



УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

**КРЫМСКОГО
ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА
имени В. И. Вернадского**

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Том 4 (70). № 4

**Симферополь
2018**

Журнал основан в 1918 г.

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
КРЫМСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО
УНИВЕРСИТЕТА имени
В. И. ВЕРНАДСКОГО.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Научный журнал

Том 4 (70). № 4

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского
Симферополь, 2018

ISSN 2413-1644

Свидетельство о регистрации средства
массовой информации – ПИ № ФС 77–61827 от 18 мая 2015 года

**Редколлегия журнала «Ученые записки Крымского федерального
университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление»:**

Никитина М. Г. – д-р экон. наук, д-р геогр. наук, проф., главный редактор;
Апатова Н. В. – д-р экон. наук, д-р пед. наук, проф.;
Воронина Т. В. – д-р экон. наук, проф.;
Дадашев В. А. – д-р экон. наук, проф.;
Звонова Е. А. – д-р экон. наук, проф.;
Кирильчук С. П. – д-р экон. наук, проф.;
Лукьянович Н. В. – д-р полит. наук, проф.;
Медведкин Т. С. – д-р экон. наук, проф.;
Нижегородцев Р. М. – д-р экон. наук, проф.;
Панков Д. А. – д-р экон. наук, проф., Республика Беларусь;
Реутов В. Е. – д-р экон. наук, проф.;
Симченко Н. А. – д-р экон. наук, проф.;
Солодовников С. Ю. – д-р экон. наук, проф., Республика Беларусь;
Цехла С. Ю. – д-р экон. наук, проф.;
Ячменева В. М. – д-р экон. наук, проф.

Ответственный секретарь – Мираньков Д. Б.

**Печатается по решению Научно-технического совета Крымского федерального
университета имени В. И. Вернадского, протокол № 5 от 28 ноября 2018 г.**

Подписано в печать 28.11.2018. Формат 70x100/16.

13,81 усл. п. л. Тираж 50. Заказ № 239.

Подписной индекс объединенного каталога «Пресса России» 64979.

Цена 300 руб. Дата выхода в свет 28.12.2018.

Отпечатано в управлении редакционно-издательской деятельности

ФГАОУ ВО «КФУ имени В. И. Вернадского»

295051, г. Симферополь, бул. Ленина, 5/7

<http://sn-ecomanager.cfuv.ru>

© Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, 2018 г.

УДК 330

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Апатова Н. В.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: apatova@list.ru

В статье рассматриваются особенности использования социальных компьютерных сетей в условиях цифровой экономики, в которой усиливается число связей между субъектами экономической деятельности и индивидуумами. В социальных сетях происходит производство, обработка и распространение экономической информации, формируется социальный капитал, создаются группы, оказывающие влияние на принятие экономических решений и способствующие самостоятельности поведения индивидуума. Наиболее популярные социальные сети Facebook, Instagram и YouTube предоставляют инструменты для ведения бизнеса в виртуальной среде, благодаря которым создаются новые бизнес-модели и увеличивается прибыль.

Ключевые слова: Интернет, цифровая экономика, социальные компьютерные сети, социальный капитал, Facebook, Instagram, YouTube

ВВЕДЕНИЕ

В период становления цифровой экономики, официальный старт которой в России дан летом 2017 г., функции социальных сетей расширились, как и возросла роль Интернет в экономике в целом. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» уделяет большое внимание разработке и внедрению нового поколения мобильной связи 5G, которой планируется охватить практически всю территорию России [1]. В основе цифровой экономики находятся многочисленные связи человека и компьютера, граждан и властных структур, индивидуумов друг с другом и с многочисленными группами, а также, что является абсолютно новым, – это связи информационных систем без вмешательства человека. Информационно-коммуникационные технологии реализуются на основе Интернет, которая также служит средой для социальных сетей, все чаще выполняющих экономические функции.

Проблемам экономики Интернет и социальных сетей посвящены наши предыдущие работы [2–5], в которых рассматриваются рыночные функции социальных компьютерных сетей, общие вопросы их влияния на развитие экономики, но в целом за последние годы данная тематика освещена явно недостаточно. Среди исследований последних лет можно выделить труды С. А. Дятлова и М. А. Доброхотова [6], В. В. Декалова [7], А. М. Сафиной [8], однако данные и другие исследования рассматривают отдельные аспекты общественного феномена социальных сетей как средств массовой информации и коммуникации или их маркетинговое использование, при этом отсутствует комплексный подход к рассмотрению экономики социальных компьютерных сетей, их роли в новой, цифровой, экономике.

Целью данной работы является выявление значения социальных сетей в цифровой экономике, их роли в современном социально-экономическом развитии.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Интернет выполняет три основные функции: информационную, коммуникационную и социальную. Д. С. Циванок пишет: «В рамках социальных теорий возникло огромное множество классификаций функций общества. В целом можно выделить следующие основные роли социума: производство материальных благ и услуг, распределение продуктов труда, регламентация и управление деятельностью и поведением, воспроизводство и социализация человека, духовное производство и регулирование активности людей» [9, с. 240]. Информационная функция является одной из основных функций реализуемой в рамках существования интернет сообществ. Именно в виртуальных социальных объединениях и происходит производство, распространение, поиск, хранение и анализ информации. Сообщества, складывающиеся вокруг сайтов коммерческих и некоммерческих организаций, научных и социальных проектов, государственных служб, целью которых является презентация себя в сети, реализуют репрезентативную функцию. Коммерческие, политические, научные сообщества, возникающие в виртуальном пространстве глобальной компьютерной сети, успешно существуют и достигают поставленных перед собой результатов. Существование подобных социальных структур только виртуальным образом и активное, материальное их воздействие на реальность реализуют конструктивистскую функцию.

С начала XXI века появилась новая тенденция превалирования нематериальных производственных активов над материальными, что связано с возрастанием роли знаний и инноваций в обществе в целом и бурном развитии экономики Интернет: с 2001 года, цена на рынке компаний, не имеющих материальных активов, начала превышать цену мощных промышленных и сырьевых гигантов (черный цвет – компании с большим производственным капиталом, зеленый – с минимальными материальными активами) [10]. В 2001 г. самыми дорогими компаниями являлись нефтяные, автомобильные, финансовые и розничной торговли. В связи с развитием инноваций, в том числе, в области информационно-коммуникационных технологий, в 2016 г. на первые места выходят компании по производству мобильных устройств, компьютеров, программного обеспечения, электронной коммерции. Среди топ-компаний последней строки находится социальная сеть Facebook.

Социальные сети становятся виртуальной площадкой обмена не только товарами и услугами, но и человеческим капиталом. Общение в социальных сетях увеличивает воздействие окружения на человека, способствует его включению в различные группы, в которых формируется определенное мнение по ряду важных мировоззренческих вопросов и стиль поведения. В то же время, в результате процессов цифровизации и возрастания роли информационных потоков при принятии решений индивидуумом независимо от занимаемой позиции в обществе, возрастает его поведенческая самостоятельность от центральной власти. Как считает Е. Поппер, такая самостоятельность является характерной чертой открытого общества, которую можно использовать для его определения. Децентрализация постепенно перерастает в массовую «демократию участия», в основе которой становится многочисленный средний класс, который предъявляет, через свою численность, основной спрос на релевантную

информацию [11, с. 118]. Таким образом, исследователи приходят к необходимости изучения особенностей информационной среды и когнитивных особенностей потребителя, в связи с чем на первый план выходит важность изучения механизмов информационного влияния.

Социальные сети являются существенным элементом виртуального социального капитала, регистрация пользователей Интернет в чатах и форумах, чтение сообщений других пользователей, создают социальную систему, все участники которой, и активные, и пассивные, создают социальный капитал путем получения доступа к необходимой информации, а также изучая социальные нормы, принятые в виртуальном товариществе с помощью знакомства с активными участниками.

Как считают исследователи, виртуальный социальный капитал сообщества - это выработанный в результате коммуникаций в виртуальном пространстве набора норм и правил, в результате чего происходит взаимовыгодное обогащение нематериальными ценностями. Р. Патнем пишет: «По аналогии с физическим и человеческим капиталом, воплощенном в орудиях труда и обучении, которые повышают индивидуальную производительность, «социальный капитал» содержится в таких элементах общественной организации, как социальные сети, социальные нормы и доверие (networks, norms and trust), что создает условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды» [12, с. 80].

Деятельность виртуального сообщества сдерживают следующие факторы, они же снижают ценность формируемого социального капитала: анонимность (важнейший атрибут Интернет-коммуникаций), которая по своей природе является неблагоприятной средой для возникновения таких качеств сообщества как взаимное доверие, вера, взаимное уважение и взаимответственность; социальное давление – неуправляемый нормативный ресурс общения один на один, который играет важнейшую роль в развитии социальной солидарности и ответственности членов реального сообщества; механизмы «стремления к поощрению» и «ухода от осуждения», лежащие в основе данного эффекта, не имеют прямой связи с содержанием информационного обмена между индивидами и носят в значительной степени иррациональный характер; абсолютная легкость изменения круга общения, нестабильность взаимосвязей, текучесть персонального состава, которых имеет природные географические и институциональные ограничения.

Наряду с термином «социальный капитал» появился термин «коммуникативный капитал», который следует отличать от «сетевое интеллектуальное капитал». Социальный капитал является более широким понятием, он предполагает общественную значимость (возможно, и со знаком «минус»), сетевой интеллектуальный капитал – это создание нового знания группой исследователей, а коммуникативный капитал обладает индивидуальной направленностью, но является общим достоянием. К коммуникативному капиталу имеют доступ не только его создатели, например, авторы рекламных видеороликов, но и все, кто их просмотрел, оставил комментарии и распространил по сети. Не исследованными в настоящее время остались эмоциональные аспекты принятия управленческих и экономических решений в социальных компьютерных сетях, их прямое и опосредованное воздействие на эти решения.

В начале 2018 г. число пользователей социальной компьютерной сети Facebook превысило 2 млрд человек, каждый из которых является потребителем товаров и услуг.

этот факт и возможности, предоставляемые Facebook для распространения информации, в том числе коммерческой, позволяет рассматривать данную социальную сеть как среду экономической деятельности. По экономическим показателям Facebook как компания преуспевает, весной 2018 г. она оценивается в 542,95 млрд долларов США, что в 36,2 раза больше, чем в 2007 году и в 1,72 раза больше, чем в 2017 году, и ее акции продолжают расти. При регистрации пользователя в Facebook необходимо указывать свое настоящее имя, адрес электронной почты и телефон, что позволяет находить контакты с реальными знакомыми и вызывает доверие у пользователей сети и, тем самым, способствует выполнению двух основных экономических функций данной и других социальных сетей – организации предпринимательства и работе рынка труда. Существуют приемы организации маркетинговой деятельности в Facebook, в том числе, планирование рекламных кампаний, система комментариев и тегов для поиска релевантной информации. В социальной сети имеются инструменты, позволяющие использовать Facebook в экономической деятельности: 1) настройка ленты новостей; 2) увеличения взаимодействия со страницей бренда; 3) доступ к бесплатной музыке для видео; 4) создание сообщества; 5) улучшение рекламных кампаний [13].

Социальная сеть Instagram находится на втором месте после Facebook, к 2018 г. Instagram используют уже более 1 млн рекламодателей, а в 2017 г. доход от мобильных объявлений в Instagram составил почти 4 млрд долларов. Особенностью Instagram является размещение фото и видеороликов, что открывает широкие возможности для экономической, а именно – маркетинговой, деятельности. В Instagram создаются многочисленные группы по интересам, к которым может примкнуть любой зарегистрированный пользователь. Для улучшения бизнеса и его маркетинга можно использовать аналитические средства Instagram: 1) изучение демографии и поведения пользователей (пол, возраст, местожительство, время нахождения онлайн); 2) просмотр данных для постов (фильтрация данных, просмотр показателей для индивидуальных сообщений); 3) оценка созданных в Instagram историй (просмотр сведений о нескольких последовательных историях, просмотр данных для индивидуальной истории); 4) изучение данных о платных рекламных материалах компании или предпринимателя.

Полученные сведения могут использоваться в бизнес-аналитике компании для улучшения ее финансово-экономических показателей.

Социальная сеть YouTube представляет собой площадку для размещения и показа видеороликов, контент которых может иметь рекламное содержание и способствовать продвижению товаров и услуг компании или предпринимателя. Для оценки аудитории созданного компанией видеоролика YouTube располагает аналитическими инструментами: обзор; режим реального времени; просмотр отчетов о времени; время просмотра; удержание аудитории; демография; место воспроизведения; ресурсы трафика; устройства; переводы; отчеты о взаимодействии; подписчики; отметки «нравится» и «не нравится»; видео в списках (плейлистах); комментарии; обмен; аннотации. Поскольку владельцем YouTube является компания Google, они используют одинаковый принцип поиска информации в сети, по ключевым словам, которыми необходимо сопроводить видео. YouTube отличается от социальных сетей, таких как Facebook, тем, что алгоритм YouTube будет продвигать видео, которые хорошо работают, даже если они были созданы относительно давно. Несмотря на то, что новый

контент может являться мощным, видео в базе сети может храниться несколько месяцев или даже лет. YouTube больше похож на библиотеку контента, чем на социальную сеть с новостной лентой, такой как Facebook. Это дает возможность компаниям и предпринимателям строить долгосрочные стратегии продвижения своего бренда [14].

Рассматривая роль Интернет в цифровой экономике следует отметить, что возрастающие потоки информации создают сложности при ее обработке поисковыми системами, а пользователю – сформировать запрос, на который бы был получен если не однозначный, то хотя бы относительно релевантный ответ. Данную особенность отмечает М. Г. Гилярова, она пишет: «Интернет постепенно становится семантической сетью, использующей значение и связывание слов, за счёт этого убыстряющего их поиск. Семантика проявляется в исправлении ошибок, указании ссылок на выделенные слова, переводе страниц на другой язык, использовании хештегов, гиперссылок и во многом другом. Семантика формируется ещё одной составляющей – фолксономией, которая внедряет народное творчество на страницы Интернета» [15, с. 57]. Последнее относится к социальным сетям, допускающим свободную коммуникацию своих участников и слова, создаваемые пользователями, входят в обиход, используются в Интернет как ключевые.

Таковыми сервисными элементами являются дескрипторы общения пользователей, а именно: лайки, дизлайки, теги, хештеги, геотеги, voice tag, блоги, комментарии, моменты (Twitter) и т. д. Данные объекты не равнозначны. Лайки и дизлайки чаще показаны в виде значков, теги, хештеги нужно пропечатывать, геотеги обозначаются на картах, voice теги – в виде записанных звуковых файлов, всё остальное формируется как совокупность некоторой различной информации. Но дескрипторы несут единую главную функцию семантической сети, а именно – ускорять поиск данных, группировать информацию тематически. Для этого и были введены теги, как ключевые слова для статей, комментариев, записей блогов, твитов и дескрипторов Интернета.

Теги появились из языка гипертекстовой разметки HTML (англ. tag – метка) по прямому назначению отмечать команды разметки на web-странице на заре появления сайтов. Хештеги стали использовать совсем недавно для тематической связи страниц социальных сетей, хештегом считается слово или словосочетание, начинающееся с символа #. И теги, и хештеги имеют одно направление использования, они являются ключевыми словами при размещении материала на страницах Интернета. Геотеги могут быть реализованы по-разному, например, в Instagram – это функция «Добавить место» при размещении фото или видео, а в Google Earth – полное позиционирование с широтой, долготой и высотой. Геотеги будут очень полезны при поиске на незнакомой местности. Voice теги используются в навигационных системах, у обычных компьютерных и мобильных пользователей, но не получили пока должного распространения.

Большинство популярных сетей поддерживают функции хештегов. Отмеченные знаком # ключевые слова после публикации поста превращаются в кликабельные ссылки, при переходе по которым пользователь может получить все публикации с такими ключевыми словами от разных пользователей.

Отдельно следует сказать о развитии финансовой социальной сети, о которой пишут А. В. Золотарюк, П. С. Качибай и А. Н. Матюшенков [16]. Они предлагают создать специализированный Интернет портал для собственников и руководителей малого и

среднего бизнеса, в основе которого лежит принцип российской социальной сети ВКонтакте, являющаяся первой по популярности в России. Финансовая социальная сеть, как отмечают авторы, должна оказать положительное влияние на экономику России следующим образом: во-первых, способствовать обработке все возрастающих потоков информации; во-вторых, способствовать экономии человеческих ресурсов, снижению трудозатрат; в-третьих, обеспечивать повышение производительности труда; в-четвертых, улучшать качество, точность и количество обрабатываемой финансово-экономической информации; в-пятых, способствовать экономии материальных и финансовых ресурсов. Данная сеть также может играть роль инвестиционно-торговой площадки, способствовать сбору средств на проекты малого бизнеса, осуществлению сделок в рамках электронной коммерции по типу B2B. В рамках данной социальной финансовой сети даже планируется использование внутренней, кодируемой, валюты, с помощью которой можно осуществлять сделки между участниками без обращения к внешнему источнику финансирования – банку или инвестиционной компании. Данная сеть также может приносить прибыль ее учредителям путем получения платы за регистрацию в сети, процента с внутренних взаимных расчетов, платы за предоставление релевантной, предварительно обработанной информации и шифрования внутренних денежных переводов.

ВЫВОДЫ

Цифровая экономика представляет собой технологический этап, основой которого являются информационно-коммуникационные технологии сбора и обработки данных, в том числе, производственных, управленческих и социальных. В связи с этим возрастает роль информационных потоков, часть из которых формируется и трансформируется в социальных компьютерных сетях. В связи с этим появляются новые экономические функции социальных сетей, к которым относятся и непосредственные, маркетинговые, так и общественно-значимые, перспективные: 1) социальный капитал; 2) обмен знаниями – сетевой интеллектуальный капитал; 3) бизнес-модели, основанные на контенте и визуализации, вовлечении клиентов в процессы распространения экономической информации; 4) возрастание поведенческой самостоятельности индивидуума при принятии решений, в том числе, экономических; 5) каждая социальная сеть совершенствует свой инструментарий развития бизнес в виртуальной среде, что, с одной стороны, дает возможность их выбора, а с другой, получать дополнительную прибыль.

Список литературы

1. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>
2. Апатова Н. В. Рыночные функции социальных компьютерных сетей // Наукові праці Донецького національного технічного університету: всеукр. наук. зб. Донецьк. Сер. Економічна. № 2. 2014. С. 71–75.
3. Апатова Н. В. Социальные сети и экономика // Sciences of Europe. Vol. 1. № 6 (6). 2016. P. 9–14.
4. Апатова Н. В. Социальные сети и экономика. Ч. 1. Гл. 3 // Информационная экономика: развитие, управление, модели: коллективная монография / Под научной редакцией д. э. н., д. п. н., профессора Апатовой Н. В. Симферополь: ИП Зуева Т. В. 2017. С. 43–61.
5. Апатова Н. В. Интернет, цифровые платформы и мобильная связь // Цифровая экономика: информационные технологии модели: монография / Под научной редакцией д. э. н., д. п. н., профессора Апатовой Н. В. Серия «Цифровая экономика». Симферополь, ИП Зуева Т. В., 2018. С. 8–27.
6. Дятлов С. А., Доброхотов М. А. Формы реализации человеческого капитала в цифровой экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 4 (112). С. 25–28.
7. Декалов В. В. Коммуникативный капитал: концептуализация понятия // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. 2017. Т. 10. № 4. С. 397–409.
8. Сафина А. М. Интернет–революция: киберкоммунизм или киберотчуждение // Гуманитарные науки в XXI веке: научный Интернет–журнал. 2017. № 9. С. 128–135.
9. Циванюк Д. С. Социальные функции интернет-сообществ // Культура. Духовность. Общество. 2012. № 1. С. 239–242.
10. Desjardins J. Chart: The Largest Companies by Market Cap Over 15 Years [Электронный ресурс]. URL: <http://www.visualcapitalist.com/chart-largest-companies-market-cap-15-years/>
11. Поппер К. Р. Открытое общество и его враги. В 2-х томах. Т.1. Чары Платона. М.: Феникс, Международный фонд «Культурная инициатива», 1992. 448 с.
12. Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 4. С.78–83.
13. Facebook statistics [Электронный ресурс]. URL: <https://www.socialbakers.com/statistics/facebook/pages/total/brands/>
14. Youtube statistics [Электронный ресурс]. URL: <https://www.socialbakers.com/statistics/youtube/channels/brands/>
15. Гилярова М. Г. Дескрипторы Интернет-общения как показатель развития семантической глобальной сети для электронной экономики // Экономический вектор. 2017. № 3. С. 56–58.
16. Золотарюк А. В., Качибая П. С., Митюшенков А. Н. Перспективы развития финансовой социальной сети в России // Мир новой экономики. 2017. Т. 11. № 2. С. 70–73.

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

УДК 330

ПРИНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕШЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ С УЧЕТОМ ИМИДЖЕВЫХ АСПЕКТОВ

Бакуменко М. А.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: bakumenko_ma@mail.ru

В статье обосновывается целесообразность учета в процессе принятия инвестиционного решения возможного влияния реализации реального инвестиционного проекта на корпоративную репутацию (имидж предприятия) и на процесс стратегического развития предприятия. Разработана схема абсолютной оценки коммерческой эффективности реального инвестиционного проекта, которая учитывает имиджевые и стратегические аспекты. Также предложен практический инструментарий учета имиджевых и стратегических аспектов в ситуации абсолютной оценки проекта.

Ключевые слова: реальный инвестиционный проект, оценка коммерческой эффективности, инвестиционное решение, имидж, репутация, процесс стратегического развития предприятия, схема оценки, устойчивое развитие.

ВВЕДЕНИЕ

Разработка и реализация реального инвестиционного проекта (РИП), – проекта, предусматривающего вложение ценностей в реальные активы, – может стать источником как дополнительно открывающихся возможностей и перспектив, так и рисков и угроз для существования предприятия. Но в то же время, в условиях глобальной рыночной конкуренции предприятие, не принимающее участие в процессах реального инвестирования, не сможет оставаться конкурентоспособным в долгосрочной перспективе и, соответственно, сохранить себя как целостную относительно автономную систему. В связи с этим в реальной экономической деятельности вопросам оценки эффективности РИП должно быть уделено пристальное внимание.

Проблемам оценки эффективности РИП и принятия инвестиционных решений посвящены работы таких отечественных и зарубежных ученых, как Беренс В., Бланк И. А., Борщ Л. М., Виленский П. Л., Витлинский В. В., Воробьев Ю. Н., Воробьева Е. И., Галицын В. К., Гатауллин Т. М., Герасимова С. В., Крюков С. В., Лившиц В. Н., Орлова Е. Р., Пересада А. А., Славянов А. С., Смоляк С. А., Тищенко Т. И. и др. Несмотря на значительные достижения в данной предметной области, еще остаются проблемы, требующие внимания исследователей. К таким проблемам, в частности, можем отнести проблему учета влияния реального инвестиционного проекта на устойчивое развитие предприятия.

Проводя оценку эффективности РИП и принимая инвестиционное решение, следует учитывать многогранность результатов любого проекта. Результаты проекта могут коснуться не только материальных активов хозяйствующего субъекта, но также повлиять и на нематериальные активы, которыми владеет предприятие. Одним из наиболее значимых нематериальных активов предприятия является корпоративный имидж (корпоративная репутация). Реализация РИП может оказать

существенное влияние на репутацию предприятия, поскольку затрагивает интересы различных групп общественности. Также проводя оценку коммерческой эффективности РИП следует учитывать влияние проекта на процесс стратегического развития предприятия. Учет имиджевых и стратегических аспектов при принятии инвестиционных решений будет способствовать устойчивому развитию предприятия.

В работах [1; 2] автором была предложена схема сравнительной оценки коммерческой эффективности реальных инвестиционных проектов, которая позволяет выбрать из ряда альтернативных РИП наиболее эффективный проект с учетом рискованности составляющей и с учетом влияния проекта на репутацию предприятия и на процесс его стратегического развития. Но на практике могут встречаться ситуации, когда лицу, принимающему решение (ЛПР), необходимо оценить эффективность лишь одного проекта и принять решение о целесообразности его реализации.

Цель статьи – разработать схему абсолютной оценки коммерческой эффективности РИП, принимающую во внимание такие аспекты, как влияние проекта на корпоративную репутацию и на процесс стратегического развития предприятия.

Для достижения поставленной цели автором были выделены и решены следующие задачи:

- 1) обосновать необходимость учета имиджевых и стратегических аспектов в процессе оценки коммерческой эффективности реального инвестиционного проекта;
- 2) кратко описать основные этапы процесса принятия инвестиционного решения с учетом необходимости оценки возможного влияния проекта на корпоративную репутацию и на процесс стратегического развития предприятия;
- 3) предложить инструментарий для учета имиджевых и стратегических аспектов в процессе абсолютной оценки коммерческой эффективности РИП на прединвестиционной фазе жизненного цикла проекта.

1. О ДОСТИЖЕНИИ ОСНОВНОЙ ЦЕЛИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

В работах [1; 3] основной целью инвестирования в реальном секторе экономики определено способствование устойчивому развитию предприятия. В понимании автора [4], устойчивое развитие предприятия – это развитие, не только удовлетворяющее потребности собственников (акционеров) предприятия в получении прибыли в ближайшей перспективе, но также способствующее сохранению (повышению) конкурентоспособности предприятия на рынке в средне- и долгосрочной перспективе.

Следовательно, целесообразно осуществлять РИП, которые способствуют устойчивому развитию предприятия. Инструментарий принятия инвестиционных решений в реальном секторе экономики должен учитывать этот важный аспект.

РИП значимы для коммерческого предприятия и выполняют ряд важных функций, таких как: защитная, коммерческая, производственная, стратегическая, социальная, бюджетная, экологическая и функция улучшения имиджа [5; 6]. В числе основных функций РИП, реализуемого коммерческим предприятием, можем назвать: защитную, коммерческую, стратегическую и функцию улучшения имиджа.

Сущность функции улучшения имиджа заключается в том, что практическое осуществление РИП может позитивно (или негативно) отразиться на корпоративной репутации. Реализуя стратегическую функцию, РИП оказывает существенное влияние на процесс стратегического развития предприятия.

Репутацию (имидж) предприятия определяют как важнейший нематериальный актив. На современном этапе развития экономической науки высказывается мнение, что конкурентоспособность предприятия в долгосрочной перспективе во многом зависит от нематериальных активов [7]. В работе [8] корпоративную репутацию называют определяющим фактором устойчивого развития предприятия.

Как правило, РИП направлен на достижение определенного коммерческого результата (возможно, и в более отдаленной перспективе). Но реализация РИП в числе прочих эффектов может включать так называемый имиджевый эффект. Иными словами, реализация РИП может изменить образ предприятия (компании), сложившийся в головах заинтересованных лиц (групп общественности). Эти изменения могут коснуться не только восприятия компании внешними по отношению к ней группами общественности, то также внутренними группами.

В зарубежной научной литературе, в отличие от отечественной, проводят различие понятий «имидж» и «репутация» и определяют корпоративную репутацию как восприятие предприятия внутренними группами (организационная идентичность) и внешними группами (корпоративный имидж) [9]. В данной работе «имидж» и «репутация» рассматриваются как синонимы.

Если обратиться к системно-интеграционной теории современного предприятия Клейнера Г. Б. и рассмотреть понятие системного события «...как кратковременного существенного изменения, затрагивающего различные сферы и подсистемы предприятия» [10, с. 31], факта, имеющего «...существенное значение для восприятия предприятия всеми субъектами, связанными с его деятельностью» [10, с. 45], можно сказать, что принятие инвестиционного решения в реальном секторе экономики в большинстве случаев может стать системным событием для предприятия. Поэтому, принимая инвестиционное решение, необходимо обязательно анализировать возможное изменение репутации предприятия.

В большинстве практических случаев принятия инвестиционных решений отечественными предприятиями оценке влияния РИП на корпоративный имидж на преинвестиционной фазе проектного цикла уделяется недостаточное внимание. И если даже такая оценка проводится, то она носит описательный характер.

Считаем, что изменение корпоративного имиджа в результате реализации РИП является одним из значимых критериев, который нужно принимать во внимание в процессе принятия инвестиционных решений. И такая оценка, по возможности, должна носить количественный характер.

Любое управленческое решение (в том числе инвестиционное) должно соответствовать стратегии развития предприятия. Таким образом, в процессе принятия инвестиционных решений в реальном секторе экономики необходимо анализировать и оценивать возможное влияние проекта на процесс стратегического развития предприятия. Проводя данный анализ, по нашему мнению, нужно принимать во внимание следующие аспекты: 1) оценивать степень соответствия РИП целям предприятия; 2) анализировать реальный инвестиционный проект как базу для реализации потенциальных проектов в будущем [4].

С учетом вышеизложенного, схема абсолютной оценки коммерческой эффективности РИП должна учитывать возможное влияние проекта на изменение корпоративной репутации и на процесс стратегического развития предприятия, что будет способствовать достижению устойчивого развития предприятия.

2. ЭТАПЫ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕШЕНИЯ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Автором в работах [1; 2; 11; 12] была предложена схема сравнительной оценки коммерческой эффективности РИП, которая позволяет выделить из ряда альтернативных проектов наиболее эффективный с учетом имиджевых и стратегических аспектов. Разработанная схема ориентирована на поэтапную оценку проекта, и предполагает на каждом последующем оценочном уровне проведение более затратных (в финансовом и временном аспекте) исследований. За счет поэтапной оценки достигается экономия ресурсов предприятия.

Видим необходимость в модификации данной схемы для случая абсолютной оценки коммерческой эффективности РИП. Предлагаемая схема будет включать три уровня оценки (не считая нулевого уровня – «формирование идеи РИП»):

- 1) предварительная оценка реального инвестиционного проекта;
- 2) детерминированная оценка реального инвестиционного проекта (более точная оценка проекта без учета влияния фактора риска);
- 3) этап принятия окончательного решения (оценка проекта с учетом влияния фактора риска, а также предполагаемого воздействия проекта на корпоративную репутацию и процесс стратегического развития предприятия).

Предложенная схема показана на рис. 1. Проведем краткое описание разработанной автором схемы.

Сущность нулевого этапа процесса принятия инвестиционного решения заключается в формировании идеи проекта. Здесь осуществляется проверка соответствия идеи проекта интересам ЛПП. Идея подвергается дальнейшей проработке на последующем (первом) этапе принятия инвестиционного решения только в том случае, если она соответствует предпочтениям ЛПП, в противном случае замысел будет отклонен.

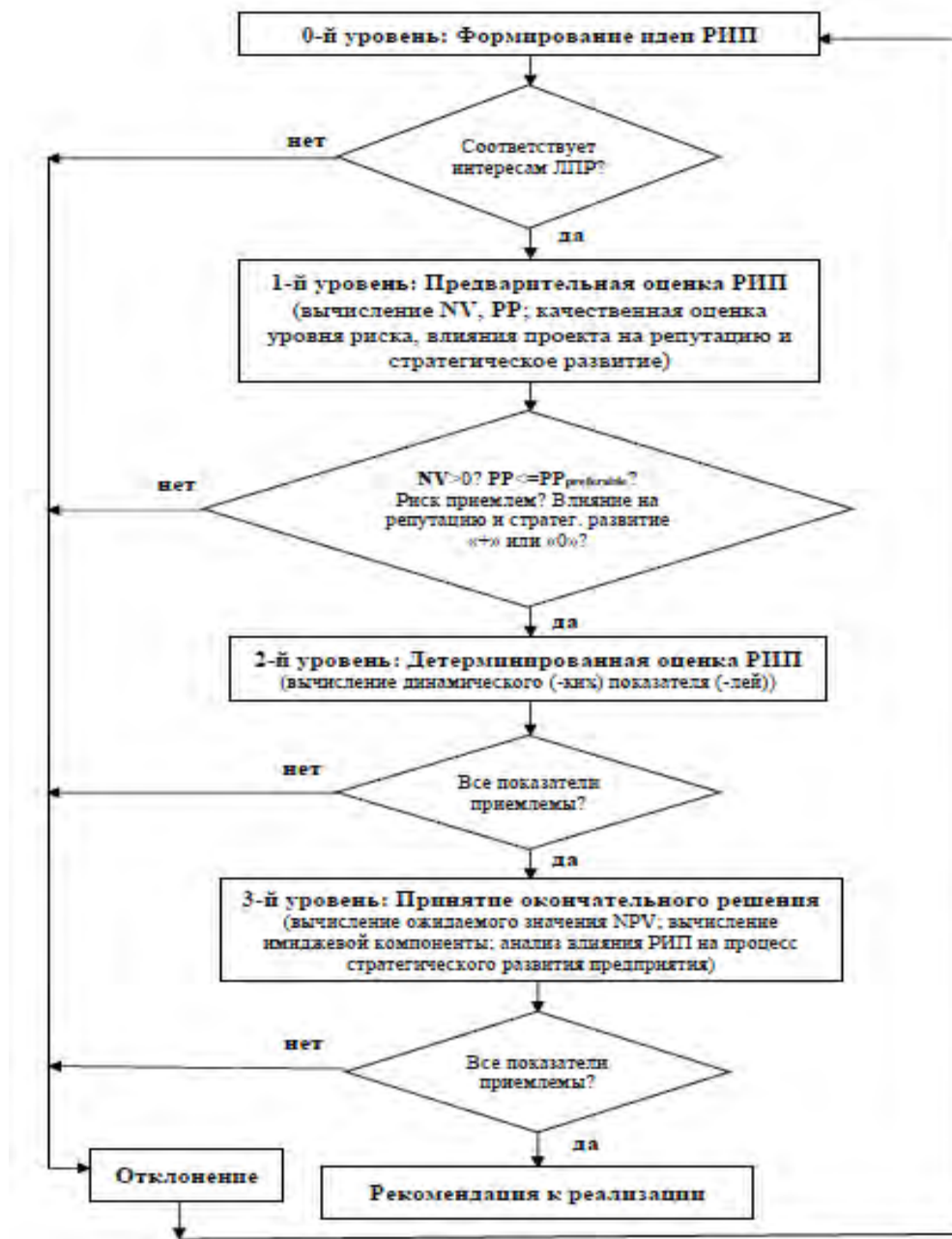


Рис. 1. Схема абсолютной оценки коммерческой эффективности реального инвестиционного проекта

Источник: построено автором.

Первый этап предложенной схемы связан с предварительным прогнозом денежных потоков реального инвестиционного проекта (который обычно не требует значительных объемов финансовых и временных затрат) и вычислением таких статических показателей эффективности РИП, как NV (англ., Net Value, – чистый доход) и PP (англ., Payback Period, – простой период окупаемости). Эти показатели эффективности не учитывают фактор временной неравноценности денежных средств (не предполагают применение операции дисконтирования). На данном этапе также осуществляется качественная оценка уровня риска проекта и проводится качественная оценка возможного влияния проекта на корпоративную репутацию и стратегическое развитие предприятия.

Проект может быть подвергнут «испытаниям» следующего (второго) уровня оценки лишь в том случае, если выполняется ряд условий:

- чистый доход проекта положителен ($NV > 0$);
- период окупаемости проекта соответствует предпочтениям ЛПР ($PP \leq PP_{\text{preferable}}$, где $PP_{\text{preferable}}$ – пороговое значение для простого периода окупаемости);
- предполагаемый уровень риска РИП является приемлемым для ЛПР;
- в соответствии с проведенной предварительной оценкой проект окажет положительное (или нейтральное) влияние на корпоративную репутацию и на процесс стратегического развития предприятия.

Если проект не соответствует хотя бы одному из перечисленных выше условий, его следует отклонить уже на данном этапе принятия инвестиционного решения.

В случае выполнения всех перечисленных выше четырех условий первого этапа разработанной оценочной схемы, РИП переходит на второй этап исследования – этап детерминированной оценки, где с большей степенью детальности и точности прогнозируются денежные потоки проекта, и определяются ставки дисконта. Полученные данные служат базой для расчета одного или нескольких динамических показателей оценки эффективности РИП, среди которых, в обязательном порядке, должен присутствовать критерий NPV (англ., Net Present Value, – чистый дисконтированный доход), который должен выступать основным показателем в процессе принятия инвестиционного решения в реальном секторе экономики, согласно мнению, изложенному в монографии Лившица В. Н. [13, с. 384].

После вычисления чистого дисконтированного дохода осуществляется проверка неотрицательности его значения. В случае дополнительного расчета других динамических показателей эффективности РИП (например, внутренней нормы доходности, индекса прибыльности или дисконтированного периода окупаемости) также должна быть произведена проверка приемлемости их значений. Если все динамические показатели оказались приемлемыми, проект попадает на третий уровень схемы принятия инвестиционного решения – этап принятия окончательного решения. В противном случае проект должен быть отклонен.

На третьем уровне оценочной схемы проводятся дополнительные исследования, касающиеся учета влияния на эффективность проекта рисков составляющей, а также возможного влияния проекта на корпоративную репутацию и на процесс стратегического развития предприятия.

После завершения формирования расчетной базы данного этапа происходит вычисление для реального инвестиционного проекта следующих критериев:

- 1) определяется величина ожидаемого значения чистого дисконтированного дохода (данный критерий уже включает в себя рисковую составляющую);
- 2) происходит вычисление имиджевой компоненты РИП;
- 3) проводится более детальный анализ влияния проекта на процесс стратегического развития предприятия.

После проведения соответствующих расчетов необходимо проанализировать значения полученных критериев по следующим направлениям:

– проанализировать ожидаемое значение чистого дисконтированного дохода, – данный показатель должен быть неотрицательным, в противном случае соответствующий проект рекомендуется отклонить;

– оценить значение имиджевой компоненты проекта, – данное значение также должно быть неотрицательным, иначе проект также не следует реализовывать;

– оценить предполагаемое воздействие проекта на процесс стратегического развития предприятия; если выяснится, что осуществление проекта отрицательно отразится на будущем развитии фирмы, такую альтернативу следует отклонить.

Инструментарий оценки имиджевых и стратегических аспектов в процессе принятия инвестиционного решения в реальном секторе экономики для случая абсолютной оценки будет рассмотрен далее. Если на каком-то из этапов предложенной оценочной схемы анализируемый проект будет отклонен, осуществляется переход на нулевой уровень схемы (генерация идеи) и оценочный процесс повторяется заново (уже для новой инициативы).

3. ИНСТРУМЕНТАРИЙ УЧЕТА ИМИДЖЕВЫХ И СТРАТЕГИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ В СИТУАЦИИ АБСОЛЮТНОЙ ОЦЕНКИ ПРОЕКТА

Рассмотрим кратко инструментарий, который может быть применен на третьем этапе разработанной схемы принятия инвестиционного решения (рис. 1).

Для нахождения ожидаемого значения NPV можно применять инструментарий имитационного моделирования или сценарный подход. Стоит отметить, что в ряде практических случаев рисковую составляющую проекта можно учесть и с применением других известных методов количественной оценки рисков (например, с помощью метода ставки дисконта с поправкой на риск). Исследователь вправе выбирать приемлемые для конкретной практической ситуации методы учета рисков составляющей и требование неотрицательности ожидаемого значения NPV в составе предложенной схемы носит вариативный характер и относится к случаю, когда есть возможность (в том числе временная) провести качественный анализ сценариев или качественную процедуру имитационного моделирования.

На третьем уровне разработанной оценочной схемы осуществляется вычисление имиджевой компоненты – показателя, характеризующего возможное изменение репутации предприятия в результате осуществления проекта.

В настоящее время основным критерием для принятия инвестиционного решения служит чистый дисконтированный доход (NPV). Данный критерий основывается на прогнозировании денежных потоков проекта и учитывает стоимость

денежных средств во времени. Теоретически влияние проекта на корпоративный имидж можно заложить в денежный поток проекта и, соответственно, в этом случае данный фактор будет учтен и при расчете NPV. Но на практике осуществить это очень затруднительно (необходимы высококлассные эксперты), а зачастую невозможно. Трудности здесь обусловлены существованием многочисленных групп, чье мнение о предприятии может измениться в результате реализации проекта (далее – целевые группы): потребители, менеджеры и сотрудники компании, деловые партнеры, финансовые учреждения, СМИ, представители властных структур, население и др., и многогранностью возникающих имиджевых эффектов, большинство из которых трудно выразить в стоимостном измерении.

Чтобы преодолеть данную трудность, автором были разработаны два показателя для оценки возможного влияния проекта на имидж предприятия, один из которых предполагает стоимостную оценку [1; 3; 14]. Данные показатели (имиджевые компоненты) основываются на результатах различных несложных исследований (опросы, анкетирование, медиа–мониторинг, деловая беседа и др.), и позволяют получить приближенную к реальной действительности оценку. При расчете данных показателей также применяется предложенная автором специальная шкала, которая выражает соответствие между отношением к предприятию представителей каждой целевой группы и числовой характеристикой, принадлежащей промежутку $[-1; 1]$.

Имиджевые компоненты в работах [1; 3; 14] были предназначены для применения в процессе сравнительной оценки коммерческой эффективности РИП. Но, тем не менее, данные критерии могут также успешно применяться и для ситуации оценки эффективности единичного проекта.

Процесс определения значения имиджевой компоненты, предполагающей стоимостную оценку, может быть связан со значительными трудностями, обусловленными необходимостью стоимостного выражения имиджевых эффектов. Поэтому считаем целесообразным в рамках предложенной схемы (рис. 1) применять имиджевую компоненту, не предполагающую стоимостной оценки:

$$IMI = \sum_{t=1}^T (((r'_t - r_t) - (r''_t - r_t)) \cdot w_t), \quad (1)$$

$$\sum_{t=1}^T w_t = 1, \quad w_t \geq 0, \quad t = \overline{1, T}, \quad (2)$$

где:

IMI – имиджевая компонента реального инвестиционного проекта; $r_t, t = \overline{1, T}$, – реакция t -й целевой группы на предприятие в настоящий момент времени; $r'_t, t = \overline{1, T}$, – предполагаемая реакция t -й целевой группы на предприятие в результате осуществления реального инвестиционного проекта; $r''_t, t = \overline{1, T}$, – минимально необходимая реакция t -й целевой группы на предприятие; $w_t, t = \overline{1, T}$, – весовые коэффициенты, выражающие важность мнения t -й целевой группы о предприятии для ЛПР, либо для интересов предприятия в целом; t – индекс, обозначающий номер

целевой группы, мнение которой о предприятии исследуется в процессе принятия инвестиционного решения; T – число целевых групп предприятия.

Имиджевая компонента (IMI) может принимать значения из промежутка $[-2; 2]$. Если раскрыть внутренние скобки формулы (1), ее можно упростить:

$$IMI = \sum_{t=1}^T ((r'_t - r''_t) \cdot w_t).$$

Положительное значение имиджевой компоненты реального инвестиционного проекта ($IMI > 0$) свидетельствует о том, что в случае реализации соответствующего проекта корпоративная репутация улучшится (либо достаточно хорошо изменится, по мнению ЛПР), а отрицательное значение данного показателя ($IMI < 0$) говорит о предполагаемом ухудшении корпоративной репутации в связи с реализацией проекта (либо о недостаточном улучшении корпоративной репутации, по мнению ЛПР). В случае, когда $IMI = 0$, релеванная (то есть значимая для ЛПР) корпоративная репутация в целом не изменится. Если анализируемый проект характеризуется отрицательным значением показателя IMI , то, на наш взгляд, его нельзя рекомендовать к реализации и такой проект должен быть отклонен.

Кроме учета рисков и имиджевой составляющих на третьем уровне предложенной оценочной схемы также проводится более детальный анализ влияния проекта на процесс стратегического развития предприятия. Это исследование осуществляется по двум направлениям:

1) оценивается степень соответствия проекта целям предприятия (проект не должен противоречить целям предприятия);

2) реальный инвестиционный проект анализируется как база для реализации потенциальных проектов в будущем.

Для учета степени благоприятствования реального инвестиционного проекта реализации потенциальных проектов в будущем, необходимо выделить совокупность проектов ($RIP_j, j = \overline{1, n}$), реализация которых в будущем возможна лишь в случае успешного осуществления проекта, рекомендуемого к реализации в настоящий момент времени. Для каждого потенциального проекта ($RIP_j, j = \overline{1, n}$) специалистами осуществляется прогнозирование величин чистой прибыли по годам, а также вероятности успешной реализации соответствующего потенциального проекта. Затем величины чистой прибыли по годам потенциальных проектов корректируются за счет умножения на соответствующие коэффициенты дисконтирования и находится их сумма DB_j по каждому j -му потенциальному проекту. Важно, чтобы момент приведения для всех проектов был единым.

Величина показателя, определяющего степень благоприятствования реального инвестиционного проекта реализации потенциальных проектов в будущем, определяется по следующей формуле:

$$SD^* = \sum_{j=1}^n (DB_j \cdot p_j),$$

где:

SD^* – показатель, определяющий степень благоприятствования реального инвестиционного проекта реализации потенциальных проектов в будущем (RIP_j);
 DB_j – предполагаемая суммарная дисконтированная прибыль проекта RIP_j ; p_j – вероятность успешной реализации проекта RIP_j (определяется экспертами);
 $j = \overline{1, n}$ – индекс, вводимый для обозначения номера потенциального проекта, реализация которого возможна лишь при условии успешного осуществления конкретного РИП в настоящий момент времени.

Приемлемый уровень критерия SD^* определяется ЛПП. Показатель SD^* содержит в себе очень важную для ЛПП информацию и в ряде случаев может стать решающим для принятия решения о необходимости реализации соответствующего РИП. Хотя не все проекты могут являться базой для реализации потенциальных проектов в будущем.

ВЫВОДЫ

По итогам проведенного исследования можно сделать следующие основные выводы:

1. Проводя оценку абсолютной эффективности реального инвестиционного проекта на прединвестиционной фазе проектного цикла целесообразно учитывать возможное влияние проекта на корпоративную репутацию и на процесс стратегического развития предприятия. Данная оценка должна носить, по возможности, количественный характер и позволит принять более обоснованное решение.

2. Предложенная схема принятия инвестиционного решения является дополнением к классическим методам оценки эффективности РИП, поскольку предусматривает оценку эффективности проекта на основе критерия «ожидаемое значение NPV» с применением дополнительных критериев, которые учитывают такие значимые характеристики проекта, как его возможное влияние на корпоративную репутацию и процесс стратегического развития предприятия.

3. В процессе принятия инвестиционного решения необходимо ориентироваться на поэтапную оценку, которая позволит в значительной степени сократить все виды затрат, связанных с прединвестиционной фазой жизненного цикла проекта, и ускорить процесс реализации эффективных проектов.

Перспективой дальнейших исследований в данном направлении видим разработку новых инструментов учета стратегической составляющей в процессе принятия инвестиционного решения для ситуации абсолютной оценки РИП.

Список литературы

1. Бакуменко М. А. Оценка коммерческой эффективности реальных инвестиционных проектов: методы и модели: монография. Симферополь: ДИАЙПИ, 2014. 228 с.
2. Sigal A. V., Bakumenko M. A. Concerning Some Aspects of Consideration of Risk Component in Investment Project Efficiency Evaluation // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. 2014. Т. 27 (66). № 1. С. 155–165.
3. Бакуменко М. А., Сигал А. В. Концепция оценки коммерческой эффективности реальных инвестиционных проектов // Труды ИСА РАН. 2014. Т. 64. № 1. С. 88–102.
4. Бакуменко М. А. Учет стратегической компоненты в оценке эффективности реального инвестиционного проекта // Культура народов Причерноморья. Серия «Экономические науки». 2011. № 205. С. 134–137.
5. Бакуменко М. А. К вопросу о раскрытии сущности понятий коммерческого и государственного реальных инвестиционных проектов // Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем: сборник научных трудов IV Международной школы-симпозиума АМУР–2010 (Севастополь, 13–19 сентября 2010 г.); отв. ред. М. Ю. Кусый и А. В. Сигал. Симферополь: ТНУ им. В. И. Вернадского, 2010. С. 20–25.
6. Бакуменко М. А. Основные функции реальных инвестиционных проектов // Теория и практика экономики и предпринимательства: материалы VII Международной научно-практической конференции, (Алушта, 11–13 мая 2010 г.). Симферополь, 2010. С. 95–96.
7. Ягафарова Е. Ф. Формирование устойчивого конкурентного преимущества фирмы // Электронный научный журнал «Исследовано в России» [Электронный ресурс]. URL: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2007/122.pdf>.
8. Firestein P. J. Building and protecting corporate reputation // *Strategy & Leadership*. 2006. Vol. 34. № 4. P. 25–31.
9. Davies G., Chun R., Vinhas da Silva R., Roper S. The Personification Metaphor as a Measurement Approach for Corporate Reputation // *Corporate Reputation Review*. 2001. Vol. 4. № 2. P. 113–127.
10. Клейнер Г. Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. 2003. № 1. С. 31–56.
11. Бакуменко М. А. Модель сравнительной оценки эффективности реальных инвестиционных проектов // Перспективы развития и пути совершенствования фондового рынка: тезисы докладов II Всеукраинской научно-практической конференции (Симферополь, 17–20 ноября 2010). Симферополь: Информационно-издательский отдел ТНУ, 2010. С. 5–7.
12. Бакуменко М. А. Сравнительный анализ моделей принятия инвестиционных решений в реальном секторе экономики // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». 2011. Т. 24 (63). № 1. С. 10–19.
13. Лившиц В. Н. Системный анализ рыночного реформирования нестационарной экономики России: 1992–2013. М.: ЛЕНАНД, 2013. 640 с.
14. Бакуменко М. А., Сигал А. В. Оценка возможного влияния реализации реального инвестиционного проекта на имидж предприятия // Технологический аудит и резервы производства. 2014. № 2/2 (16). С. 26–34.

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

УДК 334.012.63

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ

Бармута К. А.

*Донской государственный технический университет, Ростов-на-Дону, Российская Федерация
E-mail: b_karina@mail.ru*

В статье проведен анализ современного состояния инновационной инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса, обоснованы перспективные направления ее совершенствования. Особое внимание уделено вопросу создания экзитных венчурных фондов и муниципальных коворкингов как факторам активизации инновационной деятельности в муниципальных образованиях региона.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, инновационная деятельность, бизнес-инкубатор, венчурный фонд, коворкинг, муниципальное образование, регион.

ВВЕДЕНИЕ

В современной региональной экономической системе сектор малого и среднего бизнеса (МСБ) является одним из ведущих элементов и реальной основой для дальнейшего стратегического развития страны. Вместе с тем, несмотря на гибкость применительно к условиям ликвидации последствий финансового кризиса темпы его развития уступают развитым странам. Доля МСБ в ВВП страны составляет примерно 20 %, в то время как аналогичный показатель в развитых странах находится в диапазоне от 50 до 70 %. Эта тенденция характерна как для всей системы МСБ, так и для ее инновационной компоненты, формирование и развитие которой обусловлено образованием новой системы общественных отношений, основанной на знаниях.

Исследование региональных аспектов развития инновационного МСБ свидетельствует о сокращении количества инновационно ориентированных малых и средних предприятий, снижении уровня их конкурентоспособности, уменьшении объемов инновационной продукции, созданной в секторе МСБ.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Как показало проведенное исследование, сложившаяся неблагоприятная ситуация объясняется целым комплексом причин, основными среди которых являются:

- недостаток финансирования;
- высокие затраты на коммерциализацию объектов интеллектуальной собственности;
- несовершенство законодательной базы в сфере инновационного предпринимательства;
- низкий уровень развития инновационной инфраструктуры.

Особенности исследуемой проблемы связаны со специфическим составом субъектов МСБ. Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к МСБ в России представлены в таблице 1.

