

**РАЗВИТИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИНДУСТРИЙ В РОССИИ:  
ОТ АБСТРАКТНОЙ ТЕОРИИ – К РЕАЛЬНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВАМ****Ирина Валерьевна МАРУЩАК**кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга,  
Волгоградский государственный университет, Волгоград, Российская Федерация  
marushak\_irina79@mail.ru**История статьи:**Получена 30.06.2017  
Получена в доработанном  
виде 18.08.2017  
Одобрена 29.08.2017  
Доступна онлайн 28.09.2017

УДК 330.34

JEL: B52

**Аннотация****Предмет.** Впервые проводимая в Российской Федерации качественная и количественная оценка состояния основных транзакционных индустрий (отраслей транзакционного сектора) и перспектив их развития с учетом социально-экономических изменений современной российской экономики.**Цели.** Анализ актуального состояния транзакционного сектора российской экономики в отраслевом аспекте. Формирование перспективных предложений по оптимизации стратегического регулирования транзакционных индустрий в России.**Методология.** Используются элементы институционального, эволюционного, системного, статистического и компаративного видов анализа, а также общенаучные методы анализа.**Результаты.** Проанализирована динамика развития транзакционных индустрий. Даны рекомендации по улучшению статистического сопровождения сферы услуг. Сформулировано восемь основных направлений стратегического регулирования транзакционных индустрий в России.**Выводы.** Десятилетняя динамика развития транзакционных индустрий свидетельствует о росте объема произведенной валовой добавленной стоимости и численности занятых по транзакционному сектору в целом. При этом выявлена значительная асинхронность развития отдельных транзакционных индустрий. Для удобства структурирования транзакционного сектора выделено пять укрупненных транзакционных индустрий: финансовая, риэлторская, оптовой и розничной торговли, транспорта и связи, государственного управления и обороны. Сформулированы проблемы детального анализа тенденций развития транзакционного сектора экономики России, связанные с несовершенством сбора и размещения статистических данных, их крайне высокой степенью обобщенности, отсутствием дезагрегированных данных по отдельным отраслям сектора и произвольным объединением слабо связанных между собой отраслей. По результатам опросов представителей транзакционных индустрий сделаны эмпирически обоснованные выводы об их современном состоянии, ожиданиях субъектов разных индустрий и используемых ими стратегиях. Обоснована необходимость разработки стратегий развития всех индустрий транзакционного сектора и зонтичной секторальной стратегии, сделан акцент на сочетании повышения эффективности государственного регулирования и совершенствования механизмов саморегулирования с учетом отраслевой специфики.**Ключевые слова:**транзакционный сектор,  
транзакционные индустрии,  
транзакционные услуги,  
сфера услуг, стратегическое  
регулирование

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2017

**Для цитирования:** Марущак И.В. Развитие транзакционных индустрий в России: от абстрактной теории – к реальности и перспективам // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2017. – Т. 16, № 9. – С. 1600 – 1615.  
<https://doi.org/10.24891/ea.16.9.1600>

На протяжении многих десятилетий транзакционный сектор рассматривался не дифференцированно, то есть как слитное, гомогенное образование, традиционно использовавшееся в качестве метафоры для обозначения объема транзакционных издержек в экономике. Подобные трактовки характерны для работ Дж. Вэллиса и Д. Норта [1], Б.Е. Доллери и В.Х. Леонга [2], Х. Ван Далена и А. Ван Вуурена [3], а также Р. Нилакантана

и Д. Аенгара [4]. Лишь в отдельных работах отмечалась положительная корреляция доли транзакционного сектора в экономике и глобальной конкурентоспособности бизнеса [5], а также аргументировалась важность учета вклада транзакционных видов деятельности в валовой внутренний продукт [6].

Вместе с тем постепенно в качестве ключевых субъектов генерации инноваций

и роста продуктивности стали рассматриваться секторальные и инновационные системы [7, 8], имеющие полиотраслевой характер. Сервисные (в том числе креативные и культурные) индустрии, то есть масштабные виды экономической деятельности в сфере услуг становятся объектами исследований С. Циннингхама [9], Р. Мудамби [10], М. Кусумано и соавторов [11] и Д. Хезмондалша [12]. Индустриям транзакционного сектора (или транзакционным индустриям) пока что уделяется недостаточное внимание ученых и практиков, на что указывают Р. Стейн [13], М.И. Хасанов [14] и Я.А. Клесова [15]. Подобная ситуация, на наш взгляд, нуждается в скорейшем преодолении.

Структура транзакционного сектора пока что остается дискуссионным теоретическим вопросом, поэтому неудивительно, что национальные системы статистического учета недостаточно релевантно отражают состояние, пропорции и тенденции развития данного сектора. Вместе с тем ограниченность и недостоверность официальной информации о транзакционных индустриях является значительным барьером на пути формирования системы их комплексного стратегического планирования и регулирования. Так, Росстат, с одной стороны, объединяет транзакционные и трансформационные услуги, в том числе крайне слабо связанные между собой. Например, оптовая и розничная торговля (одна из ключевых транзакционных индустрий) произвольно соединена с отраслью ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (то есть малозначимой отраслью трансформационных услуг). Аналогично государственное управление и обеспечение военной безопасности механически соединены с социальным страхованием. С другой стороны, Росстат приводит крайне обобщенную информацию по сфере услуг, не предоставляя детализированных данных по ее отдельным отраслям.

В результате к транзакционным из перечня сервисных индустрий, по которым доступна официальная информация, можно отнести только услуги правового характера, услуги связи и (с очень большим допущением) транспортные услуги.

В результате отсутствия дезагрегированных данных по отдельным видам экономической деятельности транзакционного сектора и в целом сферы услуг крайне трудно (подчас невозможно) изучать их пропорции и тенденции развития. Аналогичные проблемы существуют и в других странах, например, в Индии, где статистический орган не проводит различий между телекоммуникационными и почтовыми услугами, хотя индустрия телекоммуникаций является драйвером роста национальной экономики, тогда как почтовая отрасль характеризуется избыточной занятостью и низкой эффективностью [16, с. 7]. Как следствие, детальный анализ транзакционных индустрий становится проблематичным [17, с. 14–15].

