с другой стороны, у нас есть глобальный вопрос: для чего мы занимаемся цифровизацией, какие экономические и глобальные проблемы решает цифровизация? Для многих это модное слово, сюда выделяются деньги. Все считают, что это нужно, но где грань между оптимизацией и автоматизацией при внедрении информационных систем с целью улучшения текущего реального бизнеса? Мы говорим о цифровой трансформации бизнеса, когда у нас кардинальные изменения, которые связаны с внедрением новых технологий.

Мне очень понравилось выступление Кирилла Геннадьевича, что нас мало инновационных компаний, нет стимулов. Вот, например, новый Сбербанк, который позиционирует себя, как инновационная компания. Действительно, эта компания внедряет огромное количество цифровых технологий и сервисов. Но не существует ли подмены понятий «инновационной компании» и «цифровой компании», потому что мы смотрим на цифру именно с позиции практической, а не философской, что мы подразумеваем под инновационной компанией? Что касается цифровых финансовых активов (сейчас коллеги об этом говорили), цифровизация секторов экономики и отраслей очень важна. Соответственно, разные отрасли оцифрованы в разной степени, и использование финансовых инструментов, именно для индустриального сектора, для промышленности может быть стимулом по дополнительному развитию секторов экономики. Спасибо большое, Александр Николаевич!

Шохин А.Н.: Слово предоставляется профессору нашей кафедры Якову Моисеевичу Уринсону.

Уринсон Яков Михайлович (д.э.н., заслуженный профессор, ординарный

профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти):

Спасибо. Добрый день, уважаемые коллеги. Я хочу осветить актуальные проблемы российской экономики и направления их решения. К наиболее острым проблемам, которые накопились в нашей экономике в XXI веке, я бы отнес следующие. Прежде всего обращает на себя внимание динамика реальных доходов населения (смотрите таблицу 1 на экране). Видно, что в первом десятилетии текущего века они росли, хотя темпы их роста постепенно снижались. Однако, начиная с 2014 г., реальные доходы населения падают и за период с 2014 по 2020 г. они сократились на 10,7%.

В этот период росла и безработица: по официальным данным численность безработных в России за 2020 г. составила около 4 млн 321 тыс. человек. Общая доля безработных среди населения трудоспособного возраста в 2020 г. достигла почти 6%.

Обострились и структурные диспропорции: сегодня топливно-энергетический комплекс (ТЭК) формирует около трети валового внутреннего продукта (ВВП) страны; 75% нашего экспорта обеспечивается вывозом нефти, газа, угля, металлов и минеральных удобрений. В то же время страна критически зависит от импорта современных машин и оборудования, а также от импорта продовольствия. Доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства у нас менее 1%, а, скажем, в Германии – более 7%, в Финляндии (бывшей отсталой окраине Российской империи) – более четверти.

Если же взять обобщающий макроэкономический показатель – производительность труда, то по нему мы отстали от США и стран Западной Европы

в 3-5 раз. При этом Россия занимает первое место в мире по запасам природных ресурсов. Их стоимость, по оценке МВФ и Мирового Банка, составляет 76 трлн. долларов США. В то же время в рейтинге стран мира по объёму ВВП (по паритету покупательной способности) на душу населения (смотрите таблицу 2) наша страна в 2019 г. занимала лишь 48-е место. А в рейтинге стран мира по индексу человеческого развития – (на экране – таблица 3) мы оказались только на 52-м месте.

Очевидно, что положение России в указанных рейтингах не соответствует её интеллектуальному потенциалу и уровню обеспеченности ресурсами. Выход на современную траекторию социально-экономического развития требует решительной модернизации политической системы, институтов и экономических отношений, сложившихся в стране. В процессе политической модернизации нам предстоит перейти от государственного патернализма к социальному партнерству. В частности, необходимо воплотить в жизнь так называемый пакет либеральной демократии и обеспечить: реальную многопартийность; общественный контроль за бюрократией и бизнесом; децентрализацию власти и развитие местного самоуправления. В процессе модернизации институтов необходимо добиться безусловного соблюдения прав собственности и верховенства закона. И это – не пустые слова, если вспомнить истории Ходорковского, Евтушенкова, Чичваркина и других менее известных предпринимателей (в том числе – местного уровня).

В процессе модернизации экономических отношений, на мой взгляд, главное – создать условия для справедливой конкуренции. Именно она является катализатором научно-

технического прогресса, экономического роста и повышения благосостояния населения. При этом следует исходить из того, что в современных условиях темпы и пропорции социально-экономического развития определяются не столько вовлечением в оборот дополнительных ресурсов, сколько динамикой и качеством человеческого капитала. Отсюда – особая актуальность создания в стране благоприятных условий для функционирования всей социальной сферы, прежде всего, здравоохранения и образования. Именно они в наибольшей мере способствуют развитию человеческого капитала.

В заключение подчеркну: в XXI веке укрепление российского государства и совершенствование государственного управления, бережное отношение к человеческому капиталу и его

наращивание становятся главными факторами социально-экономического развития нашей страны.

Шохин А.Н.: Спасибо! Коллеги, я прошу извинить тех, кто хотел выступить и не выступил, а таких я вижу достаточно много, но у нас есть возможность сдать свои материалы, и они будут приобщены к стенограмме Круглого стола, во-первых. Во-вторых, если до 19 мая (у нас защита работ на кафедре), вы сдадите свои статьи (это относится как к выступившим, так и к тем, кто не успел выступить), мы после этого поставим вопрос об издании монографии или в других форматах будем публиковать материалы - через журнал "Бизнес. Общество. Власть" и различного рода препринты. Ориентация на цифровой и электронный формат, но, тем не менее, если материалы будут солидные, то и солидные издания будут. Всем спасибо, до свидания, до новых встреч!