Таблица 1

Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к МСБ в России*

Критерий	Максимальный предел значений		
	Микро- предприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие
1	2	3	4
Суммарная доля участия в уставном капитале юридических лиц: - РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, общественных, религиозных организаций, благотворительных и иных фондов; - иностранных юридических лиц, юридических лиц, не являющихся малыми и средними предприятиями	25%	25%	25%
Среднесписочная численность работников ИП и организаций за прошедший год	до 15 чел.	до 100 чел.	101–250 чел.
Доход ИП и организаций, полученный за прошедший год	120 млн руб.	800 млн руб.	2 млрд руб.

* Источник [1]

Официальное определение инфраструктуры поддержки МСБ представлено в Федеральном законе от 24.07.2007 № 209–ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1]. В этом законе определено, что «инфраструктурой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства является система коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) для осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд при реализации государственных программ (подпрограмм) Российской Федерации, государственных программ (подпрограмм) субъектов Российской Федерации, муниципальных программ (подпрограмм), обеспечивающих условия для создания субъектов малого и среднего предпринимательства, и для оказания им поддержки» [1].

В Ростовской области инфраструктура поддержки сектора МСБ представлена следующими компонентами (рисунок 1).

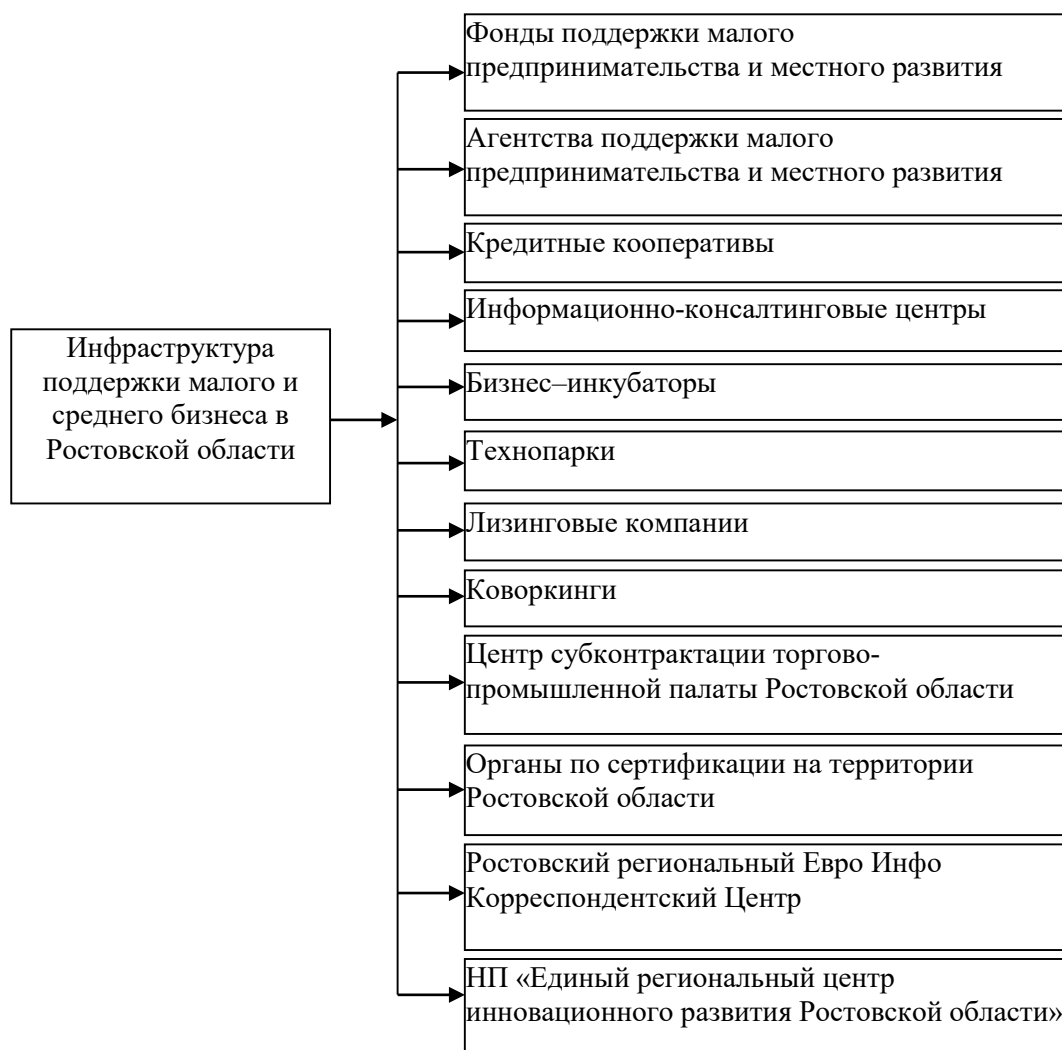


Рис. 1. Состав инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса в Ростовской области*

* Составлен автором

Непосредственно с процессом поддержки инновационного МСБ связаны НП «Единый региональный центр инновационного развития Ростовской области» (НП «ЕРЦИР РО»), бизнес-инкубаторы, технопарки, венчурные фонды и коворкинги.

Основной задачей НП «ЕРЦИР РО» является обеспечение взаимодействия всех участников инновационных процессов: предприятий, в том числе малых и средних, субъектов территориальных кластеров, учреждений образования и науки, инвесторов, изобретателей, органов государственной власти и местного

самоуправления. Для решения этой задачи НП «ЕРЦИР РО» привлекает консалтинговые компании, осуществляет сотрудничество с научно-исследовательскими организациями и учебными заведениями Ростовской области, взаимодействует с кредитными организациями, предприятиями региона, а также органами государственной и муниципальной власти.

В качестве структурного подразделения в НП «ЕРЦИР РО» функционирует Центр кластерного развития Ростовской области (ЦКР РО). Его основной целью является координация проектов в рамках региональных кластеров. Для этого проводится анализ потенциала формирования кластеров в регионе, разрабатываются программы развития территориальных кластеров, осуществляется повышение квалификации кадров в интересах участников кластеров, проводится вывод на рынок новых продуктов региональных кластеров. Перспективы развития ЦКР РО зависят от кластерной политики, проводимой в целом в регионе.

В Ростовской области в составе инфраструктуры поддержки МСБ функционирует четыре бизнес-инкубатора, расположенных в таких городах, как Ростов-на-Дону, Сальск, Таганрог и Гуково. Так, например, в г. Гуково осуществляет свою деятельность бизнес-инкубатор АНО СМП «Деловой двор». Его основным видом деятельности является оказание различных услуг субъектам МСБ на стадии их становления: услуги по обеспечению инфраструктуры, бухгалтерские, юридические, маркетинговые, консультационные, информационные услуги.

Дальнейшее развитие бизнес-инкубаторов должно осуществляться в направлении увеличения их количества как в городах, так и в муниципальных районах, а также в развитии бизнес-инкубаторов, осуществляющих подготовку инновационных промышленных кластеров [2]. Особенно актуальной является эта задача в сфере функционирования в Ростовской области целого ряда кластеров: «Южное созвездие» (инновационно-технологический кластер); кластер информационно-коммуникационных технологий; Волгодонский мебельно-региональный кластер и другие. Такая же задача стоит и перед технопарками.

Основным источником финансирования инновационных проектов в сфере МСБ являются венчурные фонды, т.е. организации, которые на определенных условиях предоставляют венчурные инвестиции для реализации стартапов. Следует отметить, что существует множество определений венчурного инвестирования, но все они так или иначе сводятся к его функциональной задаче: способствовать росту конкретного бизнеса путем предоставления определенной суммы денежных средств в обмен на долю в уставном капитале или некий пакет акций [4].

В настоящее время в России действует более двадцати региональных венчурных фондов, что явно недостаточно с точки зрения масштабов всей страны. Основная причина отсутствия венчурных фондов в ряде регионов – это отсутствие надлежащего состава учредителей. Помимо ОАО «РВК» в создании венчурного фонда должна участвовать областная администрация, а также, так называемые «бизнес-ангелы». И если в отношении нахождения финансирования со стороны областной администрации проблема еще как-то может быть решена, то найти отечественных «бизнес-ангелов», желающих инвестировать в стартапы, практически невозможно. Такая ситуация значительно снижает масштабы реализации стартап-

проектов, несмотря на то, что в инфраструктуре их поддержки появились коворкинги. Коворкинги представляют собой модель работы, в которой участники, оставаясь независимыми, используют общее пространство для своей деятельности, преимущественно направленной на разработку и реализацию стартапов [3]. В публикациях по проблемам создания и функционирования коворкингов подчеркивается их стратегическое значение для воспитания инновационно ориентированного молодого поколения, участвующего в процессе создания и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Однако, отсутствие в регионах венчурных фондов, созданных с участием ОАО «РВК», областных администраций и «бизнес-ангелов» существенно уменьшает возможность реализации в регионах национальной инновационной доктрины.

Учитывая сложившуюся ситуацию и региональные особенности, перспективным направлением можно считать создание венчурных фондов в виде простого товарищества и корпоративных венчурных фондов.

Форма инвестиционного товарищества наиболее соответствует сущности венчурного фонда, особенно в тех случаях, когда для его формирования предполагается дополнительно привлекать средства сторонних инвесторов, которые будут выступать товарищами-вкладчиками. Это объясняется тем, что инвестиционное товарищество не является юридическим лицом; создается на срок до 15 лет; сторонами договора не могут выступать физические лица; сам договор подлежит нотариальному удостоверению; максимальное число участников договора - 50; существует два вида товарищей: один или несколько управляющих, которые ведут от имени всех товарищей общие дела, и товарищи-вкладчики. Товарищи-вкладчики вносят только денежные средства, а управляющие товарищи помимо денег могут внести: имущественные и иные права, имеющие денежную оценку, профессиональные и иные знания, навыки и умения, а также деловую репутацию.

Корпоративным является венчурный фонд, единственным ограниченным партнером которого выступает корпорация, а инвестиции осуществляются в интересах этой компании. Корпоративные венчурные фонды инвестируют в стартапы как внутри компании, так и вне ее, в том числе в инновационные проекты МСБ. Корпоративный венчурный фонд может быть создан любой из корпораций, осуществляющих свою деятельность на территории Ростовской области.

По отношению к субъектам МСБ корпоративные венчурные фонды могут:

- провести оценку стартапа и ускорить его технологическую разработку;
- оказывать содействие в выводе нового продукта на рынок, в том числе и на мировой;
- купить стартап, в который уже были вложены средства субъектов МСБ;
- обеспечить доступ к клиентам.

Креативным элементом региональной инфраструктуры поддержки МСБ являются коворкинги.

Коворкинг (co-working) в переводе с английского означает «совместно работающие». В большинстве случаев под ним понимается оборудованное необходимой мебелью и компьютерами пространство, сдаваемое в аренду всем

желающим, чаще всего фрилансерам, участникам стартап–проектов, программистам, дизайнерам, которые используют его для своей деятельности. При этом само пространство коворкинга организовано таким образом, чтобы имелась возможность осуществлять обмен мнениями между участниками коворкинга, что позволяет активизировать процесс генерации идей. Коворкинг центр можно назвать своеобразным «коммунальным офисом», предоставляющим места для разнообразных мероприятий, повседневной работы, деловых встреч за определенную плату и на определенный период времени.

Несомненно, коворкинги в практике функционирования российской инновационной инфраструктуры являются прогрессивным явлением и имеют следующие очевидные преимущества:

- экономия средств участников коворкинга на аренду помещений, покупку оргтехники, присоединение к интернет;
- отсутствуют отвлекающие факторы, мешающие при работе в домашней обстановке;
- имеется среда профессионального общения, которая ожет оказать мощную поддержку процессу генерации идей;
- есть возможность получить новые знания в областях, связанных с коммерческой деятельностью, т.к. в коворкингах часто проводятся семинары, лекции, тренинги;
- отсутствует система административного контроля над процессом труда;
- не требуется соблюдение специального дресскода.

Особое стратегическое значение имеют коворкинги для процесса коммерциализации стартапов, ключевые признаки которых представлены на рисунке 2.

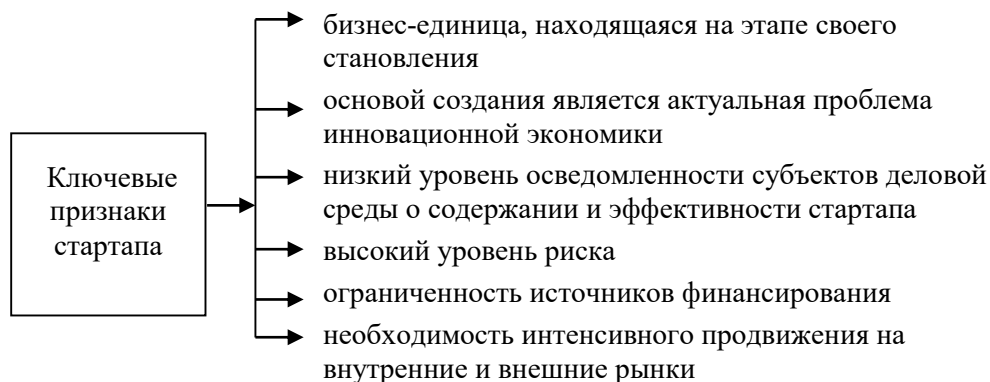


Рис. 2. Ключевые признаки стартапа*

* Составлен автором

По существу, стартапы являются внутренним двигателем инновационной экономики, поэтому им уделяется огромное внимание как фактору, создающему точки роста национальной экономики и ее региональных подсистем.

Актуальность создания и функционирования коворкингов неоднократно подчеркивалась в различных публикациях и сводится к следующим моментам [5]:

- 1) обеспечивают творческую молодежь (креативный класс) средой, богатой возможностями для обучения, самообучения, обмена навыками, экспериментирования и реализации собственного видения города, мира и их потребностей;
- 2) выводят экономически депрессивные городские районы из «кризиса»;
- 3) снижают количество поездок горожан до места работы и обратно в отличие от стандартной офисной работы;
- 4) уменьшают степень соперничества и конфликтов в рабочем коллективе;
- 5) позволяют получить их резидентам новые навыки благодаря образовательным мероприятиям.

В Ростовской области коворкинги созданы пока только в г. Ростове-на-Дону (промышленный коворкинг при ДГТУ и коворкинг «Гараж»).

Так, например, в коворкинге «Гараж» г. Ростова-на-Дону его резидентам оказываются услуги, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Структура услуг, оказанных коворкингом «Гараж» г. Ростова-на-Дону за 2017 год*

Услуги	Выручка, тыс. р.	Удельный вес, %
Аренда индивидуального рабочего места	967,327	71,3
Wi-Fi	146,524	10,8
Аренда event-площадки	37,988	9,8
Переговорная	47,484	3,5
Консультационные услуги	62,408	4,6
Аренда производственного оборудования	70,548	5,2
Аренда шкафчика	24,421	1,8
ИТОГО	1356,7	100

* Составлена автором

В регионе остро стоит проблема создания муниципальных коворкингов.

Необходимость осуществления инновационной деятельности на муниципальном уровне обусловлена комплексом взаимосвязанных факторов:

- возрастанием роли инноваций как фактора роста благосостояния и устойчивости социально-экономического развития территорий;
- недостаточным развитием российского законодательства в инновационной сфере и отсутствием концепции развития инновационной деятельности на федеральном уровне;
- актуальностью формирования в муниципальном образовании эффективной социально ориентированной рыночной экономики, базирующейся на современных технологических укладах;

– отсутствием должных условий для активного вовлечения накопленного научно-технического потенциала муниципальных образований в процессы модернизации производства и развития высокотехнологичного сектора экономики.

В силу особенностей пространственного развития экономики Ростовской области в состав муниципальных образований входит большое количество поселков, где очень остро стоит проблема активизации познавательной деятельности молодежи (таблица 3).

Таблица 3

Характеристика поселков, входящих в состав г. Гуково

ПМО/поселок	Численность населения, чел		Доля в общей численности населения МО	Краткая характеристика
	МО	поселки		
Город Гуково	74065	7417	10,01	
Поселок городского типа (пгт) Алмазный	–	3085	416	Бывший хутор Замчалово, ранее входил в состав Красносулинского района, до настоящего времени действует шахта «Замчаловская»
Пгт. Угледорский	–	2991	4,04	В настоящее время в поселке работает 7 магазинов, хлебозавод, хоспис, парикмахерская, библиотека АТС, ДК «Горняк»
Сельские населенные пункты, подчиненные администрации г. Гуково	–	1341	1,81	Население выезжает на работу в другие города, занимается личным подсобным хозяйством

Несмотря на указанные факторы, инновационная деятельность в муниципальных образованиях в настоящее время носит в основном инерционный характер, демонстрируя невысокие темпы роста (таблица 4).

Таблица 4

Основные показатели инновационной деятельности организаций Ростовской области за 2013–2017 годы*

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	Темп прироста, %
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций	6,6	8,7	7,7	9,6	9,9	3,3
Удельный вес объема инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %	4,9	7,1	8,9	10,9	14,3	9,4
Затраты организаций на технологические, организационные, маркетинговые инновации, млн руб.	5614,0	18486,1	20506,6	19280,6	31657,2	463,9
Затраты организаций на технологические, организационные, маркетинговые инновации к общему объему отгруженной продукции, %	1,1	3,2	3,2	3,1	4,2	3,1

* Рассчитана автором по данным Ростовстата

При увеличении затрат организаций на технологические, организационные, маркетинговые инновации более чем в пять раз, удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции по крупным и средним предприятиям увеличился лишь на 9,4 %.

В этой связи актуальной является постановка вопроса о создании особого инновационного климата в муниципальных образованиях, под которым понимается целенаправленная деятельность субъектов муниципального уровня по обеспечению инновационного роста и активизации накопленного потенциала хозяйствующих субъектов.

Развитие системы муниципальных коворкингов может происходить по схеме франшизы.

Следует отметить, что создание самих коворкингов в последнее время превратилось в самостоятельную услугу, оказываемую по схеме франшизы. Такая услуга получила название «Франшиза коворкинг». Стоимость такой услуги составляет более одного миллиона рублей и включает в себя (таблица 5).

Таблица 5

Перечень опций, оказываемых в рамках «Франшиза коворкинг»

Опции	Стоимость, тыс. р.	Удельный вес, %
Проведение рекламной компании (социальные сети, лэндинг + контекст, настройка + обучение ведения промо-акций, партнерские программы с банками, вузами и т. д.)	263,16	20,4
Дизайн-проект помещения коворкинга	34,83	2,7
Бизнес-бук (разработка бизнес-плана деятельности коворкинга)	94,17	7,3
Обучение и отбор персонала, выстраивание грамотной системы его мотивации	145,77	11,3
Предоставление помещения + аренда оборудования	350,88	27,2
Поиск помещения под коворкинг	29,67	2,3
Предоставление программного обеспечения	91,59	7,1
Обоснование системы налогообложения	24,51	1,9
Формирование системы внутренней логистики	58,05	4,5
Доставка оборудования для коворкинга	61,92	4,8
Постоянное ведение и кураторство проекта	135,45	10,5
ИТОГО	1290	100

Источник [3]

ВЫВОДЫ

Таким образом, исследование региональной практики развития инновационной инфраструктуры поддержки сектора МСБ позволяет сделать вывод о том, что ее дальнейшее совершенствование должно осуществляться путем каскадирования основных креативных элементов на уровень муниципальных образований и путем вовлечения в инновационный процесс корпоративных структур, являющихся индикаторами интеграционных процессов, протекающих в регионе и способствующих инновационному развитию сектора МСБ на основе контрактации.

Список литературы

1. Федеральный закон от 14.06.1995 № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации // СПС Консультант Плюс.
2. Голубкова Л. Г., Шестов А. Г., Ожерельев Е. В. Бизнес-инкубаторы как средство формирования инновационно-промышленного кластера // Интернет журнал Науковедение. 2013. № 2.
3. Коворкинг под ключ, франшиза коворкинга от Indagate [Электронный ресурс]. URL: <https://incoworking.ru/>
4. Людвикова Н. Ю. Принципы и процедуры венчурного инвестирования // Проблемы современной экономики. 2009. № 3 (31).
5. Хусяинов Т. М. Коворкинг-центр в пространстве современного города // Урбанистика. 2015. № 4. С. 14–21. [Электронный ресурс]. URL: http://e-notabene.ru/urb/article_17208.html

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

УДК 333.9

ОСОБЕННОСТИ ДЕТЕРМИНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА В ЭПОХУ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ

Барсебян А. Г., Друзин Р. В., Науменко Р. В.

*Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация
E-mail: druzinrv@gmail.com*

В условиях отсутствия в академических работах консенсуса в определении единого термина сформулировано комплексное определение финансового протекционизма и выявлены специализированные базисы его анализа в условиях глобализации, что формирует теоретико-методологическое ядро дальнейших исследований международных финансовых потоков. В статье представлена трансформация экономического протекционизма, предусматривающая в неявной форме вовлечение финансовых ограничений, снижающих темпы мирового экономического роста.

Ключевые слова: финансовый протекционизм, финансовый кризис, движение капитала.

ВВЕДЕНИЕ

Международные экономические отношения современности отражают неразрешимое противостояние концепций либерализма и протекционизма, обострение которого вызвано несогласованностью действий и разнонаправленностью интересов основных акторов глобальной экономики. На смену углублению многосторонних экономических отношений, путем создания новых форм международных отношений приходит фрагментация мирохозяйственных связей, вследствие чего возрастает роль регионального и двустороннего сотрудничества. Все это предопределяет образование новых векторов экономического развития государств и расширение центров притяжения экономической силы в рамках мировой экономической системы.

Реализация подобных макроэкономических задач предусматривает существование сбалансированной системы экономических отношений, в основе которой находится финансовая сфера как универсальный регулятор баланса экономических систем. Наличие данного экономического сектора создает условия для привлечения финансовых ресурсов, регулирования интеграционных процессов и стимулирования развития внешнеэкономических отношений, посредством активизации инвестиционной и финансовой деятельности.

Финансовый кризис 2008–2009 гг. показал несовершенство глобальной финансовой системы, отразив неэффективность МВФ в статусе института регулирования мировых валютно-финансовых отношений. На пути к реформированию действующего положения дел государства сталкиваются со сложностями в процессах экономической дипломатии и консолидации политик экономических полюсов. Следовательно, ориентируясь на устойчивое развитие собственных экономик и усиление внешнеэкономического сектора, все больше стран прибегают к применению протекционистских мер, в том числе в финансовой сфере, называемых в комплексе финансовым протекционизмом.

Поскольку данная область исследования является относительно молодой в экономической науке, существуют некоторые расхождения в понимании финансового протекционизма и применении эффективной методики практической оценки. Одним из

наиболее успешных инструментов эмпирического детерминирования экономических процессов является гравитационное уравнение, позволяющее оценить масштаб взаимосвязей, как правило, во внешнеторговой сфере. Финансовые факторы являются малоизученными в контексте применения спецификации гравитационной модели, а исследования, посвященные роли финансового протекционизма в данных процессах, вовсе отсутствуют.

Целью данной работы является выявление теоретических основ воздействия финансовых ограничений на экономическое взаимодействие стран и эмпирическая оценка указанного процесса при помощи гравитационного подхода.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ ФИНАНСОВОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА

Финансовый кризис 2008–2009 гг. вызвал всплеск разносторонних барьеров во внешнеэкономической политике стран, среди которых ключевое место отводилось не столько торговой сфере, как финансовой. Чрезмерная открытость некоторых секторов, в частности прямого иностранного инвестирования и внешнего кредитования [1], вызвала активизацию протекционистских настроений, что привело к формированию нового направления экономических исследований – финансовый протекционизм.

Лауреат Нобелевской премии М. Спенс и Р. Доббс определяли финансовый протекционизм как процесс накопления капитала странами с целью ускорения восстановления посткризисной экономики. Указанный процесс характеризуется дефицитом предложения на мировом рынке капитала, что, по их мнению, замедляет конъюнктуру глобальной финансовой системы и приводит к последствиям, сравнимым с валютными войнами [2].

К. Галагер выступал с критикой подобных суждений, утверждая, что контроль движения капитала со стороны государства не относится к категории протекционизма, а является политикой коррекции, направленной на повышение эффективности функционирования глобального рынка капитала [3].

Исследование «The side effects of national financial sector policies: framing the debate on financial protectionism», выполненное группой зарубежных ученых под эгидой ЕЦБ, показало некорректность обоснования финансовой политики государства в кризисные периоды с точки зрения протекционизма. По мнению авторов, к финансовому протекционизму относятся действия страны, направленные на предоставление конкурентных преимуществ отечественным отраслям за счет иностранных конкурентов. В то время как многие государства не имели подобных намерений в посткризисный период, несмотря на негативные последствия для финансовой открытости [4].

А. Роуз и Т. Виладек в работе «Financial protectionism? First evidence» (2013) эмпирически доказали воздействие финансового протекционизма на банковский сектор. Авторы отталкивались от формулировки «национальных изменений в займовом поведении банков как результат частной интервенции, что приводит к тому, что отечественные банки кредитуют иностранных субъектов меньше или по большим процентам» [5].

В 2014 году Маганов В. В. охарактеризовал финансовый протекционизм как «целенаправленную политику государства по созданию собственной финансовой инфраструктуры, законодательства и приоритетов развития финансовой системы» [6]. В качестве основной цели подобных действий, по мнению автора, является стремление страны к финансовому суверенитету [6]. В своих суждениях Маганов В. В. отталкивается от императивов развития глобальной финансовой системы В. М. Шавшукова, который утверждал, что финансовый протекционизм является проявлением финансовой и экономической безопасности государств. Данная политика является альтернативным вариантом регулирования системы глобальных финансов, созданным в противовес существующей системе международных организаций [7].

Таким образом, обобщая все вышесказанное, финансовый протекционизм – это:

1. Политика государства в финансовой сфере, учитывающая состояние финансовой системы, направленная на устойчивое развитие экономики и защиту от внешних шоков в условиях обеспечения экономической и финансовой безопасности.
2. Комплекс финансовых мероприятий, обеспечивающий конкурентные преимущества национальным субъектам в ущерб иностранным.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА В ЭПОХУ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ

Основной особенностью финансового протекционизма является его скрытый характер. Членство практически всех мировых держав в Международном валютном фонде обязывает к выполнению основной задачи организации, а именно «обеспечение стабильности международной валютно-финансовой системы, системы обменных курсов и международных расчетов, которая позволяет странам (и их гражданам) вести операции друг с другом» [8]. Наличие антилиберализационной политики стран противоречит базовым устоям организации, что ставит под угрозу благоприятное положение государств в сложившейся международной системе.

В результате одним из главных затруднений экономических исследований данного направления является проблема измерения уровня финансовых ограничений. Факт финансового протекционизма может быть зафиксирован только после того, как, при прочих равных соблюдены все условия антизарубежной политики государства, противоречащей сложившимся устоям международного права. Поэтому одним из наиболее актуальных вопросов в отечественной и зарубежной литературе является подбор методик и прокси-переменных, позволяющих выявить индикаторы и спрогнозировать последствия указанных действий.

Среди существующих исследований по определению признаков и последствий финансового протекционизма преобладает анализ поведенческих реакций предприятий на соответствующие ограничительные действия. Наиболее развитым направлением подобных исследований является оценка эластичности деятельности предприятия в сложившихся финансовых условиях. При данном подходе, по мнению С. Фазари, Р. Хуббарда, Б. Петерсона, ключевым индикатором финансового протекционизма является чувствительность инвестиций. Авторы утверждают, что выплата компаниями дивидендов наиболее полно отражает финансовые ограничения, с которыми они

сталкиваются, и наоборот. Соответственно, недостаток средств для инвестирования проектов может быть компенсирован сокращением дивидендных выплат [9].

Еще одним фактором, отражающим степень воздействия финансового протекционизма, является денежный поток компании. Чувствительность инвестиций к денежному потоку выше у финансово ограниченных компаний, поскольку они не имеют свободного доступа к источникам внешнего финансирования и вынуждены использовать часть нераспределенной прибыли для инвестирования [9]. Эмпирически указанный индикатор был подтвержден С. Бондом, А. Хеффлером, Дж. Темплом, которые отметили высокий денежный поток в рыночно ориентированных экономиках [10]. С. Бадури, в свою очередь, показал, что компании, которые имеют высокую долю материальных активов, в меньшей степени зависимы от доступности внешнего финансирования [11]. Следовательно, снижение выплат дивидендов с целью нивелирования дефицита иностранного инвестиционного потока показывает уровень финансового протекционизма в стране.

Несомненно, при оценке финансового протекционизма необходимо также учитывать возраст компании. Молодые компании сталкиваются с дополнительными трудностями в процессе привлечения дополнительного финансирования [12]. В то время как компании, находящиеся в стадии зрелости, имеют значительно менее рисковое положение [12]. Следовательно, зрелые компании менее подвержены финансовым ограничениям в сравнении с растущими, что говорит о дополнительных условиях выборки при проведении экономического анализа.

Кроме того, в качестве детерминантов финансовых ограничений использовались размер компании, финансовый рычаг компании, коэффициент покрытия процентов, связь компании с банками или принадлежность к холдинговой структуре, отрасль функционирования компании, страна функционирования компании [13].

Однако идентификация финансового протекционизма на уровне предприятий является недостаточно достоверным показателем государственной политики. Разнообразие исходных факторов отраслей, регионов и территориальных законодательств определяет частный характер эмпирических выводов, что говорит об узконаправленности подобных моделей и невозможности учета их в макроэкономическом анализе. Хотя механизмы финансового протекционизма влияют непосредственно на конкретные отрасли и компании, являющиеся конечными бенефициарами выгод или убытков от подобной деятельности, но их совокупных эффект необходимо учитывать на уровне внешнеэкономических макропоказателей. В масштабах стран целесообразно использовать инструмент, позволяющий анализировать широкий спектр межгосударственных взаимосвязей, что предопределяет его комплексный, специализированный характер.

ВЫВОДЫ

Таким образом, зарождаясь в финансовом секторе, современный протекционизм распространяет свое влияние на другие сферы национальной экономики, непременно затрагивая интересы иностранных стейкхолдеров. Обеспечивая свой финансовый суверенитет в контексте экономической безопасности, страны ведут современный

экономический миропорядок к кризису ограниченного движения капиталов, что обуславливает замедление темпов роста глобальной экономики.

Явления финансового протекционизма свойственны, как правило, центрам экономической силы, что предопределяет нарастание противоречий в глобальной экономической дипломатии и усугубление разбалансированности мировой хозяйственной системы. Таким образом, нивелирование явлений, связанных с применением финансовых ограничений в условиях сохранения основ экономической безопасности, для стран является первостепенной задачей, требующей решения. Учитывая антиглобализационные тенденции регионализации международных экономических отношений в условиях кризиса глобальной экономической системы целесообразно более детальное исследование двух- и многосторонних отношений, сосредоточенных вокруг центров притяжения экономических ресурсов, образующих обособленную систему мирохозяйственных связей.

Исследование выполнено в рамках поддержанного федеральным государственным автономным образовательным учреждением высшего образования «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского» гранта № ВГ 24/2017

Список литературы

1. Bussière M., Pérez-Barreiro E., Straub R., Taglioni D. Protectionist responses to the crisis – global trends and implications // ECB Occasional Paper, № 110. 2010. – 55 p.
2. Dobbs R., Spence M. The era of cheap capital draws to a close [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/employment-and-growth/the-era-of-cheap-capital-draws-to-a-close>
3. Gallagher K. The myth of financial protectionism: the new (and old) economics of capital controls // Working papers of Political Economy Research Institute. 2012. № 278. P.26.
4. Beck R., Beirne J., Paternò F., Peeters J., Ramos-Tallada J., Rebillard C., Reinhardt D., Weissenseel L., Wörz J. The side effects of national financial sector policies: framing the debate on financial protectionism // Occasional ECB Paper Series. № 166. 2015. 42 p.
5. Rose A. K., Wieladek T. Financial Protectionism? First Evidence // The Journal of Finance. № 69. 2014. P. 1–30.
6. Маганов В. В. Национальные сбережения как парадигма финансового протекционизма // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Перспективы развития экономики и менеджмента». 2014. С. 104–107.
7. Шавшуков В. М. Посткризисные императивы развития глобальной финансовой системы // Вестник СПбГУ. 2012. № 2. С. 33–40.
8. Официальный сайт Международного валютного фонда [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/>
9. Fazzari S., Hubbard R., Petersen B. Financing constraints and corporate investment // NBER working paper № 2387. 1987. 61 p.
10. Bond S., Hoeffler A., Temple G. GMM estimations of empirical growth models // The review of economic studies. 2001. P. 197–222.
11. Bhaduri S. Investment, financial constraints and financial liberalization: some stylized facts from a developing economy // Journal of Asian economics. 2005. P. 704–718.
12. Blumberg B., Letterie W. Business starters and credit rationing // Small business economics. 2008. P. 187–200.
13. Черкасова В. А., Теплова О. Ю. Исследование влияния факторов финансовых ограничений на инвестиционные решения компаний на развивающихся рынках капитала // Корпоративные финансы. 2013. № 2. С. 4–19.

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

УДК 339

СОСТОЯНИЕ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ СТРАН ЕАЭС

Воронина Т. В., Евченко Н. Н., Яценко А. Б.

*Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, Российская Федерация
E-mail: t.v.voronina@mail.ru*

В статье обоснована необходимость исследования цифровой экономики как устойчивого инновационного тренда развития мировой экономической системы, включающего три ключевых направления: развитие аппаратной части и скорости передачи данных; унификация технологий сбора и обработки данных; инструментарий интеграционных процессов национальных экономик в рамках интеграционных объединений. На основе оценки развития сферы ИКТ в странах ЕАЭС сделан вывод, что государства интеграционного объединения обладают достаточно развитой цифровой экономикой, сформировали положительный тренд показателей ее развития на уровне выше среднемирового. Анализ национальных стратегий и программ развития цифровой экономики выявил необходимость координации нормативно-правовых и организационных воздействий в развитии сферы ИКТ в рамках ЕАЭС, поскольку единое цифровое пространство дает синергетический эффект для всего объединения.

Ключевые слова: цифровая экономика, единое цифровое пространство, информационно-коммуникационные технологии.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время процессам формирования и развития цифровой экономики уделяется большое внимание во всех странах мира. Цифровая экономика – объективная реальность сегодняшнего дня, общемировой тренд, определяющий перспективы ближайшего будущего, в том числе – экономического. Цифровые технологии – интернет, мобильные телефоны и все прочие средства сбора, хранения, анализа информации и обмена ею в цифровой форме – распространяются в мире быстрыми темпами.

Под влиянием цифровизации возникают новые профессии, новые отрасли экономики, изменяется расстановка сил на мировых рынках традиционных товаров. Цифровые технологии создают источники конкурентных преимуществ государств и их групп, субъектов бизнеса за счет изменения традиционных способов ведения международной торговли, снижения стоимости предоставления трансграничных услуг, включения предприятий в глобальные и региональные цепочки создания стоимости.

Национальные государства, а также страны, входящие в состав интеграционных объединений мира, включают в тексты своих торговых соглашений пункты по стимулированию и регулированию сферы цифровой экономики в целях повышения конкурентоспособности и укрепления позиций в глобальном мире.

Для Евразийского экономического союза (ЕАЭС) как успешного интеграционного объединения, также необходима цифровая трансформация экономики на основе формирования единого цифрового рынка, соответствующего этапу экономического союза. Важно подчеркнуть, что стимулирование развития ИКТ тесно связано с наращиванием несырьевого экспорта государств ЕАЭС.

В этой связи анализ состояния и стратегий развития цифровой экономики в странах ЕАЭС представляется актуальной исследовательской задачей, поскольку очевидна значимость цифровой экономики для национального уровня управления, а для интеграционного объединения существует много проблем, которые подлежат выявлению и решению.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В качестве эмпирической базы оценки состояния развития цифровой экономики стран ЕАЭС были использованы данные Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), отдельные показатели и рейтинги международных организаций по индексам, отражающим цифровые аспекты развития стран союза, экспертные оценки. Нормативной базой исследования послужили национальные Стратегии и Программы развития стран ЕАЭС в области цифровой экономики, а также «Основные направления цифровой повестки ЕАЭС до 2025 года». Методологической основой исследования выступает сравнительный анализ цифровой трансформации в ЕАЭС, выполненный для двух уровней управления: государств–членов (Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия) и наднационального уровня – ЕАЭС.

Обзор научной литературы позволяет сделать вывод о наличии значительного числа публикаций, затрагивающих проблемы сущности цифровой экономики, ее влияния на экономический рост в национальных экономиках. При этом наблюдается относительно мало исследований, посвященных развитию ИКТ–сферы в масштабах интеграционных объединений, ее особенностям при формировании их единых цифровых рынков.

Основы исследования цифровой экономики были заложены в 60–70-е годы XX века Беллом Д., который связывал развитие постиндустриального общества с расширением сектора услуг в экономике, все большей зависимостью экономики от науки как средства инноваций и организации технологических изменений в обществе [11].

С революцией в области вычислительной техники и активным распространением цифровых технологий в бизнесе и обществе в научный оборот вводится дефиниция «цифровая экономика». Однако до настоящего времени отсутствует единая трактовка данного понятия.

Большинство авторов отмечает, что цифровая экономика способствует распространению товаров и развитию сферы услуг посредством обмена цифровой информацией и онлайн–торговли. Мезенбург Т. Л. (2001) фокусирует анализ на трех основных компонентах цифровой экономики, к которым относятся: инфраструктура (программное обеспечение, телекоммуникации, сети и др.); электронный бизнес (ведение хозяйственной деятельности и любых других бизнес–процессов через компьютерные сети); электронная коммерция (дистрибуция товаров через интернет) [15].

В ряде публикаций акцентируется внимание на роли сектора информационно–коммуникационных технологий (ИКТ) для развития мировой экономики. Го Ш., Дин В., Ланьшина Т. (2017) трактуют цифровую экономику как серию экономических

действий или социальное поведение на основе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и через Интернет [13].

Некоторые публикации освещают потенциал цифровой экономики для углубления интеграции в региональных интеграционных объединениях (ЕС, АСЕАН). Аналитики Всемирного экономического форума (2016) отмечают, что в странах АСЕАН для усиления интеграции уже недостаточно доступа к сети Интернет. Первоочередными задачами выступают гармонизация правил и либерализация IT-сектора, а также совместные усилия по модернизации систем образования всех государств АСЕАН [12].

Исследуя потенциал развития ИКТ в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, эксперты ЕСЛАС и Латиноамериканского Банка развития (CAF) указывают на важность совместного развития цифровой инфраструктуры и услуг для различных интеграционных объединений Латинской Америки и Карибского бассейна, а также пользу от внедрения передового опыта ЕС в данной сфере [16].

По мнению авторов настоящей статьи, для действующих интеграционных объединений наиболее ценен и является примером опыт ЕС по формированию единого цифрового рынка. Под единым цифровым рынком ЕС Европейская Комиссия (2017) понимает безбарьерное пространство в рамках 28 стран, обеспечивающее экономическим субъектам доступ к цифровым и онлайн-технологиям и услугам безопасно, юридически легитимно, по доступной цене в целях улучшения жизни населения и упрощения бизнеса [18].

В публикациях Европейской Комиссии (2017) указывается важность информационного сектора для ЕС, который создает почти 5 % ВВП ЕС, на него приходится ¼ от общих расходов на бизнес, а инвестиции в ИКТ обеспечивают 50 % всего роста производительности в Европе. Отмечаются также выгоды от полноценно функционирующего в Европейском союзе Единого цифрового рынка, которые заключаются в том, что он может обеспечить бюджету ЕС 415 млрд евро дополнительного дохода в год; создать сотни тысяч новых рабочих мест; сэкономить для потребителей 11 млрд евро при покупках онлайн; а для малого бизнеса экономия может составить до 9000 евро для каждого рынка благодаря общим правовым нормам и согласованному законодательству; улучшить доступ населению 28 стран к информации [18].

В 2016 году ЕАЭС приступил к разработке предложений по формированию цифрового пространства интеграционного объединения. В качестве приоритетов были определены: развитие нормативно-правовой базы ЕАЭС и гармонизация законодательства государств-членов; формирование единого цифрового пространства; расширение использования ИКТ для повышения эффективности трансграничного взаимодействия между экономическими субъектами на всех уровнях; разработка и реализация совместных проектов и программ, направленных на цифровую трансформацию экономик стран Союза [10].

Внимание стран ЕАЭС к развитию цифровой экономики обусловлено ее непосредственным влиянием на структуру и динамику ВВП и внешней торговли (табл. 1).

Таблица 1

Доля ИКТ в ВВП, импорте и экспорте стран ЕАЭС, %

Страна	Доля ИКТ в ВВП, %	Доля ИКТ–товаров в импорте страны, %, 2015 г.	Экспорт товаров ИКТ (% от экспорта товаров), 2015 г.	Экспорт услуг ИКТ (% от экспорта услуг), 2016 г.
Армения	4,0	3,512	0,285	11,4
Беларусь	5,1	3,168	0,564	23,6
Казахстан	3,9	5,985	0,843	8,8
Кыргызстан	Нет данных	2,215	0,056	14,4
РФ	2,9	7,885	0,797	32,0

Источник: составлено авторами на основе [1, 2, 6, 17].

Из данных таблицы 1 следует, что лучшие показатели по доле ИКТ–товаров в экспорте у Казахстана и России, а ИКТ–услуг в экспорте – с большим отрывом наблюдаются у России и Беларуси, что коррелируется с показателями развития сферы ИКТ, представленными ниже, в таблице 4.

Данные по доле ИКТ в ВВП стран, на наш взгляд, недостаточно достоверны и сопоставимы, так как получены из различных национальных источников, при этом методика их расчета может отличаться. Однако можно все же сделать вывод, что эти показатели на сегодняшний день достаточно низкие для всех стран. Но в рамках цифровой трансформации данный показатель для стран ЕАЭС к 2025 году должен составить около 20–30 % [10].

Эксперты Всемирного банка подчеркивают, если страны Союза не обеспечат синхронизацию своих усилий по реализации цифровой повестки, ее вклад в рост ВВП будет значительно ниже.

Во всех странах ЕАЭС, начиная с 2016 года, утверждены национальные Стратегии или Программы развития цифровой сферы.

Основные направления цифрового развития Армении, согласно Стратегии «Цифровая повестка дня Армении 2030» (2017), включают: создание цифрового правительства, усиление кибербезопасности, развитие частного сектора, создание институциональной основы, формирование цифровых навыков и инфраструктуры.

Цифровое развитие Беларуси в соответствии со Стратегией развития информатизации на 2016–2022 годы (2015) и декретом «О развитии цифровой экономики» (2017) направлено на: создание условий для привлечения мировых IT–компаний, производство конкурентоспособных IT–продуктов; обеспечение инвестиций в будущее (IT–кадры и образование); внедрение новейших финансовых инструментов и технологий; устранение барьеров для внедрения новейших технологий.

Казахстан, следуя Программе Третьей модернизации и Госпрограмме «Цифровой Казахстан» на 2018–2022 годы (2017), делает ставку на цифровизацию отраслей экономики; переход на цифровое государство; реализацию цифрового Шелкового пути; развитие человеческого капитала; создание инновационной экосистемы.

Кыргызстан в качестве приоритетных направлений Национальной стратегии устойчивого развития на 2018–2040 годы и Проекта государственной

информатизации «Таза коом» (2017) выбрал: построение цифровой инфраструктуры мирового уровня; создание благоприятной среды для устойчивого инновационного развития; создание цифровых возможностей для всех слоев населения; вовлеченность граждан в управление страной через цифровые технологии; формирование открытого цифрового общества; создание регионального хаба цифрового Шелкового пути для IT-бизнеса и IT-инноваций.

Россия, реализуя Национальную Программу «Цифровая экономика», рассчитанную на период до 2024 г. (2017), делает ставку на нормативное регулирование; кадры и образование; формирование исследовательских компетенций и технических заделов; информационную инфраструктуру и информационную безопасность.

Таблица 2

Планируемые результаты цифрового развития в странах ЕАЭС

	Планируемый результат
Армения	<ul style="list-style-type: none"> – 100 % цифровизация во взаимоотношениях государство–бизнес и 80 % – по линии услуг гражданам; к 2030 г.: – снижение государственных административных расходов на 50%; – войти в Топ–30 в Индексе глобальной конкурентоспособности; – войти в Топ–30 в Индексе конкурентоспособности талантов; – войти в Топ–20 в Индексе развития электронного правительства.
Беларусь	<ul style="list-style-type: none"> – обеспечить 82 % домохозяйств доступом к Интернет; – обеспечить количество абонентов беспроводного широкополосного доступа к Интернет – 90 единиц на 100 человек к 2020 г.; – рост экспортной выручки IT–сектора с 1 млрд долл. США в 2017 г. до 4,7 млрд долл. США к 2030 году; – рост числа занятых в IT–секторе с 30 тысяч человек до 100 тысяч человек к 2030 г.
Казахстан	<ul style="list-style-type: none"> – доля пользователей сети Интернет – 82 % населения; – вхождение в число 30 самых развитых стран мира к 2050 г.; – к 2022 году создание 300 тыс. рабочих мест; автоматизация 80 % государственных услуг; – рост производительности труда в обрабатывающей промышленности на 49,8 %; – прирост ВВП с 2025 года до 30 %.
Киргизия	<ul style="list-style-type: none"> – доля пользователей Интернет – 75 % населения; – 100 % обеспеченность всех домохозяйств Интернет; – 100 % обеспеченность сельского населения доступом к Интернет; – войти в Топ–50 стран в Индексе развития электронного правительства ООН; – войти в Топ–50 стран в индексе информационного общества (по методике МТО)
Россия	<ul style="list-style-type: none"> – рост информационных технологий в управлении к 2020 г. на 25 %, а к 2025 г. – на 50 %; – доля домохозяйств, с широкополосным доступом к Интернет – к 2020 г. – 50 %, а к 2025 г. – 97 %; – доля электронных госуслуг от общего количества предоставленных услуг к 2020 году – 50 %, а к 2025 году – 80 %; – снизить объем коммерческих потерь электрической энергии по сравнению с 2017 годом к 2025 году до 5 %
ЕАЭС	<ul style="list-style-type: none"> – дополнительный прирост ВВП ЕАЭС до 1 % в год; – рост занятости в ИКТ отрасли на 66,4 % и дополнительный рост общей занятости на 2,46 %; – дополнительный прирост объема экспорта ИКТ услуг до 74 %.

Источник: составлено авторами на основе [5]

К сожалению, следует констатировать, что реализация национальных Стратегий и Программ осуществляется, в первую очередь, с опорой «на собственные силы», поэтому в силу экономической дифференциации в качестве ориентиров выбраны различные целевые показатели цифровизации (табл. 2), а также слабо учитываются возможности и синергия интеграции.

Национальные документы стран ЕАЭС мало внимания уделяют координации Стратегий цифрового развития с аналогичными документами партнеров по интеграции.

В этой связи отметим, что динамично развивающиеся интеграционные группы и формирующиеся мегаальянсы признают ведущую роль цифровых технологий в обеспечении своих конкурентных преимуществ, поэтому важное значение отводят совместным усилиям по развитию ИКТ.

По инициативе США в документы Транстихоокеанского партнерства (ТРП) включены 24 статьи, посвященные регулированию цифровой экономики, включая вопросы безопасности и конфиденциальности персональных данных, электронной коммерции оцифрованных товаров и услуг, авторского права и другие.

В Региональном всеобъемлющем экономическом партнерстве (РСЕР) широко обсуждаются предложения Китая по электронной коммерции, правилам обеспечения конфиденциальности трансграничных данных в рамках АТЭС, безопасность киберпространства.

В КАРИКОМ утверждена не только «Дорожная карта» по гармонизации на региональном уровне ИКТ с упором на развитие региональной инфраструктуры широкополосной связи до 2019 года, но и бюджет для продвижения этих мероприятий.

Дополнительный протокол к Соглашению о Тихоокеанском альянсе (ТА) включает 2 главы о телекоммуникациях и электронной торговле. Для стимулирования последней предусмотрены процедуры упрощения электронной торговли, включая таможенные процедуры; предложена унификация правил интернет-рекламы; защиты прав потребителей и их персональных данных; признание цифровой подписи [16].

Европейский Союз из всех интеграционных объединений более других продвинулся в реализации курса на формирование единого цифрового рынка. При поддержке Европейской Комиссии и благодаря усилиями всех государств-членов ЕС, разработаны и внедряются стандарты защиты персональных данных, электронных платежей, меры по упрощению процедур электронной торговли [14].

ЕАЭС в вопросах координации цифрового развития стран-членов пока уступает другим мировым интеграционным объединениям. Тем не менее, уже согласованы контуры общего видения цифровизации на уровне Евразийского союза в «Основных направлениях цифровой повестки до 2025 года» (2017 г.). К ним относятся: обеспечение качественного и устойчивого экономического роста; переход на новый технологический уклад; синхронизация цифровых трансформаций стран-участниц; использование новых бизнес-процессов, создание цифровых активов; стимулирование и поддержка новых цифровых инициатив. Однако в Основных направлениях отсутствуют механизмы их финансирования, сроки реализации,

контроль за выполнением показателей хода цифровизации, а также индикаторы их оценки.

В этой связи актуальными задачами Евразийской экономической комиссии как наднационального органа ЕАЭС должны стать: 1) координация национальных стратегий цифрового развития стран ЕАЭС; 2) контроль за нормативно-правовой конвергенцией в сфере ИКТ; 3) разработка стандартов для поставщиков IT-услуг и потребителей, включая вопросы безопасности, международного роуминга; 4) разработка индикаторов конвергенции цифрового развития на уровне ЕАЭС.

Развитие цифровых технологий открывает перед странами ЕАЭС новые возможности сотрудничества на базе единой сетевой инфраструктуры, общих цифровых платформ и новых цифровых решений, позволяющих сокращать расстояния, преодолевать границы, создавать новые рабочие места и развивать прежде не существовавшие направления деловой активности.

Для реализации поставленных целей необходимо существование в странах-членах мощной технической базы, которая позволила бы объединить усилия на пути создания единого цифрового пространства ЕАЭС.

Анализируя данные международных организаций, касающиеся широкополосного доступа в интернет, обеспеченности населения компьютерами и распространения Интернет-технологий, необходимых для интенсивного развития единого цифрового пространства стран Евразийского экономического союза, необходимо принимать во внимание неоднородность социально-экономического развития государств, что напрямую отражается на уровне их цифровизации (табл. 3).

Таблица 3

Показатели развития сферы ИКТ в странах ЕАЭС и других государствах мира, 2016 г.

Страны	Фиксированные широкополосные подписки		Доля лиц, использующих		
	тыс.	на 100 чел.	Компьютер	Интернет	Мобильный телефон
Армения	315	10,76	67,9	64,3	~100
Беларусь	3 163	33,41	71,6	71,1	96,0
Казахстан	2 573	14,14	73,9	74,6	89,5
Кыргызстан	258	4,27	–	30,3	-
РФ	30 872	21,44	70,9	73,9	~100
Максимальное значение	378 540 Китай	50,25 Гибралтар	98 Кувейт	98,2 Исландия	100% Катар Бахрейн

Источник: составлено авторами на основе [7, 9]

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что в странах ЕАЭС возможности широкополосного доступа в Интернет значительно различаются. Самый высокий абсолютный показатель имеет РФ (почти 31 млн), по относительным показателям лидируют Беларусь (33,41 на 100 чел.) и Россия (21,44 на 100 чел.). Однако по сравнению с мировыми лидерами по отмеченным показателям – Китаем и Гибралтаром – позиции стран ЕАЭС весьма скромны.