На основе данных Росстата о структуре валовой добавленной стоимости<sup>1</sup> по видам экономической деятельности можно выделить пять укрупненных транзакционных индустрий:

- финансовую индустрию;
- риэлторскую индустрию;
- индустрию оптовой и розничной торговли (включая ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования);
- индустрию транспорта и связи;
- индустрию государственного управления и обороны (включая социальное страхование).

<sup>1</sup> Валовая добавленная стоимость в сфере услуг представляет собой величину стоимости произведенных услуг за вычетом промежуточного потребления (то есть стоимости товаров и услуг, потребленных в процессе производства). Показатель валовой добавленной стоимости наиболее удобен для анализа структуры и динамики различных видов экономической деятельности.

Как показывает анализ десятилетнего развития этих индустрий (*табл. 1, 2*), в целом объем произведенной валовой добавленной стоимости по транзакционному сектору увеличился в 2003–2013 гг. в 4,7 раза, наиболее быстрыми темпами развивались финансовая индустрия (7,3 раза), государственное управление и оборона (5,8 раза) и риэлторская индустрия (5,5 раза). В структуре валовой добавленной стоимости по транзакционному сектору за указанный период произошло значимое сокращение доли оптовой и розничной торговли (на 7,4 п.п.) при росте удельного веса финансовой (на 3,6 п.п.) и риэлторской (на 3,7 п.п.) индустрий. Рост показателя валовой добавленной стоимости в расчете на одного занятого в транзакционном секторе в целом составил за десятилетие 231,2%, максимальные значения данного показателя продемонстрировали финансовая (296,7%), риэлторская (230,5%) индустрии и индустрия транспорта и связи (204,1%).

При этом объем валовой добавленной стоимости в расчете на одного занятого к среднему значению данного показателя по экономике России в 2013 г. составлял 261,4% в финансовой индустрии, 141,8% – в риэлторской индустрии, 122,8% – в индустрии государственного управления и безопасности, 113,1% – в индустрии транспорта и связи, лишь в индустрии оптовой и розничной торговли данный показатель составил 95,7%, хотя, например, в 2007 г. он достигал 112,8%. Общая численность занятых в транзакционном секторе выросла на 16,7%, лидером роста является финансовая индустрия (увеличение количества работников на 69,8%), в целом же динамика изменений достаточно равномерная.

Данные официальной статистики позволяют составить только самое общее представление о динамике развития транзакционного сектора. Так, на *рис. 1* приведена динамика объема производства отдельных транзакционных услуг – транспортных, юридических и коммуникационных. Если затраты на

транспорт и связь неуклонно растут, то объемы предоставления правовых услуг с конца 2000-х гг. стабилизировались, что можно интерпретировать как реакцию населения и бизнеса на несовершенство механизмов судебного разрешения конфликтов, в результате чего сокращается, в частности, спрос на услуги адвокатов [18, 19].

Динамика развития транзакционных индустрий особенно наглядно отражается в относительных показателях. Так, в 2000–2015 гг. объем правовых услуг на душу населения увеличился с 217 до 659 тыс. руб., то есть в 3 раза, транспортных услуг – с 1 070 до 10 119 тыс. руб. (в 9,5 раза), услуг связи – с 464 до 8 767 тыс. руб., или в 18,9 раза<sup>2</sup>.

Значительные возможности для детализированного анализа индустрий транзакционного сектора российской экономики создают эмпирические данные, полученные в ходе проекта «Мониторинг состояния и динамики сектора интеллектуальных услуг в России», проводимого НИУ «Высшая школа экономики». На разных этапах реализации проекта состав изучаемых отраслей сектора интеллектуальных услуг (или KIBS) уточнялся. Из них допустимо отнести к транзакционным индустриям следующие: финансовое посредничество, юридические услуги, реклама, кадровый консалтинг (отнесен нами к транзакционным, поскольку его основной функцией является минимизация транзакционных издержек по взаимодействию с работниками), аудит и управленческий консалтинг (функция – повышение эффективности организации транзакций внутри фирмы и с ее внешними субъектами), девелопмент и риэлторские услуги, а также информационно-коммуникационный консалтинг (более точным термином, на наш взгляд, является маркетинговый консалтинг, так как данная сфера деятельности включает исследования рынков, маркетинговый аудит, брендинг,

<sup>2</sup> Приложение к ежегоднику «Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991–2015 гг.». URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b16\\_13\\_p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_13_p/Main.htm)

event-маркетинг, PR и дизайн). Целенаправленно исключены из мониторингового исследования сферы образования, здравоохранения и государственного управления (последняя относится к транзакционному сектору). Изучение результатов опросов представителей выделенных транзакционных индустрий позволяет сделать эмпирически обоснованные выводы об их современном состоянии, включая ожидания и стратегии в условиях рецессии.

Рыночные ожидания субъектов транзакционного сектора (*табл. 3*) связаны преимущественно со сценариями циклических колебаний с трендом к росту (первое место среди ответов респондентов из юридической и рекламной индустрий, кадрового и управленческого консалтинга) и медленного восстановления роста (первое место среди ответов опрошенных из финансовой и риэлторской индустрий). Пессимистичные ожидания (модель L) являются слабо распространенными, хотя среди субъектов риэлторской индустрии доля таких ответов составила 9,5%. Фактор неопределенности наиболее четко проявляется в индустриях, связанных с консалтингом – кадровым (10,2%) и управленческим (12,1%).

Стратегии риск-менеджмента компаний транзакционного сектора демонстрируют равномерное распределение решений. Осторожный подход использует большинство индустрий: у него первое место среди ответов в юридической, рекламной и риэлторской индустриях, управленческом консалтинге, второе место среди ответов у респондентов из финансовой сферы и кадрового консалтинга. Консервативный подход – второй по популярности, у него большинство сторонников в финансовой индустрии и кадровом консалтинге и второе место среди ответов представителей остальных отраслей. Ужесточение стратегий в области бизнес-рисков занимает третье место среди ответов во всех транзакционных индустриях, варьируясь от 10,6%

в управленческом консалтинге до 25,4 в сфере юридических услуг (*табл. 4*).

