

Журнал основан в 1918 г.

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

Научный журнал

Том 8 (74). № 1

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского
Симферополь, 2022

ISSN 2413–1644

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

Учредитель – ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, отрасль науки 5.2.1 – Экономическая теория (экономические науки), 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности) (экономические науки), 5.2.5 – Мировая экономика (экономические науки), а также в систему «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ).

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;

Воронина Т. В. – д-р экон. наук, проф.;

Джалал А. К – д-р экон. наук, проф.;

Ершова С. А. – д-р экон. наук, проф.;

Кирильчук С. П. – д-р экон. наук, проф.;

Климовец О. В. – д-р экон. наук, проф.;

Климчук С. В. – д-р экон. наук, проф.;

Лукьянович Н. В. – д-р полит. наук, проф.;

Медведкин Т. С. – д-р экон. наук, проф.;

Насырова Г. А. – д-р экон. наук, проф., Республика Казахстан;

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;

Стародубцева Е. Б. – д-р экон. наук, проф.;

Шмарловская Г. А. – д-р экон. наук, проф., Республика Беларусь;

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 № 4 от 17 июня 2022 г.

Адрес редакции: 295007, г. Симферополь, пр. Академика Вернадского, 4,

Подписано в печать 29.12.2021. Формат 70x100 1/16.

10,5 усл. п. л. Тираж 25. Заказ № НП/753. Бесплатно.

Дата выхода в свет «__» _____ 20__ г.

Отпечатано в Издательском доме ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского».

Адрес издательства и типографии: 295051, г. Симферополь, бул. Ленина, 5/7.

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

© Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, 2022 г.

УДК 330.111.4

ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА В ЯДРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ

Буркальцева Д. Д., Польская С. И.

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

E-mail: di_a@mail.ru

Исследование предпринимательских сетей – это перспективная задача, особенно в эффективности деятельности кластеров, инициируемые региональными властями, наряду с корпорациями, где вопросы максимально и системно прорабатываются.

В статье фокусом исследования является ядро предпринимательской сети и его основные составляющие – труд, земля, капитал. Соответственно, используя факторный, системный, экосистемный и кластерный подходы, систематизировать показатели таким образом, чтобы проанализировать социально-экономическое состояние внешней среды для развития предпринимательских сетей на примере Республики Крым.

Ключевые слова: труд, земля, капитал, предпринимательские сети, социально-экономического состояние, кластеры, корпорации, ядро сети.

ВВЕДЕНИЕ

Исследование предпринимательских сетей – это перспективная задача, особенно в эффективности деятельности кластеров, инициируемая региональными властями, наряду с корпорациями, где вопросы максимально и системно прорабатываются.

В статье фокусом исследования является ядро предпринимательской сети и его основные составляющие – труд, земля, капитал.

При анализе бизнеса предпринимательских сетей можно встретить достаточное количество ученых [1–17], однако ядру сети уделено меньше внимание, что в условиях ограничений, в том числе санкционных, делает исследование структуры ядра актуальным.

Цель статьи – исследование ядра предпринимательской сети на примере Республики Крым.

В работе были использованы факторный, системный и кластерный подходы для систематизации показателей и анализа социально-экономического состояния внешней среды для развития предпринимательских сетей на примере Республики Крым.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Теоретическая концепция о предпринимательских сетях – это теоретические подходы и обоснования формирования предпринимательских структур внутри сети, особенности их кооперации и функционирования в условиях рынка.

Ядро предпринимательской сети, используя факторный подход, возможно описать через факторы производства: труд, земля, капитал.

Основные составные составляющие «треугольника» развития факторов предпринимательских сетей представляют ядро, в структуре которого выделяем:

«Труд» как кадровая составляющая развития предпринимательских сетей, представляет собой человеческий потенциал;

«Капитал» как имущественная составляющая развития предпринимательских сетей, представляет собой имущество предпринимательской сети, способное приносить доход;

«Земля» как природная составляющая развития предпринимательских сетей, представляет собой основное свойство, образующее потребительскую стоимость, где, соединяясь с трудом и капиталом, с учетом их экономической целесообразности становится производительным.

Ядро предпринимательской сети использует стратегический менеджмент, является органом управления. Это централизованная оптимизация потоков и согласования интересов с другими участниками сети. Оно формирует центр прибыли; обладает уникальным ресурсом.

Ядром предпринимательской сети в регионе может быть специально созданный многофункциональный сервис в рамках программы развития предпринимательства или развития конкретной отрасли или сферы услуг.

Фактором, который оказал наибольшее негативное воздействие на сбалансированность регионального развития, является глобальная смена модели социально-экономического развития (модель экстенсивного развития закончилась). Одним из решений может быть формирование новой модели жизнедеятельности на базе принципиально новых систем управления, устроенных по принципу экосистемы с принципиально новой моделью рынка труда (или его отдельной(ых) сферы(р)) [8]. Описание ядра предпринимательской сети отображено в таблице 1.

Таблица 1.