Что касается распространения компьютеров для личного пользования, то между странами ЕАЭС наблюдается незначительный разрыв (у Кыргызстана показатели

отсутствуют), который составляет от 67,9 % в Армении до 73,9 % в Казахстане. Данные по использованию Интернет–технологий также варьируются незначительно: 74,6 % – Казахстан, 73,9 % – РФ, 71,1 % – Беларусь, 64,3 % – Беларусь, Кыргызстан – н.д. Однако они отстают от мирового лидера – Исландии – с ее показателем в 98,2 %.

Уровень использования мобильных телефонов достаточно высок и составляет около 100 % по РФ и Армении.

При анализе обеспеченности средствами ИКТ наблюдается значительный отрыв Кыргызстана от всех других государств, что будет значительно сдерживать его включенность в процесс создания единого цифрового пространства ЕАЭС.

Комплексное представление об уровне развития цифровых технологий дают различные международные рейтинги, позволяющие проводить на их основе сравнительный анализ позиций государств (рис. 1).

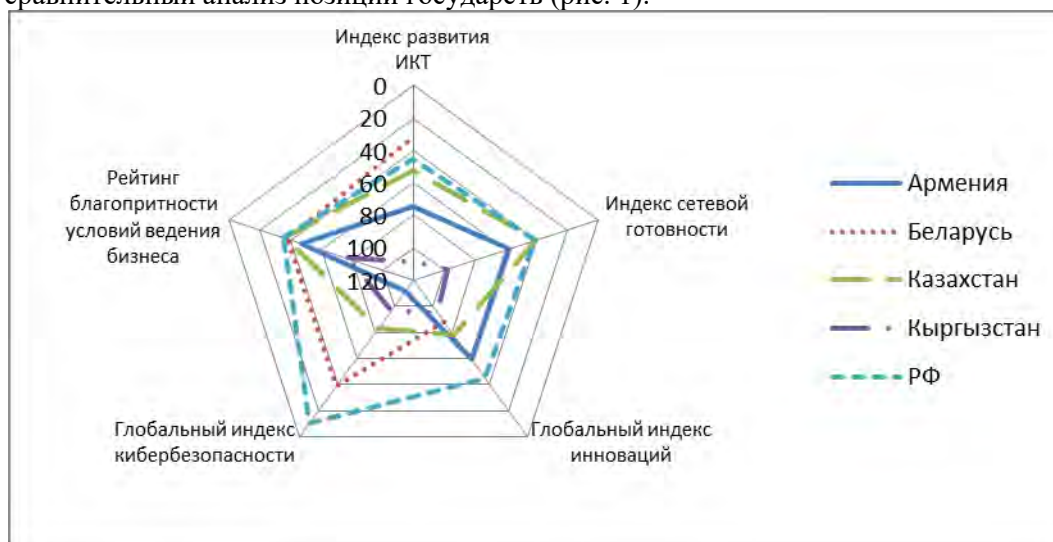


Рис. 1. Цифровые позиции стран ЕАЭС в мировых рейтингах
Источник: составлено авторами на основе [3, 4, 7, 8].

Данные, представленные на рис. 1, подтверждают, что между странами ЕАЭС существуют значительные различия в уровнях развития ИКТ. Причем эти различия связаны, в основном, с уровнями их экономического развития.

Особенно сильное отставание наблюдается у Кыргызстана. Однако это отставание можно рассматривать как недоиспользованный рыночный потенциал, который могут использовать инвесторы и предприниматели в благоприятной институциональной среде.

Сравнительный анализ результирующих показателей процесса становления цифровой экономики государств–членов ЕАЭС проведен по данным рейтингов международных организаций и профессиональных ассоциаций за 2007–2017 гг. (табл. 4).

Таблица 4

Сравнение ИКТ ЕАЭС и среднемирового уровня

	2008	2010	2011	2012	2013	2015	2016	2017
Средний индекс ИКТ* по ЕАЭС	3,53	4,60	4,94	5,46	5,71	5,88	6,11	6,31
Средний мировой индекс ИКТ	3,32	3,94	4,15	4,60	4,77	5,03	4,94	5,11
Отклонение ИКТ (ЕАЭС), от среднемирового уровня ИКТ	0,21	0,66	0,79	0,86	0,94	0,85	1,17	1,20
Отклонение ИКТ (ЕАЭС), от среднемирового уровня ИКТ (%)	6,45	16,75	19,13	18,74	19,62	16,98	23,64	23,44

* По версии Международного союза электросвязи.

Источник: расчеты авторов на основе [7].

Из таблицы 4 следует, что на протяжении 10 лет (2007–2017 гг.) страны ЕАЭС демонстрируют позитивную динамику в сфере цифровизации экономики, превышение среднемирового значения индекса ИКТ, а также нарастание темпа данного превышения в 2008–2017 годах в 5,6 раз.

ВЫВОДЫ

Таким образом, несмотря на различные позиции сектора ИКТ в странах ЕАЭС, для Союза в целом характерны высокие темпы развития цифровизации в период 2008–2017 гг. Однако слабость механизмов координации на уровне ЕАЭС приводит к недоиспользованию возможностей цифровизации национальных экономик. В отличие от национальных Программ и Стратегий, совместные скоординированные усилия стран ЕАЭС способны обеспечить в совокупности больший эффект всем государствам союза, поскольку единое цифровое пространство дает синергетический эффект для развития ЕАЭС как интеграционного объединения.

Мировой опыт свидетельствует, что согласованная ликвидация барьеров, препятствующих электронной торговле, инвестициям в цифровые сектора в сочетании с унифицированной нормативно-правовой базой и согласованными механизмами финансирования сферы ИКТ, а также механизмами контроля может создать значительные экономические и социальные выгоды для каждого государства интеграционного объединения.

Список литературы

1. Библиотека глобальной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://time.graphics.ru/library>.
2. ИТ–сектор Армении вырос на 25 % за год // Информационно-аналитический портал [Электронный ресурс]. URL: <https://digital.report/it-sektor-v-armenii-vyros-na-25/>
3. Официальный сайт Всемирного экономического форума [Электронный ресурс]. URL: <http://www.weforum.org/gitr>.
4. Официальный сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. URL: <https://www.wipo.int/publications/ru/details.jsp?id=4330><http://www.weforum.org/gitr>.
5. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasiancommission.org/>
6. Официальный сайт Казахстанской ассоциации IT–компаний [Электронный ресурс]. URL: <http://itk.kz/ru/statistics.html>
7. Официальный сайт Международного союза электросвязи [Электронный ресурс]. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>.
8. Официальный сайт Рейтинга благоприятности условий ведения бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <http://www.doingbusiness.org/>
9. Официальный сайт Фонда «Нораванк» [Электронный ресурс]. URL: http://www.noravank.am/rus/articles/detail.php?ELEMENT_ID=16280.
10. Цифровая повестка Евразийского экономического союза до 2025 года: перспективы и рекомендации: Обзор [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/SiteAssets/%D0%9E%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%20%D0%92%D0%91.pdf>
11. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting, 1999. 616 p.
12. Digital Economy has the Potential to Drive ASEAN Integration. World Economic Forum [Электронный ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/press/2016/06/digital-economy-has-the-potential-to-drive-asean-integration/>
13. Guo S., Ding W., Lanshina T. Digital Economy for Sustainable Economic Growth. The Role of the G20 and Global Governance in the Emerging Digital Economy // International organizations research journal. 2017. Vol. 12. № 4. P. 169–184.
14. Malstrom C. Trade in a Digital World // Discurso en la Conferencia de Comercio Digital del Parlamento Europeo. 2016, November, Brussels [Электронный ресурс]. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/november/tradoc_155094.pdf.
15. Mesenbourg T. L. Measuring the Digital Economy. U.S. Bureau of the Census [Электронный ресурс]. URL: <http://www.census.gov/content/dam/Census/library/working-papers/2001/econ/digitalecon.pdf>.
16. Regional digital market. Strategic aspects // ECLAC. 2018. 56 p.
17. The IT Industry in Belarus: 2017 and Beyond [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-it-industry-in-belarus-2017-and-beyond/%24FILE/ey-it-industry-in-belarus-2017-and-beyond.pdf>
18. The EU and the digital single market European Union [Электронный ресурс]. URL: <http://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/8084b7f3-6777-11e7-b2f2-01aa75ed71a1>.

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

УДК 339.9

РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ СТРАН В МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ

Горда А. С.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: alx777@mail.ru

Определены условия формирования международных экономических отношений в контексте глобальной конкуренции стран в мирохозяйственной системе. Исследован характер глобальной конкуренции, которая приобретает вид кооперации и сотрудничества как среди производителей, так и между производителями и потребителями. Установлено, что в мировой экономике индустриальные и постиндустриальные страны вытесняют с мирового рынка менее развитые страны, получают контроль над цепочками создания дополнительной стоимости. Сделан вывод, что в глобальной перспективе страны с транзитивной экономикой и развивающиеся страны теряют возможности самостоятельного приобретения экономического суверенитета из-за нехватки свободных ресурсов и низкого текущего уровня международной конкурентоспособности их продукции на мировых товарных рынках.

Ключевые слова: международные экономические отношения, глобальная конкуренция, международная конкурентоспособность стран, международное разделение труда, неоиндустриализация, постиндустриальное общество.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время мирохозяйственная система состоит из многоуровневой системы экономико-политических и инновационно-технологических отношений, которые определяют формирование международных экономических отношений на глобальном и локальном уровнях. В условиях глобализации мировой экономики на конкурентных началах происходят процессы интеграции национальных экономических систем на всех уровнях международного разделения труда. Важным фактором формирования и развития международных экономических отношений каждой страны является определение направлений и методов роста собственной международной конкурентоспособности на мировых рынках товаров, услуг, технологий, капитала, рабочей силы.

В контексте глобализации эффективность международных экономических отношений каждой отдельной страны в настоящее время зависит от способности правительственных учреждений к сотрудничеству с экспортоориентированной собственной промышленностью. В условиях глобальной конкуренции по принципу «все против всех» формирование благоприятной бизнес-среды позволяет развивать внутренний рынок стран и минимизировать зависимости от импортируемых ресурсов. Международная конкурентоспособность стран является многогранным и многоуровневым понятием, которое имеет внутрискановую и внешнюю направленность, региональное и отраслевое выражение, государственное и частное наполнение, технологическую, социальную и экономическую эффективность.

Исследование теоретических концепций роста международной конкурентоспособности стран представлены трудами многих учёных от классиков

политической экономики до теоретиков неоиндустриализации. Меркантилисты Т. Ман, А. Монкретьен, Ч. Дейвиант, Ж. Б. Колберт, В. Петти видели источник роста международной конкурентоспособности государства в накоплении золота и серебра. Классики политэкономии А. Смит, Д. Риккардо, Дж. Миль – в различиях уровней абсолютных и относительных затрат производства. Теоретики циклического развития экономики Й. Шумпетер, М. Кондратьев – в инновациях и стимулировании развития предпринимательства. Представители неоклассической школы политэкономии Э. Хекшер, Б. Олин, А. Маршалл – в отличиях стран в обеспеченности факторами производства и эффективности их использования. Теория международных конкурентных преимуществ М. Портера акцентирует внимание на производительности в использовании факторов на различных стадиях обеспечения конкурентоспособности. Теория глобального опережения Г. Хамела – К. К. Прахалада – на ключевых компетенциях и интеллектуальном лидерстве.

Кроме того, теоретико-методологические и практические основы исследования международной конкурентоспособности стран в современных условиях глобализации мировой экономики заложены в работах Безгласной Е. А. [1], Гельвановского М. И. [2], Дятлова С. А. [3], Карповой С. В. [4], Переверзевой Н. В. [5], Побирченко В. В., Шутаевой Е. А., Киричковой Е. В. [6], Спиридоновой Г. В. [7] и др. Проведенный анализ теоретических и эмпирических исследований позволяет говорить о необходимости дальнейших исследований условий формирования международных экономических отношений в контексте глобальной конкуренции стран в мирохозяйственной системе и характера глобальной конкуренции на макроэкономическом уровне.

Цель статьи – определить условия формирования международных экономических отношений в контексте глобальной конкуренции стран в мирохозяйственной системе.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Глобализация мировой экономики меняет характер и целевые ориентиры международной конкурентоспособности стран. Эволюция международных экономических отношений сместила акценты с накопления золотовалютных запасов на создание глобального рынка международного разделения труда, благодаря чему формируются высокоэффективные системы специализации отдельных стран на выпуске персонализированных товаров и услуг, и интернационализированные формы международной кооперации. Современная международная конкуренция имеет особенности, обусловленные ростом значимости информации как главного фактора производства, что даёт возможность странам с различными уровнями социально-экономического развития принимать участие в международной торговле.

Таким образом, стратегия международной конкурентоспособности стран на отраслевых и мировом рынках в ближайшее время будет формироваться при следующих условиях:

1. Глобализация, которая идет в двух встречных направлениях: глобализация конкуренции в сфере предложения, выражающееся в интеграции планирования и

сотрудничестве предприятий на мировом рынке, чтобы противостоять другим глобальным конкурентам; и глобализация конкуренции путем гомогенизации спроса, который проявляется в непрерывном росте количества глобально действующих потребителей и сбытовых посредников, повышающих спрос на унифицированную, стандартизированную продукцию (сырье, полуфабрикаты, запасные части).

2. Поляризация рынков, которая выражается в том, что потребители все больше отдадут предпочтение дорогой, качественной продукции (вследствие роста благосостояния потребителей развитых стран мира, расширения среднего класса в индустриальных странах); или дешевой продукции (в развивающихся странах), игнорируя продукцию средней стоимости.

3. Процесс размывания отраслевых границ, который также идет в двух направлениях. Во-первых, стираются границы между различными отраслями, происходит их интеграция (например, банковского и страхового секторов). Во-вторых, исчезают внутриотраслевые границы. Например, в автомобилестроении компании стремятся расширить ассортименты выпускаемых автомобилей. В результате появляются новые классы автомобилей, типы силовых установок, трансмиссий и т. д. Аналогичные тенденции можно наблюдать в сегменте бытовой техники и электроники и в некоторых других сферах.

4. Быстрое развитие, совершенствование и распространение информационных и коммуникационных технологий. Их использование позволяет формировать мощные информационно-коммуникационные системы, с помощью которых все коммуникационные, финансовые, информационные процессы и операции между предприятиями, торговцами, поставщиками и клиентами могут быть организованы и реализованы значительно быстрее и эффективнее. Основа глобальной коммуникации – сеть Интернет.

5. Дерегулирование рынков. Внедряемые и реализуемые в течение нескольких последних десятилетий в рамках ВТО и интеграционных объединений меры по либерализации привели к значительным изменениям в различных отраслях мировой экономики и сферах общественной жизни. Дерегулирование рынков стимулировалось также приватизацией государственных учреждений в постсоциалистических странах (например, почты или железных дорог), ликвидацией монополий (например, в области телекоммуникаций или электроснабжения).

6. Эффективность потребления продукции, которая всё в большей степени зависит от эффективности международных кооперационных связей, особенно в технически и технологически сложных, наукоёмких отраслях промышленности, где важно рационально и эффективно организовать производство и потребление комплектующих, узлов и агрегатов, запасных частей.

С учетом вышеперечисленных условий формирования стратегий международной конкурентоспособности стран представляется возможным выделить ключевые характеристики конкурентной борьбы стран в условиях глобализации мировой экономики:

– одновременность конкуренции, которая охватывает несколько элементов рыночного механизма, важнейшими из которых являются затраты, качество, инновации, «ноу-хау», создание рыночных барьеров, укрепление финансовой

стабильности;

– многоаспектность характера конкуренции – предприятия должны принимать во внимание, что она может происходить на различных уровнях и на различных рынках, не только товаров и услуг, но и технологий, инвестиций, рабочей силы и др.;

– динамизм конкуренции – позиции конкурентов и распределение сил на рынке меняются с постоянно нарастающей скоростью;

– агрессивность участников рыночного соперничества, что связано с постоянным нарушением равновесия сил конкурентов.

Все чаще можно встретить утверждение, что на глобальных рынках утверждается новая форма конкуренции: группа против группы. Это подтверждается тем, что в мировой экономике в условиях обострения международной технологической конкуренции всё более широкого распространения приобретают процессы кооперации и сотрудничества. Фундаментальным источником прибыли компаний и экономического благосостояния общества всё больше выступает не конкуренция, а кооперация и сотрудничество. Поэтому именно через концепцию конкуренции на основе сотрудничества нужно рассматривать и оценивать стратегии развития международного бизнеса. Преобразование конкуренции на координацию и далее на кооперирование отражает современные процессы глобализации и информатизации общества.

С нашей точки зрения, можно выделить по меньшей мере три причины, из-за которых конкуренция на основе сотрудничества приобретает всё большее значение для формирования международной конкурентоспособности стран. Во-первых, во многих отраслях наиболее крупные фирмы уже не конкурируют только на локальных рынках. Сферой конкурентной борьбы становится мировой рынок, а в некоторых случаях и глобальный рынок. Зачастую даже внутренние конкуренты определенной страны всё больше сталкиваются с иностранной конкуренцией.

Совместные предприятия – один из способов гарантирования кооперации и повышения устойчивости в конкурентной борьбе. Даже крупные фирмы испытывают потребность в союзниках и образуют стратегические альянсы, в том числе для конкурентной борьбы против других альянсов. Так, в автомобилестроении «General Motors» признала целесообразным объединить усилия с одним из основных конкурентов – «Toyota» для противостояния группам «Daimler–Chrysler», «Ford–Mazda», «Renault–Nissan», «Peugeot–Citroen» и др.

Во-вторых, разработка и продвижение на мировые и глобальные рынки продуктов и услуг всё больше базируется на знаниях и интенсивном использовании информации. Поэтому для их создания нужна атмосфера сотрудничества, где широко распространяются знания. Объединение в производственном процессе сложных технологий требует тесного сотрудничества специалистов и компаний, не исключая государственного лоббирования НИОКР.

В-третьих, новые продукты и услуги, как правило, охватывают широкий портфель технологий, а не одну главную. Лучшими в современной конкурентной борьбе становятся те компании, которые наилучшим образом находят и внедряют на практике инновационные направления международного производственного кооперирования и сотрудничества.

В процессе глобализации мировой экономики стратегия формирования международной конкурентоспособности стран приобрела эволюционные изменения – она не только трансформировалась с военно-политических к преимущественно экономическим принципам формирования, расширился предмет исследования от уровня отдельных товаров и предприятий на фрагментированных отраслевых рынках к уровню отраслей и кластерных образований, развитие которых учитывается на региональном, отраслевом, национальном и международном уровнях. Всё вышесказанное дает возможность рассмотреть эволюцию стратегических концепций международной конкурентоспособности стран в контексте развития национальных экономических систем.

В 60–70 годах XX столетия в качестве наиболее перспективной была предложена стратегия импортозамещения как развитие концепции «опоры на собственные силы» для развивающихся стран, где происходило становление рыночных отношений. Она базировалась на ускоренной индустриализации стран и предполагала, что за счет развития производства в импортозамещающих отраслях их продукция будет активно экспортироваться при обеспечении самодостаточности хозяйственного комплекса и практической реализации следующих мер:

- перенесение акцента экономического развития с добывающих на обрабатывающие отрасли промышленности при сокращении производства продукции АПК;

- рост государственного сектора экономики;

- усиление государственного регулирования экономики и финансов (контроль за ценообразованием, уровнем процентных ставок, внешнеторговых тарифов и пошлин, экспортных и импортных квот и др.);

- защита внутреннего рынка через поддержку завышенного валютного курса.

Таким путем прошли страны Юго-Восточной Азии, которые стали в 80-х годах новыми индустриальными странами. Они добились значительных успехов в производстве электроники, бытовой техники и продукции легкой промышленности. Этот феномен признан исключительным. В других странах Азии, Африки, Латинской и Южной Америки ничего подобного достичь не удалось. Главным просчетом выше указанной стратегии считается отсутствие ориентации на создание новых промышленных технологий и новых оригинальных товаров, способных занять видное место на мировом рынке. Национальная продукция большинства развивающихся и постсоциалистических стран оказалась неконкурентоспособной как на внешних, так и на внутренних рынках, при этом процесс замещения, как правило, ограничивался расширением производства потребительских товаров, а не современного высокотехнологичного оборудования.

Резкое замедление экономического роста в 1980-е годы в большинстве трансформационных стран поставило вопрос о пересмотре модели создания самообеспеченной экономики как эффективной концепции экономического развития. Таким странам экспертами МВФ и Мирового банка предлагалось перейти к стратегии ориентации на внешние связи с либерализацией внешнеэкономической деятельности и(или) форсированием экспорта.

На основании данных рекомендаций была разработана модель «догоняющего жизненного цикла продукции» К. Кодзимы и две альтернативных теории вывоза капитала П. Роузенштейн–Родана и Р. Майселла. Они базировались на теории факторов производства Хекшера–Олина, из которой логически вытекала необходимость приоритетной ориентации развивающихся экономик на внешнеэкономические связи при усиленном развитии трудоемких отраслей национальной экономики.

Для успешной реализации модели «догоняющего развития» необходимым условием были активные действия государства: на первой стадии импортозамещения – поддержка отечественного производства; на стадии форсирования экспорта – содействие созданию сугубо экспортоориентированных отраслей. И лишь после достижения высокого уровня развития экономики считалось целесообразным ограничение государственного вмешательства и переход к более демократическому стилю управления национальной экономикой.

На основании анализа экономической политики развивающихся стран американским экономистом Б. Балассой было доказано, что наиболее перспективной моделью экономического развития является объединение политики стимулирования экспорта с развитием импортозамещения при ключевой роли экспорта. При этом увеличение экспортной квоты страны положительно влияет на темпы её экономического роста, в то время как импортозамещение стимулирует его в узких границах национальных рынков.

На мировом рынке страны достигают определенных экономических результатов относительно положительного сальдо внешней торговли, воспроизводственного социально-экономического развития, внедрения технологических и управленческих инноваций. Следствием этого является высокий рейтинг таких стран по уровню их международной конкурентоспособности. Анализ международной экономической деятельности развитых стран мира свидетельствует, что ускорение процессов глобализации и становления постиндустриальных обществ непосредственно связано с качественными изменениями в развитии мирового промышленного производства.

За последние два десятилетия (1995–2015 гг.) доля промышленности в создании мирового ВВП сократилась с 28,3 % до 27,04 %, удельный вес сферы услуг, наоборот, возрос с 62,9 % до 63,9 % (рис. 1). С 2005 года совокупный мировой объем экспорта товаров и услуг превышает объемы промышленного производства [8].

Наиболее динамичное сокращение доли промышленности и рост удельного веса услуг в создании ВВП характерно для развитых стран, которые в свою очередь имеют диверсифицированный индустриальный сектор с преобладанием в его структуре наукоёмких и технологически сложных отраслей. Именно эти страны занимают наиболее высокие позиции в рейтингах международной конкурентоспособности, имеют наиболее высокие абсолютные и относительные показатели расходов на НИОКР и наиболее высокие показатели объемов производства промышленной продукции в расчете на душу населения. И хотя в данной группе более трех десятков стран, на них приходится около 60 % производства промышленной продукции и мирового экспорта товаров, и ещё более значительная доля экспорта машин и

транспортных средств, а также существенная доля прямых иностранных инвестиций [8].

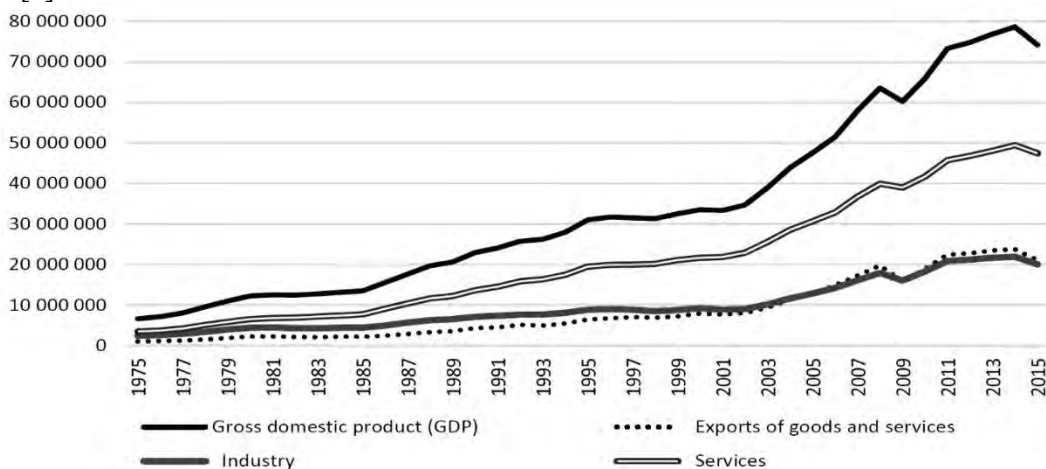


Рис. 1. Динамика мирового ВВП по видам экономической деятельности, млн долл. США [8]

На протяжении XIX и XX вв. рост числа занятых в промышленности и увеличение объемов промышленного производства был связан, прежде всего, с развитием в глобальном масштабе процесса индустриализации. Стабильно высокое положение промышленности в структуре мирового хозяйства во второй половине XX века является результатом двух разнонаправленных, взаимно компенсирующих друг друга тенденций:

- 1) уменьшение доли промышленности в экономике развитых стран (в первую очередь за счет быстрого развития сферы услуг);
- 2) опережающий рост индустриальных отраслей в группе бывших социалистических и большинства развивающихся стран.

Данные тенденции являются следствием действия по меньшей мере двух обстоятельств: во-первых, устойчивого курса правительств развивающихся стран на быструю индустриализацию и завоевание новых ниш на мировом рынке промышленной продукции; во-вторых, сознательной политикой развитых стран относительно переноса своих промышленных производств в развивающиеся страны, с сохранением за собой прерогативы развития сферы услуг. Происходит это по ряду причин и мотивов. Бизнес в сфере услуг, в сравнении с промышленным производством, как правило, характеризуется значительно более высокой нормой прибыли, не требует существенных затрат природных и энергетических ресурсов, не способствует загрязнению окружающей среды, позволяет эффективно использовать высококвалифицированную рабочую силу.

В группе развивающихся стран наибольшие темпы роста и объемы производства демонстрировали страны Восточной и Юго-Восточной Азии, особенно Китай и Индия. Этот регион в вышеуказанный период времени увеличил свое присутствие на мировом рынке вдвое: с 7,2 % до 14,4 % (рис. 2).

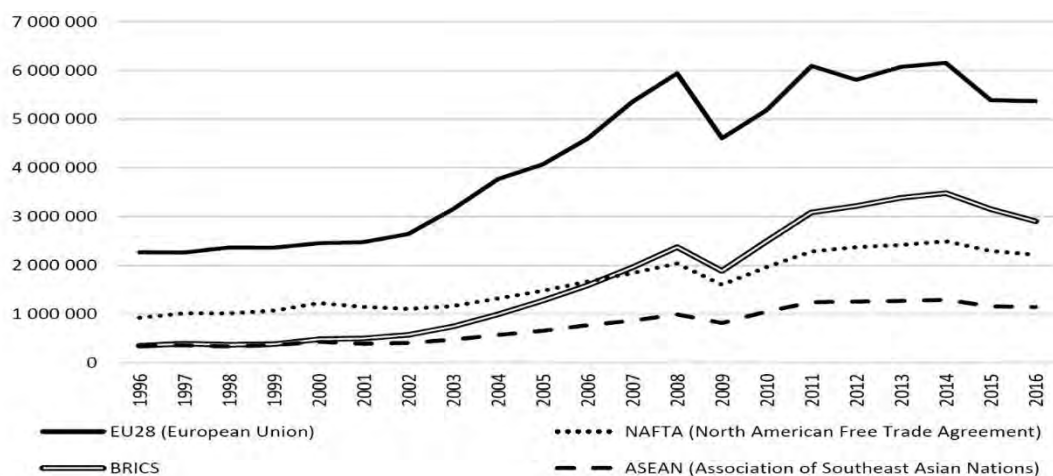


Рис. 2. Динамика развития международной торговли по экономическим группировкам стран, млн долл. США [8]

Несмотря на то, что децентрализация является закономерным результатом экономического развития развитых стран мира, где сложился постиндустриальный тип экономики, значение индустриального сектора в этих странах и сейчас играет заметную роль, как и значение промышленности развитых стран в мировой экономике.

В других странах мира, которые активно развиваются или имеют статус переходной (трансформационной) экономики, индустриальный тип национальных экономических представлен довольно весомо (доля промышленности в структуре ВВП составляет около 40 %). В большинстве медленно развивающихся стран индустриальный сектор экономики находится еще в стадии развития, поэтому значение его в занятости населения и удельный вес промышленного производства в ВВП также возрастают. При этом существенно снижается роль сельского хозяйства и быстро возрастает значение сферы услуг.

С начала 1990-х гг. на первый план выдвигается инвестиционно-инновационная стратегия развития, базирующаяся на поддержке правительством фундаментальных исследований и стимулировании внедрения нововведений в производство. Государственное регулирование развитых стран переходит от «обычного типа» инвестиций в наиболее перспективные сектора и поддержки зон риска в экономике к «динамичной» научно-технической политике и специфическим инвестициям, которые ориентированы на формирование совокупности, объединяющей в единый конгломерат новые технологии и продукцию с новыми знаниями, менеджментом, кадровой политикой и технологическими рынками, информационной и коммуникационной инфраструктурой.

Таким образом, главным производственным фактором становятся информационные ресурсы, творческие, инновационные способности людей – интеллектуальный капитал. Соответственно создаются высокоинтеллектуальные отрасли и новейшие типы производства, формируется саморегулирующийся

механизм, содействующий осуществлению инвестиций с помощью максимизации личного потребления, повышается зависимость эффективности экономики от развития способностей индивида. Производственные мощности ведущих ТНК распределяются по всему миру, формируются глобальные цепи производства добавленной стоимости.

Фрагментация производства по различным странам не является новым явлением, но ранее оно не было настолько масштабным. В условиях глобальной экономики, крупные ТНК и МНК имеют возможность рассредоточить собственное производство по всему миру. Более дешевые и надежные телекоммуникации, программное обеспечение для управления информацией, мощные персональные компьютеры – все это позволило ощутимо снизить расходы на координацию сложного комплекса взаимосвязанных видов деятельности внутри и между компаниями [9, с. 482].

Центральное место в современных стратегиях развития экономики занимают теории экономического роста через сбалансированное развитие страны на основе нового технологического уклада, дополняющиеся теориями полюсов роста, в соответствии с которыми экономический рост происходит не везде и неравномерно, а лишь в отдельных точках роста и с разной интенсивностью. В наиболее развитых экономиках доминирует комплекс отраслей и производств, которые представляют пятый технологический уклад в рамках индустриального технологического способа производства.

Одновременно активно формируются элементы шестого (постиндустриального) технологического уклада. Соответственно, экономический рост имеет несбалансированный характер и наиболее эффективно происходит в закрытом (защищенном) экономическом пространстве, например, кластерах, в пределах которых ускоряется обмен информацией и процесс внедрения технологических инноваций. Результатом является существенная неравномерность относительно распределения экономических ресурсов между отдельными производствами, но общая общественная эффективность для каждой отдельной страны и их экономических группировок (зона свободной торговли, таможенный и экономический союзы и т. п.) оказывается более масштабной в социально-экономическом и технолого-производственном контексте. В целом расширение производства наукоемкой продукции стимулирует соответствующие технологические сдвиги в сопредельных производствах, их техническую и организационную модернизацию.

ВЫВОДЫ

В международном разделении труда в настоящее время происходят постепенные структурные сдвиги от экспорта товаров к экспорту услуг, в товарной структуре доля товаров с низкой долей добавленной стоимостью (промежуточное потребление – сырье, полуфабрикаты) сокращается в пользу продукции для конечного потребления. Таким способом индустриальные и постиндустриальные страны «выдавливают» с мирового рынка экономически более слабые страны, получают контроль над цепями создания добавочной стоимости собственной продукции.

В контексте глобальной конкуренции формирование системы международных экономических отношений происходит путем внедрения достижений НТП в производство с учетом перспективных технологических укладов: сокращение традиционных производств (третьего и четвертого) в пользу новейших (пятого и шестого). Таким образом, для многих стран с транзитивной экономикой и развивающихся стран сокращаются возможности самостоятельного получения экономического суверенитета из-за отсутствия свободных ресурсов и низкого текущего уровня международной конкурентоспособности их продукции на мировых товарных рынках.

Список литературы

1. Безгласная Е. А. Сетевизация экономических взаимодействий как фактор глобальной конкурентоспособности // Региональное развитие. 2014. № 3–4 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/setevizatsiya-ekonomicheskikh-vzaimodeystviy-kak-faktor-globalnoy-konkurentosposobnosti>.
2. Гельвановский М. И. Методологические подходы к обеспечению конкурентоспособности международных интеграционных группировок в условиях глобализации // Евразийская Экономическая Интеграция. 2012. №1 (14) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-podhody-k-obespecheniyu-konkurentosposobnosti-mezhdunarodnyh-integratsionnyh-gruppirovok-v-usloviyah>.
3. Дятлов С. А. Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор трансформации и развития экономических систем // Теоретическая экономика. 2012. № 6 (12). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/globalnaya-innovatsionnaya-giperkonkurenciya-kak-faktor-transformatsii-i-razvitiya-ekonomicheskikh-sistem-1>.
4. Карпова С. В. Оценка основных концепций международной конкурентоспособности // Этап. 2016. №1 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-osnovnyh-kontseptsiy-mezhdunarodnoy-konkurentosposobnosti>.
5. Переверзева Н. В. К вопросу о современной концепции социально-экономической сущности отношений конкурентоспособности в рыночной экономике // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-sovremennoy-kontseptsii-sotsialno-ekonomicheskoy-suschnosti-otnosheniy-konkurentosposobnosti-v-rynochnoy-ekonomike>.
6. Побирченко В. В., Шутаева Е. А., Киричкова Е. В. Вопросы обеспечения региональной конкурентоспособности в условиях повышения международной конкурентоспособности стран // Символ науки. 2015. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/voprosy-obespecheniya-regionalnoy-konkurentosposobnosti-v-usloviyah-povysheniya-mezhdunarodnoy-konkurentosposobnosti-stran>.
7. Спиридонова Г. В. Международная конкурентоспособность: понятие, сущность и модели основных международных конкурентных стратегий // Всероссийский журнал научных публикаций. 2013. № 1 (16) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-konkurentosposobnost-ponyatie-suschnost-i-modeli-osnovnyh-mezhdunarodnyh-konkurentnyh-strategiy>.
8. Gross domestic product: GDP by type of expenditure, VA by kind of economic activity, total and shares, annual, 1970–2015 // United Nations Conference on Trade and Development [Электронный ресурс]. URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>.
9. Горда О. С. Теоретические аспекты функционирования глобальных цепочек добавленной стоимости // Материалы XVI международной научно-практической конференции преподавателей, докторантов, аспирантов и студентов. 2018. С. 481–485.

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

УДК 338.1

ЭКОНОМИКА РОССИЙСКОЙ СЕЛЕКЦИИ И СЕМЕНОВОДСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Гуляева Т. И., Савкин В. И., Бураева Е. В.

Орловский государственный аграрный университет имени Н. В. Парахина, Орел, Российская Федерация

E-mail: v.i.savkin@mail.ru

В статье анализируются экономические вопросы современного состояния отечественной селекции и семеноводства. Методологией исследования послужила систематизация и сопоставительный анализ проблем высокой зависимости российского аграрного сектора от импортных семян, что негативно сказывается на развитии наукоемких направлений (селекция, семеноводство), обеспечивающих ресурсную базу сельского хозяйства. Предложены направления по развитию отечественной селекции и семеноводства, обеспечивающие государственную поддержку модернизации селекционно-семеноводческих центров, формированию кадрового потенциала и образовательно-научно-производственных комплексов, интеллектуального потенциала российской селекции и семеноводства.

Ключевые слова: экономика семеноводства, импорт и экспорт семян, доходность семеноводства, рынок семян, кадровый потенциал.

ВВЕДЕНИЕ

Одна из труднейших задач, стоящих перед обществом – обеспечение населения достаточным количеством продовольствия для удовлетворения потребностей в питании. Решение этой проблемы в настоящее время возможно, опираясь только на очередной научно-технологический прорыв в экономике. По данным Комитета по всемирной продовольственной безопасности Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, рост населения планеты требует устойчивого роста в сельскохозяйственном производстве [1].

По мнению Г. Идрисова и других ученых, мир вступает в крупнейший технологический переход, когда богатство природных ресурсов перестает быть фактором роста [2]. Данная позиция, по нашему мнению, напрямую относится и к аграрному сектору экономики. Ограниченность ресурсов в сельскохозяйственном производстве и стремительное освоение новых технологий приводит к постоянной деформации рынков продовольствия и ресурсной базы для его производства.

Динамичное развитие аграрного сектора экономики во многом предопределяется степенью и эффективностью использования ресурсной базы, а селекция и семеноводство играет важнейшую роль в обеспечении как продовольственной независимости государства, так и конкурентных преимуществ сельскохозяйственной продукции на рынке агропродовольствия [3].

Изучению различных аспектов развития селекции и семеноводства сельскохозяйственных культур уделяли значительное внимание в своих трудах Алтухов А. И. [4], Вавиленко С. В. [5], Голикова С. А. [6], Петров Н. Ю., Ефремова Е. Н. [7], Толмачев А. В., Папахян И. А., Лисовская Р. Н. [8] и др. ученые. Вместе с тем в современных условиях развития ряд вопросов нуждается в дальнейшей проработке.

В этой связи цель исследования заключается в проведении анализа современного состояния отечественной селекции и семеноводства для выявления приоритетных направлений по их развитию, обеспечивающих государственную поддержку модернизации селекционно-семеноводческих центров, формирование кадрового потенциала и образовательно-научно-производственных комплексов, интеллектуального потенциала российской селекции и семеноводства.

Россия в последние годы стала главным мировым экспортером пшеницы. И этого во многом удалось достичь за счет целенаправленной государственной политики, импортозамещения и инвестиций в аграрный сектор экономики. Однако достигнутые результаты не дают повода не видеть проблем в отечественном сельском хозяйстве. И здесь одной из первоочередных является задача по повышению потенциала отечественной селекции и семеноводства, что тем самым снизит зависимость государства от импортных семян.

В июле 2016 года президент Российской Федерации Владимир Путин подписал указ, в котором среди мер развития АПК и снижения технологических рисков в продовольственной сфере до 2026 года названо «производство оригинальных и элитных семян сельскохозяйственных растений» [9].

Предпринимаемые государством меры по развитию отечественных селекции и семеноводства конкретизированы в федеральной научно-технической программе развития сельского хозяйства на 2017–2025 годы, подготовка которой осуществлялась правительством РФ, а также в Стратегии развития селекции, семеноводства и технологий возделывания зерновых и других сельскохозяйственных культур в Российской Федерации на период до 2020 года. По данным Минсельхоза России, доля используемых в стране импортных семян составляет от 20 % до 80 %. Государственная поддержка должна оказать помощь в решении этой проблемы и обеспечить сельхозпроизводителей качественными отечественными семенами и гибридами уже в ближайшее десятилетие. Министерство сельского хозяйства РФ планирует, что к 2026 году производство оригинальных и элитных семян отечественной селекции по наиболее зависимым от импорта агрокультурам будет обеспечено на уровне не менее 75 % [10].

Министр сельского хозяйства РФ заявляет, что «развитие собственного семенного фонда – это вопрос продовольственной безопасности», а «зависимость российского агрорынка от иностранных поставщиков семян создает риски для устойчивого увеличения объемов производства продуктов питания» [10].

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Мировой рынок семян растет стремительно. Если принять во внимание все культуры, то его объем вырос с 4 млрд долл. США в 1975 г. до 55 млрд долл. США в 2015г., а по овощам, соответственно, с 0,7 млрд долл. США до 15 млрд долл. США. Физический объем рынка семян сельскохозяйственных культур в Российской Федерации в 2017 году, по оценке Агентства маркетинговых исследований, составил 13728 тыс. т, который оценивается в 2682 млн долл. США. Темп роста производства семян в России в 2017 году по отношению к 2016 году составил более 12 %. Если в

2017 году объем производства отечественных семян составил 14486 тыс. тонн, то в 2016 году этот показатель равнялся 12891 тыс. т. [11].

Несмотря на наблюдаемую явную тенденцию к укреплению отечественного семеноводства, все же импорт в этой сфере еще значителен. Необходимо стремиться к замещению импортных семян отечественными.

Важным критерием экономической оценки развития отечественной селекции и семеноводства является соотношение импорта и экспорта семян сельскохозяйственных культур (рис. 1). В 2011 году соотношение импорта и экспорта семян в России составляло (в %) – 96:4, тогда как, например, в Казахстане – на долю экспорта приходилось более 30 %.

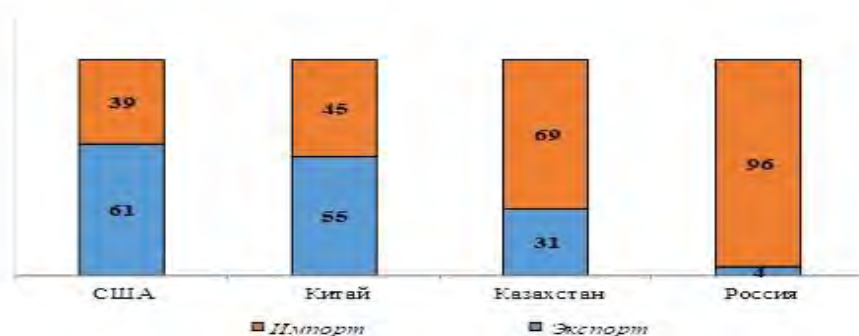


Рис. 1. Соотношение импорта и экспорта семян сельскохозяйственных культур в некоторых странах, доля от стоимости в %

Источник: составлено по данным [12].

На протяжении последних лет Россия наращивает как экспорт, так и импорт семян. Однако стоит отметить, что наращивание экспорта происходит медленнее, чем возрастание объемов импорта семян. В результате чего в международном рейтинге стран экспортеров и импортеров семян Россия по импорту в 2015 году оказалась на 7 месте, тогда как еще в 2007 году занимала 11 позицию (табл. 1).

Таблица 1

Экспорт и импорт в международной торговле семенами, 2007-2015 гг.

Показатели	Годы			
	2007	2010	2012	2015
Экспорт				
Мировой экспорт семян, млн долл. США	6398	8256	10543	11947
Экспорт семян из России, млн долл. США	9	13	11	13
Место России по объему экспорта	39	39	48	50
Импорт				
Мировой импорт семян, млн долл. США	6238	7842	9749	11154
Импорт семян в Россию, млн долл.США	190	287	373	447
Место России по объему импорта	11	5	7	7

Источник: составлено по данным [12].

В 2017 году стоимость импортированных в Россию семян составила 595183 тыс. долл. США. При этом темп прироста по отношению к 2015 году составил 33,8 % (в 2015 году импорт семян оценивался в 444859 тыс. долл. США). Фактически отечественные сельскохозяйственные организации финансируют развитие зарубежной селекции и семеноводства.

Экспорт семян из России в 2017 году составил 192466 тыс. долл. США. Темп прироста по отношению к 2016 году составил 31,6 % (в 2016 году экспорт составил 146237 тыс. долл. США).

Важно отметить, что Россия остается одним из мировых лидеров по селекции и производству семян бобовых культур и гречихи. Однако для развития ее семенного экспортного потенциала требуется целенаправленная работа по ряду направлений: стимулирование отечественных производителей семян, экспортирующих свою продукцию; создание системы трансферта и коммерциализации научных достижений; эффективное управление интеллектуальной собственностью, защита отечественных достижений за рубежом и т. д.

По состоянию на 2017 год в Госреестре селекционных достижений, допущенных к использованию в Российской Федерации, было более 17000 сортов различных агрокультур [13].

Самой импортозависимой по семенам в течение последних лет по-прежнему остается сахарная свекла. В 2016 году из 33 новых гибридов этой культуры, включенных в Госреестр, только три созданы отечественными селекционерами. По оценке Россельхозцентра, ежегодная потребность российских сельхозтоваропроизводителей в семенах этой культуры составляет около 4 тыс. т, при этом более 90 % данного объема приходится закупать за рубежом. Не лучше обстоят дела и по семенам кукурузы, подсолнечника, посадочному материалу картофеля. В 2017 году по данным культурам доля высеванных импортных семян составила более 50 % (рис. 2).

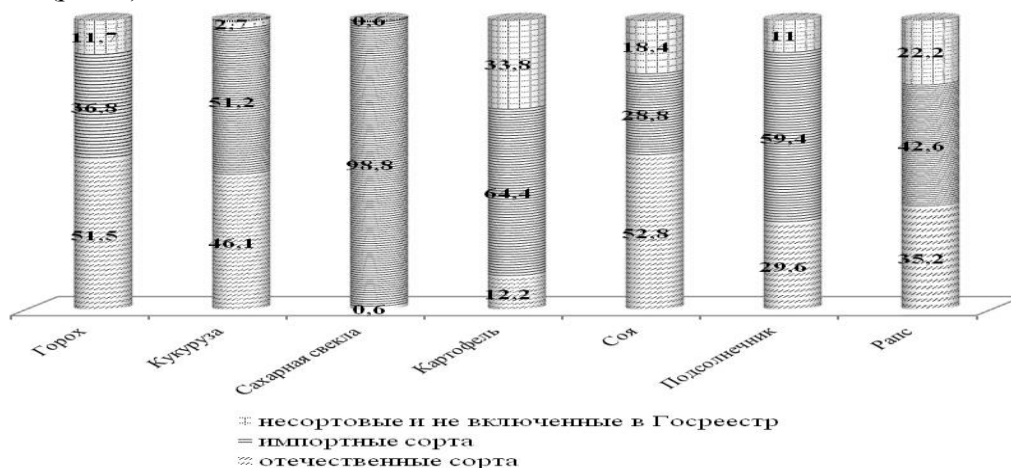


Рис. 2. Соотношение семян отечественных и иностранных сортов некоторых сельскохозяйственных культур, высеванных в 2017 году, %

Источник: составлено по данным [14].

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации оценивает рыночную стоимость высеянных семян в стране в 2017 году в 237941,5 млн рублей. Наибольшая стоимость семян приходится на зерновые и зернобобовые культуры, сою, картофель и подсолнечник (табл. 2, рис. 3).

Таблица 2

Рыночная стоимость высеянных семян в Российской Федерации
под урожай 2017 года

Культуры	Площадь, тыс. га	Высеяно, тыс. т	Рыночная цена 1 т, тыс. руб.	Рыночная стоимость, млн руб.
Зерновые и зернобобовые, всего (без кукурузы), в т.ч.	44825,7	9109,6	20	182192,0
пшеница яровая и озимая	14893,2	5665,8	14	79321,2
Ячмень яровой и озимый	510,1	1673,1	12	20077,2
Овес	2981,3	682,4	12	8188,8
Гречиха	1688,7	110,4	40	4416,0
Рис	186,2	48,4	40	1936,0
Просо	268,0	7,4	13	96,2
Прочие	24298,2	922,1	–	68156,6
Кукуруза	4378,0	87,2	100	8720,0
Лен–долгунец	45,7	3,8	110	418,0
Сахарная свекла	1198,5	4,1	1200	4920,0
Подсолнечник	7896,9	36,3	300	10890,0
Соя	2604,3	294,2	40	11786,0
Рапс яровой и озимый	1021,8	7,6	60	456,0
Картофель	297,1	743,1	25	18577,5
Итого	62268,0	10285,9	-	237941,5

Источник: составлено по данным [14].

Отечественный рынок семян огромен, и его необходимо осваивать отечественным селекционерам и семеноводам. Основными конкурентными преимуществами продукции отечественной селекции и семеноводства должны быть, помимо уникальных сортовых характеристик, цена и качество посевного материала.

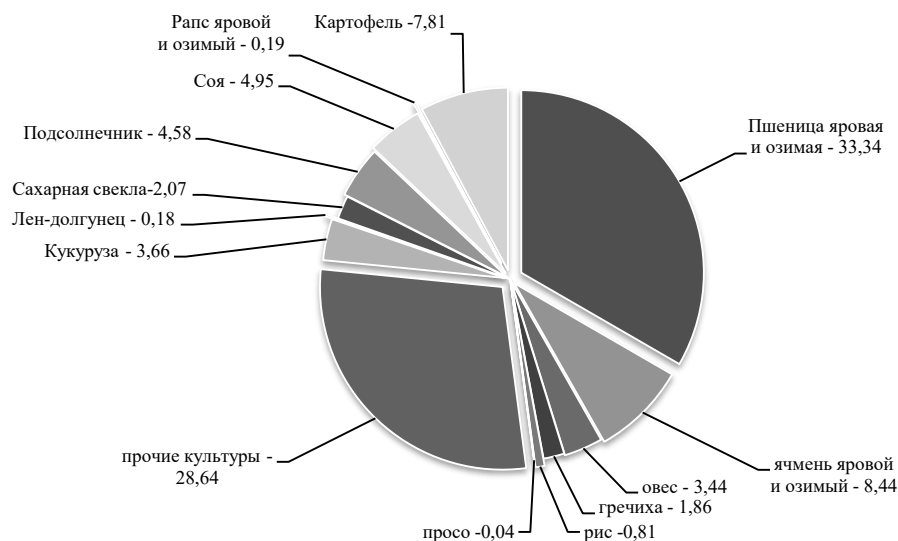


Рис. 3. Доля стоимости семян (посадочного материала) основных сельскохозяйственных культур в общем объеме рыночной стоимости высеванных семян в Российской Федерации под урожай 2017 года, %

Источник: составлено по данным Министерства сельского хозяйства РФ [10].

Цена семян складывается из множества факторов. Во-первых, это огромные затраты на проведение селекционной работы, включающие деятельность коллектива ученых в течение многих лет. Во-вторых, затраты на эксплуатацию лабораторного оборудования и приобретение расходных материалов. В-третьих, затраты на проведение полевых исследований, функционирование тепличных и фитотронных комплексов и т. п. Риски в сельском хозяйстве также обуславливают высокую неопределенность при создании новых сортов, ведь работать приходится с живыми растениями и зачастую в сложных природно-климатических условиях.

По отдельным оценкам, создание одного сорта обходится от 7 до 10 млн руб., а в западных странах эти затраты составляют от 2,5 млн долл. США [15]. Например, в 2011–2012 гг. европейская компания «Lemograin» только в селекцию лука вложила 3,5 млн евро [16].

Западные страны вкладывают существенные средства в селекцию и семеноводство, а затем окупают свои затраты за счет наших отечественных товаропроизводителей. Ярким примером является то, что производство гибридных семян капусты в Италии обходится в пределах 40–60 евро за 1 кг, а в России их продают уже по цене 2–2,5 тысячи евро за кг [17].

Российские аграрии серьезно переплачивают за импортные семена, и миллиардная прибыль от их продажи уходит за границу. Таким образом, стимулировать развитие отечественной селекции и семеноводства может доходность и рентабельность производства. Объективно можно говорить, что сегодня экономически выгоднее заниматься производством семенного материала. Несмотря на увеличение себестоимости производства тонны семян в сравнении с товарной

продукцией, рентабельность производства семенного материала существенно выше (табл. 3).

С точки зрения экономики товаропроизводители должны ориентироваться, прежде всего, на выгоду, однако существующее положение дел таково, что значительные первоначальные затраты на создание наукоемкой материально-технической базы становится тем препятствием, которое не удастся преодолеть отечественным производителям семян.