Особый исследовательский интерес вызывают подходы компаний из транзакционных индустрий к стратегическому планированию (*табл. 5*). В условиях еще свежих последствий кризиса, продолжающейся рецессии и экзогенных шоков не выглядит странным отказ многих компаний от формулирования стратегий как таковых и перехода от стратегического к тактическому и даже операционному управлению. Однако количество таких компаний в транзакционном секторе катастрофически высоко: 40% – в маркетинговом консалтинге, 37,9% – в управленческом консалтинге, 33,8% – в риэлторской индустрии, 27,1% – в кадровом консалтинге, 25% – в рекламе. Наряду с этим позитивной тенденцией является разработка фирмами новых формализованных стратегий в пост-кризисных условиях: таких компаний 23,6% в индустрии рекламы, 23% – в риэлторской индустрии, 22,7% – в управленческом консалтинге, 22% – в кадровом консалтинге. У достаточно многих транзакционных фирм новые бизнес-стратегии, адаптированные к рецессии, уже разработаны: большинство таких компаний (39,1%) в сфере финансового посредничества, 28,8% – в юридической индустрии, 21,2% – в управленческом консалтинге, 20,3% – в риэлторской индустрии. Примерно такая же доля компаний транзакционного сектора продолжает действовать в соответствии с ранее разработанной формальной стратегией: 28,1% – в финансовой индустрии, 27,1% – в кадровом консалтинге, 23,1% – в маркетинговом консалтинге, 22,2% – в рекламе, 21,6% – в риэлторской индустрии. Переход к неформализованным стратегиям наиболее часто практикуют рекламные фирмы (8,3%), кадровые агентства (5,1%) и маркетинговые компании (4,6%).

Максимальное использование стратегического потенциала индустрий

российского транзакционного сектора предполагает реализацию сценария революционного развития транзакционного сектора с системной регулятивной политикой по китайской модели. Рассмотрим направления стратегического регулирования транзакционных индустрий, которые представляются нам основными.

*Формирование национальной стратегии развития транзакционного сектора и создание интегрированной системы регулирования.*

Регулирование транзакционного сектора экономики Российской Федерации в настоящее время является достаточно фрагментированным: в России приняты национальные стратегии развития торговли<sup>3</sup>, финансового рынка<sup>4</sup> и страховой деятельности<sup>5</sup>, таким образом, стратегическое регулирование охватывает основные индустрии транзакционного сектора по Уоллису – Норту (FIRE за исключением отрасли операций с недвижимостью и WRET). Однако остальные транзакционные индустрии, особенно в секторе интеллектуальных услуг, развиваются по стохастической (рыночно самоорганизующейся) модели. В результате, по сути, повторяются ошибки, присущие индийскому пути развития сервисного сектора.

Объективно назрела необходимость разработки стратегий развития остальных транзакционных индустрий. Особый акцент в них следовало бы сделать на сочетании, с одной стороны, государственного регулирования и поддержки приоритетных транзакционных видов деятельности (в том числе устранение как дублирования полномочий и сфер ответственности различных государственных органов, так и «белых пятен» регулирования), а с другой стороны, формирование и

<sup>3</sup> Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015–2016 годы и период до 2020 года: приказ министра промышленности и торговли Российской Федерации от 25.12.2014 № 2733.

<sup>4</sup> Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 29.12.2008 № 2043-р.

<sup>5</sup> Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 22.07.2013 № 1293-р.

совершенствование механизмов саморегулирования (в торговле, рекламной, консалтинговой, юридической индустрии и др.).

Целесообразно активнее способствовать распространению позитивного институционального опыта индустрий, более продвинутых в регулятивном аспекте. Например, в индустрии торговли в 2015 г. был введен в действие Кодекс добросовестных практик взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками потребительских товаров. Предполагается создание совета рынка как площадки взаимодействия всех стейкхолдеров торговой сферы. Уже функционируют комиссия по разрешению споров и межотраслевой экспертный совет, обеспечивающие создание бизнес-практик и достижение компромисса интересов разных групп стейкхолдеров<sup>6</sup>. При этом важно, чтобы стратегии развития транзакционных индустрий исходно имели не прямой (базирующийся на жестких целях, заданиях и индикаторах), а стимулирующий характер [20], то есть такие стратегии должны быть снабжены комплексом разноплановых стимулов для различных групп субъектов. Нужна и общая, рамочная национальная стратегия развития транзакционного сектора, увязывающая отраслевые стратегии в единую систему.

*Приоритезация производства интеллектуальных транзакционных услуг с высокой добавленной стоимостью и высокотехнологичными рабочими местами, а также поддержка компаний, ориентированных на экспорт.* Транзакционный сектор охватывает индустрии и компании с разным уровнем конкурентоспособности, поэтому стратегии развития транзакционных индустрий должны быть сфокусированы на поддержке наиболее перспективных, современных

<sup>6</sup> Доклад о целях и задачах Минпромторга России на 2016 год и основных результатах деятельности за 2015 год. URL: [http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Doklad\\_MP\\_T\\_072016.pdf](http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Doklad_MP_T_072016.pdf)

транзакционных бизнесов, создавая другим компаниям стимулы для модернизации.

*Внедрение института агентств развития на федеральном и региональном уровнях.* Одной из типовых функций таких агентств должно стать стимулирование развития транзакционного сектора, в том числе через реализацию стратегических программ и разработку инициативных проектов. Так, опыт Великобритании по интенсификации развития индустрии дизайна показал, что региональные агентства развития обеспечили поддержку около 6 000 компаний и совместно с предпринимателями разработали более 70 инициатив по интеграции креативных и традиционных видов бизнеса<sup>7</sup>.

*Создание национальной базы данных транзакционных фирм (в том числе инфраструктурных организаций транзакционного сектора, в частности, образовательных учреждений, готовящих студентов к транзакционным профессиям).* Необходимы разработка интерактивной карты транзакционных видов деятельности и компаний, формирование портала о регулировании транзакционного бизнеса с открытым доступом к нормативно-правовой документации и сопутствующим материалам (сборникам лучших практик и пр.)<sup>8</sup>.

*Активное стимулирование и поддержка сетевых, кластерных и платформенных инициатив в транзакционном секторе.* Современный бизнес, особенно в сервисном секторе, базируется на кооперации и коллаборации (сотрудничестве в творческих, исследовательских, инновационных проектах), а форматы организации таких взаимодействий – сети, кластеры и платформы – при наличии определенных

специфических черт имеют явные общие характеристики: открытость, мультисубъектность, долгосрочность коммуникаций, консолидации интересов и координации действий множества стейкхолдеров [21, с. 4]. Если сети и кластеры в большей степени нацелены на обучение в процессе совместной деятельности, интеграцию общих бизнес-процессов для минимизации транзакционных издержек и реализации отдельных крупных проектов, то платформы преимущественно выполняют функции форсайт-прогнозирования (многоэтапной процедуры формирования множеством экспертов образа ожидаемого будущего), бенчмаркинга (поиска и внедрения лучших практик и стандартов), подготовки рекомендаций для регуляторов сектора.

*Углубление детализации статистической информации о видах экономической деятельности, относящихся к транзакционному сектору.* Создание системы учета транзакционной занятости, в том числе за пределами собственно транзакционных индустрий. Перспективным является учет совокупной транзакционной занятости, включающей транзакционных работников, трансформационных работников в транзакционных индустриях и транзакционных работников в трансформационных индустриях; аналогичный подход уже используется при учете занятости в креативных индустриях [22, с. 8].

*Интеграция системы поддержки и регулирования транзакционного сектора в национальную инновационную политику.* В российском секторе интеллектуальных услуг доля компаний, внедривших транзакционные инновации, в 2015 г. оказалась в 1,7 раза выше доли сугубо технологических инноваторов, причем такая ситуация является устойчивой. Стимулирование транзакционных (маркетинговых, организационных, коммуникационных, а также институциональных) инноваций должно

<sup>7</sup> Beyond the Creative Industries: Making Policy for the Creative Economy. London: NESTA, 2008. URL: [https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/beyond\\_the\\_creative\\_industries.pdf](https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/beyond_the_creative_industries.pdf)

<sup>8</sup> Transforming Services Sector. Strategy Paper No. 18. Putrajaya, 2011, 82 p. URL: <http://rmk11.epu.gov.my/pdf/strategy-paper/Strategy%20Paper%2018.pdf>

стать важным направлением государственной экономической политики, преодолев тем самым длительную и пагубную инерцию техноцентричного понимания инноваций, тогда как в ведущих странах акцент делается именно на развитии сервисных инноваций, обеспечивающих компаниям уникальные конкурентные преимущества, практически не поддающиеся копированию их конкурентами. Вместе с тем регулирование транзакционных инноваций требует новых подходов, учитывающих реалии и сложности отношенческого сопроизводства услуг [23].

*Проведение мультисубъектной транзакционной политики.* В эпоху постиндустриализма даже промышленная политика уже не может ограничиваться комплексом мер или решений, направленных на стимулирование развития приоритетных секторов [24, с. 65]. Транзакционная же политика не может не быть интерактивной и мультистейкхолдерской. Если для промышленного сектора адекватны такие регулятивные инструменты прямого действия, как индустриальные и технологические парки, специальные инвестиционные контракты, субсидии, целевые займы, то для транзакционного сектора гораздо большее значение имеют «мягкие» инструменты, связанные с минимизацией административных барьеров, повышением эффективности регулирования, активизацией коммуникаций и укреплением доверия. Особое значение имеет создание стимулов для коалиций развития транзакционного сектора и сферы услуг в целом, формирование экосистемы субъектов (ассоциаций, сетей, кластеров, платформ и т.д.). Ведь разумное и эффективное уравнивание взаимных влияний при выработке политики

становится одной из важнейших составляющих процесса принятия решений [25, с. 64]. Коалиции сервисных индустрий представляют собой достаточно распространенное явление как в развитых, так и в развивающихся странах. Такие коалиции являются по форме сетевыми организациями компаний сферы услуг, по функционалу близкими к торгово-промышленным палатам, но с меньшей формализацией и более четкой специализацией<sup>9</sup>. В развитых странах такие коалиции в большей степени сконцентрированы на повышении престижа сервисного сектора, вопросах конкурентной политики и равного доступа к рынкам услуг, распространении лучших практик бизнеса и стандартов. В развивающихся же странах коалиции сервисных индустрий в основном сосредоточены на сплоченном лоббировании институциональных изменений и повышении эффективности регулирования сектора. Особое значение имеет создание стимулов к тесному взаимодействию транзакционных компаний и вузов, ведущих подготовку по транзакционным специальностям. Транзакционные компетенции (относящиеся к так называемым мягким навыкам, *soft skills*) повсеместно являются дефицитными. Таковы коммуникационные навыки, способности к коллаборации и командной работе в разных ролевых режимах<sup>10</sup>, компетенции взаимодействия с клиентами, навыки принятия решений в стрессовых ситуациях и планирования в нестационарных условиях и т.д. Развитие транзакционных компетенций требует кооперации транзакционного бизнеса и вузов, развития исследований по актуальным проблемам сервисных наук, формирования междисциплинарного подхода к обучению в высшей школе.

<sup>9</sup> См.: *Sustaining Coalitions of Services Industries*. Geneva: International Trade Centre, 2015. 31 p.  
URL: <http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/201-2015-332%20-%20Low%20Res%20PDF%20-%20Sustaining%20Coalitions%20of%20Services%20Industries.pdf>

<sup>10</sup> AMA 2012 Critical Skills Survey.  
URL: <http://playbook.amanet.org/wp-content/uploads/2013/03/2012-Critical-Skills-Survey-pdf.pdf>

**Динамика объема и структуры транзакционных услуг в валовой добавленной стоимости (ВДС) в 2003–2013 гг.****Table 1****Changes in the volume and structure of transaction services in GVA in 2003–2013**

Объект анализа	ВДС, млрд руб.			
	2003	2008	2011	2013
Транзакционные индустрии, всего	6 102	17 777	23 027	28 487
Финансовая индустрия	388	1 538	1 947	2 847
Риэлторская индустрия	1 247	3 959	5 417	6 860
Индустрия оптовой и розничной торговли	2 572	7 138	8 822	9 887
Индустрия транспорта и связи	1 244	3 258	4 116	5 099
Индустрия государственного управления и обороны	651	1 884	2 725	3 794

*Продолжение таблицы*

Объект анализа	ВДС, %				2013 к 2003, %	2013 к 2003, п.п.
	2003	2008	2011	2013		
Транзакционные индустрии, всего	100	100	100	100	466,8	–
Финансовая индустрия	6,4	8,7	8,5	10	733,8	3,6
Риэлторская индустрия	20,4	22,3	23,5	24,1	550,1	3,7
Индустрия оптовой и розничной торговли	42,1	40,1	38,3	34,7	384,4	–7,4
Индустрия транспорта и связи	20,4	18,3	17,9	17,9	409,9	–2,5
Индустрия государственного управления и обороны	10,7	10,6	11,8	13,3	582,7	2,6

*Примечание.* Данные по валовой добавленной стоимости приводятся в текущих ценах.