Таблица 3

Доходность производства товарной продукции и семян некоторых сельскохозяйственных культур

Сельскохозяйственные культуры	Товарная продукция		Семена	
	себестоимость 1 т	рентабельность, %	себестоимость 1 т	рентабельность, %
Пшеница озимая	5,9	46,3	16,3	55,1
Ячмень яровой и озимый	5,4	36,5	13,6	52,8
Кукуруза	5,5	41,7	60,0	50,0
Подсолнечник	11,2	98,0	400	110,5

Источник: составлено по данным Министерства сельского хозяйства РФ [10].

Значительные затраты селекционеров и семеноводов не стимулируют развитие частных селекционных центров, даже несмотря на высокую доходность. И здесь основная нагрузка ложится на государство. Поддержка отечественного семеноводства осуществляется в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. За последние годы государственная поддержка элитного семеноводства существенно менялась. В самый лучший год (2015) объем бюджетных ассигнований составлял 2437 млн руб. (рис. 4).

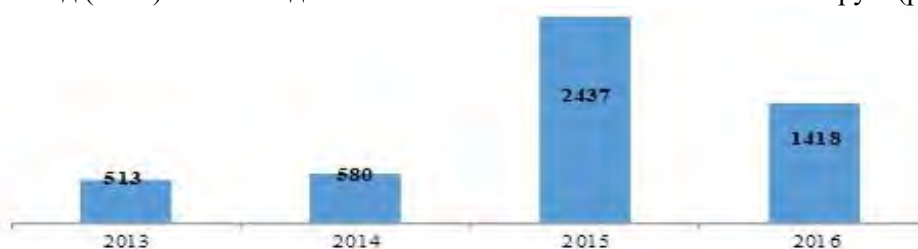


Рис. 4. Динамика государственной поддержки элитного семеноводства в Российской Федерации, млн руб.

Источник: составлено по данным Министерства сельского хозяйства РФ [10].

Стоит отметить, что в соответствии с выбранными приоритетами государственная поддержка развития отечественного семеноводства осуществляется в рамках «единой» субсидии, несвязанной поддержки, а также возмещения части прямых затрат на создание (модернизацию) объектов АПК.

По данным Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, в 2017 году ставки субсидий на возмещение части затрат на оказание несвязанной поддержки в области семеноводства составляли от 8,7 тыс. руб. на 1 га посевов гибридов первого поколения подсолнечника, до 255,3 тыс. руб. на 1 га при производстве посадочного материала овощных культур, в частности чеснока [10].

Ставка субсидии при производстве семян сахарной свеклы как наиболее импортозависимых составила для родительских форм гибридов – 200 тыс. руб./га [10].

Стремясь стимулировать развитие отечественной селекции и семеноводства, государством на создание и модернизацию селекционно-семеноводческих центров в 2016–2017 гг. было выделено 288,93 млн руб. Стоит отметить, что, по нашему мнению, данная государственная поддержка кардинально не решает указанную проблему. Ввиду большой значимости данного направления органам власти стоит рекомендовать рассмотреть вопрос разработки отдельной федеральной программы или подпрограммы в государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сырья и продовольствия по созданию новых селекционно-семеноводческих центров на основе государственно-частного партнерства. Целесообразна организация подобных центров как минимум в каждом федеральном округе. По нашим расчетам, объем финансовых ресурсов в рамках государственно-частного партнерства создания в России 9 новых селекционно-семеноводческих центров должен составлять не менее 4500 млн руб.

На сегодня в селекции и семеноводстве много задач, которые необходимо решать незамедлительно, и одним из приоритетов здесь должно быть восстановление преемственности поколений специалистов и подготовка кадров, способных решать совершенно новые задачи, стоящие перед государством. В настоящее время разрушена система кадрового обеспечения селекции и семеноводства, из-за чего наблюдается «старение» кадров научных работников и селекционеров.

Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года прямо указывает, что «...Российская Федерация основные усилия сосредоточивает на развитии науки, технологий и образования», а стратегической целью обеспечения национальной безопасности в сфере науки, технологий и образования является «повышение социальной мобильности, уровня общего и профессионального образования населения, профессиональных качеств кадров высшей квалификации за счет доступности конкурентоспособного образования» [18].

Общемировая и российская действительность показывает, что и в дальнейшем будет наблюдаться, с одной стороны, сокращение численности трудоспособного сельского населения, а с другой – рост производительности труда в сельском хозяйстве. Это связано в том числе и с приходом в аграрный сектор экономики новых технологий, а также более высокоурожайных сортов.

Подготовка кадров в аграрных ВУЗах должна стимулировать отечественную селекционную работу и семеноводство. В первую очередь, особое внимание необходимо уделять профильным направлениям, обеспечивающим подготовку студентов, решивших связать свою трудовую деятельность с селекцией и семеноводством. И здесь стоит отметить два подхода к данной проблеме.

Во-первых, необходимость укрепления материально-технической базы профильных кафедр аграрных ВУЗов, подведомственных Минсельхозу России. Подготовка бакалавров, магистров и аспирантов по селекции и семеноводству должна быть максимально практико-ориентированной с использованием опытных полей учебных заведений, а также экспериментальных баз научно-исследовательских институтов.

Во-вторых, при подготовке специалистов в области селекции и семеноводства наиболее приемлемым вариантом является целевой набор. Подготовка кадров в этом направлении не должна быть массовой. Здесь необходима качественная подготовка узких специалистов, которые свою жизнь решили связать с селекцией и семеноводством.

Выделенные нами подходы нельзя реализовать без приобретения студентами опыта деятельности, уровень которого определяется в логике компетентностного подхода. При этом компетентность следует понимать как способность мобилизовать свои знания и опыт для решения конкретных задач по профилю будущей деятельности в области селекции и семеноводства.

Интересные результаты были получены в рамках работы по международному проекту «Разработка системы профессионально-общественной аккредитации образовательных программ сельскохозяйственного профиля в Российской Федерации» (РАСАgro) европейской программы TEMPUS. В рамках этого проекта проводилось анкетирование 95 работодателей выпускников сельскохозяйственных университетов из 10 регионов России и одного из Беларуси. При оценке знаний выпускников аграрных ВУЗов было дано 404 ответа (табл. 4).

Таблица 4

Оценка знаний и навыков оцениваемых квалификаций

Оцениваемые квалификации	Оценка теоретических знаний		Оценка практических навыков	
	доля, %	средний балл	доля, %	средний балл
Учёный агроном	13,6	4,5	13,6	4,5

Источник: составлено по данным [19].

Важно понимание, насколько современные выпускники российских ВУЗов готовы работать в условиях динамично меняющейся экономики.

При уточнении, какие именно знания и навыки отсутствуют по квалификации учёный агроном, установлено следующее: отсутствие опыта в принципе и на передовых предприятиях, незнание иностранного языка, ухудшение кадрового состава и финансирования учебного процесса и т. п.

Среди достижений в современной подготовке кадров для селекции и семеноводства было отмечено следующее:

– в 87 % ответов респонденты отметили, что специалисты, занятые на производстве, знакомы с прогрессивными технологиями и передовым опытом в своей области знаний;

– в 87 % случаев специалисты обладают достаточными общими и профессиональными компетенциями для самостоятельного решения задач, руководства подразделениями, работы на результат.

Достаточную актуальность приобретает практико-ориентированный подход к обучению. При этом основная задача преподавателей заключается в том, чтобы внедрить лучшие отечественные и мировые технологии в сельское хозяйство и представить конкретные результаты работы. Однако здесь возникают определенные трудности, связанные с недостаточным финансированием деятельности аграрных вузов. Его снижение приводит к сложностям в современном развитии материально-технической базы, препятствует внедрению новых информационных технологий и созданию комфортных условий для обучения и проживания студентов. Так, в 2017 году Минсельхозу России на выполнение государственного задания выделено 13,3 млрд рублей, что ниже уровня прошлого года на 9,3 % или на 1,2 млрд рублей, а также на 21,8 % меньше от общей потребности, которая составляет 17 млрд руб. [20]. Несмотря на поступательный процесс обновления материально-технической базы аграрных вузов до настоящего времени составляют фонды, введенные более 30–50 лет назад. На наш взгляд, обновление материально-технической базы учебных заведений, образовательных программ и технологий в соответствии с требованиями инновационного развития АПК позволит существенно повысить качество подготовки кадров в области селекции и семеноводства.

Таким образом, современное российское академическое поле подготовки кадров, обеспечивающих формирование конкурентоспособной в мире аграрной экономики, должно обеспечивать стабильное воспроизводство практико-ориентированных специалистов в селекции и семеноводстве.

ВЫВОДЫ

Отечественная селекция и семеноводство сегодня переживают существенные изменения. Трансформация экономики в постсоветский период болезненно сказалась на всей российской аграрной отрасли. Вместе с тем динамика последних лет показывает позитивные тенденции. Отчетливо видно, что государство взяло курс на поддержку отечественной селекции и семеноводства. Однако, по нашему мнению, для решительного прорыва необходимо сосредоточить наибольшее внимание на следующих приоритетных направлениях:

– несомненное продолжение государственной поддержки отечественной селекции и семеноводства, а также осуществление дополнительной адресной поддержки производства наиболее импортозависимых культур (доля высеянных отечественных семян менее 50 %);

- импортозамещение семян сельскохозяйственных культур иностранной селекции и стимулирование экспорта семян отечественной селекции через развитие государственного субсидирования, льготного кредитования и страхование экспорта;
- модернизация селекционно-семеноводческих центров через государственную поддержку, а также создание новых селекционно-семеноводческих центров на основе государственно-частного партнерства;
- создание «точек роста» развития кадрового потенциала отечественной селекции и семеноводства через укрепление материально-технической базы профильных кафедр в аграрных вузах, целевой набор обучающихся на данные направления подготовки, а также федеральные и региональные программы поддержки молодых специалистов;
- формирование образовательно-научно-производственных комплексов по развитию научного потенциала российской селекции и семеноводства на основе объединения усилий образовательных учреждений подведомственных Минсельхозу России, научных организаций и производства.

Список литературы

1. Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fao.org/3/MR173RU/mr173ru.pdf>.
2. Идрисов Г. И., Княгинина В. Н., Кудрин А. Л., Рожкова Е. С. Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России // Вопросы экономики. 2018. № 4. С. 5–25.
3. Francis C. A., Lieblein G., Breland T. A., Jensen E. S. Agroecologist education for sustainable development of farming and food systems // Agronomy Journal. 2017. № 109 (1). P. 23–32.
4. Алтухов А. И. Развитие российского семеноводства зерновых культур // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 3 (54). С. 14–19.
5. Вавиленко С.В. Импорт семян подсолнечника для посева в контексте обеспечения продовольственной безопасности страны // Молодой ученый. 2016. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://moluch.ru/archive/110/26913/>.
6. Голикова С. А. Состояние и тенденции развития селекции и семеноводства сельскохозяйственных культур в Российской Федерации // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2018. № 2 (57). С. 208–216.
7. Петров Н. Ю., Ефремова Н. Е. Инновационная система семеноводства как фактор развития овощеводства Юга России // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса. 2014. № 4(36). С. 1–6.
8. Толмачев А. В., Папахян И. А., Лисовская Р. Н. Импортозамещение как переход к экспортному ориентированию АПК // Научный журнал КубГАУ. 2015. № 111 (07) [Электронный ресурс]. URL: <http://ej.kubagro.ru/2015/07/pdf/34.pdf>.
9. Указ Президента РФ от 21 июля 2016 г. № 350 «О мерах по реализации государственной научно-технической политики в интересах развития сельского хозяйства» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/71450102/#friends>.
10. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://old.mcx.ru/news/news/show/58023.0.htm>.
11. Анализ рынка семян для посева в России. Агентство маркетинговых исследований [Электронный ресурс]. URL: <https://www.restko.ru/market/11035>.
12. Малько А. М. Мировой рынок семян и место России в нем // Картофель и овощи. 2013 [Электронный ресурс]. URL: <http://potatoveg.ru/glavnaya-tema/mirovoj-rynok-semyan-i-mesto-rossii-v-nem.html>.
13. Государственный реестр селекционных достижений, допущенных к использованию [Электронный ресурс]. URL: <http://mcx.ru/ministry/departments/departament-rasteniievodstva-mekhanizatsii-khimizatsii-i-zashchity-rasteniy/industry-information/>.

14. Гришуткина С. От импортозамещения к экспорту // Селекция, семеноводство и генетика. № 5. 2017. С. 2–7.
15. Гончаров С. Селекция: фокус на импортозамещение // Селекция, семеноводство и генетика. 2017. № 6 (18). С. 21–24.
16. Монахов Г. Ф. Селекция первичное семеноводство: состояние и перспективы // Картофель и овощи. 2017. № 3. С. 2–4.
17. Алтухов А., Нечаев В., Слепнева Т. Организационно-экономическое совершенствование отечественного семеноводства // АПК: экономика, управление. 2017. № 3. С. 15–26.
18. Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2009/05/19/strategia-dok.html>.
19. Голохвастов А. М., Добринов А. В., Перекопский А. Н. Разработка системы профессионально-общественной аккредитации образовательных программ сельскохозяйственного профиля в Российской Федерации. «Development of Public Accreditation of Agricultural programs in Russia (PACAgro)»: 543902–TEMPUS–1–2013–1–SK–TEMPUS–SMGR. СПб.: ФГБОУ ВО СПбГАУ, 2015. 205 с.
20. Стенограмма совещания о проблемах и перспективах развития аграрного образования от 15.03.2017 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.agro-inform.ru/index.php/novosti/agroobzor/4666-agroobzor-rf-ot-20-marta-2017-48>.

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

УДК 634.8: 631.526

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ И ЕЕ ПОТЕНЦИАЛА

Ефремова А. А.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация
E-mail: ser_efrem@mail.ru

В статье рассмотрено и проанализировано современное состояние виноградарства Республики Крым. Рассмотрены перспективные государственные программы, направленные на развитие виноградарства Крыма. Приведена структура сельхозугодий и земель под виноградарство. Предложены пути перспективного развития виноделия в республике.

Ключевые слова: виноградарство, виноделие, виноградные угодья, посадочный материал, экономический потенциал.

ВВЕДЕНИЕ

Для Республики Крым виноградарство является одним из древних и ведущих направлений хозяйствования. Виноград – одна из самых древних культур, которая выращивается человеком и отличается достаточно высокой урожайностью. Данная культура является универсальной, так как может употребляться как в свежем, так и в переработанном виде. В этом и проявляется ее ценность, особенно для нашего региона, где сложились благоприятные условия для ее выращивания.

Отметим, что в переработанном виде виноград занимает ведущее место в мире в качестве готового продукта – вина. Также виноград в свежем виде является лакомством для многих потребителей, и в сушеном виде также нашел свое применение во многих кулинарных изысках.

Для таких стран, как Алжир, Аргентина, Чили, Франция, Италия, Испания, Турция, Молдавия виноград является одним из ведущих сельскохозяйственных культур, приносящих доход государству. Относительно Республики Крым можно отметить, что данный регион всегда ассоциировался с высококлассным виноградом и произведенным из него вином различных сортов. Данный факт обусловлен уникальным климатом и расположением полуострова, что благотворно сказывается на росте данной культуры и ее качестве.

Но, к сожалению, в настоящее время состояние виноградарства и винодельческого комплекса достаточно сложное. Такое положение взяло свое начало еще в далекие 80-е годы, когда был введен так называемый «сухой закон». Состояние стало усугубляться поголовной вырубкой виноградных насаждений, которые непросто восстановить. Многие крымские винодельческие предприятия на данный момент находятся в тяжелом финансовом положении, в первую очередь, из-за отсутствия полноценной сырьевой базы. Перед крымскими аграриями стоит непростая задача – изыскание путей повышения урожайности, применение малозатратных, но эффективных методов агротехнологий по выращиванию винограда, а также выведение новых высокопродуктивных сортов лоз.

Изучением проблемного вопроса виноделия и виноградарства Республики Крым занимаются многие ученые–исследователи, такие как Авидзба А. М., Черемисина С. Г., Бейбулатов М. Р., Саблин Н. И., Албул А. Ю. и другие. Проблемы крымского виноградарства рассмотрены во многих работах, но данный вопрос требует постоянных исследований и принятых решений.

Целью данной статьи является исследование состояния виноградарства и винодельческой отрасли Республики Крым, а также разработка путей перспективного развития виноделия в республике.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Большинство винодельческих заводов Республики Крым на данный момент не владеет условиями ни для модернизации, ни для должного развития своего производства как столовых, так и марочных вин. На определенных предприятиях выявлены следующие недостатки производства: отсутствие подвалов, специальных помещений для хранения и выдержки виноматериалов и вина; технологическое оборудование морально устарело или физически изношено. Также огромным недостатком винодельческой отрасли является отсутствие, потеря и нехватка квалифицированных работников. Производство крымских вин постепенно утрачивает лучшие традиции, которые поддерживались на протяжении многих лет.

По данным Министерства сельского хозяйства Республики Крым, у Крыма есть хорошие перспективы для развития виноделия на уже имеющихся ресурсах. По словам министра А. Рюмшина, крымские винопроизводители могут переработать 274 тысячи тонн винограда в год. «Мощности крымских винодельческих предприятий позволяют разлить 40 миллионов декалитров винодельческой продукции в год и держать на выдержке одновременно 38,2 миллиона декалитров. При этом общие мощности по переработке винограда на сегодняшний день задействованы лишь на 25 %», – сообщает министр сельского хозяйства республики. В 2016 году Крым, по данным министра, увеличил объемы производства коньяка на 42 %, вина – на 8 %. Удельный вес виноделия в структуре пищевой промышленности составляет около 46 %. Налоговые поступления от винодельческой отрасли за последние три года возросли до 1,4 млрд руб. в год [1].

Для восстановления виноградников и переоборудования заводов потребуются поступления на сумму более 300–350 млн руб. капитальных инвестиций в регион. Основную часть указанных затрат (около 150 млн руб.) будет необходимо вложить в восстановление самих виноградных насаждений. Затем понадобится 5–7 лет для сохранения и размножения эндемических крымских и прочих ценных сортов винограда. Как отмечают крымские аграрии, для достижения 100 % плотности насаждений молодых виноградников с целью получения около 300 тыс. винограда для производства игристых, марочных и столовых вин, необходимо на площади 50–60 тыс. га урожайность не более 60–70 ц/га [4].

Преследуя эту цель, также необходимо восстановление и строительство более 40 подвалов для хранения вина или наземных искусственно охлаждаемых хранилищ. На каждом винзаводе необходимы условия для круглосуточного хранения и обработки

нестойких биологически столовых виноматериалов. По предварительным подсчетам инвесторов, сметная стоимость строительства винохранилищ составляет около 80–90 млн руб.

Отметим, что за последние три года в Крыму была осуществлена закладка новых виноградников, которая составила около 834 га, из них только в 2016 году около 269 га. За данное время на предприятиях первичного или полного цикла 40 % действующих виноградников стабильно орошаются, используются также системы капельного орошения на площадях более 5,4 тыс. га [4].

В 2014 году Постановлением Правительства РФ № 1912 от 19.12.2014 г. внесены изменения в Госпрограмму на период 2013–2020 гг., установлены уточненные целевые индикаторы: доведение площадей виноградных насаждений до 140 тыс. га (включая Крым), объемов производства винограда – не менее 700 тыс. тонн, ежегодных площадей закладки – до 9,1 тыс. га в год (против 3,2 тыс. га в 2014 г.) [2].

Финансовая поддержка виноградарской отрасли в 2015–2016 гг. была проведена в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства Республики Крым на 2015–2020 годы. На развитие данной отрасли в бюджет Республики Крым было выделено только в 2016 году 95,4 млн руб. [2]. В результате деятельности Министерства сельского хозяйства РК, при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ, Государственного Совета РК, Совета министров РК, Государственной Думы РФ, удалось добиться для Республики Крым следующих результатов:

- увеличены размеры ставок субсидирования для виноградарской отрасли;
- отменены лимиты по наличию на начало года 2 га виноградников для участия в программе субсидирования;
- введены новые виды субсидирования (строительство прудов – накопителей, артезианских скважин на многолетних насаждениях, в том числе на виноградниках).

Для предприятий полного цикла и вторичного, которые занимаются продажей алкогольной продукции, установлены требования: наличие фиксированных торговых объектов и складских помещений общей площадью не менее 50 квадратных метров в городских поселениях и не менее 25 квадратных метров в сельских поселениях. До 1 января 2017 года органы государственной власти РК самостоятельно регулировали минимальный размер общей площади фиксированных торговых объектов и складских помещений предприятий, осуществляющих розничную реализацию алкогольной продукции в городских и сельских поселениях.

Относительно акцизных условий, относящихся к крепленным винам, винам с защищенным географическим указанием и винам с защищенным наименованием мест происхождения, то они были приравнены к водочной продукции в части уровня акцизного налога. Налоговая ставка для вин с защищенным географическим указанием и вин с защищенным наименованием мест происхождения снижена с 500 руб./ литр до 5 руб./ литр (согласно ФЗ от 23.11.2015 № 323–ФЗ) [2].

После воссоединения Крыма с Россией за четыре года в двух регионах фермеры посадили около 2,7 тыс. га молодых саженцев винограда. Без господдержки не обошлось: по данным властей, в этом году виноградарям Крыма из бюджета выделяют около 400 млн рублей субсидий на возмещение части затрат на закладку виноградников, в Севастополе – около 150 млн рублей. В прошлом году

господдержка была не менее внушительной: в Крыму выделили 441 млн рублей, в Севастополе, где виноделие и виноградарство относят к одной из основных отраслей городской экономики, – 97 млн. Поддержка государством виноградарства в Крыму приносит плоды – площади новых виноградников ежегодно растут. По данным Минсельхоза республики, в 2018 году было запланировано заложить 1022 га виноградников, при этом в 2017 году в регионе было высажено 674 га, в 2016 г. – 559 га, в 2015 г. – 269 га, а в первый год после воссоединения Крыма с Россией в республике посадили 250 га молодых виноградников. По данным министра сельского хозяйства региона, перед Крымом стоит задача высаживать от 5 тыс. до 10 тыс. га виноградников в год.

Министерством сельского хозяйства Республики Крым отмечается, что на сегодняшний день виноделие Крыма на подъеме, каждый руководитель борется за качество своей продукции, за ее реализацию. Крымские виноделы занимают почетное место в рейтингах на материковой части России. Крымская винная продукция востребована в Казахстане, Южной Осетии, Китае. Налоговые поступления от винодельческой отрасли возросли с 530 млн рублей в 2014 году и до 1,5 млрд рублей в 2017 году.

В городе Севастополе также наблюдается наращивание площадей виноградников. В 2014–2017 годах закладка виноградных насаждений была осуществлена на площади 931,02 га. Запланированная площадь закладки виноградников в 2018 году составляет 390 га.

Как следствие, растет урожай винограда на полуострове: в прошлом году он увеличился на 23 % по сравнению с 2016 годом – до 66,2 тыс. тонн, а в Севастополе на 20,4 % – до 18,3 тыс. тонн. В этом году власти обоих регионов получили урожай винограда на полуострове на уровне прошлого года. При этом крымские виноделы не планируют снижать объемы производства вина.

За 2018 год объем производства вина виноградного винодельческими предприятиями Республики Крым ожидается на уровне не ниже объемов производства 2017 года, когда было произведено 4,9 млн декалитров. Севастополь в прошлом году произвел 1,64 млн декалитров виноматериалов.

Отметим, что виноделы Крыма и Севастополя настроены достаточно оптимистично в прогнозах роста отрасли. По их словам, в 2017 году был хороший урожай, к тому же увеличилась площадь плодоносящих виноградников. В этой связи в 2018 году запланировано увеличить выпуск вина примерно на 20–25 % – до 1,2 млн бутылок.

За последние годы практически в каждом государстве можно наблюдать разработку и применение различных программ и мероприятий, которые направлены на развитие виноградарства и виноделия. Во многих винодельческих странах уделяется огромное внимание этой отрасли: расширяются посадочные площади, выводятся новые культуры, в том числе промышленные и столовые. Но нужно отметить, что основная причина роста производства винограда – это повышение продуктивности насаждений, что объясняется благоприятными климатическими условиями, которыми может похвалиться далеко не каждая страна.

В настоящее время в Республике Крым площадь сельхозугодий составляет 1858,4 тыс. га (табл. 1).

Таблица 1

Структура земельных угодий по Республике Крым, 2018 г. [3]

№	Район	Всего сельхозугодий, га	Всего виноградников, га	Виноградники в сельхозугодиях, %
1.	Бахчисарайский	56229,3	5566,7	9,9
2.	Белогорский	167700,0	167,7	0,1
3.	Джанкойский	187860,0	939,3	0,5
4.	Кировский	69511,5	1807,3	2,6
5.	Красногвардейский	156800,0	1568,0	1,0
6.	Ленинский	2960,0	296,0	0,1
7.	Нижнегорский	102500,0	205,0	0,2
8.	Первомайский	117366,7	352,1	0,3
9.	Раздольненский	125500,0	125,5	0,1
10.	Сакский	185380,0	926,9	0,5
11.	Симферопольский	122651,2	5028,7	4,1
12.	Советский	86266,7	258,7	0,3
13.	Черноморский	133200,0	1332,0	1,0
14.	НПАО «Массандра»	4109,8	4109,8	100
15.	г. Феодосия	20724,1	2238,2	10,8
16.	г. Судак	10075,0	362,7	3,6
17.	Всего по Крыму (кроме Севастополя)	1685646,6	25284,7	1,5
18.	Зона г. Севастополя	6647,2	5716,6	86,0
19.	Всего по Крыму	1692293,8	31001,3	0,18

Структура виноградных угодий по Республике Крым представлена на рисунке 1. Как показывает анализ виноградных сельхозугодий, виноградарство Крыма в целом развивается в относительно благоприятных условиях. Для его развития необходимо провести в республике реконструкцию виноградников, которая должна носить поэтапный характер. Огромную научную работу в этой сфере проводит институт «Магарач». Специалисты института занимаются разработкой расширения площадей под посадку виноградной культуры, увеличением валового сбора винограда, повышением урожайности, улучшением качества продукции.



Рис. 1. Структура виноградных угодий по Республике Крым на 2018 г.

Крупное винодельческое предприятие «Массандра» также увеличивает площади своих виноградников. За период с 2014 по 2016 годы в филиалах было посажено в общей сложности 71,56 га молодых виноградников, сейчас у винзавода 3658 га.

Для продолжения закладки виноградников «Массандре» необходимо обрести права на земли и статус сельхозтоваропроизводителя. Это работа масштабная и кропотливая. После ее завершения и получения прав собственности на земли планируется ежегодно высаживать порядка 200 га. В сезон 2018 года и по урожаю, и по объему производства виноматериала «Массандра» сможет выйти на средние показатели последних лет.

Расположенный на востоке Крыма «Завод марочных вин Коктебель» в 2018 году заложил молодые виноградники от 50 до 100 га (сейчас у предприятия в аренде около 1,1 тыс.). Также винзавод планирует в 2018 году увеличить объемы производства в 4–5 раз по сравнению с прошлым годом. Продукция данного предприятия уже вошла в федеральные торговые сети, работает с ними и продолжает свою экспансию.

Основная проблема, которая стоит перед крымскими виноградарями, это – зависимость от импорта саженцев винограда. Эксперты отмечают, что виноделие Крыма все еще на 95 % зависимо от импорта посадочного материала. По оценкам властей, потребность в саженцах винограда в Крыму ежегодно составляет в среднем 3,5 млн штук.

Проблему начали решать: в республике заработал, пока в тестовом режиме, первый в регионе современный питомник, который будет производить собственные саженцы винограда, объем инвестиций в проект составит около 300 млн рублей.

Отметим, что цены на крымское вино постепенно растут вслед за ставкой рефинансирования – ставки по кредитам достаточно высокие – более 10 %. Кроме того, значительное влияние на рост цены оказывают комплектующие для розлива вина, которые приобретаются за рубежом за иностранную валюту (корковая пробка, термоколпачок и пр.). Вследствие чего цены повысились на 5–10 % по итогам года.

Также наблюдается некоторое снижение спроса на крымские вина. С 2014 года он был высок в первую очередь из-за того, что напитки с полуострова воспринимали как нечто совершенно новое, но сейчас ситуация меняется.

Крымские виноделы отмечают, что крымские вина не могут быть дешевыми в виду «хороших традиций производства». Но они могут быть дешевле импортных вин, с учетом логистики, таможенных сборов. Также наши крымские вина являются достаточно конкурентоспособными.

ВЫВОДЫ

Таким образом, проведенное исследование позволило сделать следующие выводы. Крымские вина были и всегда будут в дорогом сегменте виноделия, так как с целью производства высококлассного и качественного вина применяются сложные технологии. Но за последние годы наблюдается некоторый спад в данной отрасли из-за влияния вышеописанных негативных факторов. Но при условии более рационального использования виноградарских угодий и за счет повышения продуктивности насаждений крымские виноделы могут добиться высоких результатов в своей работе.

Список литературы

1. Министерство сельского хозяйства Крыма [Электронный ресурс]. URL: msh.rk.gov.ru, РИА Крым. URL: <https://crimea.ria.ru/society/20170423/1110098357.html>
2. Государственная программа на 2013–2020 годы [Электронный ресурс]. URL: www.mcx.ru
3. Бейбулатов М. Р., Саблин Н. И. Экономический потенциал и перспективы развития виноградарства в Крымском федеральном округе // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. Том 2 (68). 2016. № 2. С. 3–10.
4. Албул А. Ю. Проблемы и перспективы развития виноградарства и виноделия в Автономной Республике Крым // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. V междунар. студ. науч.-практ. конф. № 2 (5).

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

УДК 379.852

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУЗЕЕВ

Журавлева И. В.¹, Трегулова И. П.²

¹ Севастопольский филиал Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, Севастополь, Российская Федерация

²Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Севастополь, Российская Федерация

E-mail: zhuravleva_inna@list.ru

В настоящей статье представлены результаты анализа экономических особенностей деятельности музеев как продуктивных организаций и роли экономического анализа в их изучении. Проанализированы функции музеев, их значимость в развитии туристской дестинации, связь с возможностью реализации инновационного процесса, создаваемые музеями социальные ценности. Идентифицированы виды спроса и определены детерминанты спроса на услуги музеев, проанализирована структура затрат, выявлены детерминанты постоянных и переменных затрат и тенденции их изменений. Проанализированы источники потенциального дохода музеев и факторы, влияющие на доход. Исследованы различные аспекты производства музейных услуг. Проанализированы внешние эффекты деятельности музеев и методы по их идентификации и учету. Дана оценка влияния различных видов деятельности музеев на их расходы посредством анализа сущности моделей Jackson, Throsby и Hansmann. С экономической точки зрения выявлены два подхода к функционированию музеев: 1) музеи можно рассматривать как экономическую единицу, где вход и выход могут быть проанализированы; 2) экономический способ мышления может быть применен к музеям и отдельным управленцам, связанных с ним. Руководители музеев как индивидуумы максимизируют личную полезность в рамках ограничений, налагаемых институтами и окружающей средой. Сформулированы выводы о направлениях дальнейших исследований по проблеме. Результаты исследования могут быть использованы в практической деятельности музеев и исследователей проблемы.

Ключевые слова: музей, экономика музея, услуги музея, максимизация полезности, доходы; расходы, туристская дестинация

ВВЕДЕНИЕ

В настоящий момент исследовательская повестка дня по вопросу экономики музеев предполагает переход от общих аргументов и описательных моделей к развитию динамических моделей поведения музеев и эмпирической работе по целому ряду вопросов. За последние десятилетия плата за вход в музеи в структуре доходов музеев является доминирующим элементом. Назрела необходимость перехода к более формальному моделированию, подкрепленному мотивацией потребителей, целям управления и общественным выбором.

Основная цель статьи – представить результаты анализа экономических особенностей функционирования музеев.

Основным методом исследования выступил системный анализ. В статье обобщаются теоретические аспекты и практика формирования доходов и расходов музеев с учетом влияния различных факторов.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Отправной точкой данного исследования является объективная функция музеев и их предназначение. Для некоторых музейных специалистов и спонсоров основным

предназначением музея является расширение, сохранение коллекции экспонатов и проведение различного рода исследований. Для других – донесение до общества понимания культурной ценности имеющихся экспонатов, обеспечение широкого доступа к ним и решение других культурологических задач. И в первом, и во втором случае экономические аспекты деятельности музея имеют относительно малое значение, несмотря на то, что именно структура доходов и расходов музеев является основополагающей для выработки стратегии и тактики функционирования музея как продуктивной организации.

Музеи играют существенную роль в культурном туризме и сами по себе являются важными достопримечательностями любой туристской дестинации. Значительное количество денег туристы оставляют при посещении музеев в качестве оплаты входных билетов и расходов на посещение ресторанов и магазинов, расположенных на территории музеев [2]. Таким образом, туристы оказывают сильное влияние на местную экономику туристской дестинации.

Существует много типов музеев. Основные четыре типа музеев формируются по признакам представляемого в них контента экспонатов (искусство, исторические артефакты, научные объекты и многие другие экспонаты), размеру, возрасту и институциональной форме. Различаются также музеи государственные и частные [9].

Музеи могут рассматриваться как экономическая хозяйствующая единица, предоставляющая определенные услуги. Анализировать влияние музеев на экономику туристской дестинации следует с различных позиций. Экономический подход к изучению музеев отличается от других подходов (социологических, исторических, культурных) [6]. Экономический подход к анализу деятельности музеев основывается на рациональной теории выбора (неоклассическая экономика).

Одним из важных аспектов экономической составляющей деятельности музеев является их инновационное развитие. Инновационный процесс находится в постоянном движении [5]. Значительная часть артефактов не была создана с целью напоминания о прошлом. Эти артефакты стали «формальной» частью культурного наследия, поскольку были сохранены. Новые музеи, вероятно, сыграют значительную роль в пересмотре этого наследия и развития его границ для будущих поколений [3]. Инновационное развитие музея тесно связано с экономическими особенностями его деятельности. Во-первых, существует общая проблема инноваций и их распространения в музеях. Инновации могут включать новые технологические разработки, например, методы сохранения и отображения, новые способы управления посетителями и организационной информацией и связью. Основными вопросам инновационного развития музеев в настоящее время являются следующие: «почему существуют различия по нововведениям в музеях и каковы их последствия для затрат и доходов?» [16].

Все больше и больше современных музеев в своей деятельности опираются на факторы, формирующие приверженность туристов: располагаются в старинных или поражающих архитектурным решением новых зданиях, уделяют особое внимание дизайну помещений, организации пунктов питания и отдыха. Существует несколько аспектов музейного производства. Во-первых, большинство музеев стараются предлагать дифференцированные услуги [1]. Во-вторых, музеи производят услуги не

только для нынешнего, но и для будущего поколений. Сохранение существующего запаса культурного наследия позволяет отнести его будущее потребление к категории продукции [12; 19]. Посетители музея могут получить выгоду от своего посещения как до, так и после фактического периода, в котором они совершают визит.

В контексте анализа музеев важно выйти за пределы рынка: с точки зрения политической экономики необходимо анализировать поведение правительств и государственных администраций, сильно влияющих на музеи через субсидии, налоги и ряд установленных правил. Немаловажным является и учет психологических аспектов, так как люди не являются полностью рациональными.

Экономика музеев была предметом разнообразных публикаций и отражена в работах Montias, 1973; Peacock и Godfrey, 1974; Feldstein, 1991; Bayard и Benghazi, 1993; Frey, 1994; Martin, 1994; Robbins, 1994; O'Hagan, 1995, 1998; Thomas и Johnson, 1998; Schuster, 1998; Benhamou, 1998; Meyer и Frey, 2002; Maddyson и Foster, 2001; Weil, 2002.

Существует два типа спроса на музеи. Первый – спрос со стороны посетителей музеев. В качестве посетителей могут выступать лица, заинтересованные в ознакомлении с экспонатами с целью проведения досуга или как части своей текущей деятельности (искусствоведы, арт-диллеры). Посещение музеев может осуществляться индивидуальным или семейным способом, а может быть частью организованной деятельности отдельных организаций (школ или фирм). Второй тип спроса формируют люди и организации, пользующиеся музеями («специалисты» – работники, владельцы или создатели экспонатов и т. п.). На сегодняшний день наибольшее количество посещений музеев приходится на форму проведения досуга, поэтому величиной спроса со стороны «специалистов» можно пренебречь [27].

Количество посещений музея можно проанализировать с помощью функции спроса с учетом факторов, определяющих скорость посещений за определенный период времени. Следует также учитывать бюджетные и временные ограничения. При расчетах используются данные о посещении музеев и учитываются детерминанты спроса, как правило, с помощью множественного регрессионного анализа.

Исследователи выделяют следующие детерминанты в отношении цен или затрат музеев [10; 11; 17]:

1. Плата за вход в музей. Вместе с количеством посещений можно рассчитать соответствующий доход музея в конкретном периоде.

Эластичность цены билета обычно показывает, насколько процентов уменьшится число посетителей музея, если цена входного билета увеличится на определенный процент. Эконометрические оценки для большого количества различных музеев в разных странах свидетельствуют о том, что спрос на услуги музеев является неэластичным. Однако большинство проведенных исследований ограничено ситуационными исследованиями одного или двух музеев и не являются достоверно репрезентативными для всей генеральной совокупности. Guderian рассчитал для четырех голландских музеев среднюю ценовую эластичность от $-0,1$ до $-0,2$. Darnell определил для конкретного музея в Великобритании более высокий

показатель эластичности, который составил $-0,55$. Ориентировочно диапазон эластичности спроса на входные билеты в музей от их цены составляет от $-0,12$ до $-0,26$, в зависимости от типа музеев [22]. Зоопарки, научные музеи, музеи естественной истории показывают наибольшую чувствительность к цене, вероятно, из-за более сильной конкуренции с другими видами альтернативной досуговой деятельности. Эластичность для художественных музеев составляет $-0,17$. В целом низкая эластичность цены входного билета свидетельствует о том, что музеи могут использовать увеличения платы за вход как инструмент повышения своего дохода.

2. Возможная стоимость времени.

Данная детерминанта учитывает, от каких альтернатив посетителям музея придется отказаться в пользу посещения музея, и связана с расчетом потенциального дополнительного дохода, который мог бы быть получен в течение определенного периода.

Для людей с высоким уровнем дохода альтернативная стоимость времени выше, чем для людей с низким доходом и фиксированным рабочим временем. Поэтому ожидается, что люди с низким уровнем дохода посещают музеи чаще при прочих равных условиях. Возможные издержки посещения музея зависят не только от времени, проведенного в музее, но и от того, сколько времени необходимо, чтобы добраться до музея, наличия парковки и т. п. Для туристов альтернативные издержки времени, как правило, ниже, чем для местных жителей, поскольку они посещают туристскую дестинацию в том числе с целью посещения определенных музеев. Проводимые эконометрические оценки не выявили наличие четкой взаимосвязи между доходом и посещаемостью [18]. Для состоятельных людей, посещающих музеи и выставки, увеличение показателя альтернативных издержек времени компенсируется положительным эффектом дохода. Для музея точный расчет потенциального дохода требует проведение учета отрицательного влияния на него альтернативных издержек времени и других эффектов [19].

3. Стоимость альтернативных видов деятельности.

Данная детерминанта связана с возможностью замены различных видов досуга (культурные мероприятия (театр, кино), спорт, рестораны, досуг с друзьями или дома и т. д.). Чем выше стоимость тех или иных альтернатив, тем выше посещаемость музеев.

Немаловажными для музеев являются расходы туристов, связанные с поездками, проживанием и питанием. Чем выше данные затраты, тем ниже частота посещения музеев со стороны туристов. Эти дополнительные затраты составляют большую долю (более 80 %) от общей альтернативной стоимости посещения музеев [8].

Конечным определяющим фактором посещаемости музеев являются индивидуальные предпочтения потенциальных посетителей музеев, которые трудно количественно определить. Эконометрические исследования музейного спроса часто основываются на косвенных оценках, используя в качестве базовых данных сведения о прошлых посещениях. Во всех эмпирических оценках этот фактор оказывается достаточно значимым: потребители услуг музея, которые ранее уже его посетили, с большей вероятностью будут посещать его снова и снова. Одним из инструментов

измерения индивидуальных предпочтений посетителей музеев могут выступать оценки вторичных посещений (по аналогии с оценками повторных покупок).

Музеи также оказывают важное влияние на людей, которые фактически их не посещают, так как создают особые социальные ценности. Социальные ценности не компенсируются в денежном выражении, и с точки зрения учета возможного потенциального дохода воздействия музеев на социум учтены быть не могут [6; 19].

Музеи, как правило, не производят социальные ценности непосредственно или создают их в слишком малом объеме. Чаще всего под социальными ценностями понимаются внешние эффекты, связанные по происхождению с деятельностью музеев. Можно выделить пять типов таких внешних эффектов:

1. Значимость наличия ценности (или совокупности ценностей культурного наследия).

Суть эффекта состоит в том, что люди ценят возможность наслаждаться предметами, выставленными в музее когда-нибудь в будущем, осознавая, что они никуда не денутся.

2. Существование в длительном периоде.

Суть эффекта в осознании людьми того факта, что музей существует и будет существовать как хранилище культурных ценностей, но при осознании значимости существования музея как такового многие люди никогда не посещают его и не будут посещать в будущем по совершенно различным причинам.

3. Завоевание будущего.

Суть эффекта состоит в получении людьми удовлетворения от знания того, что их потомки и другие члены сообщества в будущем смогут наслаждаться музеем, если захотят, и в любое время.

4. Престижное значение.

Суть эффекта в том, что люди извлекают выгоду из осознания того, что музей представляет интерес и является объектом туристского интереса для людей, живущих в другом сообществе (регионе, населенном пункте), хотя им самим, по большому счету, музей может быть не нужен.

5. Стоимость образования.

Суть эффекта связана с пониманием со стороны людей того, что сам по себе музей вносит особый вклад в культуру и повышение самосознания нации и, следовательно, достоин быть оцененным как вместилище и источник этой культуры.

Музеи действительно могут обеспечить множество социальных ценностей, которые не компенсируются никакими доходами. Однако музеи могут также создавать негативные внешние эффекты, которые переносятся на других лиц, вызывая отрицательные эмоции, например, перегрузка и шум от посетителей музея.

Все преимущества и стоимость, не связанные с социальной пользой музеев, могут быть эмпирически измерены с использованием трех разных методов.

Первый метод связан с проведением репрезентативных опросов как посетителей, так и непосетителей музея. Для проведения опросов необходимо тщательно разработать анкеты, которые помогут выявить позицию респондентов в отношении сформированной у них истинной готовности платить за различные социальные ценности, создаваемые музеем. Наиболее подходящим инструментом для

последующей обработки полученных результатов опроса является условная оценка, которая впервые была разработана и использована для оценки экологических ценностей [4].

Второй метод основан на выявленном поведении людей. Стоимость посещения музея для непосетителей определяется на основе наблюдения за их поведением в разных ситуациях и условиях. Например, многие люди готовы заплатить больше за дом или квартиру, если они расположены рядом с музеем (по сравнению с эквивалентным домом или квартирой в районе без музея). В основе такой оценки может лежать метод гедонического ценообразования. Чтобы изолировать индуцированное увеличение значений свойств и другие влияния, в отношении цен на недвижимость необходимо осуществлять мониторинг. Этого можно добиться, используя такой инструмент, как заданные множественные регрессии. «Компенсирующее изменение» может быть вычислено на основе анализа заработной платы. Идея данного приема состоит в том, что люди готовы работать за более низкую заработную плату в организациях, расположенных вблизи музеев, выставок и т. п. Однако при оценке «компенсирующего изменения» необходимо определить и другие детерминанты заработной платы, чтобы иметь возможность изолировать денежный эффект от эффекта наличия музея [20].

Третий метод учета социальных ценностей представляет собой анализ результатов дискуссий по величине выделяемых средств на содержание музея. В Швейцарии, с ее многочисленными референдумами, этот подход был успешно реализован для определения вариантов приобретения для музея двух картин Пикассо [16; 17]. Этот же метод был применен при определении объемов финансовой поддержки оперного театра в Цюрихе.

Можно выделить еще один специфический внешний эффект, не входящий в вышеперечисленные группы. Помимо социальных ценностей для общества музеи также производят экономические ценности (рыночные эффекты) для других экономических субъектов. Они создают дополнительные рабочие места и коммерческий доход в туристическом и ресторанном бизнесе. Эти доходы, в свою очередь, создают дополнительные расходы (например, владельцы ресторанов тратят больше на продукты питания и т. п.) [10; 15]. В ряде исследований при измерении дополнительных рыночных эффектов, созданных музеями, выявлено, что если они пользуются популярностью у политиков, то политики предоставляют музеям возможность получать определенные объемы финансирования и тратить деньги на нужды самого музея. Однако результаты этих исследований должны интерпретироваться с большой осторожностью в силу наличия ряда ограничивающих исследования факторов:

1) Исследования воздействий, как правило, направлены на неправильно сформулированную проблему. Целью музеев является производство уникальных услуг, предоставление определенного вида культурного опыта своим посетителям.

2) В задачи музея не входит стимулирование развития экономики. Например, тематический парк или выставка промышленного оборудования являются более эффективными мероприятиями в вопросах стимулирования региональной экономики.

Производство музейных услуг имеет ряд особенностей. В связи с этим имеет определенную специфику и структура затрат, которые зависят от объема выпуска услуг музея и его организационной формы.

Структура затрат музея существенно отличается от структуры затрат других продуктивных организаций, работающих в сфере услуг, и больше похожа на структуру затрат средств размещения (гостиничных предприятий). Основной особенностью затрат музея является то, что он имеет высокие постоянные издержки и низкие переменные издержки, что, в свою очередь, приводит к уменьшению кривой средней стоимости.

Высокий уровень постоянных издержек характерен для музея независимо от количества посетителей или количества проводимых выставок: затраты на эксплуатацию музеев остаются неизменными. В структуре постоянных издержек особенно высоки расходы на приобретение экспонатов. Рост цен на арт-рынке влечет за собой и возрастание страховых взносов [24].

Высокие постоянные затраты отражаются на структуре музейной организации и ценообразовании. Поскольку переменные затраты, зависящие от объема выпускаемой продукции, составляют относительно низкую часть общих затрат, музеи сталкиваются с уменьшением показателя удельных затрат. Предельные затраты на посещение музея близки к нулю, поэтому эффективное ценообразование, близкое к предельным издержкам, никогда не покрывает затраты музея.

Расходы музеев имеют динамический компонент, невыгодный для обычных предприятий. Из-за отставания в производительности музеи, как и большинство культурных организаций, постоянно сталкиваются с влиянием фактора времени. Расходы на реализацию возможностей музеев составляют значительную часть его общих расходов. Экспонаты музея порождают высокие альтернативные издержки, которые редко учитываются самим музеем [24].

Маржинальные затраты музеев близки к нулю. Анализ предельных издержек музея дает важную экономическую информацию для определения возможного объема производства музейных услуг. Стоимость дополнительного посещения музея в большинстве случаев близка к нулю [13]. Если в музее организуется новая выставка, основные эксплуатационные расходы на работу музея в конкретный день как фиксированный компонент можно разделить на все возрастающее количество посетителей музея, поэтому средние затраты снижаются. Такое уменьшение кривой средней стоимости имеет последствия для производства услуг музеев и зависит от кривой спроса. Если бы спрос на услуги музея был достаточным, то музей мог бы получать монопольную прибыль, однако это невозможно, так как цена, отражающая предельную полезность для потребителя, превышает предельные издержки. На практике спрос на музейные услуги чаще недостаточен, и кривая спроса оказывается ниже кривой средней стоимости, а цена не покрывает затраты. Maddyson и Foster [14] описывают ситуации, в которых предельные издержки не равны нулю. Для выставки-блокбастера характерно явление, когда каждый дополнительный посетитель перекладывает расходы на других посетителей, формируя стоимость перегрузки. Проанализировать затраты на перегрузку можно с применением методов условной оценки. Расчеты Maddyson и Foster определили величину стоимости перегрузки

крупнейших музеев Великобритании, которая составила 8,05 фунтов стерлингов в расчете на одного посетителя [14]. Однако большинство музеев действительно сталкиваются с нулевыми предельными издержками.

В отношении переменных затрат музеи вынуждены решать ту же экономическую дилемму, что и большинство культурных организаций: музеи руководствуются теорией стоимости с учетом отставания в производительности, сталкиваясь при этом с постоянными финансовыми проблемами [20]. В настоящее время исследования эмпирического характера по данному вопросу отсутствуют. Можно предположить возможность повышения производительности в музейном деле за счет внедрения новых технологий демонстрации экспонатов: создание виртуальных музеев или организации наблюдения через интернет. Данная деятельность может быть реализована на условиях аутсорсинга или через институциональные настройки, например, посредством внедрения публичного управления или приватизации музеев.

По результатам анализа затрат музеев можно утверждать, что владение произведениями искусства сопряжено со значительными расходами на их хранение и сохранение. Реальные затраты музея на капитал становятся очевидными в том случае, если музей предполагает покупку произведений искусства. Возможные издержки на покупку произведений искусства (их денежная ценность) должны учитываться как альтернативные издержки инвестиций. Годовая ставка по возврату стоимости инвестиций может рассматриваться как дополнительная стоимость самого произведения искусства, которая не будет компенсирована, если произведение искусства не выставляется на показ посетителям музея [24].

Для большинства музеев ценность запасников является самым большим достоянием [24]. Некоторые музеи разделяют позицию, что «закрытый музей» стоит больше. Существуют альтернативные виды использования помещений музея, например, предоставление комнат для бизнес-ланчей или других социальных мероприятий (в Российской Федерации данная практика не нашла повсеместного распространения). Многие музеи не оценивают свои коллекции как нематериальные активы и преуменьшают истинные капитальные затраты, не принимая во внимание альтернативные издержки. Такая практика приводит к преуменьшению потерь и преувеличению потенциальных доходов. Это побуждает музей становится слишком большим без учета постоянных затрат на содержание излишних площадей и труда. В подобной ситуации любая организация будет вынуждена сокращать объемы производства, а, следовательно, избавляться от излишних не вовлеченных в производственный процесс фондов. Но музеи не сталкиваются с таким ограничением, поскольку не находятся в обычной конкурентной ситуации, как прочие организации. Многие музеи даже получают большие субсидии, покрывающие текущие убытки.

Немаловажно знать и то, как затраты музея зависят от объема производства музейных услуг, наличия экономии от масштаба музейной деятельности и того, как различные миссии музея влияют на величину его эксплуатационных расходов. В исследованиях Jackson [20] дана оценка влияния различных видов деятельности музеев на их расходы. Наиболее очевидным измеряемым фактором выступает посещаемость музея. Ее логарифмическая модель имеет следующий вид (формула 1):

$$\ln TC = \ln a + b \ln Q + y \ln W + s \ln K + r_1 EX + r_2 ED + r_3 CN + r_4 MB + r_5 AC \quad (1)$$

где TC – общая эксплуатационная стоимость;

Q – общая величина посещаемости музея;

W – ставка заработной платы;

K – стоимость капитала, измеряемая как соотношение рекламных расходов (развитие, членство, реклама, взносы всех государственных и частных источников);

EX – расходы на выставку как часть общих эксплуатационных расходов,

ED – расходы на образование;

CN – расходы на сохранение;

MB – расходы на членские взносы;

AC – переменная, равная 1 при наличии аккредитации или 0.