*Источник:* рассчитано автором по: Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. М.: Росстат, 2016. С. 109–110; Национальные счета России в 2007–2014 годах: стат. сб. М.: Росстат, 2015. С. 122–128; *Погосов И.А., Соколовская Е.А.* Соотношение производства товаров и услуг как одно из равновесий современного национального производства. М.: Институт экономики РАН, 2013. С. 23–31

*Source:* Authoring, based on *Rossiiskii statisticheskii ezhegodnik. 2016* [Russian Statistical Yearbook. 2016]. Moscow, Rosstat Publ., 2016, pp. 109–110; *Natsional'nye scheta Rossii v 2007–2014 godakh: stat. sbornik* [National accounts of Russia in 2007–2014: a statistical book]. Moscow, Rosstat Publ., 2015, pp. 122–128; *Pogosov I.A., Sokolovskaya E.A. Sootnoshenie proizvodstva tovarov i uslug kak odno iz ravnovesii sovremennogo natsional'nogo proizvodstva* [The balance between the production of goods and services as one of equilibria of modern national production]. Moscow, Institute of Economics of RAS Publ., 2013, pp. 23–31



Таблица 2

Динамика численности занятых и производительности труда в транзакционных индустриях в 2003–2013 гг.

Table 2

Changes in the number of employed and labor efficiency in transactional industries in 2003–2013

Объект анализа	Численность занятых, тыс. чел.			2013 к 2003, тыс. чел.	2013 к 2003, %
	2003	2007	2013		
Транзакционные индустрии, всего	24 563	26 831	28 663	4 100	116,7
Финансовая индустрия	771	1 046	1 309	538	169,8
Риэлторская индустрия	4 859	5 004	5 815	956	119,7
Индустрия оптовой и розничной торговли	10 462	11 713	12 408	1 946	118,6
Индустрия транспорта и связи	5 205	5 450	5 420	215	104,1
Индустрия государственного управления и обороны	3 266	3 618	3 711	445	113,6

Продолжение таблицы

Объект анализа	ВДС на одного занятого, тыс. руб.			2013 к 2003, тыс. руб.	ВДС на одного занятого, %
	2003	2007	2013		
Транзакционные индустрии, всего	529	727	1 223	694	231,2
Финансовая индустрия	733	1 292	2 175	1 442	296,7
Риэлторская индустрия	512	714	1 180	668	230,5
Индустрия оптовой и розничной торговли	405	555	797	392	196,8
Индустрия транспорта и связи	461	568	941	480	204,1
Индустрия государственного управления и обороны	532	506	1 022	490	192,1

Примечание. Данные по валовой добавленной стоимости приводятся в текущих ценах.

Источник: рассчитано автором по: Российский статистический ежегодник. 2016: стат. сб. М.: Росстат, 2016. С. 109–110; Национальные счета России в 2007–2014 годах: стат. сб. М.: Росстат, 2015. С. 122–128; *Погосов И.А., Соколовская Е.А.* Соотношение производства товаров и услуг как одно из равновесий современного национального производства. М.: Институт экономики РАН, 2013. С. 23–31

Source: Authoring, based on *Rossiiskii statisticheskiy ezhegodnik. 2016* [Russian Statistical Yearbook. 2016]. Moscow, Rosstat Publ., 2016, pp. 109–110; *Natsional'nye scheta Rossii v 2007–2014 godakh: stat. sbornik* [National accounts of Russia in 2007–2014: a statistical book]. Moscow, Rosstat Publ., 2015, pp. 122–128; *Pogosov I.A., Sokolovskaya E.A.* *Sootnoshenie proizvodstva tovarov i uslug kak odno iz ravnovesii sovremennogo natsional'nogo proizvodstva* [The balance between the production of goods and services as one of equilibria of modern national production]. Moscow, Institute of Economics of RAS Publ., 2013, pp. 23–31

**Таблица 3**

**Ожидания представителей транзакционных индустрий по поводу перспектив развития соответствующих рынков в 2015–2017 гг., % от общего количества респондентов**

**Table 3**

**Expectations of transactional industries' representatives related to development prospects for respective markets in 2015–2017, percentage of the total number of respondents**

Транзакционные индустрии	Модель V	Модель U	Модель W	Модель M	Модель L	Нет ответа
Финансовое посредничество	18,8	40,6	23,4	7,8	4,7	4,7
Юридические услуги	18,6	23,7	40,7	8,5	1,7	6,8
Реклама	13,9	25	31,9	16,7	6,9	5,6
Кадровый консалтинг	17	22	32,2	16,9	1,7	10,2
Аудит и управленческий консалтинг	12,1	25,8	27,2	16,7	6,1	12,1
Девелопмент и риэлторские услуги	10,8	36,4	25,7	12,2	9,5	5,4

*Примечание.* Модель V – быстрое восстановление роста; модель U – медленное восстановление роста; модель W – циклические колебания с трендом к росту; модель M – циклические колебания с трендом к спаду; модель L – длительный спад с минимальной вероятностью роста.

*Источник:* Сектор интеллектуальных услуг в России: ожидания по выходу из кризиса.

URL: [https://issek.hse.ru/data/2016/10/26/1110689863/Monitoring4\\_2016.pdf](https://issek.hse.ru/data/2016/10/26/1110689863/Monitoring4_2016.pdf)

*Source:* *Sektor intelektual'nykh uslug v Rossii: ozhidaniya po vykhodu iz krizisa* [Sector of intellectual services in Russia: Expectations for crisis recovery]. URL: [https://issek.hse.ru/data/2016/10/26/1110689863/Monitoring4\\_2016.pdf](https://issek.hse.ru/data/2016/10/26/1110689863/Monitoring4_2016.pdf) (In Russ.)

**Таблица 4**

**Стратегии транзакционных компаний в отношении бизнес-рисков, % от общего количества респондентов**

**Table 4**

**Strategies of transaction companies with regard to business risks, percentage of the total number of respondents**

Транзакционные индустрии	Ужесточение	Осторожность	Консерватизм	Смягчение	Ослабление	Нет ответа
Финансовое посредничество	25	32,8	35,9	1,6	1,6	3,1
Юридические услуги	25,4	35,6	33,9	3,4	1,7	0
Реклама	19,4	34,7	26,4	11,1	5,6	2,8
Кадровый консалтинг	22	25,4	35,6	1,7	1,7	13,6
Аудит и управленческий консалтинг	10,6	34,9	33,3	3	12,1	6
Девелопмент и риэлторские услуги	20,2	33,8	32,4	6,8	4	2,7

*Примечание.* «Ужесточение» – стратегия тотальной минимизации рисков и отказа от сколько-нибудь рискованных проектов; «осторожность» – стратегия более тщательной оценки рисков и их разумного снижения; «консерватизм» – стратегия отношения к рискам, сложившаяся в докризисный период; «смягчение» – стратегия сокращения внимания к рискам в связи с турбулентностью и непредсказуемостью бизнес-среды; «ослабление» – стратегия осознанного принятия рисков как новых возможностей в условиях кризиса. Классификация моделей – авторская.

*Источник:* Антикризисное управление бизнес-рисками в компаниях российского сектора интеллектуальных услуг.

URL: [https://issek.hse.ru/data/2016/10/26/1110690083/Monitoring3\\_2016.pdf](https://issek.hse.ru/data/2016/10/26/1110690083/Monitoring3_2016.pdf)

*Source:* *Antikrizisnoe upravlenie biznes-riskami v kompaniyakh rossiiskogo sektora intelektual'nykh uslug* [Crisis management of business risks in companies of the Russian sector of intellectual services].

URL: [https://issek.hse.ru/data/2016/10/26/1110690083/Monitoring3\\_2016.pdf](https://issek.hse.ru/data/2016/10/26/1110690083/Monitoring3_2016.pdf) (In Russ.)

Таблица 5

Подходы транзакционных компаний к стратегическому планированию в условиях рецессии, % от общего количества респондентов

Table 5

Approaches of transaction companies to strategic planning under recession, percentage of the total number of respondents

Транзакционные индустрии	Разработана новая формальная стратегия	Разрабатывается новая формальная стратегия	Продолжается реализация действующей стратегии	Переход к неформальной стратегии	Отсутствие стратегии
Финансовое посредничество	39,1	12,5	28,1	1,6	15,6
Юридические услуги	28,8	18,6	17	1,7	32,2
Реклама	18,1	23,6	22,2	8,3	25
Кадровый консалтинг	17,0	22	27,1	5,1	27,1
Аудит и управленческий консалтинг	21,2	22,7	16,7	1,5	37,9
Девелопмент и риэлторские услуги	20,3	23	21,6	1,4	33,8
Информационно-коммуникационный консалтинг	18,5	9,2	23,1	4,6	40

Источник: рассчитано автором по: Стратегии компаний сектора интеллектуальных услуг в период экономической нестабильности. URL: [https://issek.hse.ru/data/2016/10/26/1110691601/Monitoring1\\_2016.pdf](https://issek.hse.ru/data/2016/10/26/1110691601/Monitoring1_2016.pdf)

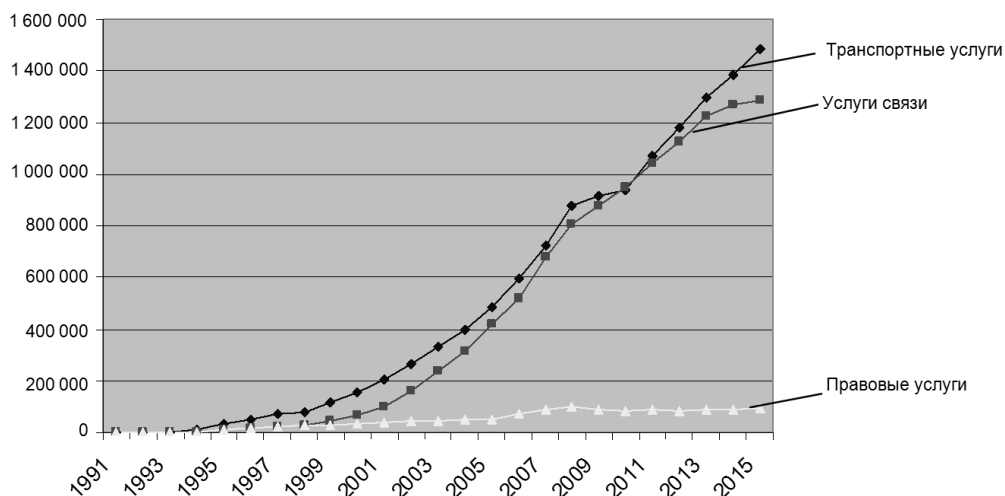
Source: Authoring, based on *Strategii kompanii sektora intellektual'nykh uslug v period ekonomicheskoi nestabil'nosti* [Strategies of companies operating in the intellectual services sector during the periods of economic instability]. URL: [https://issek.hse.ru/data/2016/10/26/1110691601/Monitoring1\\_2016.pdf](https://issek.hse.ru/data/2016/10/26/1110691601/Monitoring1_2016.pdf) (In Russ.)

Рисунок 1

Динамика объема производства транзакционных услуг в 1991–2015 гг., млн руб. (до 1998 г. – млрд руб.)

Figure 1

Trends in transaction services production in 1991–2015, million RUB (prior to 1998 – billion RUB)



Источник: Приложение к ежегоднику «Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991–2015 гг.». URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b16\\_13\\_p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_13_p/Main.htm)

Source: *Prilozhenie k ezhegodniku "Sotsial'no-ekonomicheskie pokazateli Rossiiskoi Federatsii v 1991–2015 gg"* [Annex to Yearbook 'Socio-economic indicators of the Russian Federation in 1991–2015']. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b16\\_13\\_p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_13_p/Main.htm) (In Russ.)