Модель Throsby [26] представляет собой модель поведения музея без разделения функций между владельцем и дирекцией музея. Дирекция музея максимизирует полезность функций музея. Полагая, что музей – некоммерческая организация, бюджетное ограничение требует нулевого чистого дохода. Полезность музея связана с количеством посетителей музея (y) и качеством выставок (q). Качество работы музея можно измерить: управление музея должно максимизировать полезность $U = U(y, q)$ при условии (формула 2):

$$p(y)y + g(q) + h(y) - c(y, q) = 0 \quad (2)$$

Музей получает доход от:

- входных билетов (p), объем которых зависит от количества посетителей (y);
- пожертвований и государственных субсидий (g), которые зависят исключительно от качества музея и его статуса;
- иных источников (магазинов, ресторанов, кафе (h), также связанных с количеством посетителей.

Таким образом, затраты музея зависят как от объема выпуска, так и от качества предоставляемых услуг.

Цели музея, качество выставок и количество посетителей являются решающими переменными факторами в модели Throsby.

Hansmann [26] анализирует крайние случаи существования музея, заинтересованного только в качестве, потоках посетителей или бюджете. Если музей максимизирует один фактор, например, качество, то он будет вынужден жертвовать двумя другими, например, количеством посетителей. Hansmann также вводит в модель фактор влияния различных форм государственной поддержки (субсидий, грантов). Единовременные субсидии приводят к повышению качества услуг музея, однако значительного увеличения количества посетителей в этом случае не наблюдается. Во-первых, потому что увеличение потоков посетителей не увеличивает стоимость качества; во-вторых, у каждого дополнительного посетителя существует свое понимание «качества» услуг музея. Если музей поддерживается и субсидиями, и грантами, то он имеет возможность «настроить» качество и цену своих услуг, регулируя потоки посетителей до необходимого уровня [18].

Представленная модель Hansmann предполагает, что менеджеры музеев мотивированы на управленческую деятельность культурным устремлением, благоприятным для собственника музея. Однако эту модель можно подвергнуть критике по двум аспектам [23]:

- 1) Руководители музеев и главные кураторы могут вести себя более эгоистичнее, чем предусмотрено моделью.
- 2) Руководители музеев всегда пытаются максимизировать собственную репутацию.

С точки зрения институционального подхода руководители музеев нередко осуществляют руководство не в интересах музея, а исходя из личной полезности. Первый источник личной полезности – собственный доход и престиж в рамках своей референтной группы, состоящей в основном из любителей искусства и международного музейного сообщества. Второй источник личной полезности – благоприятные условия труда и обеспечение собственной занятости. Однако руководство музея не должно преследовать свои собственные цели, потому что они сталкиваются с определенными ограничениями.

Различия в институционально определенных ограничениях объясняет разное поведение руководства музеев. Руководство исключительно государственных музеев полагается на государственное финансирование. Государство выделяет музею определенный объем средств для покрытия расходов, считающихся необходимыми для выполнения поставленных перед музеем задач. Дефицит действительно необходимых средств может быть компенсирован за счет отношений музея с заинтересованной в развитии музея частью общественности [1; 7]. Такая институциональная система, к сожалению, не дает музею как продуктивной организации стимулов для получения дополнительного дохода и минимизации затрат.

Исследование экономических особенностей деятельности музеев не может игнорировать вопросы конкуренции музеев. Существует, по крайней мере, три аспекта конкуренции музеев, которые стоит изучить и учитывать в практической деятельности. Первый аспект характеризуется тем, что количество посетителей музея зависит от жизненного цикла предлагаемого музеем продукта [25]. Меняются мода и вкусы потребителей, и если музей не адаптируется к ним со временем, то не сможет удержать свою привлекательность для потенциальных посетителей. Второй аспект связан с инновациями как технологического, так и нетехнического характера [21]. Музей не должен отставать от таких изменений и быть на стороне предложения инноваций для потенциальных посетителей.

ВЫВОДЫ

Понимание структуры доходов и расходов музеев является важным в вопросах выбора стратегии и тактики развития музеев как продуктивных организаций. На сегодняшний день остается достаточно много нерешенных вопросов в отношении моделирования деятельности музеев. Окончательный набор вопросов для будущих исследований экономических аспектов деятельности музеев должен касаться

моделирования политики в отношении музеев и взаимосвязи между различными формами их финансирования. В частности, необходимо искать ответы на вопросы о возможности и соотношении государственного и частного финансирования, возможности самостоятельного повышения государственным музеем платы за входной билет и иные мероприятия и последующих реакций на эти действия со стороны государства, видах доходов, которые получает музей при различных формах финансирования в разных стратегических аспектах развития с учетом масштаба и характера внешних воздействий, создаваемых музеем, о процедурах принятия решений об объемах и источниках финансирования, а также целесообразности выделения грантов.

Список литературы

1. Бодрова Ж. А., Логинов М. П. Теоретико-управленческие аспекты развития музейных услуг // Вопросы управления. 2015. № 4.
2. Бодрова Ж. А., Логинов М. П. Территориальный маркетинг как инструмент привлечения инвестиций // Маркетинг в России и за рубежом. 2015. № 4.
3. Дробышев А. Н. Перспективы взаимодействия музеев и туризма // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. 2009. № 2. С.198–202.
4. Журавлева И. В. Учет природных ресурсов в системе национальных счетов // Современные технологии в рыбохозяйственном комплексе Камчатки: Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион: технические науки, 2004. Приложение № 4. С.112–114.
5. Калядина И. С. Стратегия продвижения современного музея как культурно-социального феномена и одного из факторов развития территории // Международный научный журнал «Инновационная наука». 2015 № 10. С. 224–225.
6. Молоканова Т. В. Передвижные выставки музея: пространство образования // Материалы конференции «Science XXI century» от 30–31 июля 2015 г. Karlovy Vary – Moscow: Издательство «Международный центр научно-исследовательских проектов», 2015. С. 504–514.
7. Музычук В. Ю., Хаунина Е. А. Механизмы поддержки музеев в условиях экономического кризиса (на примере крупнейших музеев Европы и России) // Журнал Новой экономической ассоциации. 2015. № 1 (25). С. 132–161.
8. Рыбаков Ф. Ф. Теоретические основы экономики музейного дела // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2002. Сер. 5. Вып. 1. № 5. С. 111–116.
9. Соболева Е. С., Эпштейн М. З. Эволюция концепции музеев в меняющемся мире // Вопросы музеологии. 2011. № 1 (3).
10. Anheier Helmut K. and Stefan Toepler. Commerce and the Muse: Are Art Museums Becoming Commercial? In: Weisbrod, Burton A. (Ed.). To Profit or Not to Profit: The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1998. P. 233–248.
11. Ashworth John and Peter Johnson. Sources of «Value for Money» for Museum Visitors: Some Survey Evidence // Journal of Cultural Economics. № 20, 1996. P. 67–83.
12. Bailey Stephen J. and Peter Falconer. Charging For Admission to Museums and Galleries // Journal of Cultural Economics. № 22 (2–3), 1998. P. 167–177.
13. Cantor Jay E. The Museum's Collection. In: Feldstein, Martin (Ed.) // The Economics of Art Museums. Chicago and London: The University of Chicago Press, 1991. P. 17–23.
14. Coumts Herbert. Profile of a Blockbuster // Museum Journal. № 86 (1), 1986. P. 23–26.
15. Cowen Tyler. Why I Do Not Believe in the Cost-Disease: Comment on Baumol // Journal of Cultural Economics. № 20 (3), 1996. – P. 207–14.
16. Frey Bruno S. Cultural Economics and Museum Behaviour // Scottish Journal of Political Economy. № 41(August), 1994. P. 325–332.
17. Frey Bruno S. Superstar Museums: An Economic Analysis // Journal of Cultural Economics. № 22, 1998. P. 113–125.

18. Glaeser Edward L. and Andrei Shleifer. Not-for-Profit Entrepreneurs // Journal of Public Economics. № 81 (1), 2001. P. 99–115.
19. Harbaugh William T. What Do Donations Buy? A Model of Philanthropy Based on Prestige and Warm Glow // Journal of Public Economics. № 67, 1998. P. 169–284.
20. Jackson Ray. A Museum Cost Function // Journal of Cultural Economics. № 12, 1988. P. 41–50.
21. Mairesse Francois and Philippe Vanden Eeckaut. Museum Assessment and FDH Technology: Towards a Global Approach // Journal of Cultural Economics. № 26, 2002. P. 261–286.
22. Marburger Daniel R. Optimal Ticket Pricing for Performance Goods // Managerial and Decision Economics. № 18, 1997. P. 375–381.
23. Meier Stephan and Bruno S. Frey. Private Faces in Public Places: The Case of a Private Art Museum in Europe // Working Paper Series, 2002.
24. Theobald M. M. Museum Store Management. Walnut Creek: Altamira Press, 2000.
25. Weil Stephen E. Making Museums Matter. Washington: Smithsonian Institute Press, 2002.
26. Weisbrod Burton A. Modeling the Nonprofit Organization as a Multiproduct Firm: A Framework for Choice. In: Weisbrod, Burton A. (Ed.). To Profit or Not to Profit: The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector. Cambridge: Cambridge University Press, 1998. P. 47–64.
27. Withers Glenn A. Unbalanced Growth and the Demand for Performing Arts: An Econometric Analysis // Southern Economic Journal. № 46 (3), 1980. P. 735–742.

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

УДК 339.9

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Лукьянович Н. В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Российская Федерация

E-mail: lukjanovich@rambler.ru

В статье анализируются особенности технологического развития России в эпоху глобальной конкуренции. Определена роль технологического фактора в достижении геополитических и геоэкономических целей и задач для развитых стран. Проанализированы проблемы технологического развития России, современные тенденции развития ее научно-технического потенциала. Выявлено, что для обеспечения технологического суверенитета России нужно интенсивно развивать высокотехнологичные отрасли, инновационный сектор, фундаментальную и прикладную науку, образование.

Ключевые слова: технологическое развитие, глобализация, научно-технический потенциал.

ВВЕДЕНИЕ

Глобальная нестабильность в мировом сообществе в последние годы возрастает, что обусловлено ростом геополитических и геоэкономических рисков. Многие исследователи указывают, что данные риски в значительной степени определяются усилением политического и экономического соперничества между ведущими странами мира, в том числе и в технологической сфере. В опубликованном в 2017 году 12-ом ежегодном докладе эксперты Всемирного экономического форума (ВЭФ) утверждают, и с этим мнением трудно не согласиться, что влияние геополитики на стабильность в мире год от года растет, чему способствует односторонний подход к решению международных вопросов вместо необходимых взвешенных коллективных решений мирового сообщества. В докладе также указывается, что глобальное сотрудничество становится менее эффективным и, соответственно, глобальная нестабильность будет только возрастать.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В настоящее время роль технологического фактора в достижении геополитических и геоэкономических целей и задач как на глобальном, так и на региональном уровнях еще больше и практически повсеместно увеличилась. И тот факт, что лидерство в передовых технологиях позволяет развитым странам иметь высокий геополитический и геоэкономический статус, в настоящее время не вызывает сомнений.

Именно поэтому до 80 % добавленной стоимости в мире формируется в рамках производственно-торговых цепочек, координируемых транснациональными корпорациями (ТНК) развитых стран [1]. Данные ТНК занимаются разработкой и внедрением современных технологий, что позволяет им в совокупности контролировать более половины мирового промышленного производства и

международной торговли, являться собственниками более чем 80 % патентов и лицензий для нового оборудования, технологий и ноу-хау. При этом более 40 % иностранных филиалов ТНК во всем мире имеют несколько «паспортов». По оценке экспертов ЮНКТАД, эти филиалы являются частью сложных схем владения с множеством международных связей и с участием, в среднем, трех юрисдикций. «Гражданство» инвесторов и собственников иностранных филиалов в этой ситуации становится все более размытым [2], но, без сомнения, их деятельность преследует интересы развитых стран, то есть стран, где расположены головные компании ТНК.

При этом в большинстве развитых стран данные корпорации осуществляют большую часть научных исследований в своей стране, тем самым обеспечивая ее национальные интересы [3, с. 97–98]. В этих условиях развивающиеся страны и их корпорации заведомо находятся в более невыгодном положении и не могут получать такие же дивиденды, поскольку в цене товаров и услуг развитых стран интеллектуальная рента может достигать 50 % и выше. Исследование производства iPod компании Apple в Китае показало, что только 4 долл. из общей стоимости 150 долл. получают китайские производители, а большая часть прибыли оседает в компаниях США, Японии и Южной Кореи.

Таким образом, глобализация для менее развитых стран практически не оставила возможностей для технологического и экономического развития. Подъем по уровням технологической пирамиды является для них весьма затруднительным, а иногда может оказаться полностью заблокированным. Поэтому примеры экономического подъема периферийных стран относятся в основном только к периоду «холодной войны». Такие страны, как, например, Япония и Южная Корея, сумели с помощью США подняться почти с самого низа технологической пирамиды до создания высокотехнологичных производств только за счет того, что они являются фактически подконтрольными США территориями.

Разрушение биполярной системы мироустройства и формирование новых центров силы в мировой политике и экономике привело к тому, что значение технологической компоненты еще больше возросло.

Развитые страны для создания и продвижения новых технологий в своей промышленной политике обеспечивают, в первую очередь, достаточно высокий уровень наукоемкости ВВП. Данный показатель определяется как расходы на НИОКР в расчете на единицу продукции. В развитых странах абсолютное большинство расходов на НИОКР и, соответственно, результатов научных исследований сосредоточено в крупных компаниях. Крупнейшие корпорации мира, как правило, являются и лидерами по расходам на научно-исследовательские работы, что, в конечном счете, привело к тому, что в развитых странах оказались сосредоточены самые передовые высокотехнологичные производства и технологии. Высокотехнологичной принято называть продукцию, при производстве которой уровень наукоемкости составляет не менее 3,5 %. Если доля затрат на науку превышает 8,5 %, то производство считается ведущей наукоемкой технологией. Наукоемкость технологий среднего уровня составляет 2,5 %, а низкого уровня – 0,5 % [4].

В целом, как правило, к наукоемким отраслям относят ряд подотраслей машиностроительного комплекса (авиационную и ракетно-космическую

промышленность, производство промышленных роботов, производство электронно-вычислительной техники и некоторые группы радиоэлектронной промышленности). Высокая доля расходов на НИОКР присуща также фармацевтической, атомной и химической промышленности. По примерным данным, на производство наукоемкой продукции в мире замкнуто около 50 макротехнологий, более 90 % которых обеспечивают развитые страны. Они же и лидируют в производстве высокотехнологичных товаров. При этом из всех развитых стран США по-прежнему сохраняют лидерство в сфере передовых технологий, в том числе в цифровой экономике. На них приходится 50 % мирового рынка полупроводников (Интел, ТИ и др.) – основы цифровой экономики.

В условиях ужесточения конкуренции между США и Китаем России необходимо выбрать правильную стратегию технологического развития, исключая зависимость от любого из формирующихся центров силы и тем самым обеспечить в перспективе технологическую независимость в ключевых отраслях национальной экономики.

В настоящее время России необходимо проводить жесткую экономическую политику реиндустриализации, учитывая то обстоятельство, что четвертая промышленная революция (определение К. Шваба – директора и основателя Всемирного экономического форума) способна резко изменить ситуацию в мировой экономике и политике. Но в современной России в сфере науки и технологий накопилось много проблем. После распада Советского Союза удельный вес обрабатывающей промышленности в ВВП России резко снизился, и в 2015–2016 гг. он составлял около 30 %, из которого на машиностроение приходилось только 6–13 %. Для сравнения: удельный вес продукции машиностроения в ВВП в странах ЕС – 36–45 %, США – 10 %, а пороговым с точки зрения экономической безопасности страны является удельный вес машиностроения в ВВП – 30 %. Низкий технологический уровень российской промышленности определяет и высокую ресурсоемкость ВВП: она в 2 раза превышает уровень США и в 4 раза – уровень стран ЕС. При этом в развитых странах на машиностроение приходится примерно 30–50 % общего объема промышленной продукции, а в России только 15–20 %. Для сравнения: доля продукции машиностроительного комплекса в промышленности СССР в 1990 г. составляла 40 %.

Вместе с тем, мировой опыт показывает, что устойчивым может быть только такое развитие национальной экономики, когда основные отрасли машиностроения удовлетворяют на 70 % и выше внутренний спрос. В стоимости выпускаемой машиностроительной продукции доля собственных элементов полного цикла должна быть в пределах 40–60 %, а в России внутренний спрос обеспечен собственными силами не более чем на 30–35 %, при этом доля собственных компонентов составляет 25–30 %.

При этом, несмотря на определенные достижения российского машиностроения, особенно в оборонно-промышленном комплексе (ОПК), в отрасли в целом преобладают III и IV технологические уклады, при этом основные производственные фонды изношены на 70–80 %. Более 30 % российского оборудования производится по устаревшим технологиям, а предприятия почти всех отраслей (70 %) предпочитают закупку за рубежом машин и оборудования другим видам инноваций. Лишь 8 %

российских предприятий проявляют заинтересованность в закупке лицензий и патентов.

Многие российские ученые к числу причин, мешающих дальнейшему повышению конкурентоспособности продукции отечественного машиностроения, относят следующие: структурные диспропорции в национальной экономике; недостаточную восприимчивость машиностроительных предприятий к внедрению инноваций; низкую производительность труда; высокую ресурсо- и энергоемкость производства; недостаток новейшего оборудования для выпуска инновационной продукции; низкую долю в общем объеме производства продукции с высокой степенью добавленной стоимости; недостаточное инженерное обеспечение в создании конкурентоспособного оборудования; ограниченные финансово-экономические возможности.

Отсутствие сбалансированной структуры машиностроительного комплекса в России способствует появлению и массовому распространению контрафактных деталей и узлов (поддельных комплектующих изделий), распространяемых с нарушениями правил поставки и по фальшивым документам. Доля таких материалов в отдельных отраслях промышленности России по экспертным оценкам достигает 55–65 % и более. Обоснованную тревогу вызывает увеличение объема контрафактной продукции в атомной энергетике, в военной и аэрокосмической отраслях, что ставит под угрозу состояние безопасности и обороны страны.

Как неоднократно отмечалось в трудах многих российских ученых, основой инновационного развития национальной экономики на базе самых современных технологий является передовое, сбалансированное отечественное машиностроение, в максимальной степени реализующее перспективную схему полного воспроизводственного цикла.

В эпоху глобализации обеспечение технологического суверенитета невозможно без выхода на мировой рынок. Россия занимает в сегменте машин и оборудования данного рынка достаточно скромное место. Объемы экспорта этой продукции из России, по данным ВТО, выросли в 2011–2013 гг. с 17,3 до 27,4 млрд долл., но в 2014–2017 гг. существенно сократились под влиянием кризисных явлений в российской экономике. При этом дальнейшее сокращение научного и технологического потенциала России подрывает базу инновационного развития обрабатывающей промышленности и, как следствие, препятствует росту экспорта товаров с высокой степенью добавленной стоимости.

В целом российский экспорт машинотехнической продукции незначителен: в 2016 г. на машины и оборудование пришлось всего лишь около 4 % от общего объема экспорта и по его размерам она находится на 33-м месте в мире. Негативной тенденцией является то, что Россия выступает как нетто-импортер машинотехнической продукции, при этом разрыв между объемом импорта и экспорта с годами не уменьшается. Доля России на мировом рынке наукоемкой продукции в 2000–2017 гг. составляла около 0,3–0,5 % (6–9 млрд долл.), в то время как доля США – 36 %, Японии – 30 %, Германии – 17 %. Сформирована критическая зависимость от импорта в сфере IT-технологий: IT-оборудование от 80 до 100 %, программное обеспечение – до 75 %.

Положение усугубляется также и тем, что на мировых рынках машинотехнической продукции Россия выступает как поставщик товаров достаточно узкой номенклатуры. Наиболее заметные позиции страна имеет в таких сегментах, как вооружение и военная техника – 2–3-е место в мире; оборудование для АЭС – в пятерке ведущих стран; железнодорожная техника – в десятке основных поставщиков. Россия также является сравнительно крупным экспортером в отдельных сегментах машиностроительного комплекса: турбореактивные двигатели, паровые турбины, буксиры, навигационные приборы и т. п. Что касается импорта, то номенклатура продукции здесь более широкая, а сам импорт машинотехнической продукции за период с 2000 по 2014 гг. вырос почти в 15 раз [5].

Данное положение является естественным следствием того обстоятельства, что Россия прочно заняла экспортно-сырьевую специализацию в системе международного разделения труда. Развитые страны, в первую очередь США, делают все для того, чтобы научные исследования в России никогда не выходили за четко очерченные рамки. Как достаточно откровенно сказал бывший госсекретарь США Г. Киссинджер в 2004 году, наука в странах, недружественных США, рассматривается как стратегическая опасность для США.

По мнению многих российских ученых и исследователей, чтобы обеспечить технологический суверенитет России, нужно интенсивно развивать высокотехнологичные отрасли, инновационный сектор, фундаментальную и прикладную науку, образование. По мнению академика В. Б. Бетелина необходимо создание модели производства долгоживущих (10–15 лет и более) и ремонтпригодных изделий высокой надежности и готовности (авиация, энергетика, космос, железнодорожный транспорт, машиностроение и т. д.). Цель такой модели – обеспечить доминирование российской продукции в данных сегментах мирового рынка.

И для достижения данной цели есть все возможности. Кризисное положение в мировой экономике, рост числа военно-политических конфликтов, разрушение традиционных ценностей ставят на повестку дня необходимость разработки новой парадигмы развития, в которой Россия могла бы стать лидером. Ведь, по мнению А. Дж. Тойнби, «технология, прежде бывшая ключом западного превосходства, оборачивается теперь против себя самой, принося вред там, где раньше она приносила пользу. Социальная несправедливость, духовное обнищание, утрата человеком естественных связей с природой – все это плоды расширяющейся индустриализации западного мира. В связи с этим число добровольных приверженцев западной веры стало снижаться, ибо никто не хочет делить с Западом горькую плату за рост материального благополучия» [6, с. 200].

ВЫВОДЫ

Для многих американских ученых и политиков бесспорным является вывод, что «страна, которая проигрывает в экономической конкуренции, если она обладает достаточными ресурсами и военной мощью, начинает войну со своим соперником» [7, с. 68]. Поэтому Россию целенаправленно втягивают в различного рода

региональные конфликты, в частности, на Украине, пытаясь снизить возможности ее экономического развития.

В заключение необходимо отметить, что только учет всех факторов, влияющих на технологическое развитие, в том числе геополитических, даст возможность правильно оценить имеющийся потенциал России и разработать стратегию обеспечения технологического суверенитета страны с учетом имеющихся глобальных и региональных вызовов, угроз и рисков.

Список литературы

1. World Investment Report 2013.
2. World Investment Report 2017.
3. Pavitt K., Patel P. Global corporations and national systems of innovation // Innovation policy in a global economy. Cambridge: Univ. Press, 2006.
4. Вовченко В. В. Основные направления и перспективы развития мирового и российского рынка высоких технологий: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М. 2005.
5. Российская внешняя торговля машинотехнической продукцией [Электронный ресурс]. URL: <http://ropcon.ru/otrivki/116-rossijskaja-vneshnjaja-torgovlja-mashinotehneskoi-produkciei-2014-g.html>
6. Тойнби А. Постигание истории. [Электронный ресурс]. URL: profilib.net.
7. Грейсон Дж., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. М., 1991.

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

УДК 330.15: 477.75

ПРОБЛЕМЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЕФИЦИТА ВОДНЫХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ: АДАПТАЦИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Мираньков Д. Б.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: inecondep@mail.ru

В статье определен уровень обеспеченности водными ресурсами и дана оценка их состояния в Республике Крым. Определены проблемы, с которыми столкнулся полуостров в результате прекращения подачи воды по Северо-Крымскому каналу. Проанализирован передовой зарубежный опыт в преодолении дефицита водных ресурсов как с точки зрения снижения спроса на воду, так и повышения ее генерации. Представлено экономическое обоснование использования мер преодоления локального дефицита водных ресурсов в Республике Крым, а также проведена оценка эффективности их внедрения.

Ключевые слова: дефицит водных ресурсов, Республика Крым, зарубежный опыт.

ВВЕДЕНИЕ

С древнейших времен пути развития человечества предопределялись использованием различных видов природных ресурсов. Одним из таких основополагающих и жизненно необходимых ресурсов является пресная вода. Эксплуатация данного ресурса началась задолго до формирования индустриального общества, и с каждым годом нагрузка на него возрастает. Вода используется абсолютно во всех технологических процессах, является неотъемлемой частью, обеспечивающей жизнедеятельность живых существ, а ее доступность в будущем будет определять возможность дальнейшего развития человечества и роста экономики.

Уже сейчас во многих регионах мира наблюдаются проблемы с доступностью пресной воды. Причиной этому являются значительные диспропорции в распределении источников пресной воды по Земле, а также неравномерная плотность населения. Следствием этого стало то, что в современном мире более 4 млрд человек проживают в районах с нехваткой этого ресурса. И при неизменных обстоятельствах этот показатель будет ухудшаться, поскольку население с каждым годом растёт, соответственно растут и потребности, в особенности в продуктах питания, что неизменно ведёт к значительному росту нагрузки на водные ресурсы, поскольку до 70% всей используемой пресной воды приходится на отрасли сельского хозяйства.

Крымский полуостров обеспечен водными ресурсами неравномерно и недостаточно. Так, по запасам местных водных ресурсов Республика Крым считается малообеспеченным регионом. Ситуация с обеспечением пресной водой хозяйства Крыма обострилась в 2014 году, когда произошло прекращение подачи днепровской воды по Северо-Крымскому каналу, обеспечивавшего до 85% нужд промышленности, сельского хозяйства и населения в пресной воде. С проблемой дефицита воды столкнулись степные регионы республики, в особенности те, по

которым проходил «водная артерия канала». По сравнению с 2013 г. уровень забора воды в этих районах снизился в 5 раз.

В связи с этим необходимо в кратчайшие сроки выявить возможные пути снижения риска возникновения дефицита пресной воды, а также способы уменьшения возможных потерь в случае его наступления. При этом некоторые регионы мира с засушливым климатом и недостатком собственных источников пресной воды уже успешно внедрили передовые методики и технологии, позволившие значительно сократить текущее потребление пресной воды и организовать производство данного ресурса.

Таким образом, целью статьи является выявление перспективных мер, направленных на преодоление дефицита пресной воды в Республике Крым, с последующей оценкой эффективности их внедрения на основе мирового опыта.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В 2014 г. Крым впервые за пятьдесят лет столкнулся с острым дефицитом водных ресурсов, который возник в результате прекращения подачи воды по Северо-Крымскому каналу, обеспечивавшим промышленность, сельское хозяйство и прочих потребителей до 85% ранее используемой для различных хозяйственных нужд пресной воды [1]. Это стало причиной сокращения потребления воды в 3 раза (с 768,63 млн м³ в 2013 г. до 261,67 млн м³ в 2017 г.), при этом для орошения было использовано только 4% всей потребленной в 2017 г. пресной воды. Основное потребление воды осуществлялось отраслями промышленности, электроэнергетики и муниципального хозяйства. (таблица 1).

Таблица 1

Общие показатели использования пресной воды в Республике Крым (млн м³)

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Отобрано воды	1624,30	1553,78	310,32	253,46	292,96	301,33
Потери при транспортировке	690,00	695,30	82,27	17,69	10,57	12,3
Использовано воды на нужды:	814,63	768,63	216,67	232,73	259,37	261,67
С/х водоснабжение	4,36	2,36	1,66	0,55	0,68	0,65
Орошение	566,90	520,70	16,02	12,97	10,4	11,1
Производственные	99,94	102,10	56,74	116,89	144,90	146,18
Питьевые и хозяйственно-бытовые	н/д	123,90	99,39	102,32	88,54	91,58
Сброс сточных вод	267,37	244,50	174,94	154,25	157,5	153,55
В том числе очищенных	56,42	56,29	50,25	98,28	95,1	28,77

Источник: составлено автором на основании [2].

Как видно из приведённой таблицы, в результате перекрытия подачи воды по Северо-Крымскому каналу объём орошения по сравнению с 2013 г. сократился в 47 раз. Результатом стало сокращение площади орошаемых земель со 130 тыс. га до 13 тыс. га в 2017 г. (на 90%), а также последовавшее за этим снижение объёма

сельскохозяйственного производства практически на 20% в 2017 г. по сравнению с 2014 г. (с 71,36 до 57,5 млрд рублей).

Согласно данным таблицы 1, в 2017 году общий объем забора воды составил 301,33 млн м³, в том числе:

- поверхностная вода – 177,67 млн м³;
- подземная вода – 123,66 млн м³.

Значительную часть поверхностного стока воды в Крыму обеспечивают 22 крупных водохранилища общим объемом 334,2 млн м³. В зависимости от источника наполнения их подразделяют на:

- водохранилища естественного стока;
- наливные водохранилища Северо-Крымского канала.

Объем 14-ти водохранилищ естественного стока составляет 188,9 млн м³, что составляет примерно 20% всего поверхностного стока Крыма. Эти водохранилища заполняются во время осенне-зимнего периода и во время весенних паводков, иногда – летом при ливнях. Совокупная площадь данных водохранилищ составляет 1594,2 га. По итогам 2017 г. объемы воды в водохранилищах естественного стока составили 145,6 млн м³ или 77,1% от проектного объема (таблица 2).

Таблица 2

Основные характеристики водохранилищ естественного стока

Название	Площадь, га	Полный объем, млн м ³	Наполняемость поквартально, 2017 г., %			
			I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Альминское	86,0	6,2	52,2	92,4	74,7	75,2
Аянское	42,0	3,9	100	90,8	20,1	100
Балановское	40,7	5,0	74,7	99,6	77,9	70,4
Бахчисарайское	99,5	6,89	63,8	63,0	28,4	3,8
Белогорское	225,0	23,3	77,5	74,2	20,6	45,8
Загорское	156,0	27,85	72,0	72,1	66,7	72,3
Изобильненское	61,0	13,25	95,8	95,6	80,3	87,4
Кутузовское	9,40	1,11	100	98,1	60,8	90,1
Льговское	27,8	2,2	65,2	82,1	75,1	71,2
Партизанское	220,0	34,4	84,9	84,3	63	80
Симферопольское	317,0	36,0	91,1	92,5	72,2	81,0
Старокрымское	43,0	3,15	47,3	60,8	56,1	48,5
Счастливенское	70,0	11,8	94,7	89,6	39,4	62,5
Тайганское	196,8	13,8	7,5	23,8	20,9	9,6
ВСЕГО	1594,2	188,85	76,4	79,2	55,4	65,8

Источник: [2]

Из водохранилищ естественного стока осуществляется водоснабжение населенных пунктов Южного берега Крыма и г. Симферополь. Из водохранилищ, наполняемых из системы Северо-Крымского канала осуществляется водоснабжение населенных пунктов восточного Крыма. Наиболее вододефицитным регионом является северный Крым, а также частично восточный Крым – г. Керчь, Феодосийско-Судакский регион, населенные пункты Ленинского района. Наполнение наливных водохранилищ осуществляется путем переброски объемов воды из Белогорского и Тайганского водохранилищ по руслу реки Биюк-Карасу через

построенный комплекс гидротехнических сооружений в Северо-Крымский канал с дальнейшей перекачкой в наливные водохранилища.

Наливные водохранилища Северо-Крымского канала имеют совокупный объём 145,35 млн м³, а их общая площадь составляет 2020 га. Объём воды в наливных водохранилищах на конец 2017 г. составил 25,5 млн м³ или 17,6% (таблица 3).

Таблица 3

Основные характеристики наливных водохранилищ Северо-Крымского канала

Название	Площадь, га	Полный объём, млн м ³	Наполняемость поквартально, 2017 г., %			
			I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Зеленоярское	51	3,02	64,4	63,3	62,6	79,0
Ленинское	212	7,7	34,9	44,9	25,1	28,8
Межгорное	400	50,0	3,7	3,4	3,1	20,8
Самарлинское	135	8,0	41,3	40,3	36,3	34,9
Сокольское	65	2,26	50,9	53,1	49,1	50,9
Станционное	270	24,0	28,6	29,1	22,2	21,8
Феодосийское	242	15,37	54,7	66,9	48,7	34,8
Фронтное	645	35,0	10,7	10,2	5,2	4,5
ВСЕГО	2020	145,35	20,6	22,2	16,5	15,2

Источник: [2]

Несмотря на значительные объёмы пресной воды, на которые рассчитаны крымские водохранилища, по факту суммарный объём воды, содержащийся в них, практически никогда не превышает 190 млн м³, который набирается там в самый благоприятный с точки зрения доступных водных ресурсов II квартал.

В настоящее время важнейшим источником водоснабжения в Крыму становятся подземные воды, обеспечивающие более 40% общего забора воды. По состоянию на 01.01.2018 г. на полуострове вода добывалась из 1204 артезианских скважин [2]. Объём забора воды в 2017 г. составил 123,66 млн м³. Данный показатель в 3 раза превысил максимально допустимый, который составляет 40 млн м³ в год [1]. Последствием этого стало несоответствие объёмов поступающей в подземные источники воды и воды, изымаемой из них. В результате отмечается значительный рост минерализации, содержания хлоридов и общей жесткости практически по всем скважинам. При сохранении темпов минерализации воды, она скоро станет недоступной к использованию без дополнительной обработки, что несёт значительные риски, поскольку на подземные воды возлагаются надежды в контексте решения крымского дефицита пресной воды.

Таким образом, начиная с 2014 г., ситуация с водоснабжением в Крыму значительно ухудшилась. В связи с острой нехваткой воды в последние годы наблюдается снижение дебета природных источников, а также понижение уровня водоносных подземных горизонтов и ухудшение качества добываемой воды. Ситуацию усугубляет высокий уровень потерь воды и износа сетей и трубопроводов в коммунальном водоснабжении Крыма. Средний процент потерь на сетях водоснабжения по Республике Крым составляет 52,2 %. Только в жилищном фонде величина потерь воды достигает в среднем по региону 8–27 % от общего водопотребления, а в отдельных городах – 40-60 %.

Доля аварийных и ветхих сетей от общей протяженности трубопроводов питьевого назначения по Республике Крым составляет 63 %, износ водопроводных

очистных сооружений – 75 %, износ канализационных очистных сооружений – 82 %, износ запорно-регулирующей арматуры – до 74 %.

В результате прекращения подачи воды по Северо-Крымскому каналу в Республике Крым действительно возникла угроза острой нехватки пресной воды на нужды всех потребителей. Столь резкое сокращение доступных ресурсов пресной воды привело к ощутимым потерям товаропроизводителей. В абсолютных цифрах потери только сельскохозяйственных производителей составили 9,56 млрд рублей. Помимо физических потерь, под угрозой оказалась инвестиционная привлекательность Крыма, а также, в долгосрочной перспективе, возможность осуществления хозяйственной деятельности в целых районах полуострова.

На современном этапе можно выделить два пути решения проблемы дефицита пресной воды, которые являются взаимодополняющими и в комплексе способны многократно усиливать эффект своего применения, – это минимизация потребления и генерация воды из дополнительных источников. К первому можно отнести снижение потребления конечным пользователем, а также снижение потерь в системах накопления и распределения. Ко второму относятся различные технологии опреснения и повторное использование сточных вод.

Несмотря на то, что основными потребителями водных ресурсов выступают сельское хозяйство и промышленность, тем не менее, в контексте крымской проблемы целесообразно также рассмотреть и методы снижения потребления воды населением. При этом целесообразно изучить передовой опыт вододефицитных стран и регионов мира, а также возможности его адаптации в крымских условиях.

После прекращения подачи воды по Северо-Крымскому каналу в Республике Крым в среднем в год на одного жителя полуострова приходится 75 м³ пресной воды, что по данному показателю ставит Крым на один уровень с такими странами, как Саудовская Аравия, Йемен, Израиль и Иордания. В таблице 4 приведены основные показатели, позволяющие сравнить эффективность использования водных ресурсов указанных стран с Крымом.

Таблица 4

Краткая характеристика стран, схожих с Крымом по объему возобновляемых водных ресурсов

Показатель	Крым	Саудовская Аравия	Йемен	Израиль	Иордания
Территория, тыс. км ²	27,00	2149,69	528,08	22,07	89,34
Население, тыс. чел.	2284,77	34540,56	26832,22	8380,40	7594,55
Объем производства в сельском хозяйстве (с/х), млн долл. США	1268,48	14322,80	3371,83	7719,24	1361,42
Доля с/х в ВВП, %	32,5	1,9	7,8	2,5	3,8
Пресной воды на душу населения, м ³	367,7/75	78	80	91	92
Объем использования внутренних возобновляемых источников пресной воды, %	22,25	100	100	100	100
Производительность с/х на единицу воды, долл. США/м ³	7,40	5,32	1,57	10,12	1,95

Источник: составлено автором на основании данных [3–9].

По состоянию на начало 2018 г. из совокупного объема доступных в Крыму источников пресной воды (в среднем ежегодно 800 млн м³) используется только 22,25% с учётом подземных вод. В обозначенных странах объем использования внутренних возобновляемых источников составляет 100%, при этом непокрытая этим источником потребность в пресной воде обеспечивается, в основном, за счет технологий опреснения. Важно также учитывать, что в данных странах повсеместно распространены технологии минимизации расхода воды при ведении хозяйственной деятельности, что, в отличие от Крыма, делает невозможным увеличение объема доступной воды за счет снижения её расхода.

Учитывая, что проблема дефицита пресной воды для Российской Федерации в целом неактуальна, так как даже самые стрессовые с этой точки зрения регионы обладают достаточными для поступательного развития запасами пресной воды, Крыму необходимо искать возможные способы решения данной проблемы за рубежом. Здесь наибольший интерес заключается в изучении опыта Израиля как наиболее успешного примера, а также на основании схожести некоторых показателей. Тем не менее, не следует пренебрегать и достижениями других регионов.

Особенностью метода снижения потребности в пресной воде путём снижения её расхода заключается в высокой экономической эффективности по сравнению с организацией дополнительной генерации, а также в отсутствии необходимости строительства капитальных сооружений. Данный метод в той или иной форме применялся во многих странах, а его результаты часто превосходили все ожидания.

Исходя из структуры потребления пресной воды в Крыму, при которой на нужды домашних хозяйств приходится более 35 %, что в абсолютном выражении составляет 91,58 млн м³ пресной воды в год, целесообразно сосредоточить внимание на рассмотрении возможных решений, направленных на экономию дефицитного ресурса. При этом показательным является опыт вододефицитных регионов США.

Например, в г. Альбукерке, штат Нью-Мексико, властями была разработана и внедрена программа по сбережению воды. Ее основными шагами стали введение летней надбавки к основному тарифу в размере 25% от основной в случае, если летнее потребление воды превышало зимнее в 2 раза. Вырученные средства были направлены в специально сформированный фонд, из которого впоследствии осуществлялись поощрительные выплаты гражданам, внедрившим у себя те или иные водосберегательные технологии (например, установка двухрежимных смывных бачков, посудомоечных машин, аэраторов и т. п.). Кроме того, из данного фонда финансировались различные мероприятия, призванные увеличить грамотность населения касательно проблемы сбережения воды. Данные меры позволили сократить потребление воды населением на 18 %, то есть ежегодно население стало потреблять на 25,2 млн м³ воды меньше [10].

Актуальным для Крыма является опыт одного из городов в штате Пенсильвания, где была решена проблема нехватки воды из-за высоких потерь в распределительных сетях. До 70 % закачиваемой в водопроводы воды терялись из-за различных протечек и изношенности системы. На 1 тыс. человек ежегодно тратилось до 214,26 тыс. м³ пресной воды. Методом решения проблемы стала установка детекторов утечек, что

позволило снизить их количество на 95%. Это привело к сокращению потребления воды на 60 %, затрат на электроэнергию на 61 %, затрат на различные фильтры и химические компоненты на 47 %. В абсолютных значениях экономия составила 250 тыс. долл. США ежегодно [10].

Одним из шагов, способствующих уменьшению объемов потребления воды населением, является снижение доли питьевой воды в системах водоснабжения, поскольку на её очистку до соответствия предъявляемым питьевой воде требованиям тратится значительный объём ресурсов. При этом непосредственно для питья и употребления в пищу используется только 10 % всей потребляемой домашним хозяйством воды (рис. 1).

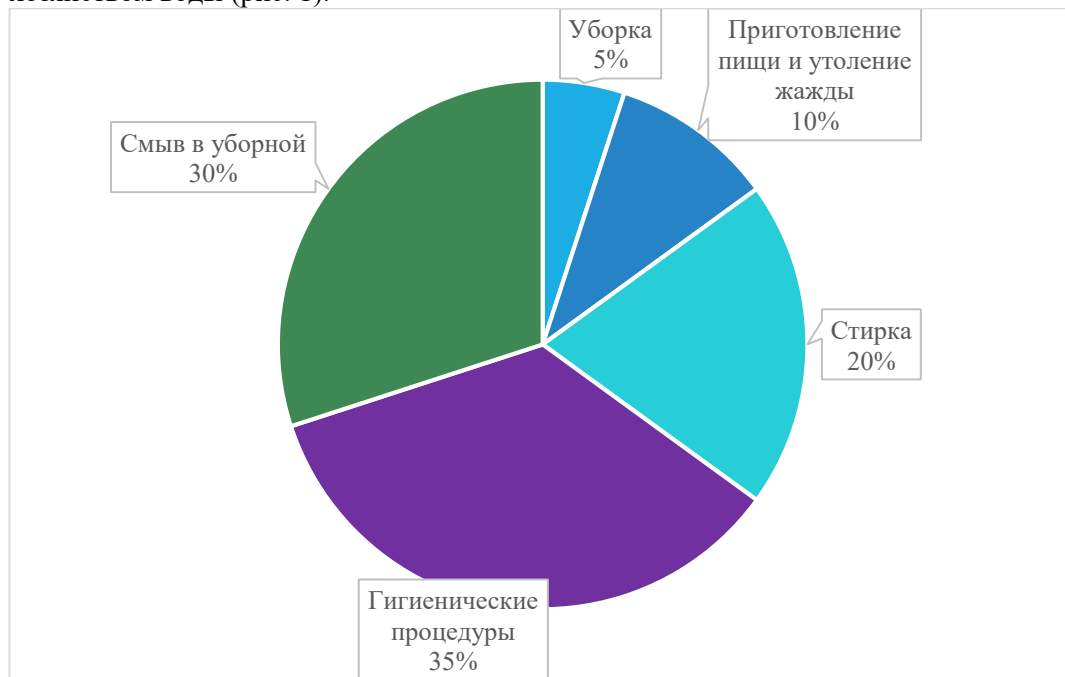


Рис. 1. Структура потребления пресной воды домохозяйством, состоящим из 4-х человек [11].

Учитывая дороговизну получения питьевой воды по сравнению с технической, имеет смысл рассмотреть вариант, при котором в системы водоснабжения будет подаваться техническая, а питьевая в необходимом объёме будет поставляться в пластиковой таре. Либо высвободившиеся ресурсы будут целесообразнее израсходовать на стимулирование установок очистки воды у каждого потребителя отдельно.

Таким образом, применение описанных методик позволяет снизить потребление воды на величину от 18 % до 60 %, не требуя при этом высоких затрат. Данные программы реализовывались в 90-х годах XX столетия, а затраты на внедрение подобных программ составляли в районе 1,5 млн долл. США. С учётом инфляции стоимость обозначенных проектов в текущем году составила бы 2,2 млн долл. США,

что в рублях составляет 147,2 млн руб. При этом важно учитывать, что данные затраты осуществлялись в течение всего времени реализации проекта, что составило 10 лет. Однако данное значение не является окончательным, поскольку необходимо в расчетах учитывать также количество населения/территорию, на которой реализовывается тот или иной проект, чтобы точно определить необходимое количество ресурсов в масштабах Крыма.

Для осуществления данной инициативы предлагается использовать следующий алгоритм:

1) Обеспечить информирование населения о существовании предпосылок к дефициту пресной воды.

2) Обеспечить установку счетчиков на воду, при этом разработав удобный для потребителя механизм, где основная нагрузка по организации ложится на поставщика. В случае неспособности потребителя оплатить установку счётчика данная задача должна быть взята на себя государством. В среднем, установка счетчика снижает потребление воды потребителем на 15 %.

3) Проверка и замена изношенных систем водораспределения, установка систем определения протечек. Наравне с предыдущим, данный шаг составит одну из наибольших долей в структуре затрат на реализацию проекта. Однако он необходим, поскольку пренебрежение им может нивелировать все достигнутые с помощью других шагов положительные эффекты.

4) Введение двойного тарифа на воду, когда при превышении пороговых значений объёма потребленной воды тариф за каждый последующий кубометр увеличен.

5) За счёт средств, полученных от реализации 4 шага, предлагается стимулировать установку водозэффективных устройств, таких как аэраторы, специальные душевые насадки, посудомоечные машины и т. д.

Таким образом, реализация подобной инициативы в Крыму позволила бы сэкономить при самом благоприятном раскладе 24 млн м³ пресной воды хорошего качества в год только за счет домохозяйств. При обозначенной цене реализации проекта стоимость каждого 1 м³ пресной воды составит 5,225 рублей, что на 85% ниже цены за кубометр воды, реализуемой населению в Симферополе [12]. Эта вода, в случае перенаправления на орошение, позволила бы дополнительно снабжать водой 22,49 тыс. га, что на 170,3% больше площади орошаемых земель в 2017 году. Также использование этой воды для замещения добываемой из водоносных пластов позволило бы значительно снизить скорость засоления и наступления экологической и экономической катастрофы.

Зарубежный опыт снижения потерь воды из-за испарения в водохранилищах может значительно поспособствовать улучшению ситуации в Крыму, поскольку здесь расположено водохранилищ, суммарная площадь которых составляет 3614,0 га. Для жаркого лета в Крыму характерны большие объёмы испаряемой воды. Здесь ярким примером служит проект, реализованный также в США. Там для решения проблемы испарения были применены специальные пластиковые шары черного цвета, которыми была покрыта поверхность водохранилищ Элизиан и Иванхо в Калифорнии [13]. Около 96 млн шаров диаметром 10 см каждый и стоимостью 0,36

долл. США позволили снизить испарение воды с поверхности водохранилищ площадью 0,7 км² на 85%. Стоимость всего проекта составила 34,5 млн долл. США, однако это позволило снизить потери воды на 1,1 млн м³ в год, а за весь срок эксплуатации экономия составит 250 млн долл. США. Аналогичные по сути проекты также были реализованы и в юго-восточной части Испании на резервуарах, предназначенных для сбережения воды на нужды сельского хозяйства. Однако там для защиты от испарения были использованы тканевые материалы. Это позволило снизить потери воды на 70–80 % [14]. Стоимость внедрения данной системы составила от 26832 евро до 43332 евро в зависимости от технических особенностей объекта. Операционные расходы и расходы на содержание варьировались в диапазоне 100-400 евро/га в год. Проект является выгодным в условиях дефицита воды, также присутствует косвенный эффект, заключающийся в уменьшении концентрации солей в воде, что снизило скорость уменьшения плодородности почв.

Если использовать значения испарения, которые наблюдались в США на водоёмах, для которых разрабатывался проект с использованием черных шаров, в Крыму ежегодно с водохранилищ испаряется 30,7 млн м³ воды. Применение технологии, используемой за рубежом, позволило бы снизить это значение до 4,6 млн м³, сэкономив 26,1 млн м³ пресной воды. С учетом разницы площадей, но без учета других факторов, в Крыму реализация аналогичного проекта обойдётся в 1,8 млрд долл. США. В таком случае, каждый сэкономленный кубометр воды обошелся бы в 3,9 тыс. руб. за год. Поэтому данный проект является экономически нецелесообразным в реалиях Крыма.

На этом фоне опыт по борьбе с потерями вследствие испарения в Испании кажется более привлекательным. Если просто перенести достигнутые результаты на крымские условия, то в результате данного проекта при благоприятном развитии можно сохранить до 30,7 млн м³. При этом на каждый сохранённый кубометр за год потребуется 75 рублей, что находится в пределах нормы. Но здесь существует проблема, поскольку в Испании проект реализовывался на множестве водохранилищ малой площади (до 0,3 га), поэтому вопрос масштабируемости на крупные водохранилища Крыма по-прежнему остаётся не изучен. Вполне возможно, что при применении технологий данного проекта, его стоимость из расчета на сохранённый 1 м³ воды возрастёт многократно.

Применение передовых технологий в сельском хозяйстве позволит также снизить потребление воды в этой сфере. Компромиссным способом снижения потребления пресной воды сельским хозяйством является применение так называемого контролируемого дефицита орошения. Суть данного метода заключается в снабжении растений объёмом воды меньшим, чем им необходимо. При этом важно полностью осознавать процессы, происходящие с растением на той или иной стадии роста в зависимости от объёма доступной воды. Поэтому при рассмотрении практического применения этой системы необходимо проводить дополнительные практические исследования.

В сельском хозяйстве также существует проблема испарения воды с поверхности орошаемых земель, что значительно повышает потребность растений в пресной воде. Частично решить проблему помогает так называемое мульчирование, суть которого

заключается в покрытии почвы вокруг культур каким-либо материалом. Данный метод целесообразно применять в комбинации с методом контролируемого дефицита орошения. Проведенный в Испании эксперимент показал, что в сочетании с методом контролируемого дефицита орошения при снижении объёма орошения на 50% урожайность кукурузы снизилась на 25%, что характеризует этот способ как эффективный. Результаты приведены на рис. 2.

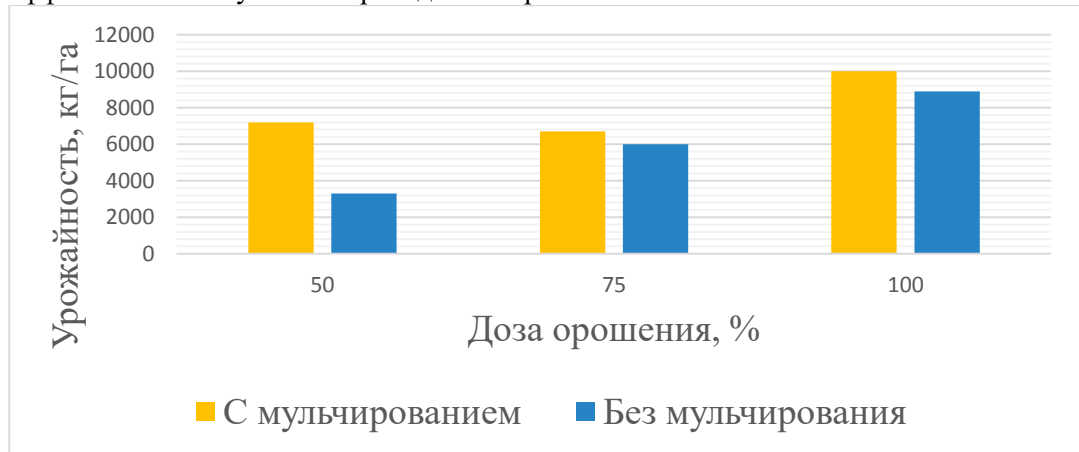


Рис. 2. Эффективность комбинирования методов контролируемого дефицита орошения и мульчирования с использованием материала при влажности 14%.

Источник: [15]

Ещё одним плюсом является возможность его применения повсеместно, но наибольшая эффективность достигается в местах с обильным выпадением осадков в зимний и засухами в весенне-летний периоды.

В реалиях крымской проблемы дальнейшее изучение контролируемого дефицита орошения и мульчирования с использованием различных синтетических материалов может снизить потребность в воде, необходимой для орошения, на 50 %, при этом урожайность снизится на 30 %. Если результаты будут совпадать с результатами, полученными в Испании, то в этом случае представляется возможным орошать в 2 раза больше территорий при неизменном потреблении воды. При этом объем производимой продукции составит 140 % от первоначального. Либо же при сохранении объема урожая можно сохранить до 29 % воды, используемой для орошения. Стоимость же за материал составит 600-800 евро. При таких условиях, каждый сохранённый кубометр воды обходится в 67,50-90 руб. и данное значение будет снижаться в зависимости от возможности многократного использования материала для мульчирования. Однако данная стоимость не окончательная и может увеличиться на величину затрат, необходимую на изучение воздействия контролируемого дефицита орошения и мульчирования на культуру, в отношении которых данных исследований не велось. Поэтому экономическая целесообразность под вопросом.

Одним из потенциально эффективных методов также является научно-обоснованное планирование орошения, учитывающее потребности культур к поливу

в зависимости от периода роста. Этот метод был успешно внедрён в Великобритании, Греции и Франции. Для его успешного применения необходимо наличие крепкой научной базы и создание системы информирования о научных результатах и необходимых к проведению шагов. Так, во Франции для информирования фермеров используются брошюры, содержащие всю необходимую информацию касательно циклов полива. В Греции была создана сеть датчиков на большинстве сельскохозяйственных угодий, при помощи которых производился мониторинг почв, объединенных в единую информационную систему. Информирование потребителей воды осуществлялось посредством СМС-уведомлений о необходимости увеличения либо снижения интенсивности полива. Затраты на систему составили 2000 евро на датчики и 380 евро ежегодно на обеспечение деятельности информационной системы. Это позволило снизить потребление воды на 9-20% в зависимости от культуры [16].

Внедрение подобной системы обойдётся, основываясь на греческом опыте, в 150000 руб. на создание самой системы, а также по 28500 рублей ежегодно на обеспечение её функционирования. Помимо этого, будут присутствовать дополнительные затраты на датчики, устанавливаемые фермерами в своих угодьях. Стоимость одного датчика составляет 22500 руб., а срок службы доходит до 10 лет. Совокупность рекомендованных к применению мер позволит сократить потребление пресной воды на 30 %.

Касательно индустриального сектора, как уже отмечалось, основная проблема использования пресной воды заключается в высоких потерях в сетях распределения. К сожалению, единого метода решения, который можно было бы внедрить на большинстве производств, не существует, поэтому оценка текущего положения и поиск подходящего решения необходимо осуществлять на каждом предприятии отдельно. Установка систем автоматического прекращения и возобновления подачи воды способствует уменьшению потребления воды до 15 %, повторное использование промывочной воды снижает потребление до 50 %, а внедрение систем циркуляции воды замкнутого цикла снижает потребление воды до 90%, однако данная система является весьма затратной с долгим сроком окупаемости [17]. Кроме того, одним из способов экономии воды на производстве является уменьшение давления в системах распределения, поскольку на каждый 1% сниженного давления приходится 0,5% сниженного потребления воды. Также похожая ситуация и с градирнями, где на каждый сниженный 1% нагрузки на данную структуру приходится до 1% снижения в потребности воды для охлаждения. Несомненным преимуществом данных методов является отсутствие каких-либо вложений, а также сопутствующая экономия электроэнергии. Однако далеко не на каждом производстве техпроцесс позволяет подобное применять.

Рассмотрев возможные варианты снижения потребления и потерь пресной воды, можно обратиться к изучению возможностей дополнительной генерации пресной воды. Здесь необходимо выделить две основные методики, которые уже опробованы и используются во многих стрессовых регионах мира. Речь идёт об опреснении воды, а также о повторном использовании сточных вод.

По состоянию на конец 2017 года в мире представлено 17 000 опреснительных заводов совокупной мощностью 71,6 млн м³ в день. По сравнению с 2008 годом прирост мощности составил 12,3%. Кроме того, 244 опреснительных установок (дополнительно 9,1 млн м³ в день) находятся в стадии строительства. Всего технологии опреснения морской воды применяются в 150 странах мира. Средний объем производства пресной воды составляет около 38 млн тонн в год [18].

Рассматривая возможности по дополнительной генерации пресной воды, самым эффективным примером является опреснительный завод «Сорек» в Израиле. Способный производить до 227,8 млн м³ пресной воды в год, его стоимость составила всего 500 млн долл. США. Вода с данного завода реализуется по цене 0,58 долл. США за м³, что равняется 38,81 рублей. Это значение лишь на 10,9% выше, чем установленный для населения Симферополя тариф на водоснабжение. Для предприятий и государственных органов цена ещё выше. При норме рентабельности в 20% завод окупит себя за 20 лет (без учёта дисконтирования), а в дальнейшем будет приносить прибыль в размере 1,4 млрд рублей в год. Один подобный завод позволит обеспечить водой всех потребителей Северного Крыма, а на его продукцию будет существовать гарантированный спрос из-за промышленных предприятий, для которых пресная вода является неотъемлемой составной частью производства. Однако первоначальный объем инвестиций составляет 28,5 млрд руб., что превышает текущий объем средств, выделенный на реализацию программ по борьбе с угрозами дефицита воды, в 8,6 раз. Тем не менее, технологии, применяемые на израильском заводе, масштабируемы, поэтому целесообразным является изучение возможности создания менее масштабных предприятий в отдельных районах полуострова для обеспечения текущих потребностей. Данный проект является целесообразным и должен быть более подробно изучен, поскольку строительство подобного завода позволило бы значительно улучшить ситуацию с пресной водой в Крыму. Перспективным представляется вариант реализации этого проекта в форме государственно-частного партнёрства.

Несмотря на перспективность данной технологии, у нее есть и ряд недостатков. Помимо высоких затрат на электроэнергию и долгой окупаемости, одним из основных является производство концентрированного соляного раствора, который необходимо утилизировать. В случае обратного слива в море это приведёт к росту засоленности воды и снижению эффективности опреснительных установок. При создании свалок этого концентрата на территории Крыма это может привести к просачиванию в подземные воды и ухудшению, в свою очередь, их состояния.

Еще одним источником пополнения водных запасов Крыма может стать известная с советских времен технология искусственного вызывания осадков или осаждения облаков. Тем более, что во времена СССР подобный полигон существовал в Крыму. Данная технология позволяет увеличить количество дождей на 30-40%, что, по подсчетам ученых, составляет около 2 млрд м³ воды в год, в то время как по Северо-Крымскому каналу Крым получал около 1,5 млрд м³ воды в год [19]. Таким образом, использование технологий искусственного осаждения осадков позволит наполнить все горные водохранилища. Кроме того, это будет способствовать увлажнению всей горнолесной местности, где подпитываются верховья рек Крыма.

Осадки, вызванные искусственным путем, смогут пополнить запасы подземных вод, что в свою очередь позволит сельхозпроизводителям осуществлять повышенный отбор и бережное капельное орошение. Мировой опыт доказывает высокую эффективность данной технологии. В особенности примечателен опыт Китая, который в 2015-2016 годах, используя искусственное выпадение осадков, получил 53 км³ воды на площадь 470 тыс. км².

Развертывание системы искусственного выпадения осадков в Крыму оценивается в 500 млн рублей, при этом стоимость 1 м³ воды составит около 5-7 рублей [19].

Однако у данной технологии есть и существенный недостаток. Искусственное вызывание осадков невозможно применять на таких больших площадях, как Крымский полуостров, тем не менее есть возможность его использования локально, в определенных местностях, где наиболее остро ощущается дефицит воды.

Если рассматривать возможные варианты дополнительного использования сточных вод, то здесь основным препятствием является то, что для расширения сфер их применения необходимы крупные капиталовложения в очистные сооружения. В этой связи целесообразнее рассмотреть возможность дополнительной очистки сточных вод на уже существующих мощностях до уровня, позволяющего использовать их в сельском хозяйстве. В настоящее время такие работы активно ведутся, в том числе и учеными Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Следует отметить, что данная технология не нова для Крыма, разработки велись и ранее. Однако в связи с тем, что по Северо-Крымскому каналу поступало достаточно воды, научные изыскания приостановили. В настоящее время дальнейшая разработка подобных технологий имеет важное значение.

Возможности использования технологии очистки сточных вод достаточно широкие. На сегодняшний день в Крыму ежедневно происходит сброс 700 тыс. м³ воды, которая в дальнейшем не используется. Применение технологии очистки позволит направить воду в водоемы для дальнейшего удовлетворения сельскохозяйственных нужд. В целом, при успешной реализации технология очистки и доочистки воды позволит использовать в сельском хозяйстве ежегодно до 40 млн м³ воды [20].

Следует отметить, что несмотря на перспективность подобных решений, проект все же имеет и ряд недостатков. Так, согласно действующим СанПиН, например, запрещено использование очищенных сточных вод для орошения овощных культур, картофеля и ягодников. Но их можно применять для орошения лесополос, лесопитомников, в том числе и питомников по выращиванию плодовых деревьев [20]. Кроме того, необходима модернизация канализационно-очистных сооружений для обеспечения необходимого уровня очистки воды, что может быть весьма затратным. В настоящее время пилотный проект реализуется в Советском районе Республики Крым, а результаты применения очищенной воды в орошении различных культур будут в начале 2019 г. Таким образом, применение очищенных сточных вод как перспективного альтернативного источника воды, хоть и не позволит полностью устранить дефицит водных ресурсов, но будет способствовать сглаживанию его негативных последствий.

ВЫВОДЫ

Проблема дефицита пресной воды действительно угрожает Крыму, и жители, и бизнес республики уже понесли ощутимые потери. Тем не менее, применение комплексного подхода будет способствовать не только значительному снижению объёмов потребления дефицитного ресурса, но и наращиванию собственного его производства по конкурентоспособной цене.

Для сокращения спроса на воду предлагается использование следующих мер:

- более рациональное использование водных ресурсов потребителями, а также устранение огромных потерь воды при водоснабжении;

- перераспределение воды путем межсекторальных или внутриотраслевых перебросок и использование ее для наиболее продуктивных целей.

В то же время в целях увеличения предложения водных ресурсов в Крыму целесообразно провести следующие мероприятия:

- увеличение накопления воды, предусматривающее реконструкцию и техническое перевооружение гидротехнических сооружений;

- использование технологии искусственного выпадения осадков с целью наполнения водохранилищ в наиболее вододефицитных районах Крыма;

- рециркуляция и повторное использование воды путем создания экологически обоснованных систем, учитывающих весь водный цикл для различных потребителей воды;

- борьба с загрязнением, что сможет увеличить объемы потребляемых водных ресурсов;

- межбассейновая переброска и опреснение воды, что позволит устранить локальные дефициты воды в вододефицитных районах Республики Крым.

На сегодняшний день в мире уже было реализовано обширное количество различных программ и внедрен широкий спектр технологий, которые целесообразно использовать в крымских условиях. Поэтому реализация подобных проектов будет способствовать решению проблемы дефицита пресной воды в Крыму, что, помимо социального эффекта, позволит значительно увеличить инвестиционную привлекательность отдельных районов полуострова.

Исследование выполнено в рамках поддержанного Государственным Советом Республики Крым гранта молодым ученым Республики Крым за проект «Использование мирового опыта в преодолении дефицита водных ресурсов в Республике Крым» (Постановление Президиума Государственного Совета Республики Крым от 6 февраля 2018 г. № n593–1/18).

Список литературы

1. Обеспеченность населения и экономики Крыма водными ресурсами в условиях отсутствия поступления в Крым днепровской воды по Северо-Крымскому каналу // Государственный комитет по водному хозяйству и мелиорации Республики Крым [Электронный ресурс]. URL: <http://gkvod.rk.gov.ru/rus/info.php?id=617266>

2. Доклад «О состоянии и охране окружающей среды на территории Республики Крым в 2017 году // Министерство экологии и природных ресурсов Крыма. – Омск, 2018. – 585 с.

3. World Data Bank. International Bank for Reconstruction and Development. [Электронный ресурс]. URL: http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?year_high_desc=true

4. Республика Крым. Вода России. [Электронный ресурс]. URL: http://water-ff.ru/Регионы_России/2536/Республика_Крым
5. Обеспеченность населения и экономики Крыма водными ресурсами в условиях отсутствия поступления в Крым днепровской воды по Северо-Крымскому каналу // Государственный комитет по водному хозяйству и мелиорации Республики Крым [Электронный ресурс]. URL: <http://gkvod.rk.gov.ru/rus/info.php?id=617266>
6. Итоги социально-экономического развития Республики Крым // Министерство экономического развития Республики Крым. [Электронный ресурс]. URL: http://minek.rk.gov.ru/file/macro_2017_v13022018.pdf
7. Israel Economy GDP Structure // Israel Ministry of Foreign Affairs [Электронный ресурс]. URL: <http://mfa.gov.il/MFA/AboutIsrael/Economy/Pages/ECONOMY%20Sectors%20of%20the%20Economy.aspx>
8. Dr. W. R. White. World Water: Resources, usage and the role of man-made reservoirs // Foundation for Water Research. 2013. P. 49–61. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fwr.org/wwtrstrg.pdf>
9. Hamdy A. Water use efficiency in irrigated agriculture: an analytical review in WASAM ED project for Water Use Efficiency and Water Productivity for the Mediterranean area, presented at the 4th workshop in Jordan // European Journal of Economy. 2015. P. 34–61 [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/profile/Marcello_Mastrorilli/publication/222527389_Water_use_efficiency_of_crops_cultivated_in_the_Mediterranean_region_Review_and_analysis/links/0a85e530f154a3b1ff000000/Water-use-efficiency-of-crops-cultivated-in-the-Mediterranean-region-Review-and-analysis.pdf
10. Whitman C. T. How Efficiency Programs Help Water Utilities Save Water and Avoid Costs // Water Case studies [Электронный ресурс]. URL: <https://www.epa.gov/sites/production/files/2017-03/documents/ws-cases-in-water-conservation.pdf>
11. Angela Morelli. Water Footprint Network [Электронный ресурс]. URL: <http://thewaterweeat.com/>
12. ГУП РК Вода Крыма. Тарифы для населения [Электронный ресурс]. URL: <http://voda.crimea.ru/tarify>
13. В Лос-Анджелесе с засухой борются с помощью черных шаров // Корреспондент.net. 2015. 13 августа [Электронный ресурс]. URL: <http://korrespondent.net/world/3551090-v-los-andzhelese-s-zasukhoi-boruitsia-s-pomoschui-chemnykh-sharov>
14. Martinez–Alvarez V. Experimental assessment of shade-cloth covers on agricultural reservoirs for irrigation in south-eastern Spain // Spanish Journal of Agricultural Research. 2010. P. 5–15 [Электронный ресурс]. URL: http://www.futurewater.nl/wpcontent/uploads/2011/04/Martinez_Alvarez_et_al_2010.pdf
15. Fernandez J. E., Daryanto S., Wang L., Jacinthe P. Can ridge-furrow plastic mulching replace irrigation in dryland wheat and maize cropping systems? 2015. P. 73–133 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sciencedirect.com/science/journal/03783774>
16. Fereres E. Deficit irrigation for reducing agricultural water use [Электронный ресурс]. URL: https://oup.silverchair-cdn.com/oup/backfile/Content_public/Journal/jxb/58/2/10.1093/jxb/erl165/2/erl165.pdf?Expires=1495506540&Signature
17. Cost-effective water saving devices and practices – for industrial sites // Data Booklet. 2013. P. 3–26. [Электронный ресурс]. URL: http://www.wrap.org.uk/sites/files/wrap/GG523_industrial%20Cost-effective%20water%20saving%20devices%20and%20practices%20-%20for%20industrial%20sites.pdf
18. International Desalination Association [Электронный ресурс]. URL: <http://idadesal.org/>
19. В Крыму потратят миллионы на искусственные осадки // Новости Крыма. [Электронный ресурс]. URL: <https://crimea-news.net/problemi/item/1000-v-krymu-potratjat-milliony-na-iskusstvennye-osadki.html>
20. Доочистим и польем? // Российская газета [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2018/11/05/reg-ufo/krymskie-uchenye-predlozhili-ispolzovat-stochnuuiu-vodu-dlia-poliva.html>

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

УДК 338.48

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ МАЛЫХ ГОРОДОВ И РАЙОННЫХ ЦЕНТРОВ НА ОСНОВЕ СЕТЕВОГО МЕХАНИЗМА

Оборин М. С.

¹*Пермский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»; ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет»; ФГБОУ ВО «Пермский государственный аграрно-технологический университет им. ак. Д. Н. Прянишникова», Пермь; ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет», Сочи, Российская Федерация
e-mail recreachin@rambler.ru*

Стратегия развития туристско-рекреационной специализации малых городов и районных центров объективно зависит от природно-ресурсного и инфраструктурного потенциала, включенности территорий в транспортно-логистические и туристские маршруты. Необходимо сочетание программно-целевого и сетевого подходов к обеспечению устойчивого роста сферы туризма для достижения положительного социально-экономического эффекта в отраслевом и территориальном аспектах.

Ключевые слова: туристско-рекреационная специализация, сетевой механизм, сетевое взаимодействие, туристско-рекреационный кластер, стратегия развития, государственная программа.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях ведения хозяйственной деятельности возрастают макроэкономические и геополитические риски, осложняющие управление на каждом уровне – от федерального до субъекта бизнеса. Регионы с различным уровнем социально-экономического развития при формировании стратегии ориентируются на несколько основных факторов: обеспечение устойчивого роста отраслей, составляющих основу валового регионального продукта (ВРП); диверсификация экономики для оптимального распределения и использования ресурсного потенциала; повышение качества жизни населения.

Туристско-рекреационная деятельность не только соответствует названным характеристикам, но и показывает быстрое восстановление в сложных геополитических и макроэкономических условиях. Преимуществами являются высокая степень адаптации за счет низкого уровня финансирования по сравнению с промышленностью, широкое заимствование инноваций из различных сфер материального производства, ориентация на персонал и природные лечебные ресурсы как основу лечебно-оздоровительных услуг. Таким образом, для успешного функционирования предприятий в рассматриваемом виде экономической деятельности необходимо внедрение стратегического управления с минимальными затратами. В данном случае планирование становится основополагающей функцией, возрастает значение стратегии с одновременным повышением сложности, связанной с необходимостью учета различных специфических факторов.

Регионы с туристско-рекреационной специализацией обладают в современных условиях ведения экономической деятельности рядом преимуществ:

гибкость в построении сетевых форм бизнеса с вовлечением сопутствующих отраслей, низкая потребность в капитальных затратах по сравнению с промышленным производством, возможность адаптации инноваций из других сфер экономики, обеспечивающих высокую конкурентоспособность.

Туристско-рекреационный потенциал малых городов и муниципалитетов используется неэффективно вследствие недостаточного инфраструктурного обеспечения основных и сопутствующих услуг, низкого уровня жизни и доходов населения, удаленности от популярных туристских маршрутов и логистических сетей.

Анализ статистических показателей, характеризующих туристско-рекреационную деятельность в регионах, позволяет сделать обоснованные выводы о проблемах и тенденциях ее состояния и развития.

Системный и функциональный подход позволяет в совокупности оценить комплекс направлений, который характеризует стратегию малых городов регионов с туристско-рекреационной специализацией на примере Тульской и Владимирской областей, Пермского края. На основании данных методов оценены возможные стратегии, ожидаемый эффект, выявлены наиболее перспективные тенденции развития рассматриваемых направлений экономической деятельности в субъектах РФ. Моделирование социально-экономических процессов дает наглядное последствие о направлении положительных изменений выбранных субъектов РФ.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Малые города рассматриваемых регионов страны обладают благоприятными природно-климатическими особенностями для развития туристско-рекреационной специализации. Однако для эффективного распределения туристского потока и доходов необходимо сочетание программно-целевого и сетевого подходов, которые взаимодополняют друг друга, способствуют развитию горизонтальных связей экономических субъектов исследуемой сферы деятельности и объединению преимуществ

Понятие стратегии возникло для материального производства в связи с необходимостью управления сложной организационной и продуктовой структурой крупных концернов. Сфера услуг стала объектом программно-целевого менеджмента сравнительно недавно.

Туристско-рекреационная деятельность как сфера стратегического управления характеризуется:

– качественными и количественными целевыми параметрами, представленными с учетом региональных стратегий по развитию туризма и социально-экономического положения регионов, которые связаны с динамикой туристского потока, качеством оказываемых услуг, уровнем цен, разнообразием туристско-рекреационных продуктов, их доступностью для различных слоев населения;

– наличием организационно-экономического механизма управления, представленного на уровне субъектов бизнеса, муниципальной и региональной власти, содержание которого наполнено экономическими и социальными стимулами стабилизации туристско-рекреационной деятельности для достижения общественных и государственных целей и задач;

– реализацией сценарных вариантов развития малых городов и регионов, предусматривающей качественное использование потенциала, в рамках которых рассматриваемая сфера экономической деятельности способствует его оптимизации с минимальными затратами, повышая качество жизни и здравоохранения в регионах, развивая сопутствующие отрасли экономики на основе перераспределения доходов.

Американская школа управления под стратегией понимает определение долгосрочных целей во взаимосвязи с задачами и ресурсами [19]; процесс, определяющий желаемое будущее состояние на основе взаимозависимых решений [1]; набор правил для принятия решений, которым организация руководствуется в своей деятельности [2]; уникальная и выгодная позиция, предусматривающая определенный выбор видов деятельности [18]; план, интегрирующий цели организации, политику и действия в согласованное целое [7]; план управления фирмой, направленный на укрепление ее позиций, удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей [21].

В российской науке адаптация термина относится к более позднему историческому периоду. Под стратегией понимается способ достижения целей производственной системы, динамическая система правил и приемов обеспечения конкуренции [5]; долгосрочное качественно определенное направление развития организации, системно приводящее к достижению целей [4]; качественная последовательность действия и состояний для достижения целей организации [20]; система мероприятий, направленных на реализацию долгосрочных задач социально-экономического развития региона и определяемых региональными предпосылками и ограничениями, качественными различиями [3; 6].

Формирование стратегии развития туристско-рекреационной деятельности малых городов представляет собой многоступенчатый процесс, в основе которого общепризнанные закономерности, адаптированные к кризисным явлениям современной экономики (рис. 1).



Рис. 1. Этапы формирования стратегии туристско-рекреационной деятельности регионов [11; 12]

Развитие инфраструктуры малых городов в сфере туризма неразрывно связано с оказанием государством таких видов денежной поддержки, как дотации и субсидии. При этом государство должно получать отчеты об использовании этих средств от муниципальных органов местной власти. Во многих случаях такая финансовая поддержка является частью программы по развитию туризма всего региона, на территории которого находятся данные малые города. Подобные программы носят название стратегий и обладают такими принципами формирования, как анализ общего расположения малого города (региона), мониторинг внешних и внутренних факторов окружающей среды, которые могут оказывать влияние на развитие города, соответствие стратегии общим направлениям развития региона, ориентированность на население, осуществление контроля за исполнением пунктов стратегии и ее соответствие имеющимся ресурсам [16]. При этом многие стратегии содержат в себе основные механизмы формирования взаимодействия сетевых структур, которые

могут развиваться на основе кластеров и муниципалитетов. Эти механизмы способствуют установлению более эффективных темпов развития территории, которые достигаются путем общих усилий субъектов сетевых структур.

Примером таких стратегий за рубежом является стратегия экономического развития в сфере туризма малого города Эмпория, США, штат Канзас (25 тысяч жителей). Еще в 1991 совместно с Торговой палатой и Ассоциацией центра города властями округа и городскими властями была разработана программа «Главная улица». Ее основными положениями были:

1) Доля финансирования программы со стороны государства – 40 %, частных инвестиций – 60 %;

2) Подпрограмма налоговых льгот и возвратов – для привлечения новых туристов с целью их возвращения на основе постоянного проживания;

3) Привлечение инвестиций для реставраций кварталов города и их исторических объектов и фасадов зданий;

4) Создание новых университетов и технического колледжа для появления новых квалифицированных кадров в отрасль.

Как результат, были привлечены инвестиции в размере 57 млн долларов, что позволило уменьшить число незанятых помещений в отрасли с 30 % до 7 %. Было создано 637 новых рабочих мест, возникло 124 новые компании. Сформирован новый район искусств и развлечений вследствие реставрации главного исторического здания города – театра и Центра искусств. Построены новые торговые центры, жилые здания, гостиницы и другие многофункциональные комплексы [17].

В России проблема формирования и использования стратегий развития туристско-рекреационной специализации малых городов и районных центров на основе сетевого механизма испытывает ряд системных проблем, обусловленных накопившимися сложностями и диспропорциями регионального развития. Для того, чтобы проанализировать, какие стратегии функционируют на территории малых городов, рассмотрим основные показатели и индикаторы трех регионов: Пермского края, Владимирской и Тульской областей.

Для начала необходимо рассмотреть, какие стратегии действуют на территории Владимирской и Тульской областей, а также Пермского края. Главные программы развития туристско-рекреационной специализации представлены в таблице 1.

Таблица 1

Стратегии развития туризма

Регион	Название программы	Ожидаемые результаты
Владимирская область	Госпрограмма «Поддержка развития внутреннего и въездного туризма во Владимирской области на 2016–2020 годы»	Рост числа койкомест в КСР на 1,5 % ежегодно; рост объема платных услуг, оказанных туристскими организациями, включая гостиницы, туркомпании и другие КСР на 1,5 % ежегодно; рост количества ночевков в КСР на 1,5 % ежегодно
Пермский край	Госпрограмма «Развитие туризма» Пермского края от 14.02.2014 №80–п	Достижение размера инвестиций в основной капитал гостиниц и ресторанов в размере 85 млн рублей; рост количества КСР на 8 %; создание 10 новых паспортизированных туристских маршрутов; формирование 5 муниципальных образований Пермского края, имеющих туристскую навигацию; рост туристского потока в Пермском крае на 26 %; реализация 27 инновационных проектов в сфере туризма
Тульская область	Стратегия развития туризма на территории Тульской области на период до 2020 года	Организация туристско-рекреационного кластера в течение 6 лет; эксплуатация и реконструкция музеев и архитектурных памятников области; повышение уровня инвестиционной, рекламной и социальной привлекательности культурно-исторических центров Тульской области

Составлено автором на основе [8; 9; 10; 14; 15].

По всем трем регионам действуют программы развития туризма, которые направлены, прежде всего, на увеличение количества коллективных средств размещения (КСР), а также рост туристского потока. При этом данные стратегии содержат в себе подпрограммы/подразделы, посвященные развитию сетевых структур по рекреационным направлениям.

Развитие сетевых структур на территории малых городов и районных центров в сфере туристской деятельности наиболее успешно осуществляется в рамках формирования кластерных объединений. Основные мероприятия по созданию кластеров в стратегиях трех рассматриваемых регионах представлены в таблице 2.

Таблица 2

Сетевое взаимодействие малых городов Тульской и Владимирской областей и Пермского края на основе кластеров

Название программы	Расположение	Сроки проведения	Число проведенных работ	Число койко-мест в КСР
Организация исследовательских работ по вопросам комплексного развития туризма во Владимирской области для разработки мероприятий кластерного развития туристской инфраструктуры, в т. ч. Проекта развития туристического кластера в г. Суздале	КТ, ДСА, МО г. Суздаль	2016–2020	2016 – 1	2016 – 11884
			2017 – 1	2017 – 12057
			2018 – 1	2018 – 12230
			2019	2019 – 12403
			2020	2020 – 12576
Развитие инфраструктуры туристского комплекса Пермского края	г. Красновишерск, г. Чердынь, г. Усолье, г. Березники, г. Соликамск, г. Чусовой, г. Оса, г. Чайковский, г. Кудымкар	2014–2019	Создание кластеров: «Северный Урал» – г. Красновишерск, г. Чердынь	2015 – 12564
			«Соль Камская» – г. Усолье, г. Березники, г. Соликамск	2016 – 12802
			«Горнозаводский Урал» – г. Чусовой	2017 – 13920
			"Нижнекамье" – г. Оса, г. Чайковский	2018 – 14822
			«Парма» – г. Кудымкар	2019 – 16282
Подпрограмма №7 «Развитие внутреннего и въездного туризма в Тульской области»	Малые города Тульской области	2014–2020	Создание кластеров: «Пермский феномен»	2014 – 11958
			«Муравский шлях»	-
			«Русские усадьбы»	2020 – 17500

Составлено автором на основе [8; 9; 10; 14; 15]

Согласно данным таблицы 2, наибольшее количество сетевых структур на базе малых городов планируется реализовать на территории Пермского края. Однако проекты кластерных образований на территории Тульской области на данный момент

не получили должных темпов развития, что говорит о слабой степени взаимодействия государственных органов власти с местным муниципалитетом, а также низкой заинтересованности в формировании кластеров в этой местности.

Во Владимирской области также наблюдается создание транспортного кластера на базе таких малых городов, как Вязники, Петушки, Лакинск, Суздаль. Данные города находятся достаточно близко от главной действующей трассы региона – М-7, что позволяет создать транспортный кластер по следующим направлениям деятельности:

- 1) Формирование транспортной инфраструктуры;
- 2) Туристская и курортно-рекреационная сфера;
- 3) Модернизация транспортных и дорожных организаций;
- 4) Формирование современных складских комплексов [8].

На территории Тульской области в настоящий момент функционирует 305 усадеб, на базе которых планируется создание туристского кластера «Русские усадьбы». Общий объем вложений частных инвесторов в гостиничные и рекреационные комплексы малых городов региона насчитывает 14,1 млрд рублей, из которых государственные финансовые средства составляют 900 млн рублей [10; 15].

Проект создания кластера «Пермь Великая», основанный на территории преимущественно малых городов Пермского края, включает в себя следующие подкластеры:

- 1) «Истоки национальной духовности» – Кунгур, Белогорье;
- 2) «Страна степных всадников» – Юг Пермского края;
- 3) «Парк Усьва» – северо-запад Пермского края;
- 4) «Парма» – Коми-Пермяцкий округ и Ильинский район.

Объем инвестиций в развитие и создание проекта «Пермь Великая» составляет 3 млрд рублей, из которых 2 млрд рублей приходится на частных инвесторов, 100 млн рублей – на краевой бюджет, 30 млн – на муниципалитеты, 700 млн – на Ростуризм [14].

Для того, чтобы проанализировать, в какой степени базовые структуры малых городов готовы для создания на их территории сетевых образований, на рисунках 2–4 рассматриваются главные показатели туристической деятельности в малых городах и районных центрах Владимирской и Тульской областей и Пермского края.

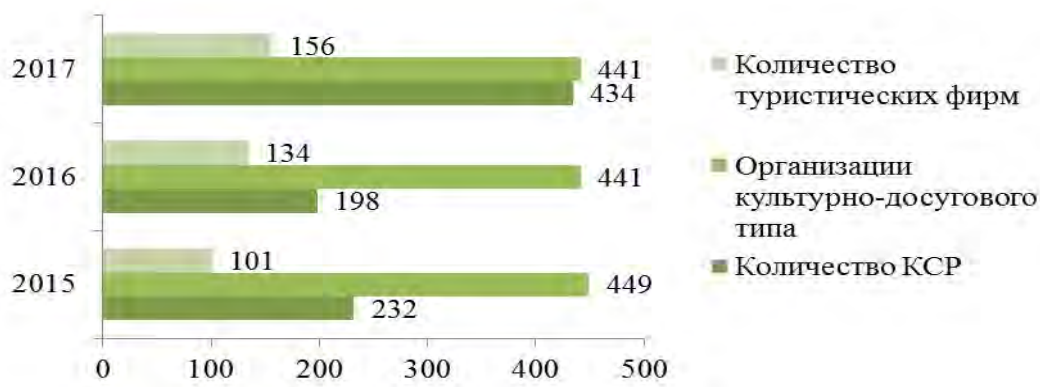


Рис. 2. Показатели туристической деятельности в малых городах Владимирской области [13]

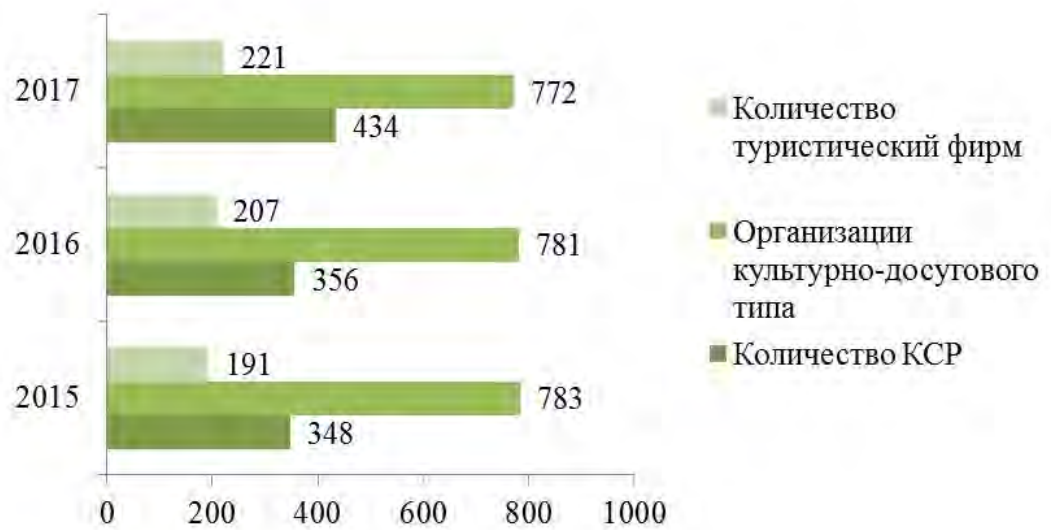


Рис. 3. Показатели туристской деятельности в малых городах Пермского края [13]

Согласно данным рисунка 2, в 2017 году во Владимирской области произошел резкий скачок показателя КСР – более чем в 2 раза. При этом число организаций досуга сохраняло стабильную динамику на протяжении всего рассматриваемого периода. Количество туристических компаний с 2015 года выросло в 1,5 раза, что свидетельствует о положительной динамике всей туристической сферы. Как и во Владимирской области, в Пермском крае произошла аналогичная ситуация (рис. 3). В 2017 году практически все показатели характеризовались ростом. Только количество КСР незначительно снизилось, что в целом не оказывает влияния на туристскую инфраструктуру.

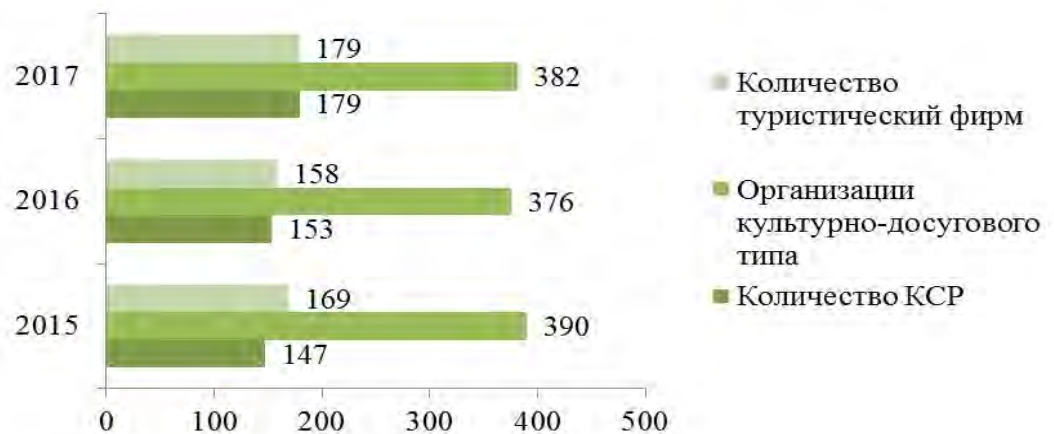


Рис. 4. Показатели туристской деятельности в малых городах Тульской области [13]

С учетом проведенного анализа можно определить место сетевого механизма в развитии туристско-рекреационной специализации малых городов рассмотренных субъектов (рис. 5).



Рис. 5. Роль сетевого механизма в развитии туристско-рекреационной специализации малых городов.

Источник: составлено автором.

В Тульской области не зафиксировано значительных изменений инфраструктуры, что, с одной стороны, указывает на стабильность рынка туристско-рекреационных услуг, с другой – что проводимые меры на уровне районных центров пока слабо связаны с малыми городами, недостаточно вовлекают их в распределение ресурсов и доходов, эффект наступит в отдаленном периоде.

В целом наилучшими показателями по количеству КСР, организациям культурно-досугового типа и числу туристических фирм в малых городах характеризуется Пермский край; на втором месте – Владимирская область. Тульская область является незначительно отстающим регионом; на ее территории возможно создание кластеров с участием малых городов, однако данная структура будет длительное время нуждаться в комплексной государственной и региональной поддержке: инвестиционной, инфраструктурной, транспортно-логистической.

Сетевой механизм способствует актуализации направлений туристско-рекреационной специализации на уровне бизнес-среды, объективно соответствуя коммерческим интересам, основываясь на экономических преимуществах. Данный процесс будет более эффективным при участии региональной и местной власти, содействии в беспрепятственной реализации предпринимательских инициатив.

ВЫВОДЫ

В настоящее время важен стратегический подход к обеспечению устойчивого роста в регионах на основе сложившейся экономической специализации, особенно это актуально для малых городов, которые должны участвовать в распределении благ и ресурсов. Многие стратегические документы и программы по развитию субъектов страны учитывают туристско-рекреационный потенциал и перспективные направления его использования, поскольку данный вид экономической деятельности способствует росту занятости населения, доходности и привлекательности территории для внутренних и внешних потребителей, повышению качества жизни населения городов и муниципальных образований со сложной социально-экономической ситуацией.

Развитие туристско-рекреационной деятельности с точки зрения спроса закономерно обусловлено ростом доходов и требований к качеству оказываемых услуг, возрастающим значением рекреационно-досуговой составляющей в жизни человека; влиянием технологий и инноваций на организацию рабочего времени, ростом досуговой составляющей в структуре общего времени человека, качество которой обеспечивается соответствующим предложением предприятий туристско-рекреационной сферы; растущими потребностями человека в развитии, самообразовании, здоровом образе жизни, которые становятся все более разнообразными.

Процесс разработки стратегии развития туристско-рекреационной специализации малых городов на основе сетевого механизма во Владимирской, Тульской областях и Пермском крае сталкивается со следующими проблемами:

- 1) Слабая степень развитости городской инфраструктуры. Отличительной чертой этого вопроса является небольшое количество проводимых инновационных исследований и оборудования, необходимого для них (либо их полное отсутствие);
- 2) Неразвитая логистическая и транспортная инфраструктура. Часто малые города не связаны с областным центром дорожными сетями надлежащего качества; сюда же входит и проблема взаимодействия разных типов транспортных средств, что выражается в снижении числа маршрутов;
- 3) Низкая степень квалификации персонала в сфере туризма. Это происходит из-за отсутствия необходимых образовательных программ в этой отрасли в малых городах;
- 4) Трудности в формировании методик государственно-частного партнерства в малых городах, что приводит к неэффективному использованию туристических и исторических объектов.

Эти проблемы могут быть решены следующими способами:

1) Привлечение инвесторов с помощью разработки инновационных проектов в сфере туризма. Для этого необходимо создание подходящих условий и формирование рабочего пространства, чему способствует совместное участие властей малых городов и региональных органов власти;

2) Использование рекреационных ресурсов малых городов для формирования на их основе сетевых структур при разном уровне специализации, что способствует росту доходов бюджета;

3) Создание комплексных подпрограмм стратегий малых городов, которые бы удовлетворяли положениям общерегиональных и страновых стратегий в виде кластеризации рассматриваемых территорий.

Стратегии развития туристско-рекреационной отрасли малых городов и районных центров на основе принципов сетевого взаимодействия должна учитывать все особенности территории малых городов: их рекреационные и прочие ресурсы, условия транспортной логистики, действующие нормативно-правовые акты, состав местной структуры власти. При этом необходимо учитывать тот факт, что в большинстве своем сетевые структуры оказывают благоприятное воздействие на развитие депрессивных территорий, которыми часто являются районы малых городов. Вследствие возникновения сетевых форм взаимодействия возникают новые сети туристических компаний, увеличивается показатель туристского потока, растут объемы местных бюджетов, а также возрастает популярность территории в туристской направленности.

Статья подготовлена при финансовой поддержке РНФ в рамках проекта № 17–18–01324 «Устойчивое развитие экономики территорий на основе сетевого взаимодействия малых городов и районных центров»

Список литературы

1. Акофф Р. Акофф о менеджменте: пер. с англ./ Под ред. Л. А. Волковой. СПб.: Питер, 2002. 448 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с.
3. Берлин С. И. Формирование финансовых стратегий развития в сфере туристско-рекреационных услуг // Научный вестник Южного института менеджмента. 2014. № 1.
4. Виханский О. С. Стратегическое управление. М.: Изд-во МГУ, 1995.
5. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. проф. А. П. Градова. СПб.: Специальная литература, 1995, 2003. С. 26.
6. Каппушева Т. Л. Стратегия социально-экономического развития региона и инструменты ее реализации // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. № 5. С. 65–72
7. Минцберг Г., Куин Дж. Б., Гошет С. Стратегический процесс: пер. с англ. / Под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2001. 688 с.
8. Об утверждении государственной программы Владимирской области «Поддержка развития внутреннего и въездного туризма во Владимирской области на 2016–2020 годы» [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/432987006>
9. Об утверждении государственной программы «Развитие туризма» [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/424077418>
10. Об утверждении стратегии развития туризма на территории Тульской области на период до 2035 года [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/450382636>

11. Оборин М. С. Оценка возможности использования потенциальных природных лечебных ресурсов в курортно-рекреационной деятельности региона // Вестник ЗабГУ. Науки о Земле. Т. 24. № 3. 2018. С. 4–14.
12. Оборин М. С., Клейман А. А. Сравнительный анализ и перспективы развития и совершенствования санаторно-курортного комплекса в регионах России на основе кластерного подхода // Вестник Национальной академии туризма. № 1 (45). 2018. С. 19–24.
13. Официальные статистические показатели [Электронный ресурс]. URL: <https://fedstat.ru/>
14. Пермь официально становится Великой [Электронный ресурс]. URL: <https://www.newsko.ru/articles/nk-2107351.html>
15. Правительство России постановило создать туристский кластер в Тульской области [Электронный ресурс]. URL: <https://myslo.ru/news/tula/2016-06-18-pravitelstvo-rossii-postanovilo-sozdat-turistskiy-klaster-v-tulskoy-oblasti>
16. Принципы разработки стратегии [Электронный ресурс]. URL: https://studme.org/1931071018650/menedzhment/printsipy_razrabotki_strategii
17. Стратегии малых городов: территория творчества, 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://city-strategy.ru/UserFiles/Files/Small%20Towns%20Strategy.pdf>
18. Портер М. Конкуренция: уч. пос.: пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. 495 с.
19. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализация стратегии. М.: ЮНИТИ, 1998.
20. Тренев Н. Н. Стратегическое управление. М.: ПРИОР, 2000.
21. Chandler A. D. Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MA: MIT Press. 1962.

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

УДК 332.14

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ, ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Полужктова Н. Р.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: n-poluektova@yandex.ru

В работе рассматриваются вопросы, касающиеся внутренней сущности процессов развития цифровой экономики, приведены ее определения, новые возможности и проблемы, связанные с ее развитием. Предложено рассмотрение «цифровизации» как нового экономического ресурса, одного из факторов изменения бизнес–процессов взаимодействия экономических агентов и причины развития новых сетевых структур в экономике. Для каждой из составляющих приведены подходы к созданию инструментов экономико-математического моделирования.

Ключевые слова: цифровая экономика, моделирование, институциональное развитие, агентный подход, сетевая экономика

ВВЕДЕНИЕ

В последние десятилетия во всем мире развивается новое системообразующее явление – цифровая экономика, приобретающая все большее влияние на процессы экономического роста на микро- и макроуровнях. В основе этого явления лежат не только технологические, но также экономические и политические изменения. Цифровая экономика начала развиваться в 1990-х годах, благодаря появлению и быстрому распространению глобальной компьютерной сети Интернет, однако с начала 2000-х годов она получает новые стимулы к развитию также в связи с тем, что технологические новации приводят к появлению новых экономических моделей. Развитие информационно-коммуникационных технологий через распространение мобильной связи, встраивание датчиков в различные устройства и накопление больших данных, облачные вычисления, рост возможностей для алгоритмизации принятия решений во всех областях становятся основой для изменения экономической среды.

По мнению Р. Хикса [1] у хозяйствующих субъектов появляется новый набор цифровых преимуществ, среди которых:

- расширение областей, по которым собираются и хранятся самые разнообразные данные;
- оцифровка (преобразование всех частей информации в цепочке добавленной стоимости);
- виртуализация производственных процессов;
- использование данных и технологий способами, которые не планировались при их создании через перепрограммирование и рекомбинацию;
- переопределение существующего поведения потребителей, бизнес–взаимодействия и бизнес–моделей.

Примером успешного применения таких новых экономических моделей в России можно считать компанию Yandex–такси, применяющую в реальном бизнесе множество новых технологических возможностей.

Концепция новой цифровой экономики наилучшим, на наш взгляд, образом представлена в работе Р.Гейсбауэра и др. [2], где можно проследить связь технологий с новыми экономическими преимуществами через процессы преобразования информации (рис. 1).



Рис. 1. Технологии и процессы цифровой экономики [2]

Важные характеристики отмечены также в определении, представленном в резолюции саммита большой двадцатки: «Цифровая экономика – это широкий спектр видов экономической деятельности, которые включают использование оцифрованной информации и знаний в качестве ключевого фактора производства, современных информационных сетей в качестве важного пространства деятельности и эффективного использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в качестве важного фактора роста производительности и оптимизации экономической структуры» [4].

Современные данные показывают, что развитие цифровой экономики стимулирует экономический рост, повышает производительность капитала и рабочей силы, снижает транзакционные издержки и облегчает доступ к глобальным рынкам.

Для развивающихся стран, по данным WEF [5], наблюдается рост цифровой экономики на 15–25 % в год, при этом отмечается рост заработной платы для населения, занятого в этой сфере, возможности для развития цифровых стартапов, перенос деятельности компаний на новые цифровые платформы, что позволяет повышать эффективность использования ресурсов.

По рейтингу конкурентоспособности цифровой экономики International Institute for Management Development (IMD) Россия занимает 40 место среди 63 обследованных мировых экономик по уровню развития цифровой экономики. В основе определения этого рейтинга лежит оценка по трем группам факторов: знания, технологии и «будущая готовность». Каждый из этих факторов объединяет еще три подфактора, которые оцениваются по 50 критериям, 30 из которых были получены на основании статистических данных, а 20 – на основе анализа экспертных мнений.

По фактору «знания», включающего оценку параметров, связанных с уровнем образования и концентрацией научных центров, Россия занимает в рейтинге 28 место; по фактору «технологии», который оценивался по критериям, связанным с состоянием регуляторной среды, капитала и уровнем развития технологий, она находится на 47 позиции; по фактору «будущая готовность», который подразумевает оценку критериев адаптивности, условий развития бизнеса и ИТ-интеграции – на 52 месте.

Показательна также динамика данного рейтинга (рис. 2).

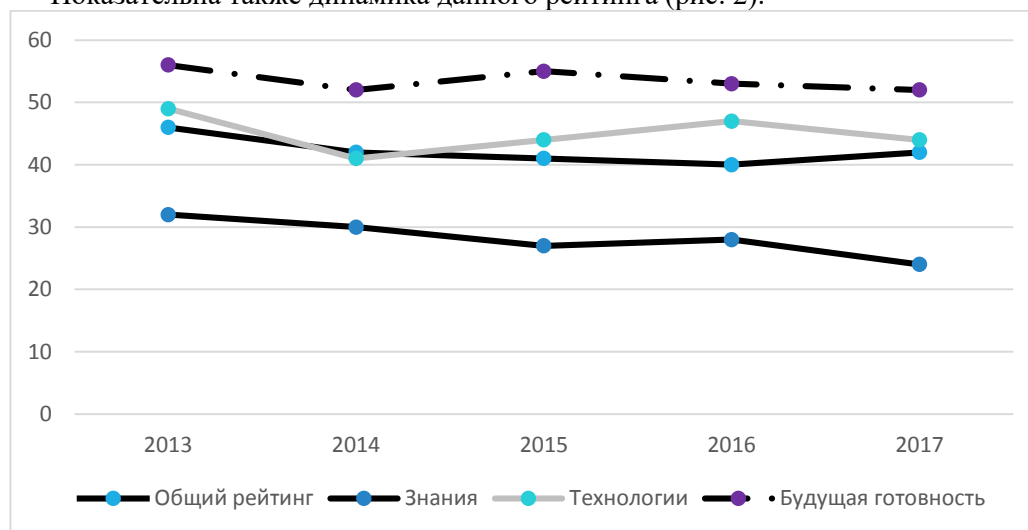


Рис. 2. Динамика изменения рейтинга IMD для России (место среди 63 стран)

Несколько улучшается положение по критериям, связанным с образованием и развитием исследований, но общий рейтинг не повышается в связи с провалом институциональных критериев. Наиболее низкий рейтинг у РФ по таким критериям, как технологическое регулирование (56), защита прав интеллектуальной собственности (59), инвестиционный риск (57), использование венчурного капитала (58), отношение к глобализации (60).

Общемировые тенденции свидетельствуют о необходимости «встраивания» российской экономики в процессы «цифровизации», без которого невозможно развитие и сохранение имеющихся конкурентных преимуществ. Понимание необходимости этих процессов отражено в программе «Цифровая экономика Российской Федерации», в основу которой положены правовое регулирование использования информационно-коммуникационных технологий, инновационная инфраструктура, национальные центры компетенций и цифровые платформы. Важные рекомендации для реализации данной программы представлены в работах отечественных авторов [6, 7], где указывается, в частности, необходимость учета специфических особенностей регионов.

Неготовность институтов к поддержке и регулированию новых отношений и недостаток квалифицированных кадров обуславливают рост уязвимостей в системах безопасности различных уровней [8], а, также «преждевременную деиндустриализацию» в развивающемся мире [9].

Таким образом, процессы, происходящие в экономике в связи с ее «цифровизацией», изучение их влияния на изменения, происходящие на уровне предприятий и организаций, разработка подходов к оценке и измерению этих процессов являются актуальными и рассматриваются в данной работе.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Анализируя возможности влияния цифровой экономики на изменения, происходящие на уровне отдельных предприятий и организаций, можно выделить несколько направлений.

Первое направление связано с рассмотрением информации как ресурса. В широком смысле информация может накапливаться как некоторый дополнительный капитал, расширяющий возможности оптимального принятия решений в любых экономических отношениях или как часть развития человеческих ресурсов, которая включает в себя профессиональные знания, творческие способности или навыки, обеспечиваемые ИКТ.

Второе направление связано с анализом изменений, которые происходят во множестве бизнес-процессов в связи с новыми технологическими возможностями. Примерами таких изменений могут служить отношения в сфере электронной коммерции и электронные транзакции в целом.

Третье направление связано с рассмотрением структурных изменений рынка при развитии цифровой экономики, которые в некоторых исследованиях обозначены как «сетевая экономика». При этом экономика представляется как множество переплетенных межорганизационных динамических сетей, посредством которых фирмы конкурируют, сотрудничают и создают новую ценность путем формирования, развития или ограничения отношений с другими фирмами. В этом контексте менеджеры отдельных предприятий должны учитывать то, как цифровые технологии меняют всю среду ведения бизнеса. Имевшиеся конкурентные преимущества могут исчезнуть из-за невыгодных позиций в сети или ее неоптимальной структуры. При этом открываются новые преимущества, поскольку многоуровневая модульная

архитектура предоставляет новые возможности для включения цифровых компонентов в физические продукты. Таким образом, важнейшими стратегическими целями компаний становится создание оптимальной структуры сети и улучшение своей позиции в этой структуре.