**Список литературы**

1. *Wallis J.J., North D.* Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970. In: *Long-Term Factors in American Economic Growth*. S.L. Engerman, R.E. Gallman (eds). Chicago, University of Chicago Press, 1986, pp. 95–162.
2. *Dollery B.E., Leong W.H.* Measuring the Transaction Sector in the Australian Economy, 1911–1991. *Australian Economic History Review*, 1998, vol. 38, iss. 3, pp. 207–231. doi: 10.1111/1467-8446.00031
3. *Van Dalen H.P., Van Vuuren A.P.* Greasing the Wheels of Trade: A Profile of the Dutch Transaction Sector. *De Economist*, 2005, vol. 153, iss. 2, pp. 139–165.
4. *Nilakantan R., Iyengar D.* Beyond Size: The Rise in Power of the Transaction Sector in India Post-Liberalization. *Journal Transition Studies Review*, 2015, vol. 22, iss. 2, pp. 3–19.
5. *O'Malley D.A.* Transactions Sector, Innovation and Competitiveness. *Australasian Journal of Regional Studies*, 2008, vol. 14, iss. 3, pp. 335–356.
6. *Fuess S.Jr., Van den Berg H.* The Impact of Transaction Activities on U.S. Productivity Growth. *Economics Letters*, 1992, vol. 38, iss. 2, pp. 243–247.
7. *Malerba F.* Sectoral Systems of Innovation and Production. *Research Policy*, 2002, vol. 31, iss. 2, pp. 247–264. doi: 10.1016/S0048-7333(01)00139-1
8. *Adner R., Kapoor R.* Value Creation in Innovation Ecosystems: How the Structure of Technological Interdependence Affects Firm Performance in New Technology Generations. *Strategic Management Journal*, 2010, vol. 31, iss. 3, pp. 306–333. doi: 10.1002/smj.821
9. *Cunningham S.* From Cultural to Creative Industries: Theory, Industry and Policy Implications. Media International Australia, 2002, vol. 102, iss. 1, pp. 54–65.
10. *Mudambi R.* Location, Control and Innovation in Knowledge-Intensive Industries. *Journal of Economic Geography*, 2008, vol. 8, iss. 5, pp. 699–725. doi: 10.1093/jeg/lbn024
11. *Cusumano M., Kahl S., Suarez F.* A Theory of Services in Products Industries. *MIT Sloan School of Management Paper*, 2008, no. 242, 47 p.
12. *Хезмондали Д.* Культурные индустрии. М.: НИУ ВШЭ, 2014. 456 с.
13. *Stein R.* Economic Specialisation in Metropolitan Areas Revisited: Transactional Occupations in Hamburg, Germany. *Urban Studies*, 2003, vol. 40, iss. 11, pp. 2187–2205.
14. *Хасанов М.И.* Трансакционная отрасль «операций с недвижимым имуществом» в структуре национальной и региональной экономики России // Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева. 2013. № 4. С. 329–331.
15. *Клесова Я.А.* Контрактный подход к детерминированию субъектов трансакционных отраслей и исследованию динамики субтрансакционных издержек данных субъектов // Вестник Омского университета. Сер.: Экономика. 2007. № 1. С. 55–63.
16. *Mukherjee Arpita.* The Service Sector in India. *ADB Economics Working Paper Series*, 2013, no. 352, 22 p.

17. *Погосов И.А., Соколовская Е.А.* Соотношение производства товаров и услуг как одно из равновесий современного национального производства. М.: Институт экономики РАН, 2013. 45 с.
18. *Казун А., Яковлев А.* Российские адвокаты: становление профессионального сообщества в несовершенной институциональной среде // *Общественные науки и современность*. 2014. № 6. С. 39–56.
19. *Казун А.П.* Положение российских адвокатов в правоохранительной системе: между кооперацией и противостоянием // *Материалы XVI Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества: в 4 кн. Кн. 1 / отв. ред. Е.Г. Ясин*. М.: НИУ ВШЭ, 2016. С. 793–802.
20. *Тамбовцев В.* Программы развития: к методологии разработки // *Вопросы экономики*. 2007. № 12. С. 96–110.
21. *Nyman G.S.* University-Business-Government Collaboration: From Institutes to Platforms and Ecosystems. *Triple Helix*, 2015, vol. 2, iss. 2, pp. 1–20.
22. *Higgs P., Cunningham S., Bakhshi H.* Beyond the Creative Industries: Mapping the Creative Economy in the United Kingdom. London, NESTA, 2008, 120 p.  
URL: [https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/beyond\\_the\\_creative\\_industries\\_report.pdf](https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/beyond_the_creative_industries_report.pdf)
23. *Agarwal R., Selen W., Roos G., Green R. (eds)*. The Handbook of Service Innovation. London, Springer-Verlag, 2015, 842 p.
24. *Коровин Г.Б.* Институты мультисубъектной региональной промышленной политики // *Журнал экономической теории*. 2016. № 4. С. 64–73.
25. *Григорьев Л., Тамбовцев В.* Модернизация через коалиции // *Вопросы экономики*. 2008. № 1. С. 59–70.

### **Информация о конфликте интересов**

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

**DEVELOPING THE TRANSACTIONAL INDUSTRIES IN RUSSIA:  
FROM AN ABSTRACT THEORY TO REALITY AND PROSPECTS****Irina V. MARUSHCHAK**Volgograd State University, Volgograd, Russian Federation  
marushak\_irina79@mail.ru**Article history:**Received 30 June 2017  
Received in revised form  
18 August 2017  
Accepted 29 August 2017  
Available online  
28 September 2017**JEL classification:** B52**Keywords:** transactional  
industries, transaction services,  
service sector, tertiary industry,  
strategic regulation**Abstract****Importance** The article presents a unique quantitative and qualitative assessment of the status of major Russian transactional industries and prospects for their development, subject to social and economic changes in the modern Russian economy. The assessment is held for the first time in the Russian Federation.**Objectives** The purpose of the study is to review the present condition of transactional industries and present proposals for enhancing their strategic regulation in Russia.**Methods** The study employs elements of institutional, evolutionary, systems, statistical and comparative analysis, and general scientific methods of analysis.**Results** I analyze transactional industries' development trends and provide recommendations for improving the statistical support to the service sector. The paper formulates eight main areas of strategic regulation of transactional industries in Russia.**Conclusions** The study reveals considerable asynchrony in the development of certain transactional industries, formulates problems of detailed analysis of trends in the transaction sector development. These problems are caused by imperfect gathering and placement of statistical data, excessive generality of the latter, the lack of disaggregated data on certain branches of the sector. The paper underpins the need for strategy development for all transactional industries, emphasizes a combination of an increase in efficiency of State regulation and improvement of mechanisms of self-regulation, taking into account the industry specifics.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2017