Другим важнейшим изменением в результате цифровизации и развития на этой основе сетевой экономики является смещение центров создания стоимости. Традиционные модели фокусируются на внутренних процессах, ресурсах или динамических возможностях компании, а создание стоимости в цифровой экономике является результатом сотрудничества нескольких экономических субъектов. Чтобы повысить эффективность деятельности, организации начали изменять свои структуры и процессы создания стоимости, сотрудничая с другими фирмами в различных формах [10].

Изучение влияния цифровой экономики на развитие предприятий и организаций, новые методы принятия решений должны опираться на некоторые аналитические инструменты, основанные на теоретических моделях.

В качестве инструмента моделирования в контексте изучения новых технологических возможностей как ресурса может выступать модифицированная неоклассическая модель экономического роста Р. Солоу, согласно которой производство в момент времени t определяется как функция от трех входов: капитала (K), человеческого капитала (H) и некоторого комплексного фактора, отражающего количество труда и его эффективность (LA):

$$Y(t) = K(t)^{\alpha_1} H(t)^{\alpha_2} (L(t)A(t))^{(1-\alpha_1-\alpha_2)}, \quad (1)$$

где α_1 – коэффициент эластичности по физическому капиталу $0 < \alpha_1 < 1$, α_2 – коэффициент эластичности по человеческому капиталу, $0 < \alpha_2 < 1$, а $A(t)$ может выступать как мера технологического прогресса в момент времени t .

Можно рассматривать параметр A как комбинацию двух составляющих – вектора внутренних технологических институциональных и структурных изменений (I) и внешней составляющей, которая не управляема на уровне национальной экономики и является зависимой только от времени (O).

$$A(t) = I(t)O(t) \quad (2)$$

Таким образом, в модели вида:

$$\ln Y(t) = \alpha_1 \ln K(t) + \alpha_2 \ln H(t) + (1 - \alpha_1 - \alpha_2) \ln(A(t)L(t)) \quad (3)$$

можно рассматривать эндогенную составляющую

$$\ln I(t) = p_0 + \sum_i p_i \ln V_i(t), \quad (4)$$

где $V_i(t)$ – вектор факторов повышения производительности (p), в том числе связанных с «цифровизацией».

Анализ изменений, связанных с развитием цифровой экономики в разрезе бизнес–процессов, может, на наш взгляд, опираться на теорию транзакционных издержек как одного из важнейших понятий институциональной теории. Она, как известно, рассматривает любую организацию как набор договоров между участниками. Реализация любого договора вызывает два вида затрат: трансформационные (которые необходимы для производственного преобразования ресурсов) и транзакционные, которые возникают в процессе подготовки производственных процессов, управления ими и при реализации результатов производства. Согласно институциональной теории, все участники взаимодействия осуществляют сделки, направленные на распределение различных ресурсов. На практике сделки проявляются в виде осуществления экономическими субъектами определенных операций как в ходе производственного процесса, так и в ходе управления им. В выполнении этих транзакций экономические агенты несут расходы, и транзакционные издержки играют важную роль в жизнеспособности организации на рынке.

Рассмотрим подробнее ситуации, которые связаны с возникновением транзакционных издержек:

1. Поиск информации перед заключением контрактов. На конкурентном рынке может существовать много поставщиков, которые способны предоставлять ресурсы более высокого качества или по меньшим ценам, но цена поиска таких вариантов без применения информационных технологий может быть непомерно высокой. То же касается поддержки долгосрочных взаимоотношений с покупателями и другими бизнес–партнерами, такими, например, как аутсорсинговые службы.

2. Ведение переговоров. Расходы можно уменьшить за счет использования новых коммуникаций, использования электронных рынков и технологий Internet и Extranet как среды для оформления сделок. Т. Мэлоун и др. [9] утверждают, что использование информационных технологий уменьшает затраты на единицу координационных взаимодействий между компаниями.

3. Организация взаимодействия с внутренними подразделениями. Сохранение информации в едином хранилище, сетевые возможности передачи информации между удаленными подразделениями сокращают расходы на обмен информацией и повышают оперативность, а значит, эффективность ее использования.

4. Борьба с оппортунизмом, который на макроуровне может выражаться через коррупцию и вымогательство. Упорядочение и повышение прозрачности бизнес–процессов способствуют повышению контроля за выполнением каждым участником своих договорных обязательств.

Принимая во внимание эту классификацию, можно попытаться анализировать динамику затрат, включающих часто преобладающую долю управленческих расходов, с учетом экономии на транзакционных издержках:

$$Z(t) = Z(t - 1) - \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m TC_{ij}, \quad (5)$$

где $ТС_{ij}$ – величина экономии на транзакционных издержках j -го вида по i -му участнику экономических отношений, возникшая в результате введения некоторых цифровых инноваций.

Третье направление – изменения, связанные с организацией и развитием сетевых связей, – приводит к усложнению условий взаимодействия экономических объектов, усилению гетерогенности и стремлению к адаптивности. Поэтому среди инструментов, разработанных для учета новых явлений, – моделирование на основе агентов (ABM, Agent Basic Modelling) и сетевой анализ (NA, Network Analyses). Они позволяют обрабатывать огромный объем данных с применением удобного программного обеспечения, что улучшает передачу знаний и предоставляет возможности анализа и прогнозирования.

В основе агентного моделирования, как правило, лежит принцип получения максимальной полезности для рассматриваемого агента от взаимодействия с другими агентами [11]. Соответственно, для каждого агента вычисляется т. н. маржинальный уровень замещения по отношению к возможным бизнес-партнерам как «уровень полезности», который приобретает агент при выборе одного решения и отказе от другого.

Развитие этого подхода возможно в направлении построения моделей распределенного интеллекта (Global Brain) [12]. Сущность этого подхода заключается в построении агентной модели, в которой каждое предприятие через свой менеджмент представляется как агент, стремящийся минимизировать разницу между желаемым и существующим значением некоторого показателя, характеризующего выгоду. При этом агенты постоянно оказываются в ситуации выбора, при котором выгода увеличивается, если было принято верное решение, и уменьшается, если неверное. Агенты имеют ограниченные способности или навыки, поэтому они не могут оптимально решать все аспекты проблемы. Более того, одна и та же ситуация может представлять разные преимущества или угрозы для разных агентов, потому что эти агенты имеют разные потребности. Агенты создают доверенные соединения с дружественными компаниями, которые могут извлечь часть выгоды или разделить ответственность за неверное решение. Связи между агентами определяют социальную сеть. Это ориентированный, взвешенный граф с переменной топологией. Соединения могут быть созданы, усилены, ослаблены или обрезаны в зависимости от их полезности: если агент, получающий вызов, извлекает из него пользу, он будет усиливать свою связь с отправляющим агентом, чтобы в будущем получить больше вызовов такого рода.

Таким образом, эффективное использование сетевых структур, образующихся в результате развития цифровых технологий, может вызвать синергетический эффект и недостижимое ранее повышение качества управленческих решений.

ВЫВОДЫ

Описанные в работе подходы нуждаются в дальнейших исследованиях, уточнении и формализации. Практическое применение большинства из них возможно только на основании данных, собираемых в корпоративных хранилищах данных в результате функционирования корпоративных информационных систем.

Концепция описанного в работе агентного подхода требует построения формальной модели и ее реализации в одной из сред агентного моделирования, при этом необходимо уточнять алгоритмы действий агентов в зависимости от множества индивидуальных, социальных и экономических факторов.

Однако изменения, с которыми сталкивается менеджмент современного предприятия в связи с развитием новых информационных технологий, оказывают существенное влияние на сохранение и развитие конкурентных преимуществ. Поэтому создание новых методов и моделей, позволяющих оценивать и прогнозировать такие изменения, повышать эффективность принимаемых решений в области цифровизации, является обязательным условием успешного развития как отдельных предприятий и организаций, так и экономики в целом.

Список литературы

1. Heeks R. Information and Communication Technology for Development. Abingdon, UK, 2017. 216 p.
2. Geissbauer R., Vedso J., Schrauf S. Industry 4.0: Building the Digital Enterprise. PwC, London, 2016. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/industries-4.0/landing-page/industry-4.0-building-your-digital-enterprise-april-2016.pdf>
3. Dahlman C., Mealy S., Wermelinger M. Harnessing the Digital Economy for Developing Countries. OECD. Paris, 2016. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/4adffb24-en.pdf>
4. G20. Digital Economy Development and Cooperation Initiative [Электронный ресурс]. URL: <http://www.g20.utoronto.ca/2016/g20-digital-economy-development-and-cooperation.pdf>
5. WEF, 2015. Expanding Participation and Boosting Growth: The Infrastructure Needs of the Digital Economy, World Economic Forum, Geneva [Электронный ресурс]. URL: www3.weforum.org/docs/WEFUSA_DigitalInfrastructure_Report2015.pdf
6. Апатова Н. В., Королев О. Л. Проблемы формирования инновационной инфраструктуры региона в условиях цифровой экономики // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. Том 3 (69). 2017. № 1. С. 3–11.
7. Бабкин А. В., Буркальцева Д. Д., Костень Д. Г., Воробьев Ю. Н. Формирование цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2017. Т. 10. № 3. С. 9–25.
8. Chang J.-H., Rynhart G., Huynh P. ASEAN in Transformation: How Technology is Changing Jobs and Enterprises. International Labour Office, Geneva [Электронный ресурс]. URL: http://www.ilo.org/public/english/dialogue/actemp/downloads/publications/2016/asean_in_transf_2016_r1_techn.pdf
9. Malone T. W., Yates J., Benjamin I. Electronic markets and electronic hierarchies // Communications of the ACM. 1987. № 30 (6). P. 484–497.
10. Fjeldstad O. D., Snow C. C., Miles R. E., Lettl C. The architecture of collaboration // Strategic management journal. 2012. № 33 (6). P. 734–750.
11. Kriwaczek F. Utility Decision Analysis Lecture Notes, Department of Computing, Imperial College London, 2008.
12. Bernstein A., Klein M., Malone T. W. Programming the Global Brain // Communications of the ACM. 2012. № 55 (5). P. 1.

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

УДК 339.541

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕЙ РОССИИ

Реутов В. Е.¹, Каплина О. В.²

¹*Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация*

²*Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова, Ярославль, Российская Федерация*
E-mail: reutov@ieu.cfuv.ru

Статья посвящена определению состояния внешней торговли России в 2014–2017 годах и совокупности инструментов стратегического управления для решения ее проблем. В процессе анализа состояния внешней торговли были рассчитаны показатели: внешнеторговый оборот, сальдо внешней торговли, коэффициент покрытия экспортом импорта, доля российского экспорта и импорта в мировой торговле; выявлены тенденции динамики, товарной и географической структуры российской внешней торговли. С помощью SWOT-анализа определены проблемы и перспективы современной российской внешней торговли. Основными ее проблемами остаются недиверсифицированность экспорта, его преимущественно сырьевой характер, отрицательное сальдо внешней торговли высокотехнологичными товарами, санкционные войны. Раскрыто содержание четырех групп инструментов стратегического управления современной внешней торговлей России – политико-дипломатических, экономических, организационных и кадровых, информационных и консультационных, предназначенных для решения ее проблем.

Ключевые слова: динамика внешней торговли России, ее товарная и географическая структура, сильные, слабые стороны, возможности и угрозы российской внешней торговли, инструменты стратегического управления ею.

ВВЕДЕНИЕ

Внешняя торговля России относится к числу стратегически важных областей экономической политики государства, так как является не только важнейшим источником доходов федерального бюджета страны, но и формирует международный имидж и определяет уровень и потенциал конкурентоспособности национальной экономики в целом.

Стратегия развития внешней торговли России исходит из национальных целей и стратегических задач развития российской экономики, обозначенных в указе Президента России от 7 мая 2018 года [1]. Так, в сфере развития экспорта к числу ключевых относятся следующие задачи:

- ориентация промышленной, аграрной и торговой внешнеэкономической политики, включая применяемые механизмы государственной поддержки, на достижение международной конкурентоспособности российских товаров (работ, услуг) в целях обеспечения их присутствия на внешних рынках;
- создание гибкой системы финансовых инструментов поддержки экспорта (к 2021 году), включая расширенное предэкспортное, экспортное и акционерное финансирование, лизинг и долгосрочные меры поддержки;
- совершенствование инфраструктуры железнодорожного, автомобильного и морского транспорта при экспорте товаров;
- создание единой системы институтов продвижения экспорта.

Государственное управление процессами развития внешней торговли Российской Федерации реализуется, исходя из определенных принципов, к числу которых относятся:

- обусловленность внешнеторговой политики целевыми ориентирами и приоритетными направлениями внутренней экономической политики;
- активное обеспечение реализации национальных интересов во внешнеэкономической сфере, включая поддержку экспорта и прямых инвестиций российских компаний;
- установление четких и понятных ограничений и льгот для иностранных партнеров в отношении отраслей, товаров, услуг, имеющих стратегический характер;
- поддержка российских экспортеров на традиционных рынках, стимулирование освоения ими новых рынков и продвижения новых экспортных товаров в соответствии с приоритетами инновационного роста и развития экономики России;
- расширение участия субъектов Российской Федерации в реализации национальной внешнеторговой политики;
- более активное присутствие на внешних рынках наряду с крупными компаниями–экспортерами представителей малого и среднего бизнес–сообщества.

Приоритетные направления национальной внешнеторговой политики определены в важнейшем документе – Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [2] (рис. 1).



Рис. 1. Приоритетные направления развития национальной внешнеторговой политики России [2], [3]

В соответствии с этими направлениями определены ключевые цели и целевые показатели повышения экспортной конкурентоспособности российской экономики, поставленные в указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года. Они включают:

– формирование в обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве, сфере услуг глобальных конкурентоспособных сырьевых секторов¹, общая доля экспорта которых составит к 2024 г. не менее 20 % валового внутреннего продукта страны;

– достижение объема экспорта (в стоимостном выражении) сырьевых неэнергетических товаров к 2024 г. 250 млрд долл. США в год, в том числе продукции машиностроения – 50 млрд долл. США в год и продукции агропромышленного комплекса – 45 млрд долл. США в год, а также объема экспорта оказываемых услуг в размере 100 млрд долл. США в год.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В данном исследовании были выявлены тенденции развития внешней торговли России посредством изучения ее товарной, географической, структуры и динамики и расчета удельного веса российского экспорта и импорта мировом товарообороте в период 2014 -2017 гг. Результаты расчетов представлены в табл.1.

Таблица 1

Показатели внешней торговли России за 2014–2017 гг.

Показатель/Год	2014	2015	2016	2017
Экспорт из России, млн долларов США	497 909	343 543	285 491	357 083
Импорт в Россию, млн долларов США	286 669	182 719	182 265	226 966
Цепные темпы прироста «+» (снижения «-») экспорта из России, %	–	-31,00	-16,90	+25,08
Цепные темпы прироста «+» (снижения «-») импорта из России, %	–	-36,26	-0,25	+24,53
Внешнеторговый оборот России, млн долларов США	784 578	526 262	467 756	584 049
Сальдо внешней торговли, млн долларов США	+211 240	+160 824	+103 226	+130 117
Коэффициент покрытия экспортом импорта	1,74	1,88	1,57	1,57
Мировой экспорт, млн дол. США	18 832 791	16 406 967	15 860 881	17 177 323
Мировой импорт, млн дол. США	18 762 833	16 453 455	15 960 482	17 507 492
Доля российского экспорта в мировом экспорте, %	2,64	2,09	1,80	2,08
Доля российского импорта в мировом импорте, %	1,53	1,11	1,14	1,30

Источник: составлено авторами на основе [5].

¹ Оперируя терминами сырьевого и несырьевого экспорта, указ Президента от 7 мая 2018 года исходит из классификации экспортных товаров, разработанной АО «Российский экспортный центр» совместно с ВАВТ Минэкономразвития России. В общем виде в товарной структуре экспорта выделяются две группы товаров: сырьевые и несырьевые. Главным критерием для отнесения товара к сырью или несырью является степень участия человека в формировании его принципиальных характеристик. Как обособленная группа выделяются сырьевые энергетические товары – переработанное топливо (нефтепродукты, угольный кокс и прочие) и электроэнергия. Несырьевые неэнергетические товары делятся на 3 группы по степени передела. Все несырьевые энергетические товары, кроме электроэнергии, могут быть отнесены к продукции нижних переделов, электроэнергия – к продукции средних переделов [4]

Таблица 1 свидетельствует, что на протяжении 2014–2016 гг. экспорт и импорт товаров страны сокращался, равно как и их доли в международной торговле. Некоторое оживление российской внешней торговли наблюдалось в 2017 году. Отечественный экспорт и импорт товаров демонстрировали сходную динамику с почти одинаковыми темпами прироста и снижения за исключением 2016 года, в котором экспорт «просел» гораздо ниже, чем импорт. Этому способствовали два обстоятельства, с нашей точки зрения. Во-первых, экспорт сократился за счет уменьшения выручки от продажи нефти и газа, вызванного вступлением энергетического рынка в фазу ценового падения. Во-вторых, импорт уменьшился за счет запрета на ввоз продовольствия из целого ряда стран, поддержавших антироссийские санкции. При этом России все же удалось не допустить перехода сальдо торгового баланса в отрицательную зону, оно осталось положительным.

Для определения тенденции развития Российской Федерации по основным объемным показателям ее внешней торговли были построены уравнения трендов в программе MS Office Excel (рис. 2).

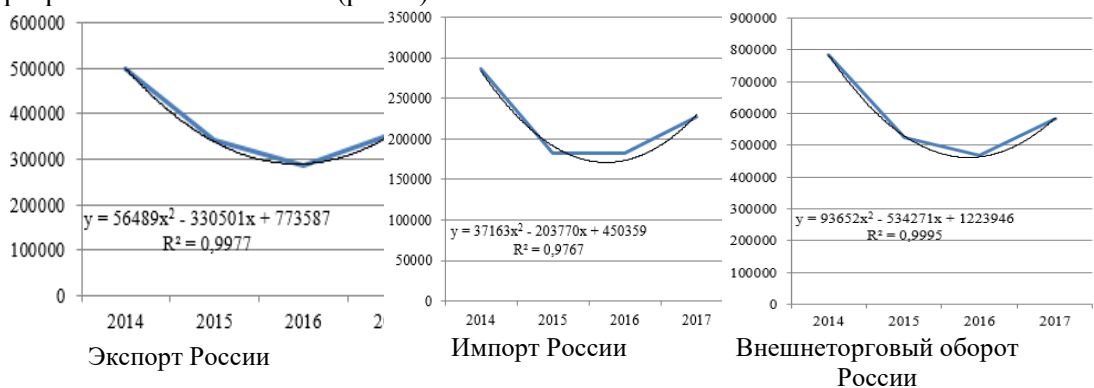


Рис. 2. Линии трендов показателей внешней торговли России в 2014–2017 гг., млн долл. США.

Исследованием было установлено, что все линии тренда основных показателей внешней торговли России близки к квадратной полиномиальной зависимости с высокими коэффициентами детерминации (R^2 колеблется от 0,9767 до 0,9995). Выявленный тренд позволяет сделать вывод о том, что в среднесрочном периоде внешняя торговля России прошла «дно», и в настоящее время наблюдается ее некоторое оживление. Об этом свидетельствуют также данные Monthly Bulletin of Statistics Online о положительных темпах прироста российского экспорта и импорта за первое полугодие 2018 года.

Таким образом, очевидно, что в период турбулентности 2014–2017 года во внешней торговле Российской Федерации произошли изменения. Эти же выводы подтверждают и построенные нами уравнения трендов российских экспорта, импорта и внешнеторгового оборота. Это означает, что Российская Федерация начала постепенно адаптироваться к условиям турбулентности и налаживать свои внешнеторговые отношения.

Текущий кризис, идущий на фоне резкого и продолжительного снижения мировых цен на энергоресурсы и с участием совершенно нового фактора – санкций, повлиял не только на объемы и динамику внешней торговли России, но и на ее структуру (табл. 2).

Таблица 2

Виды товаров, на которые пришлась основная доля экспортных поставок России в 2014–2017 гг., %

№ п/п	Наименование вида товара	2014	2015	2016	2017
1	Минеральные продукты	70,4	63,8	59,2	60,4
2	Металлы и изделия из них	8,1	9,6	10,1	10,4
3	Продукция химической промышленности	5,9	7,4	7,3	6,7
4	Машины, оборудование и транспортные средства	5,3	7,4	8,6	7,9
5	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	3,8	4,7	6,0	5,8
6	Драгоценные металлы и камни	2,4	2,3	3,1	3,1
7	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,3	2,9	3,4	3,3
8	Прочие	1,8	1,9	2,3	2,4
9	Всего	100	100	100	100

Систематизировано по источнику [6]

Наибольшая доля в экспорте России в 2014–2017 гг. приходилась на минеральные продукты. В начале анализируемого периода они составляли 70,4 % от общего объема экспорта. На протяжении 2015–2016 гг. доля минеральных продуктов постепенно снижалась. Далее за 2017 г наблюдался ее небольшой цепной прирост на 1,2 процентных пункта.

Второй по размеру экспортной доли на протяжении рассматриваемого периода была товарная группа «Металлы и изделия из них» с явной положительной динамикой в товарной структуре экспорта с 8,1 % в 2014 году до 10,4 % в 2017 году.

Доли остальных товарных групп имели наименьшее значение в 2014 году, к 2016 году они несколько выросли с последующим небольшим снижением за 2017 год.

Также представляет интерес анализ динамики доли российского импорта (табл. 3).

Таблица 3

Виды товаров, на которые пришлась основная доля импортных поставок Российской Федерации в 2014–2017 гг., %

№ п/п	Наименование вида товара	2014	2015	2016	2017
1	Машины, оборудование и транспортные средства	44,8	42,9	44,3	45,6
2	Продукция химической промышленности	16,2	18,6	18,5	17,7
3	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	13,9	14,5	13,7	12,7
4	Металлы и изделия из них	6,7	6,4	6,2	6,9
5	Текстиль и обувь	7,3	5,9	6,0	6,0
6	Минеральные продукты	2,5	2,7	1,8	2,0
7	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,1	2,0	1,9	1,6
8	Прочие	6,5	7	7,6	7,5
9	Всего	100	100	100	100

Систематизировано по источнику [6]

Наибольшую часть в импорте товаров России в 2014–2017 гг. составили машины, оборудование и транспортные средства. В начале периода на них приходилось 44,8 % от общего объема импорта, а к концу периода уже 45,6 %. Цепной прирост на 2,4 процентных пункта в 2015 году доли продукции химической промышленности сменился снижением вплоть до 2017 года. Доля импорта продовольственных товаров также сократилась с 13,9 % в 2014 г. до 12,7 % в 2017 году.

Проведенный анализ показал, что наряду с определенными успехами в диверсификации товарной структуры экспорта России в сторону несырьевых товаров, пока ключевое место в экспорте страны продолжает занимать сырье, в частности минеральные продукты.

Период турбулентности оказал заметное влияние на географическую структуру внешней торговли Российской Федерации. Введенные западными странами в 2014 году санкции ограничили часть поставок из России на территорию ряда государств. Контрсанкции РФ также оказали свое влияние на импорт продукции из некоторых стран.

Таблица 4

Доли стран мира во внешнеторговом обороте Российской Федерации в 2014–2017 гг., %

№ п/п	Наименование группы стран	2014	2015	2016	2017
1	Китай	11,29	12,08	14,13	14,89
2	Германия	8,95	8,70	8,70	8,56
3	Нидерланды	9,35	8,35	6,90	6,76
4	Беларусь	4,02	4,60	5,01	5,17
5	Италия	6,19	5,82	4,23	4,10
6	США	3,73	3,98	4,33	3,97
7	Турция	3,97	4,44	3,39	3,70
8	Южная Корея	3,49	3,43	3,24	3,30
9	Япония	3,93	4,05	3,43	3,13
10	Казахстан	2,69	2,95	2,79	2,95
11	Польша	2,94	2,62	2,79	2,82
12	Франция	2,34	2,22	2,84	2,65
13	Украина	3,56	2,84	2,19	2,20
14	Великобритания	2,47	2,13	2,22	2,18
15	Финляндия	2,04	1,85	1,93	2,11
16	Бельгия	1,63	1,61	1,71	1,66
17	Индия	1,22	1,49	1,65	1,60

Систематизировано по источнику [6]

Здесь явно прослеживаются следующие тенденции (табл. 4):

- 1) Сохранение традиционных партнерских отношений с крупными европейскими странами, прежде всего с Германией и Нидерландами.
- 2) Постепенная переориентация экспортных и импортных товарных потоков на внешние рынки Азии и стран Востока.
- 3) Турбулентные внешнеторговые отношения с Турцией, Египтом и подобными странами, экономические связи с которыми очень зависимы от колебаний политической конъюнктуры.

Несмотря на некоторые изменения в географической структуре внешней торговли Российской Федерации за 2014–2017 гг., основными партнерами страны среди групп остались страны ОЭСР и страны ЕС. Однако Россия находится в поиске новых торговых партнеров и активно сотрудничает со странами ЕАЭС и АТЭС.

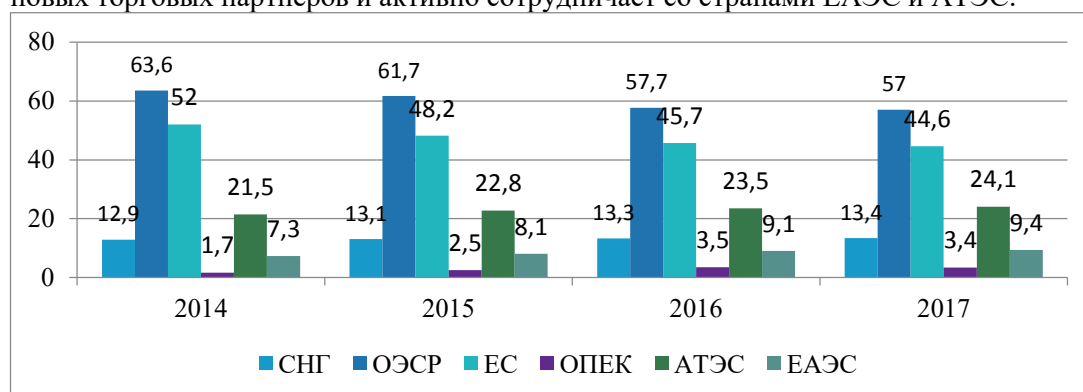


Рис. 3. Доли группировок стран в экспорте РФ в 2014–2017 гг., %
Систематизировано по источнику [6]

За анализируемый период в объеме российского экспорта уменьшилась доля стран ОЭСР и ЕС на 6,6 и 7,4 процентных пункта соответственно. Часть российского экспорта, приходящаяся на страны СНГ, АТЭС и ЕАЭС увеличилась за рассматриваемый период на 0,5; 2,6 и 2,1 процентных пункта соответственно (рис. 3).

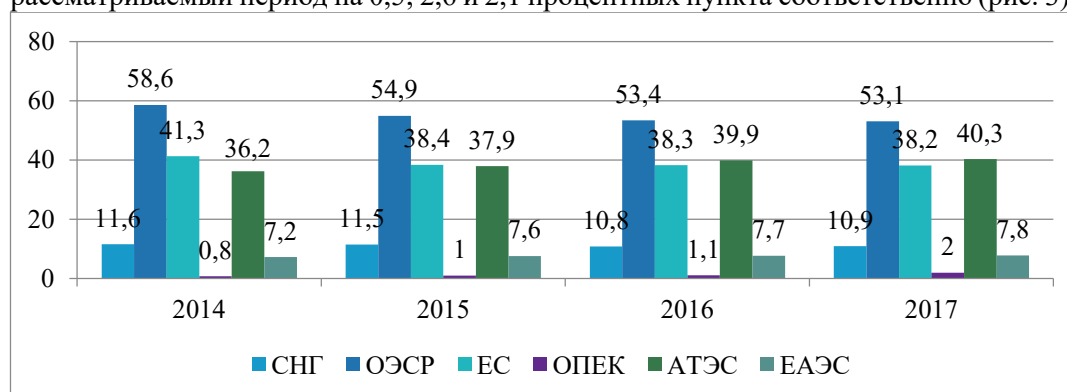


Рис. 4. Доли группировок стран в импорте РФ в 2014–2017 гг., %
Систематизировано по источнику [6]

За 2014–2017 годы наибольший прирост доли в объеме импорта РФ пришелся на страны АТЭС: с 36,2 % в 2014 году до 40,3 % на 4,1 процентных пункта. Также за анализируемый период увеличение доли в общем объеме российского импорта показали страны ОПЕК и ЕАЭС на 1,2 и 0,6 процентных пункта соответственно.

Часть российского импорта, приходящаяся на страны ОЭСР, СНГ и ЕС, уменьшилась на 5,5; 0,7 и 3,1 процентных пункта соответственно (рис.4).

На восточном направлении в политике России все более явно прослеживается стратегия создания более сбалансированных отношений с ключевыми странами в

Тихоокеанской Азии – с Китаем, Индией, Вьетнамом, Южной Кореей, Японией. Она также активно работала в многосторонних форматах – АТЭС.

Динамика развития на постсоветском пространстве в рамках интеграционных объединений полностью укладывается в новейшие общемировые тренды: страны–члены ЕАЭС, с одной стороны, стремятся к извлечению максимальной выгоды из нового экономического союза. С другой стороны, они все больше руководствуются открыто провозглашаемым принципом «национального эгоизма», получившим сегодня невероятную популярность в международных отношениях вплоть до появившихся формулировок о торговых войнах между крупнейшими державами. Институциональные и технические проблемы ЕАЭС (что явственно проявилось на саммите Союза в Санкт–Петербурге в конце декабря 2016 г.) усугубились финансово–экономическими трудностями, возникшими как в результате санкционного давления Запада на Россию (и российских контрсанкций), так и падения цен на энергоносители и курса рубля. Протекционистские решения России встречают ответный протекционизм со стороны Белоруссии. Высказывает особые пожелания Киргизия. И, скорее всего, можно спрогнозировать, что дальнейшее поступательное развитие евразийской интеграции будет сопровождаться большим количеством вопросов, решение которых будет требовать дополнительных усилий и компромиссов стран–партнеров в целях достижения общих интересов и взаимовыгодного сотрудничества.

Эффективное управление российской внешней торговлей требует также глубокого осмысления ее объективных трудностей. Как показал анализ литературы [7], [8], [9], [10], большинство исследователей выделяют следующие основные проблемы внешней торговли РФ:

- невысокая степень включенности в международную торговлю;
- недиверсифицированность внешней торговли;
- низкая доля высокотехнологичного экспорта;
- сокращение импорта инвестиционных товаров;
- высокая доля экспорта ресурсов;
- нестабильность мировых нефтяных цен;
- девальвация рубля, ведущая к удорожанию импорта;
- зависимость от стран–транзитеров, особенно при экспорте нефти и газа с использованием трубопроводного транспорта;
 - торговля с офшорами, что может быть связано с отмыванием денег;
 - санкции стран Запада;
 - закрытость экономики, которая ведет к ограничению конкуренции со стороны более качественных и инновационных товаров на мировом рынке.

Среди проблем внешней торговли России выделяются два различных типа. Одни берут свое начало во время периода турбулентности (западные санкции; падение нефтяных цен; ослабление национальной валюты), в то время, как другие (недиверсифицированность экспорта, низкая доля инновационных товаров, слабое участие в глобальных цепочках стоимости) стоят остро уже достаточно давно и, к сожалению, так и не были своевременно решены.

В заключительной части исследования представляется возможным дать комплексный анализ сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей внешней

торговли России с выходом на инструменты стратегического управления ее развитием. Ниже приводятся результаты анализа (табл. 5)

Таблица 5

TOWS Matrix внешней торговли России за 2014–2017 гг.

	<p align="center">Шансы – О</p> <ul style="list-style-type: none"> – Нарращивание торгового сотрудничества со странами с высокими темпами экономического роста. – Возможность создания инновационных экспортноориентированных отраслей экономики. – Намерения ряда западных политиков смягчить или снять санкции. – Потенциал для развития несырьевого экспорта. – Возможный рост нефтяных цен. – умеренная девальвация рубля 	<p align="center">Угрозы – Т</p> <ul style="list-style-type: none"> – Нестабильность международных рынков. – Затяжной период выхода мировой экономики из кризиса. – Сохранение политического и экономического давления на Россию. – Противоречия целей участников ЕАЭС и прочих группировок стран с участием России. – Геополитическая мировая нестабильность. – Разрыв связей с традиционными партнерами. – Зависимость от стран–транзитеров.
<p align="center">Сильные стороны – S</p> <ul style="list-style-type: none"> – Высокая степень географической диверсификации внешней торговли. – Конкурентные преимущества в цене в связи со слабым рублем. – Широкие возможности экспорта природных ресурсов. – Участие в региональных интеграционных объединениях (ЕАЭС и др.). – Положительное сальдо внешней торговли – наличие эффективных инструментов стратегического управления внешней торговлей 	<p align="center">SO</p> <ul style="list-style-type: none"> – Нарращивание торгового сотрудничества со странами с высокими темпами экономического роста ведет к росту внешнеторгового оборота России и его географической диверсификации. – Возможность создания инновационных экспортноориентированных отраслей экономики, реализация потенциала для развития несырьевого экспорта и умеренная девальвация рубля увеличат положительное сальдо внешней торговли. 	<p align="center">ST</p> <ul style="list-style-type: none"> – Конкурентные преимущества в цене компенсируют нестабильность мировых цен. – Участие в региональных интеграционных объединениях сокращает негативные эффекты от давления со стороны третьих стран и позволяет адаптироваться к затяжному периоду выхода мировой экономики из кризиса и геополитической мировой нестабильности. – Широкие возможности экспорта природных ресурсов позволяют сохранить за Россией роль нетто–экспортера. – Наличие эффективных инструментов стратегического управления внешней торговлей поможет преодолеть противоречия целей участников ЕАЭС и прочих группировок стран с участием России.
<p align="center">Слабые стороны – W</p> <ul style="list-style-type: none"> – Закрытость экономики – Низкая степень товарной диверсификации экспорта. – Преобладание экспорта продукции низкой степени переработки. – Дороговизна импорта из-за дешевого рубля. – Низкие цены на российскую нефть. 	<p align="center">WO</p> <ul style="list-style-type: none"> – Намерения ряда западных политиков смягчить повысить степень включенности России в международную торговлю. – Создание инновационных отраслей и развитие несырьевого экспорта диверсифицируют товарную структуру внешней торговли и решают проблему экспорта продукции низкой степени переработки. – Умеренная девальвация рубля позволит компенсировать негативное влияние низких цен на российскую нефть за счет роста экспорта – Возможный рост нефтяных цен позволит укрепить курс рубля, что делает более дешевым импорт товаров, импортозамещение которых в России затруднено 	<p align="center">WT</p> <ul style="list-style-type: none"> – Нестабильность международных рынков затрудняет управление международной торговлей. – Сохранение экономического и политического давления и геополитическая нестабильность могут усугубить разрыв мирохозяйственных связей и дороговизну импорта. – Зависимость от стран–транзитеров затрудняет реализацию экономических интересов России

Перспективы долгосрочного роста российской экономики во многом зависят от успеха формирования новой модели встраивания в мировые рынки, характеризующейся

более диверсифицированной структурой экспорта (товарной и пространственной) и созданием условий для устойчивого притока капитала, вплоть до превращения России из страны традиционного чистого капитального экспортера в чистого импортера (развитие национальных pull-факторов). [11]

Итак, в условиях экономических санкций для реализации Россией адекватной внешнеторговой политики импортозамещения, перехода к несырьевому высокотехнологичному экспорту и продвижения на новые рынки восточноазиатского направления необходимо использование соответствующих инструментов стратегического управления. Приведем ниже наиболее важные из них.

Первая группа – политико-дипломатические инструменты, позволяющие отстаивать национальные интересы России в мировом сообществе внешнеэкономическим путем. Включают результативное участие России в международных организациях и группах действий, таких как G20, АТЭС, ОПЕК, ЛАГ, МАГАТЭ, ШОС и др. К ним также относится тщательная подготовка и проведение двусторонних государственных переговоров, консультации в рамках глобальных организаций, членом которых является Россия (ВТО, ОЭСР), а также заключение соглашений о торговом и экономическом сотрудничестве с зарубежными партнерами.

Вторая группа – экономические инструменты. Сюда включается весь комплекс мер поддержки отечественных экспортеров, особенно работающих в несырьевом и неэнергетическом секторе; экономическая защита интересов отечественных компаний, попадающих не только под западные санкции, но и под дискриминационные тарифные ограничения (экспортеры стали, IT-продуктов и др.). Ключевую роль отводим инструментам интеграции в рамках ЕАЭС.

Третья группа – организационные и кадровые инструменты. Речь идет о поддержке участия в зарубежных выставках и ярмарках, проведения бизнес-миссий, о привлечении внешнеторговых представительств России в зарубежных странах к продвижению и рекламированию отечественной продукции и поиску потенциальных покупателей на внешних рынках. К этому можно добавить необходимость существенного расширения как по спектру профилей, так и в территориальном разрезе подготовки в государственных вузах специалистов в области внешнеторговой деятельности. Российские компании испытывают большой дефицит по таким узким специальностям, как экспорт-менеджеры, риск-менеджеры по ВЭД, экономисты-международники, владеющие деловым иностранным языком, бухгалтеры и аудиторы, специализирующиеся на международных стандартах финансовой отчетности.

Четвертая группа – информационные и консультационные инструменты как наиболее диверсифицированная группа среди средств стратегического управления. Они охватывают оказание помощи предприятиям-экспортёрам в поиске квалифицированных кадров; содействие их подготовке через центры промышленных компетенций и инженерные школы; выполнение запросов предприятий по поиску кооперационных возможностей в сфере экспортоориентированного производства; услуги по бизнес-планированию и инвестиционному проектированию; составление инфраструктурных, логистических и процессных дорожных карт для формирования и реализации внешнеэкономической деятельности компаний) [12, с. 68].

Особое место в системе институтов поддержки экспорта занимает Российский экспортный центр, созданный в 2015 году, который предлагает эффективные стратегические инструменты поддержки внешнеторговой деятельности предприятий. Среди этих инструментов наиболее востребованы следующие [4]:

- консультирование по вопросам таможенного администрирования;
- консультирование по вопросам логистики;
- таможенное оформление;
- консультирование по вопросам преодоления торговых ограничений на внешних рынках;
- консультирование по вопросам валютного контроля;
- консультирование по вопросам заключения экспортного контракта на поставку товаров;
- предоставление онлайн материалов по процедурам валютного контроля;
- консультирование об условиях экспортного контракта;
- консультирование по вопросам подтверждения обоснованности применения процентной ставки НДС и др.) [4].

Представленные основные инструменты стратегического управления современной внешней торговлей России могут быть успешно использованы как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов РФ, а некоторые из них – естественно, в доработанном виде и при согласовании всех сторон – и в форматах евразийской экономической интеграции.

ВЫВОДЫ

В целом можно сделать вывод о том, что стратегическое управление внешней торговлей России будет испытывать в обозримом будущем как давление со стороны ограничительных факторов, так и влияние прогрессивных тенденций роста. В качестве сдерживающих факторов для российской внешней торговли сохранятся международная напряженность, негативные последствия санкций, нестабильность мировой энергетической политики, волатильность нефтяных цен, тревожные инфляционные ожидания внутри российской экономики. С другой стороны, такая ситуация является мощным стимулом для развития национальной системы поддержки экспорта, географической диверсификации зарубежных продаж с акцентом на азиатские страны и другие развивающиеся рынки, формирования в рамках политики импортозамещения производств, обладающих экспортным потенциалом) [13, с.13].

В условиях системных трансформаций миропорядка России потребуются реализация всех рассмотренных групп инструментов стратегического управления внешней торговлей и поиск новых возможностей для продвижения своих внешнеторговых интересов.

Список литературы

1. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: [указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204] // Собрание законодательства Российской Федерации. 2018. № 20. Ст. 2817.
2. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: [распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 10.02.2017)] // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.
3. Государственная программа Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» // СПС «Консультант Плюс»
4. Официальный сайт Российского экспортного центра [Электронный ресурс]. URL: <https://exportcenter.ru/>
5. Monthly Bulletin of Statistics Online // Официальный сайт UNSD [Электронный ресурс]. URL: <https://unstats.un.org/unsd/mbs/app/DataView.aspx?tid=34&cid=643&yearfrom=2014&yearto=2017&p=Y>
6. Статистика внешней торговли РФ // Официальный сайт ФТС РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.ru>
7. Россия и мир: 2017. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз. Рук. проекта: А. А. Дынкин, В. Г. Барановский; отв. ред.: Г. И. Мачавариани, И. Я. Кобринская. М.: ИМЭМО РАН, 2016, 166 с.
8. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики «Внешняя торговля: переход к восстановлению». 2017. № 40 (декабрь) [Электронный ресурс]. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/17665.pdf>
9. Department of Economic and Social Affairs Statistics Division, Trade by country trade [Электронный ресурс]. URL: <https://comtrade.un.org/pb/downloads/2016/ITSY2016VolI.pdf>
10. Доклад о торговле и развитии, 2017 год // Конференция ООН по торговле и развитию. Женева. 2017. [Электронный ресурс]. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2017_en.pdf
11. Центр исследования экономической политики ЭФ МГУ им. М. В. Ломоносова. Стратегическое управление развитием российской экономики в условиях мировой турбулентности: аналитический доклад [Электронный ресурс]. URL: <https://www.econ.msu.ru/ext/lib/News.pdf>
12. Андреева Е. Л., Соболев А. О., Ратнер А. В., Внешнеторговые связи Свердловской области и их перспективы с учётом новых ориентиров развития несырьевого экспорта // Российский внешнеэкономический вестник, 2017. № 2. С. 55–70.
13. Спартак А. Н. Перестройка в российском экспорте // Российский внешнеэкономический вестник, 2017. № 4. С. 3–13.

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

УДК 004.75: 681.3

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОСВЯЗИ ТЕКУЧЕСТИ ПЕРСОНАЛА И ИНТЕНСИВНОСТИ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Сафиуллин Р. Т., Соловова Н. В., Дмитриев Д. С.

*Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева,
Самара, Российская Федерация
E-mail: denismitriev000@gmail.com*

В статье исследована взаимосвязь текучести персонала и интенсивности труда. Разработана математическая модель, устанавливающая прямую, устойчивую связь между интенсивностью труда и текучестью персонала, позволяющая принимать управленческие решения в системе управления персоналом на объективной основе. Рассматриваются типовые показатели системы управления персоналом одного из отделений банковского сектора для доказательства суждения. Построена математическая модель, устанавливающая прямую связь текучести персонала и интенсивности труда, и подтверждена корректность суждения.

Ключевые слова: управление персоналом, текучесть персонала, интенсивность труда, ущерб от текучести кадров.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики в нашей стране особое значение приобретают вопросы практического применения современных форм управления персоналом, позволяющих повысить социально-экономическую эффективность любого производства. Успех работы предприятия (организации, фирмы) обеспечивают работники, занятые на нем [1]. Именно поэтому современная концепция управления предприятием предполагает выделение из большого числа функциональных сфер управленческой деятельности той, которая связана с управлением кадровой составляющей производства – персоналом предприятия.

В настоящее время персонал становится для организации все более важным ресурсом по сравнению с финансовым и производственным капиталом. Правильное распределение работы HR-менеджмента является важным фактором успеха деятельности организации [2]. Задачи, связанные с персоналом, возникают на всех функциональных участках и уровнях управления. В банковском секторе современные условия ведения бизнеса, динамично развивающиеся технологии предъявляют особые требования к процессам подбора персонала, его развитию и мотивации. Автоматизация банковских операций позволяет передавать технике не только физические, но и сложные интеллектуальные операции, оставляя человеку наиболее творческие виды деятельности.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Взаимосвязь текучести персонала и интенсивности труда любой организации возможно рассмотреть через математический аппарат. Рассмотрим

математическую модель движения персонала компании. Основой математической модели является расчет текучести персонала компании, вычисленный на основе количества уволенных сотрудников и среднесписочной численности персонала (формула 1) [3]:

$$K_T = \frac{K_y}{\text{Ч}_{\text{ср}}} * 100, \quad (1)$$

где K_T – коэффициент текучести; K_y – количество уволенных сотрудников за год; $\text{Ч}_{\text{ср}}$ – среднесписочная численность.

Среднесписочная численность персонала $\text{Ч}_{\text{ср}}$ рассчитывается через сводную численность в каждый контрольный период (формула 2):

$$\text{Ч}_{\text{ср}} = \frac{1}{2} * \left(\frac{\text{Ч}_1 + \text{Ч}_2}{2} + \frac{\text{Ч}_2 + \text{Ч}_3}{2} + \dots + \frac{\text{Ч}_{12} + \text{Ч}_{1n}}{2} \right), \quad (2)$$

где $\text{Ч}_{\text{ср}}$ – среднесписочная численность; $\text{Ч}_1, \text{Ч}_2, \dots, \text{Ч}_{12}$ – численность персонала на первое число каждого месяца; Ч_{1n} – численность сотрудников на 1 января года, следующего за отчетным.

Выделим основные факторы смены места работы в организациях банковского сектора [4]:

1. чрезмерная интенсивность работы;
2. не соответствующая ожиданиям должность;
3. несоответствие должности и квалификации;
4. содержание, условия и режим труда;
5. не соответствующая ожиданиям оплата труда;
6. некомпетентность руководства и низкий уровень организационно-управленческой культуры;
7. невозможность профессионального повышения квалификации и индивидуально-личностного развития на рабочем месте;
8. неблагоприятные отношения с администрацией и коллегами;
9. отсутствие мест в детских учреждениях и дополнительных льгот;
10. невозможность решения личных проблем при осуществлении трудовой деятельности;
11. потеря работоспособности;
12. общая социальная неудовлетворенность.

Обозначим через K_{y_i} количество уволенных по фактору i из обозначенного выше списка, тогда количество уволенных K_y по вышеперечисленным факторам можно вычислить следующим образом (формула 3):

$$K_y = \sum K_{y_i}, i = \overline{1,12}. \quad (3)$$

Рассмотрим количество сотрудников, уволившихся по первому фактору. В эту группу входят сотрудники, увольнение которых произошло из-за высокой интенсивности труда. Обозначим через K_{y_1} количество сотрудников, уволенных по фактору высокой интенсивности труда. В таком случае формула расчета коэффициента количества выбывших сотрудников принимает следующий вид (формула 4):

$$K_y = K_{y_1} + \sum K_{y_i}, i = \overline{1,12}. \quad (4)$$

Следовательно, формула расчета текучести персонала K_T может быть представлена выражением (формула 5):

$$K_T = \frac{K_{y_1} + \sum K_i}{\text{Чср}} * 100, i = \overline{1,12}, \quad (5)$$

где K_T – коэффициент текучести; K_{y_1} – это количество сотрудников, уволенных по фактору высокой интенсивности труда; K_i – количество уволенных по фактору i ; Чср – среднесписочная численность.

Текучесть персонала компании повышает издержки компании, связанные с поиском и трудоустройством нового сотрудника. Пусть СрУ – среднегодовой ущерб, причиняемый компании по итогам увольнения одного сотрудника. Тогда общий ущерб ОСрУ можно рассчитать следующим образом (формула 6):

$$\text{ОСрУ} = \text{СрУ} * K_{y_1}. \quad (6)$$

Из вышеприведенной формулы видно, что увеличение количества выбывших сотрудников повышает общий экономический ущерб, наносимый компании. Ущерб, возникающий из-за увольнения сотрудников по причине высокой интенсивности труда ИСрУ , можно рассчитать выражением (формула 7):

$$\text{ИСрУ} = \text{СрУ} * K_{y_1}. \quad (7)$$

Если K_{y_1} будет стремиться к нулю, то ущерб, возникающей из-за увольнения сотрудников по причине высокой интенсивности труда, будет так же стремиться к нулю (формула 8):

$$K_{y_1} \rightarrow 0 \Rightarrow \text{ИСрУ} \rightarrow 0. \quad (8)$$

Как было описано ранее, интенсивность труда прямо пропорциональна текучести персонала. Для доказательства вышесказанного суждения воспользуемся результатом исследования [4], которые можно принять в качестве типовых показателей системы управления персоналом. Рассмотрим количество выбывшего операционного персонала одного из отделений банковского сектора (рис. 1).

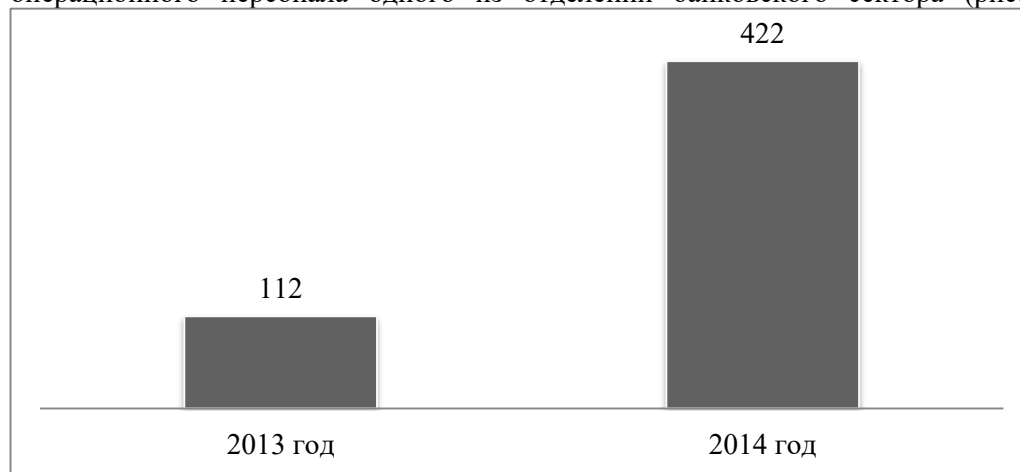


Рис. 1. Количество выбывшего персонала

Из рис. 1 следует, что текучесть персонала в 2014 году выросла почти в 4 раза по отношению к 2013 году.

Проанализируем возрастную группу выбывшего персонала за 2013 год (рис. 2) и 2014 год (рис. 3)

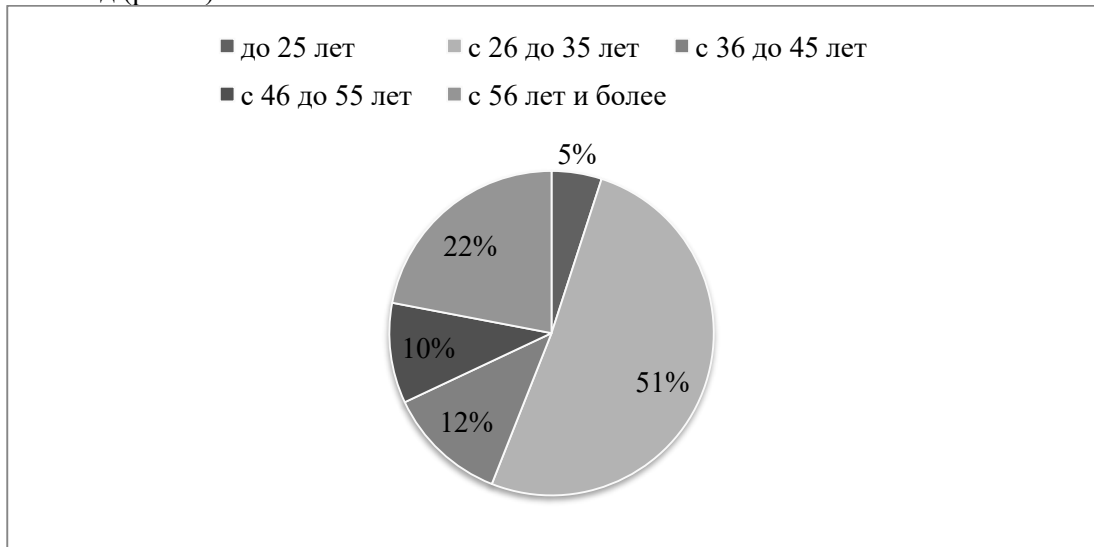


Рис. 2. Возраст выбывшего персонала за 2013 год

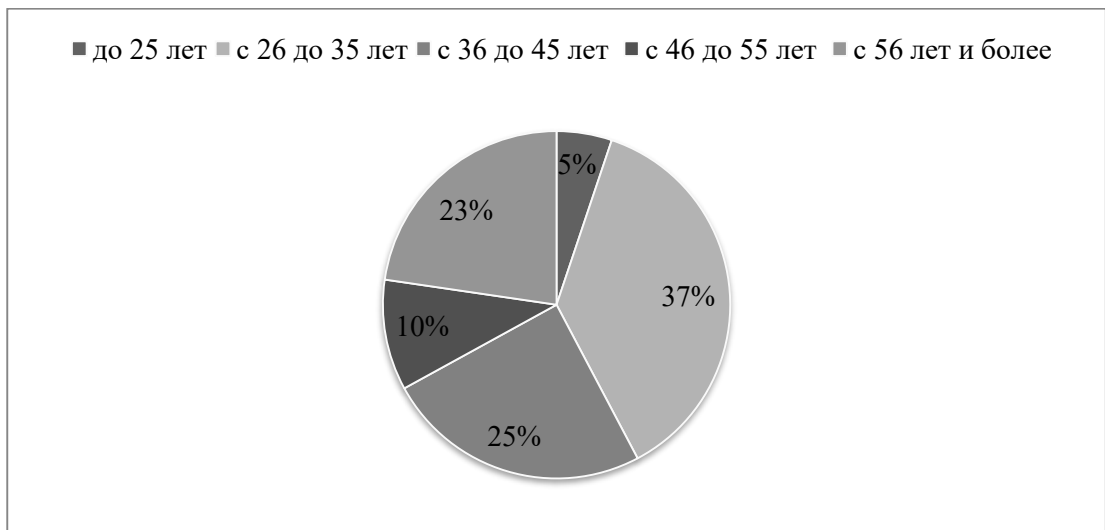


Рис. 3. Возраст выбывшего персонала за 2014 год

Из рис. 2 и рис. 3 следует, что наиболее многочисленную группу выбывшего персонала составляют сотрудники возрастной категории от 26 до 35 лет и от 36 до 45 лет.

Рассмотрим статистику увольнения персонала по стажу работы (рис. 4).

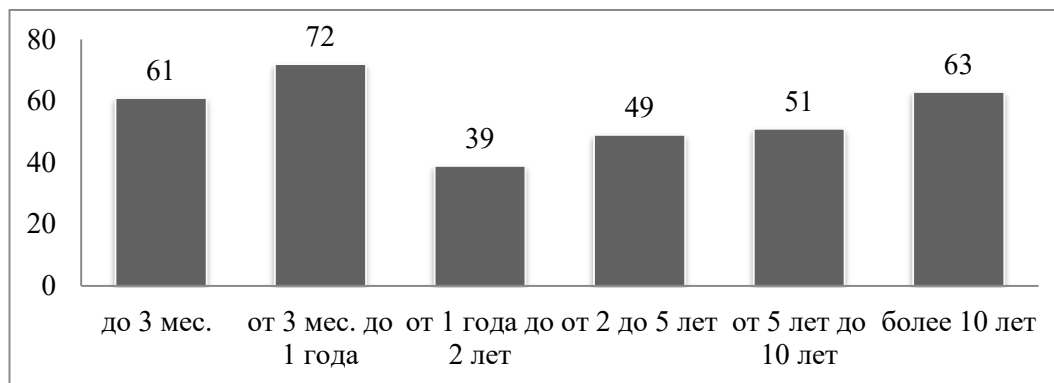


Рис. 4. Стаж работы вышедшего персонала

Анализируя данные, можно сделать вывод о том, что большинство уволившихся сотрудников проработали в банке от 3 до 12 месяцев, а именно 72 человека.

Далее проанализируем причины увольнения сотрудников одного из отделений банковского сектора. Выбытие персонала проанализировано на основании заполненных анкет, критериями которой являлись следующие:

- а) высокая интенсивность работы (зарботная плата устраивает);
- б) низкая заработная плата (интенсивность работы устраивала);
- в) неудобный график работы;
- г) большой объем обучающих мероприятий и тестирований;
- д) неудовлетворенность сегодняшним курсом банка;
- е) неопределенность перспектив работы;
- ж) плохая организация рабочего места;
- з) однообразие и монотонность работы;
- и) отсутствие перспектив карьерного роста;
- к) непосредственный руководитель;
- л) отсутствие взаимопонимания в коллективе;
- м) недостаточный объем льгот;
- н) изменение личных обстоятельств (семья, здоровье, место жительства);
- о) новое место работы – равнозначная позиция с более высокой оплатой;
- п) новое место работы – с повышением должностной позиции (карьерный рост);
- р) новое место работы, не связанное с банком;
- с) нет нового места работы;
- т) финансовая сфера;
- у) иное.

Анкеты при увольнении заполнялись сотрудниками по желанию и анонимно (рис. 5).

Подводя итоги анализа анкет выбытия, можно выделить пять основных причин ухода сотрудников:

- р) новое место работы – иное (сотрудники уходят из организации, уже найдя новое место работы) – 15 %;
- а) высокая интенсивность работы (зарботная плата устраивает) – 13 %;

с) нет нового места работы (сотрудники уходят из организации, не имея нового места работы) – 13 %.

н) изменение личных обстоятельств (семья, здоровье, место жительства) – 10 %.

б) низкая заработная плата (интенсивность работы устраивала) – 8 %.

Причины р), с), н) и б) – это причины, на которые не может влиять работодатель. В то же время причина а), связанная с высокой интенсивностью труда, напрямую зависит от работодателя. Из приведенного выше анализа следует, что высокая интенсивность труда существенно влияет на текучесть персонала, что подтверждается математической моделью.

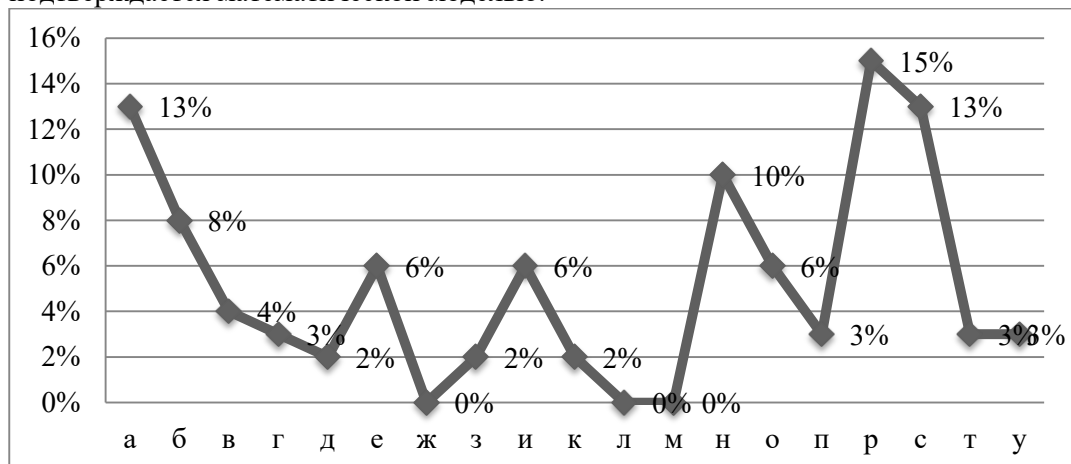


Рис. 5. Причины ухода выбывшего персонала за 2014 год

ВЫВОДЫ

Таким образом, высокая интенсивность существенно влияет на текучесть персонала, которая влечёт за собой рост расходов организации. Многие компании знают о существовании этой проблемы, но не стремятся ее устранить, так как не считают актуальной. Если организация в следующем квартале направила бы сумму расходов, связанную с текучестью персонала, на решение проблемы высокой интенсивности труда, то снизила бы получаемый ущерб. В качестве мероприятий по решению обозначенных проблем рекомендуется временно воспользоваться услугами внешнего кадрового агентства для поиска сотрудников в количестве, нивелирующем текучесть персонала организации.

Список литературы

1. Питерс Т., Уотерман Р. В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний). М.: Прогресс, 1986. 254 с.
2. Егоршин А. П., Основы управления персоналом. Н. Новгород: НИМБ, 2007. 303 с.
3. Казначевская Г. Б. Менеджмент. Ростов н/Д.: Феникс, 2007. 346 с.
4. Управление текучестью персонала на примере коммерческого Банка Башкирского отделения № 8598 ОАО «Сбербанк России», 2014 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.scienceforum.ru/2014/pdf/1103.pdf>

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

УДК 65.012.34:364.6

НОВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЛОГИСТИКИ В СВЕТЕ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Скоробогатова Т. Н., Сидорин А. В.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: stn57@mail.ru

Статья посвящена одной из граней современной экономики, определяющей ее как социально ориентированную. В работе показаны причины образования социальной логистики на современном этапе общественного развития. Сформулированы задачи социальной логистики. Выделены задачи социальной логистики в медицине. Обоснована необходимость определения экономической и социальной эффективности закупок для социально ориентированных некоммерческих организаций.

Ключевые слова: социально ориентированная экономика, социальная логистика, социально ориентированные некоммерческие организации, принципы контрактной системы, подходы к определению эффективности, экономическая и социальная эффективность закупок.

ВВЕДЕНИЕ

Приоритетные вехи развития современной экономики дают основание идентифицировать ее как социально ориентированную. Характерной чертой социально ориентированной экономики является то, что на первый план здесь выходят люди со своими разнообразными потребностями (экономическими, культурными, образовательными и др.) Перечисленные потребности формируются наряду с потребностями в общении (на профессиональном и бытовом уровнях), то есть социальными потребностями. Указанный факт во многом определяет задачи нового логистического направления – социальной логистики, сочетающей классические положения традиционной логистики и ориентир на социальное предпринимательство.

Необходимо отметить, что логистика как наука получила развитие в СССР с начала 90-х годов прошлого века, хотя практические результаты в данной области, несомненно, были достигнуты ранее. Однако они не были систематизированы и «логистизированы». В настоящее время бурно развивается логистика в материальном производстве, и логистические принципы начинают проникать в сферу услуг. Развитие логистики определяет возникновение новых ветвей, к которым относится и социальная логистика. При этом данное направление находится в настоящее время в стадии генезиса.

Несомненный интерес в данном ракурсе представляют работы Андриющенко А. И., рассматривающего социальную логистику как инновационный механизм управления процессом консолидации общества [1], Филиппова Е. Е., делающего акцент на изучении социальных потоков как нового пласта проблем для применения логистических правил и принципов [2], Новикова Д. Т. и Кейвановой Е. В., рассматривающих разновидности социально ориентированной логистики по характеру соотношения в них социального и экономического эффектов как необходимого условия успешной рыночной деятельности [3]. Также обращают

на себя внимание труды Шолтысека Я. [4], который включает в социальную логистику широкий спектр составляющих и фактически отождествляет ее с логистикой сферы услуг.

Вместе с тем вопросы, связанные с постановкой задач социальной логистики, формирования и структурирования ее предметного поля, детальной и при этом всеобъемлющей проработки отдельных сфер, требуют своего дальнейшего решения. Реализация указанных задач является особенно актуальной в рамках российской школы социальной логистики в силу необходимости научно-методического обеспечения процесса построения в стране социально ориентированной экономики.

Целью статьи является определение задач социальной логистики применительно к отдельным сферам социально-экономических отношений на современном этапе развития социально ориентированной экономики в Российской Федерации.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Возникновение социальной логистики отвечает настоящим экономическим условиям, когда особое внимание обращается на оказание всесторонней помощи социально ориентированным некоммерческим организациям (СОНКО), на что указал Президент Российской Федерации Путин В. В. [5]. Целью социальной логистики является в большей степени не управление потоками (что изначально присуще логистике), в частности потоками потребителей и сопутствующими кадровыми потоками, а обслуживание людей как потокообразующих элементов.

В контексте логистики уточним, что современный период экономики характеризуется переходом к контрактной системе в сфере государственных и муниципальных закупок. Участие в закупках СОНКО (а также организаций инвалидов и субъектов малого предпринимательства – СМП) определяют преференции, предусмотренные ст. 29, 30 Закона о контрактной системе. Согласно ст. 30, заказчики обязаны осуществлять закупки у СМП и СОНКО в объеме не менее 15 % совокупного годового объема закупок (без учета определенного ряда закупок), при этом начальная (максимальная) цена контракта не должна превышать двадцать миллионов рублей [6, с. 43–44].

Особое место среди СОНКО принадлежит организациям здравоохранения. Действительно, в настоящее время наблюдается поворот к здоровью человека как одному из условий его конкурентоспособности на рынке труда. Кроме того, состояние здоровья во многом определяет структуру потребления индивидом разных видов товаров (продукции и услуг) как в плане физических возможностей, так и согласно доле расхода денежных средств на лекарственные препараты и медицинские процедуры. Поэтому целесообразно принимать превентивные меры, то есть направлять потоки потребителей на приобретение качественных продуктов питания и пользование услугами, прямо (физкультура и спорт, туризм) или косвенно (культура) влияющих на сохранение и улучшение здоровья.

Целью социальной логистики в здравоохранении является обеспечение территориальной и временной доступности медицинского обслуживания пациентов.

По нашему мнению, к основным актуальным направлениям развития социальной логистики в медицине относятся:

– оптимальное распределение медицинских работников по территории страны с акцентом на труднодоступные районы;

– управление потоками медицинских работников, мигрирующих в отдаленные регионы, создание для них максимально комфортных условий для работы и отдыха, а также управление сопутствующими материальными потоками в виде оборудования, лекарственных средств и др.;

– перевод системы учета больных на электронную основу. Несмотря на то, что сведения о пациентах находятся в базе данных, посещение врача часто предваряет длительный поиск карточек, время же их заполнения «крадется» у пациентов из времени их обслуживания. Здесь уместно сослаться на мнение Президента Российской Федерации Путина В. В., отметившего, что следует далее наращивать уровень информатизации здравоохранения, освобождая врачей от рутины и давая им больше времени для непосредственной работы с пациентом [5];

– использование наиболее эргономичных транспортных средств для перемещения пациентов в медицинские учреждения и оперативной доставки медицинского персонала к больным по срочным вызовам;

– рационализация потоков пациентов, передвигающихся внутри больницы (поликлиники);

– правильная организация материальных потоков, нацеленных на обеспечение пациентов в больнице. Один из вариантов, представляющих собой оптимизацию доставки горячей пищи в блоки питания и непосредственно в палаты, предлагают зарубежные авторы [7, с. 699]. Но его следует рассматривать лишь как фрагмент в общей системе оптимизации потоков, обслуживающих пациентов;

– создание комплексов медицинских услуг. Такие комплексы целесообразно открывать в некотором отдалении от центра города (прежде всего, от центральных улиц), но рядом с остановкой общественного транспорта.

В целом социальная логистика призвана решить следующие задачи:

1. Создание рабочих мест:

а) специально обустроенных и максимально территориально доступных – для людей с ограниченными возможностями;

б) для людей, предпочитающих неполный рабочий день со скользящим графиком. Возможен вариант включения в состав персонала пенсионеров, имеющих опыт работы в определенной области, студентов и/или старшеклассников, домохозяйек и др.;

2. Обслуживание потоков людей с ограниченными возможностями и соответствующее оснащение сервисных организаций различного профиля. В настоящее время в поле зрения в основном находятся медицинские учреждения, а необходимо подумать и о досуге данной категории граждан.

3. Разработка направлений применения цифровых технологий в работе и быту физически ограниченных людей.

4. Экономически и социально обоснованное обеспечение названных организаций соответствующими материальными ресурсами.

Касательно первого положения (1а) укажем, что в настоящее время, в нашей стране в частности, уже функционируют (Москва – «В темноте», Санкт-Петербург – «DansLeNoir») и подготовлены к открытию (Барнаул – «В темноте», Уфа – «BlackHall») рестораны, где в качестве обслуживающего персонала выступают слабовидящие люди. Целесообразно открытие и предприятий ресторанного хозяйства с глухонемым персоналом под возможным названием «В тишине» (такие заведения уже существуют в мировой практике: в Китае – ресторан с глухим; а в Италии – бар с глухонемым персоналом; недавно открылся такой ресторан под названием Atfalunai в Палестине). Для посетителей указанных заведений, имеющих соответствующие профилю физические ограничения, необходимо предусмотреть скидки в наименее посещаемый временной интервал.

При этом целесообразно предоставлять людям с ограниченными возможностями работу и в обычных предприятиях ресторанного хозяйства (конечно, и не только в них), создавая для этого необходимые условия. В частности, глухонемыми людьми вполне могут использоваться цифровые технологии. Для слабовидящих возможно взаимодействие с ПК путем жестов (разработка компании Intel) [8]. Указанные мероприятия позволяют расширить социальный круг физически ограниченных людей, а также дают им возможность выполнять свои функциональные обязанности и общаться с обычными людьми.

Что касается быта, то здесь неопределима помощь сети Интернет в выборе и обеспечении названных людей продукцией и услугами. Если обычный человек использует электронную торговлю в силу занятости, то для людей с ограничениями в передвижении – это оптимальный вариант покупки. Также через Интернет могут оплачиваться жилищно-коммунальные услуги. В обоих случаях необходимо предварительное обучение, которое должны обеспечить социальные работники, зато названные индивиды будут меньше ощущать свою беспомощность.

Особую роль играют цифровые технологии и в организации досуга. Люди получают возможность просмотра спектаклей, концертов, спортивных соревнований дома в любое удобное для них время. В данном контексте важное место занимает виртуальный туризм, позволяющий преодолеть такие логистические ограничения, как пространство и время, выйти из своей ниши в окружающий мир. Таким образом, происходит расширение виртуального пространства индивида, повышается его культурный уровень, что положительно сказывается на его статусе как работника и часто способствует улучшению материального уровня.

Важная роль принадлежит новым технологиям в оказании государственных услуг, что также важно для людей, практически не выходящих из дома. Однако на сегодняшний день обеспечение on-line сервисов по секторам, а именно: здравоохранение, образование, социальное обеспечение, трудоустройство, уплата налогов, сборов и других платежей – в процентах к общему числу стран в рейтинге электронной готовности ООН касательно поощрения участия граждан составляет от 8 до 42 %, а возможности запроса в формате электронного письма – 30–56 % [9, с. 23].

Что касается конкретно образования, то огромную важность для людей, передвижение которых ограничено, имеет дистанционное обучение. Образование любого уровня имеет как социальное, так и экономическое значение. Кроме того, оно

отражается в индексе грамотности взрослого населения и индексе совокупной доли учащихся начальных, средних и высших учебных заведений, выступающих факторами индекса развития человеческого потенциала, влияющего на рейтинг государства (о расчете индекса развития человеческого потенциала см. в работе [9, с. 93]).

В русле последней (четвертой) из названных выше задач социальной логистики остановимся на основных принципах контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок. К указанным принципам относятся:

- принцип открытости и прозрачности информации;
- принцип обеспечения конкуренции;
- принцип профессионализма заказчиков;
- принцип стимулирования инноваций;
- принцип единства контрактной системы;
- принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд;
- эффективность осуществления закупок [6, с. 13–15].

Данные принципы связаны с общепризнанными принципами управления. Например, принцип единства контрактной системы является производной принципа системности, принцип профессионализма заказчиков коррелирует с принципом компетентности.

Среди перечисленных принципов завершающим (последним по очередности, но никак не по важности) является принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок (ст. 12 ФЗ–44) [6, с. 15]. Нами уже отмечалось, что данный принцип требует разделения, естественно вытекающего из его формулировки [10, с. 15]. Некоторые авторы также рассматривают данные принципы отдельно, в частности, выделяя принцип ответственности и принцип эффективного расходования бюджетных средств [11]. В таком контексте представляется важным рассмотреть вопрос о составляющей принципа, касающейся эффективности закупок. Такое положение адекватно современной экономике, когда на первый план выступает полезность товара.

Подчеркнем, что эффективность является важным качественным индикатором, имеющим всеобъемлющий характер. Тем более это касается социально ориентированных некоммерческих организаций.

Заметим, что вообще покупка отдельных видов продукции может рассматриваться в аспекте и экономической, и социальной эффективности. Например, приобретение новых картин для художественного музея привлечет новых посетителей и принесет дополнительный доход, но в то же время доставит эстетическое удовольствие потребителям услуг и повысит их культурный уровень. Покупка холодильника предприятием ресторанного хозяйства позволит увеличить запасы и сэкономить денежные средства, одновременно расширив ассортимент блюд для клиентов. Эти же изделия, покупаемые для больничных учреждений (за исключением коммерческих организаций), повышают только социальную эффективность.

В данном ракурсе ставится вопрос о целесообразности приобретения различных товаров социально ориентированными некоммерческими организациями. Группа авторов такую целесообразность отрицает, приводя в качестве примера нерациональной закупки приобретение пианино для больницы [12, с. 199]. Но, на наш взгляд, данный вопрос является спорным, поскольку для больных пианино может выступить инструментом арт-терапии. Естественно, что районная больница приобрести новый инструмент не может, поскольку не всегда хватает средств на покупку современного оборудования. Однако возможно использовать старый инструмент или найти соответствующего спонсора.

Возвращаясь к учреждениям культуры, укажем, что многие из них также делают акцент на социальной эффективности. Известно, что выпускаются так называемые «некассовые» (по-другому, не приносящие доход) фильмы, спектакли. Многие музеи и театры, особенно в провинциях, находятся на дотации.

Оценить социальную эффективность, конечно, сложно. Обычно эффективность рассматривается с помощью двух подходов: целеориентированного и экономоориентированного (в частности, нами они рассмотрены в работе [13, с. 205–207]). Первый подход предполагает определение эффективности как соотношения достигнутого результата с целью (планом). Здесь оценка реальна. Что касается второго подхода, согласно которому эффективность рассчитывается как отношение эффекта к затратам, то оценка в данном случае опосредована через экономическую эффективность. Например, эффект от проведения каких-либо профилактических мер среди населения, наряду с улучшением жизнедеятельности людей, выражается в уменьшении числа больных. Это приводит к экономии средств больницы на их содержание, а также фонда социального страхования в размере оплаты больничных листов, а с другой стороны, – приносит дополнительный доход за счет увеличения объема продуктов, производимых трудоспособными работниками.

ВЫВОДЫ

В условиях становления и развития социально ориентированной экономики в сфере действия логистики образовалась новая ветвь – социальная логистика. В настоящее время социальная логистика находится в стадии генезиса, поэтому круг задач данного направления требует своего формирования. К задачам социальной логистики, в частности, следует отнести:

- создание рабочих мест для малообеспеченных слоев населения и людей с ограниченными возможностями;
- оснащение организаций сферы услуг с учетом потенциала посещения их людьми разного физического состояния;
- разработку направлений применения цифровых технологий в работе и отдыхе физически ограниченных людей;
- эффективное (не только с экономической, но, в первую очередь, с социальной точки зрения) материальное обеспечение социально ориентированных некоммерческих организаций.

Дальнейшее развитие социальной логистики отвечает мировым тенденциям поворота к общечеловеческим ценностям, обеспечения нормальной жизнедеятельности каждого индивида независимо от физических возможностей, сохранения и увеличения его социального пространства. Среди перспективных направлений дальнейших исследований важное место должны занять вопросы социальной логистики на ее пересечении с сервисной логистикой, связанные, в первую очередь, с управлением потоками людей разного уровня социальной адаптированности.

Список литературы

1. Андрущенко А. И. Социальная логистика: инновационный механизм управления процессом консолидации общества // Социологический альманах. 2012. № 3. С. 48–54.
2. Филиппов Е. Е. Социальная логистика: инструмент решения социально-общественных проблем // Управление. 2015. Т. 3. № 2. С. 65–67.
3. Новиков Д. Т., Кейванова Е. В. Два эффекта социально ориентированной логистики // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2014. № 4. С. 52–56.
4. Шолтысек Я. Социальная логистика – новое направление развития теории и практики логистики // Логистика и управление цепями поставок. 2011. № 2. С. 13–19.
5. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 01.12.2016 «Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207978/.
6. Закон о государственных закупках: Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»: текст с изменениями и дополнениями на 2016. 256 с.
7. Управление и организация в сфере услуг / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. С. Рассел, Р. Г. Мердик; Пер. с англ. под ред. В. В. Кулибановой. СПб.: Питер, 2002. 752 с.
8. 10 захватывающих примеров цифровых технологий будущего [Электронный ресурс]. URL: <http://chebur.net/10-zahvatyvayushhih-primerov-tsifrovyyh-tehnologij-budushhego/>
9. Иванов В. В., Коробова А. Н. Государственное и муниципальное управление с использованием информационных технологий. М.: ИНРА-М, 2016. 383 с.
10. Скоробогатова Т. Н. О применении концепции логистики в сфере государственных закупок // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12 (77). Ч. 4. С. 470–473.
11. Афанасенко И. Д., Борисова В. В. Логистика снабжения. Учебник для вузов. 2-е изд. Стандарт третьего поколения. СПб: Питер, 2016. 384 с.
12. Галанов В. А., Гришина О. А., Шибяев С. Р. Логистика государственных закупок: учебно-методическое пособие / Под общ. ред. В. А. Галанова. М.: ИНФРА-М, 2010. 247 с.
13. Скоробогатова Т. Н. Сервисная логистика в рекреационном секторе: монография. Симферополь: ДИАЙПИ, 2010. 403 с.

Статья поступила в редакцию 26.11.2018

SUMMARIES

SOCIAL COMPUTER NETS IN DIGITAL ECONOMY

Apatova N. V.

The article discusses the features of the use of social computer networks in a digital economy, in which the number of connections between economic actors and individuals is increasing. Social networks produce, process and distribute economic information, form social capital, create groups that influence economic decision making and promote the independence of individual behavior. The most popular social networks Facebook, Instagram and YouTube provide tools for running a business in a virtual environment, thanks to which new business models are created and profits are increased.

At the heart of the digital economy are numerous connections between a person and a computer, citizens and power structures, individuals with each other and with numerous groups, and also, which is absolutely new, are communications of information systems without human intervention. Information and communication technologies implemented on the Internet, which also serves as an environment for social networks, which are increasingly performing economic functions.

Social networks are an essential element of virtual social capital, registering Internet users in chat rooms and forums, reading messages from other users, creating a social system, all of whose participants, both active and passive, create social capital by gaining access to necessary information, as well as studying social rules adopted in the virtual partnership through familiarity with active participants. According to research, the virtual social capital of a community is a set of norms and rules developed as a result of communications in the virtual space, with the result that there is a mutually beneficial enrichment of intangible values.

Digital economy is a technological stage, which based on information and communication technologies for collecting and processing data, including information production, informational management and social data. In this connection, the role of information flows is increasing, some of which formed and transformed in social computer networks. In this regard, there are new economic functions of social networks, which include direct, marketing, and socially significant, promising. They are:

- social capital;
- knowledge sharing - network intellectual capital;
- business models based on content and visualization, customer involvement in the dissemination of economic information;
- an increase in the individual's behavioral autonomy when making decisions, including economic ones;
- each popular social network improves its business development toolkit in a virtual environment, which, on the one hand, allows users to choose the network and, on the other, receive additional profits.

Keywords: Internet, digital economy, social computer networks, social capital, Facebook, Instagram, YouTube.

INVESTMENT DECISION MAKING BY ENTERPRISES TAKING INTO ACCOUNT REPUTATIONAL ASPECTS

Bakumenko M. A.

The article grounds the significance of taking into consideration a possible influence of the realization of a real investment project (further referred to as RIP) on corporate image and on strategic development of the enterprise in the process of taking decisions in investment. A scheme has been developed for assessing the commercial efficiency of a RIP, which covers image and strategic aspects. The article also proposes a practical toolkit for taking into account image and strategic aspects for evaluation of a single project.

Changes in corporate image resulting from the implementation of a project are one of important criteria that should be included in investment decision-making. And such an assessment, if possible, should be quantitative.

Any managerial decision (including investment ones) must comply with the enterprise's development strategy. In investment decision-making in the real sector of economy, it is important to analyze and evaluate a possible impact of the project on the enterprise's strategic development. In our opinion, this analysis should include the aspects as follows: 1) assess the degree of compliance of a RIP with the enterprise's objectives; 2) analyze the RIP as a basis for the realization of future potential projects.

The scheme for evaluating the commercial effectiveness of a RIP includes three levels of evaluation (not counting the zero level, which is the design of the project's idea):

- 1) preliminary level of assessment of RIP;
- 2) deterministic evaluation of RIP (more accurate assessment of the project without examining the influence of a risk factor);
- 3) final stage of taking decisions (evaluation of the project with due regard to the influence of a risk factor, as well as the project's intended influence on corporate image and the enterprise's strategic development).

The proposed investment decision-making scheme is an addition to the classical methods for evaluating the efficiency of RIPs, since it envisages evaluating the project's effectiveness on basis of "expected NPV value" criterion using additional criteria that take into account such significant project characteristics as its possible influence on corporate image and the enterprise's strategic development.

When taking decisions in investment, one should focus on stage-by-stage evaluation to significantly reduce all types of costs related to the project life's pre-investment phase and speed up the realization of effective projects.

Keywords: real investment project, evaluation of commercial effectiveness, investment decision, reputation, image, the process of strategic development of the enterprise, evaluation scheme, sustainable development.

IMPROVEMENT OF INFRASTRUCTURE SUPPORT FOR INNOVATIVE SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE REGION

Barmuta K. A.

The article analyzes the current state of innovation infrastructure to support small and medium-sized businesses, justified promising areas of its improvement. Particular attention is paid to the creation of captive venture funds and municipal coworking as a factor in the activation of innovation in the municipalities of the region.

Keywords: small and medium business, innovative activity, business incubator, venture Fund, coworking, municipality, region

FEATURES OF DETERMINING OF FINANCIAL PROTECTIONISM IN THE ERA OF LIBERALIZATION

Barsegyan A. G., Druzin R. V., Naumenko R. V.

In the absence of consensus in academic works in the definition of a single term formulated a comprehensive definition of financial protectionism and identified specialized bases of its analysis in the context of globalization, which forms the theoretical and methodological core of further research of international financial flows. The article presents the transformation of economic protectionism, providing for the implicit involvement of financial constraints that reduce the pace of global economic growth.

Keywords: financial protectionism, financial crisis, capital movement

STATUS AND DEVELOPMENT STRATEGIES OF THE DIGITAL ECONOMY OF THE EAEU COUNTRIES

Voronina T. V., Yevchenko N. N., Yatsenko A. B.

The article substantiates the need to study the digital economy as a sustainable innovation trend in the development of the world economic system. The authors focused on analyzing the state and strategies of the development of the digital economy in the EAEU countries. The analysis revealed that the attention of the EAEU countries to the development of the digital economy is due to its direct influence on the structure and dynamics of GDP and foreign trade. The share of ICT goods in exports of the EAEU countries is correlated with indicators of the development of the ICT sector. In addition, the stimulation of ICT development is closely related to the increase in non-primary exports of the EAEU states.

It has been revealed that the implementation of national Strategies and Programs for the development of the digital sphere in the EAEU countries is carried out based on "own strength" first of all, and therefore, due to economic differentiation, various target indicators of digitalization were chosen as reference points, as well as integration possibilities and synergy. It is noted that the dynamically developing integration groups and the emerging mega-aliases recognize the leading role of digital technologies to ensure their competitive

advantages; therefore, they give great importance to joint efforts to develop the ICT sector. The analysis of the availability of ICT facilities in the EAEU countries revealed a significant gap between Kyrgyzstan and all other countries in this indicator. According to the authors, this will significantly restrain its involvement in the process of creating a single digital space of the EAEU. A comprehensive view of the level of digital technology development is based on a comparison of the positions of the EAEU countries in various international ratings, which suggests that there are significant differences in the levels of ICT development among the EAEU countries. The differentiation of economic development levels is the main reason for differences of EAEU countries. Kyrgyzstan is particularly lagging behind. However, the authors of the article propose to consider this as an underused market potential that investors and entrepreneurs can use in a favorable institutional environment. A comparative analysis of the resulting indicators of the formation of the digital economy of the EAEU member states, given in the article, allows us to conclude that during 2008-2017 the EAEU countries show a positive trend in the field of digitalization of the economy, the excess of the average world ICT index, and the increase in the rate of this excess by 5.6 times.

As a result of the analysis, the authors conclude that the weakness of coordination mechanisms at the EAEU level leads to the under-utilization of the digitization of national economies. The joint coordinated efforts of the EAEU countries are capable of providing, in aggregate, a greater effect to all the Union states, since a single digital space provides a synergistic effect for the development of the EAEU as an integration association. Based on an analysis of world experience, the authors argue that coordinated elimination of barriers to e-commerce, investments in the digital sector, combined with a unified regulatory framework and agreed ICT financing mechanisms, and control mechanisms can create significant economic and social benefits for each state of the integration association.

Keywords: digital economy, single digital space, information and communication technologies

DEVELOPMENT OF GLOBAL COMPETITION OF COUNTRIES IN THE LANDSCAPE SYSTEM

Gorda A. S.

The conditions of formation of international economic relations in the context of global competition of countries in the world economic system are determined. Global competition is the driving force behind the integration of national economic systems into the global labor division on the standardization and cooperation of industrial relations. A set of trends of development have been identified for these systems, such as: unification, standardization of components (raw materials, semi-finished products, spare parts); polarization of demand for road and cheap products; erasing industry and inter-industry boundaries to produce high-tech products; creation expert systems for making managerial decisions by means of information and communication technologies. The character of global competition, which takes the form of cooperation and cooperation both among producers, and between producers and consumers, is explored. In the world economy, the share of industrial and postindustrial countries is increasing; the sale of raw materials and high-tech goods is

replaced by the supply of integrated services packages. In this way, industrial and post-industrial countries squeeze out weak countries from the world market, gain control over the chains of creating additional value for their own products. In the context of global competition, the formation of international economic relations takes place through the introduction of scientific and technological revolution in production, taking into account promising technological processes: the reduction of traditional productions (third and fourth) in favor of the newest (fifth and sixth). In the global perspective, countries with a transitory economy and developing countries are losing their own economic sovereignty due to the lack of available resources and the low current level of international competitiveness of their products on world commodity markets.

Keywords: international economic relations, global competition, international competitiveness of countries, world division of labor, neoinustrialization, postindustrial society.

ECONOMICS OF RUSSIAN SELECTION AND SEED PRODUCTION: CURRENT STATE AND WAYS OF DEVELOPMENT

Gulyaeva T. I., Savkin V. I., Buraeva E. V.

The article analyzes economic issues of the current state of domestic selection and seed production. It has been established that one of the most difficult tasks facing society is to provide the population with enough food to meet nutritional needs. The solution to that problem is possible only on the basis of another scientific and technological breakthrough in the economy. The dynamic development of the agrarian sector of the economy is largely predetermined by the degree and effectiveness of using the resource base, and selection and seed production play a crucial role in ensuring both the food independence of the state and the competitive advantages of agricultural products in the agro-food market. The study noted that the Russian Federation remains one of the world leaders in the selection and production of seeds of leguminous crops and buckwheat. However, in order to develop its seed export potential, it is necessary to work in a number of ways: stimulating domestic seed producers exporting their products; creation of a system of transfer and commercialization of scientific achievements; effective management of intellectual property, protection of domestic achievements abroad, etc. The authors found that in selection and seed production there are many tasks that must be solved immediately, and one of the priorities here should be the restoration of the continuity of generations of specialists and the training of personnel able to solve entirely new tasks facing the state.

It is concluded that domestic selection and seed production are undergoing significant changes today, while for a decisive breakthrough it is proposed to focus the most attention on the following areas: continued state support for domestic selection and seed production, as well as additional targeted support for the production of the most import-dependent crops (the proportion of sown domestic seeds less than 50%); import substitution of seeds of agricultural crops of foreign selection and stimulation of export of seeds of domestic selection through the development of state subsidies, concessional lending and export insurance; modernization of selection-seed centers through state support, as well as the

creation of new selection-seed centers on the basis of public-private partnership; creation of "points of growth" in the development of the human resources potential of domestic breeding and seed production through the strengthening of the material and technical base of profile departments in agrarian universities, the target set of trainees for these training areas, as well as federal and regional programs to support young specialists, etc.

Keywords: seed economy, seed import and export, seed yield, seed market, staff potential.

THE CONDITION OF ECONOMIC POTENTIAL AND THE DEVELOPMENT OF VINEYARDS IN THE CRIMEA

Efremova A. A.

The article reviews and analyzes the current state of viticulture of the Republic of Crimea. Considered promising government programs aimed at the development of viticulture of the Crimea, provides information on the state of viticulture at the present time. The structure of farmland and land for viticulture in the areas of the Crimea, which are closely related to the cultivation of grapes and the production of wine products, is given. Some government programs for the future development of viticulture and winemaking of the Republic of Crimea in the period 2013-2020 are considered. The ways of perspective development of winemaking in the republic are proposed.

Keywords: viticulture, winemaking, grape lands, planting material, economic potential.

ECONOMIC FEATURES OF MUSEUMS ACTIVITIES

Zhuravleva I. V., Tregulova I. P.

This article presents the results of an analysis of the economic features of the museums activities as productive organizations and the role of economic analysis in their study. The analysis of museums functions, their significance in the development of the tourist destination, the connection with the possibility of implementing the innovation process, the social values created by the museums are presented. The types of demand and the determinants of the museum services demand are identified, the structure of costs is analyzed, also the determinants of fixed and variable costs and trends in their changes are identified. The sources of potential income of museums and the factors influencing the income are analyzed. Various aspects of the production of museum services have been explored. The external effects of museum activities and methods for their identification and accounting are analyzed. The impact of various activities of museums on their costs is assessed through an analysis of the essence of the models of Jackson, Throsby and Hansmann. From an economic point of view, two approaches to the functioning of museums have been identified: 1) museums can be viewed as an economic unit where entry and exit can be analyzed; 2) the economic way of thinking can be applied to museums and individual

managers associated with it. Museum managers, as individuals, maximize personal utility within the constraints imposed by institutions and the environment. Conclusions about directions of further research on the problem are formulated. The results of the research can be used in the practical activities of museums and researchers of this problem.

Keywords: museum, museum economics, museum services, maximization of utility, income; expenses, tourist destination

PROBLEMS AND PROSPECTS OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF RUSSIA IN CONDITIONS OF GLOBAL INSTABILITY

Lukyanovich N. V.

The article analyzes the features of Russia's technological development in the era of global competition. The role of the technological factor in achieving geopolitical and geo-economic goals and objectives for developed countries is determined. Problems of technological development of Russia, modern tendencies of development of its scientific and technical potential are analyzed. It is revealed that in order to ensure Russia's technological sovereignty it is necessary to intensively develop high-tech industries, innovation sector, fundamental and applied science, education.

Keywords: technological development, globalization, scientific and technical potential.

THE PROBLEM OF OVERCOMING THE SHORTAGE OF WATER RESOURCES IN REPUBLIC OF CRIMEA: ADAPTATION OF FOREIGN EXPERIENCE

Mirankov D. B.

The article defines the level of water resources and assesses their condition in the Republic of Crimea. The problems faced by the peninsula as a result of the cessation of water supply through the North Crimean canal are identified. The best foreign experience in overcoming water scarcity both in terms of reducing water demand and increasing its generation is analyzed. The economic justification of the use of measures to overcome the local shortage of water resources in the Republic of Crimea, as well as an assessment of the effectiveness of their implementation.

Keywords: water resources deficit, Republic of Crimea, foreign experience.

THE STRATEGY OF DEVELOPMENT OF TOURIST-RECREATIONAL SPECIALIZATION OF SMALL TOWNS AND DISTRICT CENTERS BASED ON THE NETWORK MECHANISM

Oborin M. S.

The strategy of development of tourist and recreational specialization of small towns and district centers objectively depends on the natural resource and infrastructure potential, the inclusion of territories in transport, logistics and tourist routes. It is necessary to combine program-target and network approaches to ensure sustainable growth of the tourism sector in order to achieve a positive socio-economic effect in the sectoral and territorial aspects.

Keywords: tourist and recreational specialization, network mechanism, network interaction, tourist and recreational cluster, development strategy, state program.

THE DIGITAL ECONOMY: ESSENCE, PROBLEMS, APPROACHES TO MANAGING CHANGE

Poluektova N. R.

The paper deals with the issues related to the internal nature of the processes of development of the digital economy, its definitions, new opportunities and problems associated with its development. It is proposed to consider "digitalization" as a new economic resource, one of the factors of changes in business processes of interaction of economic agents and the reasons for the development of new network structures in the economy. For each of the components are approaches to the creation of economic and mathematical modeling tools.

Keywords: digital economy, modeling, institutional development, agent approach, network economy.

SOME ASPECTS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF MODERN FOREIGN TRADE OF RUSSIA

Reutov V. E., Kaplina O. V.

The article is devoted to determining the state of Russia's foreign trade in 2014–2017 and a set of strategic management tools for solving its problems. In the process of analyzing the state of foreign trade, the following indicators were calculated: foreign trade turnover, foreign trade balance, export-import coverage ratio, the share of Russian exports and imports in world trade; identified trends in the dynamics, commodity and geographical structure of Russian foreign trade. Problems and prospects of modern Russian foreign trade were identified by the help of the SWOT-analysis, Its main problems remain the non-diversification of exports, its predominantly raw-material nature, the negative balance of foreign trade in high-tech goods, sanctions wars. The content of the four groups of tools of the strategic management of modern foreign trade of Russia - political and diplomatic,

economic, organizational and personnel, information and consulting, was investigated to solve its problems.

Keywords: the dynamics of Russian foreign trade; its product and geographical structure; strengths, weaknesses, opportunities and threats of Russian foreign trade; the tools of strategic management of Russian foreign trade.

MATHEMATICAL MODEL OF INTERRELATION OF FLUIDITY OF PERSONNEL AND INTENSITY OF WORK IN THE ORGANIZATION OF THE BANKING SECTOR

Safiullin R. T., Solovova N. V., Dmitriev D. S.

In this article describes the research of interconnection between the staff turnover and the labour intensity. The arithmetic model was developed to establish a direct and genuine link between the labour intensity and staff turnover that makes it possible to make management decision in human resources system on an impartial basis. The standard characteristics of HR system of the branch establishment are considered to prove the statements. The modeled arithmetic system establishes a direct and genuine link between the labour intensity and staff turnover. The accuracy of statements has also been proved.

Keywords: human resources management, staff turnover, intensity of labour, the damage by staff turnover.

A NEW POSITION OF LOGISTICS IN THE LIGHT OF THE SOCIALLY ORIENTED ECONOMY

Skorobogatova T. N., Sidorin A. V.

The article is devoted to one of the facets of the modern economy, which defines it as socially oriented. A characteristic feature of a socially oriented economy is the turn to the needs of people, especially social. In this aspect, it is natural to create a new logistics direction-social logistics, combining the classic provisions of traditional logistics and a focus on social entrepreneurship. The emergence of social logistics meets the current economic conditions, when special attention is paid to the provision of comprehensive assistance to socially oriented non-profit organizations. The purpose of social logistics is not to manage the flows (which is inherent in logistics), in particular the flows of consumers and related personnel flows, but to serve people as flow-forming elements.

A special place among socially oriented non-profit organizations belongs to health organizations. The task of social logistics in health care is to ensure the territorial and temporary availability of medical care for patients. The main directions of social logistics development in medicine are: optimal distribution of medical workers in the country with an emphasis on remote areas; management of flows of medical workers migrating to remote regions, creating the most comfortable conditions for work and rest, as well as management of related material flows in the form of equipment, medicines, etc.; transfer of the system

of patient registration to electronic basis; the use of the most ergonomic means of transport for the movement of patients to medical institutions and prompt delivery of medical personnel to patients on urgent calls; rationalization of the flow of patients moving within the hospital (clinic); proper organization of material flows aimed at providing patients in the hospital; the creation of health care complexes.

In General, the objectives of social logistics are: the creation of specially equipped and the most geographically accessible jobs; maintenance of flows of people with disabilities and the appropriate equipment of service organizations of various profiles; development of digital technologies application areas in the work and life of physically limited people, allowing them to perform their functional duties and communicate with ordinary people; economically and socially reasonable provision of these organizations with appropriate material resources. The article gives examples of providing work to blind and deaf-mute personal, in particular in the enterprises of the restaurant industry. Specific services that can be obtained by physically limited people using the Internet are listed. It is shown that virtual tourism takes an important place in the organization of leisure, which allows to overcome such logistical constraints as space and time, to leave the individual from his niche in the world and expand the virtual space.

In the article the basic principles of the contract system in the field of state and municipal procurement with a focus on the efficiency of budget funds are considered. Assessing the effectiveness of resource provision assumes a goal-oriented (efficiency is defined as the ratio of the achieved result to the goal) and economy-oriented (efficiency is calculated as the ratio of the effect to the costs) approaches. At the same time, the assessment of social efficiency according to the second approach is mediated through economic efficiency. Specific examples of the effectiveness of the acquisition of goods by socially oriented non-profit organizations are provided. It is concluded that the further development of social logistics meets the global trends of turning to universal values, ensuring the normal life of each individual, regardless of physical capabilities, preservation and increase of him social space.

Keywords: socially oriented economy, social logistics, socially oriented non-profit organizations, principles of contract system, approaches to the definition of efficiency, the economic and social efficiency of procurement.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Апатова Н. В., доктор экономических наук, доктор педагогических наук, профессор, зав. кафедрой бизнес-информатики и математического моделирования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Бакуменко М. А., кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры бизнес-информатики и математического моделирования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Бармута К. А., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики и менеджмента, ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»

Барсебян А. Г. кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Буряева Е В., кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и статистики ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет имени Н. В. Парахина»

Воронина Т. В., доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой мировой экономики и международных отношений, ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

Горда А. С., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Гуляева Т. И., доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета и статистики ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет имени Н. В. Парахина»

Дмитриев Д. С., кандидат педагогических наук, доцент кафедры математики и бизнес-информатики ФГБОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева»

Друзин Р. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Евченко Н. Н., доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и международных отношений, ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

Ефремова А. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Журавлева И. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, туризма и гостиничного бизнеса Севастопольского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова

Каплина О. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и статистики ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова»

Лукьянович Н. В., доктор политических наук, профессор департамента мировой экономики и мировых финансов ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Мираньков Д. Б., старший преподаватель кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Науменко Р. В., аспирант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Оборин М. С., доктор экономических наук, кандидат географических наук, профессор кафедры экономического анализа и статистики Пермского института (филиала) Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Полуэктова Н. Р., доктор экономических наук, профессор кафедры системного анализа и информатизации ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Реутов В. Е., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой маркетинга, торгового и таможенного дела ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Савкин В. И., доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и менеджмента в АПК ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет имени Н. В. Парахина»

Сафиуллин Р. Т., аспирант кафедры информатики и вычислительной математики ФГБОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева»

Сидорин А. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Скоробогатова Т. Н., доктор экономических наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Соловова Н. В., доктор педагогических наук, доцент, зав. кафедрой управления человеческими ресурсами ФГБОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева»

Трегулова И. П., кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Севастопольского экономико-гуманитарного института (филиал) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Яценко А. Б., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и международных отношений, ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

СОДЕРЖАНИЕ

Апатова Н. В. Социальные сети в цифровой экономике.....	3
Бакуменко М. А. Принятие инвестиционного решения на предприятии с учетом имиджевых аспектов.....	10
Бармута К. А. Совершенствование инфраструктурной поддержки инновационного малого и среднего бизнеса в регионе	21
Барсегян А. Г., Друзин Р. В., Науменко Р. В. Особенности детерминирования финансового протекционизма в эпоху либерализации	31
Воронина Т. В., Евченко Н. Н., Яценко А. Б. Состояние и стратегии развития цифровой экономики стран ЕАЭС.....	36
Горда А. С. Развитие глобальной конкуренции стран в мирохозяйственной системе	46
Гуляева Т. И., Савкин В. И., Бураева Е. В. Экономика российской селекции и семеноводства: современное состояние и пути развития.....	56
Ефремова А. А. Анализ состояния винодельческой отрасли Республики Крым и ее потенциала	68
Журавлева И. В., Трегулова И. П. Экономические особенности деятельности музеев	75
Лукьянович Н. В. Проблемы и перспективы технологического развития России в условиях глобальной нестабильности.....	87
Мираньков Д. Б. Проблемы преодоления дефицита водных ресурсов в Республике Крым: адаптация зарубежного опыта	93
Оборин М. С. Стратегия развития туристско-рекреационной специализации малых городов и районных центров на основе сетевого механизма	108
Полуэктова Н. Р. Цифровая экономика: сущность, проблемы, подходы к управлению изменениями	121

<i>Реутов В. Е., Каплина О. В.</i>	
Некоторые аспекты стратегического управления современной внешней торговлей России	129
<i>Сафиуллин Р. Т., Соловова Н. В., Дмитриев Д. С.</i>	
Математическая модель взаимосвязи текучести персонала и интенсивности труда в организации банковского сектора.....	141
<i>Скоробогатова Т. Н., Сидорин А. В.</i>	
Новые положения логистики в свете социально ориентированной экономики	147
Summaries	154
Сведения об авторах.....	164
Содержание	167
Contents	169

CONTENTS

<i>Apatova N. V.</i> Social computer nets in digital economy.....	3
<i>Bakumenko M. A.</i> Investment decision making by enterprises taking into account reputational aspects.....	10
<i>Barmuta K. A.</i> Improvement of infrastructure support for innovative small and medium-sized businesses in the region.....	21
<i>Barsegyan A. G., Druzin R. V., Naumenko R. V.</i> Features of determining of financial protectionism in the era of liberalization	31
<i>Voronina T. V., Yevchenko N. N., Yatsenko A. B.</i> Status and development strategies of the digital economy of the EAEU countries	36
<i>Gorda A. S.</i> Development of global competition of countries in the landscape system	46
<i>Gulyaeva T. I., Savkin V. I., Buraeva E. V.</i> Economics of Russian selection and seed production: current state and ways of development	56
<i>Efremova A. A.</i> The condition of economic potential and the development of vineyards in the Crimea	68
<i>Zhuravleva I. V., Tregulova I. P.</i> Economic features of museums activities	75
<i>Lukyanovich N. V.</i> Problems and prospects of technological development of Russia in conditions of global instability	87
<i>Mirankov D. B.</i> The problem of overcoming the shortage of water resources in Republic of Crimea: adaptation of foreign experience	93
<i>Oborin M. S.</i> The strategy of development of tourist-recreational specialization of small towns and district centers based on the network mechanism	108
<i>Poluektova N. R.</i> The digital economy: essence, problems, approaches to managing change.....	121
<i>Reutov V. E., Kaplina O. V.</i> Some aspects of strategic management of modern foreign trade of Russia	129

<i>Safiullin R. T., Solovova N. V., Dmitriev D. S.</i>	
Mathematical model of interrelation of fluidity of personnel and intensity of work in the organization of the banking sector	141
<i>Skorobogatova T. N., Sidorin A. V.</i>	
A new position of logistics in the light of the socially oriented economy	147
Summaries	154
Authors data	164
Contents	169