**Please cite this article as:** Marushchak I.V. Developing the Transactional Industries in Russia: From an Abstract Theory to Reality and Prospects. *Economic Analysis: Theory and Practice*, 2017, vol. 16, iss. 9, pp. 1600–1615.  
<https://doi.org/10.24891/ea.16.9.1600>**References**

1. Wallis J.J., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970. In: Long-Term Factors in American Economic Growth. S.L. Engerman, R.E. Gallman (eds). Chicago, University of Chicago Press, 1986, pp. 95–162.
2. Dollery B.E., Leong W.H. Measuring the Transaction Sector in the Australian Economy, 1911–1991. *Australian Economic History Review*, 1998, vol. 38, iss. 3, pp. 207–231. doi: 10.1111/1467-8446.00031
3. Van Dalen H.P., Van Vuuren A. Greasing the Wheels of Trade: A Profile of the Dutch Transaction Sector. *De Economist*, 2005, vol. 153, iss. 2, pp. 139–165.
4. Nilakantan R., Iyengar D. Beyond Size: The Rise in Power of the Transaction Sector in India Post-Liberalization. *Journal Transition Studies Review*, 2015, vol. 22, iss. 2, pp. 3–19.
5. O'Malley D.A. Transactions Sector, Innovation and Competitiveness. *Australasian Journal of Regional Studies*, 2008, vol. 14, iss. 3, pp. 335–356.
6. Fuess S.Jr., Van den Berg H. The Impact of Transaction Activities on U.S. Productivity Growth. *Economics Letters*, 1992, vol. 38, iss. 2, pp. 243–247.
7. Malerba F. Sectoral Systems of Innovation and Production. *Research Policy*, 2002, vol. 31, iss. 2, pp. 247–264. doi: 10.1016/S0048-7333(01)00139-1

8. Adner R., Kapoor R. Value Creation in Innovation Ecosystems: How the Structure of Technological Interdependence Affects Firm Performance in New Technology Generations. *Strategic Management Journal*, 2010, vol. 31, iss. 3, pp. 306–333. doi: 10.1002/smj.821
9. Cunningham S. From Cultural to Creative Industries: Theory, Industry and Policy Implications. *Media International Australia*, 2002, vol. 102, iss. 1, pp. 54–65.
10. Mudambi R. Location, Control and Innovation in Knowledge-Intensive Industries. *Journal of Economic Geography*, 2008, vol. 8, iss. 5, pp. 699–725. doi: 10.1093/jeg/lbn024
11. Cusumano M., Kahl S., Suarez F. A Theory of Services in Products Industries. *MIT Sloan School of Management Paper*, 2008, no. 242, 47 p.
12. Hesmondhalgh D. *Kul'turnye industrii* [The Cultural Industries]. Moscow, HSE Publ., 2014, 456 p.
13. Stein R. Economic Specialisation in Metropolitan Areas Revisited: Transactional Occupations in Hamburg, Germany. *Urban Studies*, 2003, vol. 40, iss. 11, pp. 2187–2205.
14. Khasanov M.I. [Transactional industry “real estate operations” in the structure of the national and regional economy of Russia]. *Vestnik KGTU im. A.N. Tupoleva*, 2013, no. 4, pp. 329–331. (In Russ.)
15. Klesova Ya.A. [A contractual approach to determination of entities of transaction sectors and the study of changes in their sub-transaction costs]. *Vestnik Omskogo universiteta. Ser.: Ekonomika = Herald of Omsk University. Series Economics*, 2007, no. 1, pp. 55–63. (In Russ.)
16. Mukherjee Arpita. The Service Sector in India. *ADB Economics Working Paper Series*, 2013, no. 352, 22 p.
17. Pogosov I.A., Sokolovskaya E.A. *Sootnoshenie proizvodstva tovarov i uslug kak odno iz ravnovesii sovremennogo natsional'nogo proizvodstva* [The balance between the production of goods and services as one of equilibria of modern national production]. Moscow, Institute of Economics of RAS Publ., 2013, 45 p.
18. Kazun A., Yakovlev A. [Russian Lawyers: the Establishment of Professional Community in Imperfect Institutional Environment]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, 2014, no. 6, pp. 39–56. (In Russ.)
19. Kazun A.P. [The position of Russian lawyers in the legal system: Between cooperation and confrontation]. *Materialy XVI Aprel'skoi mezhdunarodnoi nauchnoi konferentsii po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva* [Proc. 16th April Int. Sci. Conf. On Problems of Economy and Society Development]. Moscow, HSE Publ., 2016, pp. 793–802.
20. Tambovtsev V. [Development programs: On the methodology of development]. *Voprosy Ekonomiki*, 2007, no. 12, pp. 96–110. (In Russ.)
21. Nyman G.S. University-Business-Government Collaboration: From Institutes to Platforms and Ecosystems. *Triple Helix*, 2015, vol. 2, iss. 2, pp. 1–20.
22. Higgs P., Cunningham S., Bakhshi H. Beyond the Creative Industries: Mapping the Creative Economy in the United Kingdom. London, NESTA, 2008, 120 p.  
URL: [https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/beyond\\_the\\_creative\\_industries\\_report.pdf](https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/beyond_the_creative_industries_report.pdf)
23. Agarwal R., Selen W., Roos G., Green R. *The Handbook of Service Innovation*. London, Springer-Verlag, 2015, 842 p.

24. Korovin G.B. [Institutions of multisubject regional industrial policy]. *Zhurnal ekonomicheskoi teorii* = *Russian Journal of Economic Theory*, 2016, no. 4, pp. 64–73. (In Russ.)
25. Grigor'ev L., Tambovtsev V. [Modernization through coalitions]. *Voprosy Ekonomiki*, 2008, no. 1, pp. 59–70. (In Russ.)

**Conflict-of-interest notification**

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.