Ядро предпринимательской сети

Центр	Функции центра
Резервный центр (страхования)	Осуществляется страхование по всем направлениям. Создание резерва предпринимательской сети.
Ресурсный центр контроля по компонентам (социально-трудовым, земельно-имущественным, финансово-производственным)	Контролирует основные компоненты производства использования предпринимательскими системами.
Центр управления	Управление взаимодействиями элементов предпринимательской сети (закрытого/открытого типа, используя цифровые системы управления нового поколения): 1. Определение центра « сборки–пересборки » для выполнения цели, функций, задач в соответствии с миссией и с учетом внешних и внутренних условий, направленных на устойчивость функционирования предпринимательской сети и повышения эффективности их взаимодействия. 2. Определение алгоритма формирования и развития предпринимательской сети.

ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА В ЯДРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ

Центр	Функции центра
	3. Мониторинг системы ресурсных (труд–земля–капитал) и отраслевых показателей. 4. Выбор механизмов действия с использованием цифровых технологий по направлениям развития человеческого потенциала, природного потенциала, инфраструктурного и финансового потенциала. 5. Формирование предпринимательской экосистемы.
Финансовый центр	– консолидированный бюджет, – центр прибыли.
Логистический центр	Коммуникации, различные каналы.
Центр развития человеческого потенциала	Обучение, повышение квалификации, переобучение специалистов в условия децентрализации.
Центр разработки пространственной концепции	Осуществляется стратегирование территорий.
Институциональный центр	Центр, задающий институциональный подход к развитию предпринимательской сети с учетом формальных (нормативно-правовых актов, далее НПА) и неформальных правил.

Источник: составлено авторами.

Для уточнения понятийного аппарата приведем определения, касающиеся экономических категорий ядра и трех компонентов (социально-трудовым, земельно-имущественным, финансово-производственным) с учетом факторов производства (труд, земля, капитал) (таблицы 2–5).

Таблица 2.

Определение понятия экономической категории «ядро»

Определение	Автор
Вокруг ядра собираются фирмы меньшего размера, которые выполняют вспомогательную деятельность	Е. Н. Вахромов, А. П. Ковбас [18]
Ядро то, что позволяет приносить потребителям преимущества эффективнее, чем конкуренты, обеспечивает уровень защиты. Ядро – это то, что необходимо ставить на первое место и непрерывно развивать, оно должно быть на первом месте при реализации стратегии.	О. Билл [19]
Ядро – это движок бизнеса,	П. Бернович [20]
Предпринимательство составляет ядро бизнеса и является его наиболее жизнеспособным элементом, обеспечивающим его развитие.	Э. Ф. Бурганова [21]
Совокупность аспектов деятельности, в сфере которых предприятию удастся сформировать и удерживать устойчивые конкурентные преимущества	А. С. Иванова [22]

Источник: составлено авторами по [18–22].

В таблице 3 рассмотрено понятия экономической категории «труд» как социально-трудовой компоненты.

Таблица 3.

Определение понятия экономической категории «труд», как социально-трудовой компоненты

Определение	Автор
Так под трудом понимается работа, которая требует либо телесных напряжений, либо умственных усилий, действий, которые требуют заботы, старания, напряжения, и, как результат, утомляет.	В. Даль [23]
Карл Ясперс рассматривал труд с 3-х позиций: 1) «труд как затрата физических сил; 2) труд как планомерная деятельность; труд как существенное свойство человека, отличающее его от животного.	К. Ясперс [24]
Труд – целесообразная деятельность людей по созданию материальных и духовных благ, направленных на удовлетворение потребностей.	Экономический словарь [25]
Труд – это особый вид деятельности, направленный на создание полезного материального или нематериального продукта	Э. Мунье [26]
Труд – долгое упорное напряжение всех сил, энергии, мужества.	Н. А. Симченко, С. Ю. Цёхла, А. Т. Потеев [27]
Комплекс физических и умственных способностей, которые направлены на производство товаров и услуг. Труд человека исчисляется рабочим днем или рабочим временем или завершенностью исполненных работ. Также категорию «труд» характеризуют через такие понятия, как производительность труда и интенсивность труда. «Интенсивность труда – количество затраченной физической, нервной и умственной энергии в единицу времени в процессе производства экономического продукта» [28]. Научно-техническая революция привела к изменениям в характере труда. Отношение к категории труд изменяется со временем, он становится более квалифицированным и сложным, применяется к компьютерам и механизмам, увеличивается время на обучение, физический труд имеет все меньший вес в непосредственном процессе производства. От работников требуются и такие навыки, как умение коммуницировать и проявлять инициативу.	В. П. Теплов [28]
Осознанная деятельность человека, в процессе которой с помощью орудий труда влияет на природу для создания предметов, которые удовлетворяют его потребности.	Социологический словарь [29]

Источник: составлено авторами на основе [23–29].

В таблице 4 рассмотрено понятие экономической категории «капитал» как финансово-производственной компоненты.

ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА В ЯДРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ

Таблица 4.

Определение понятия экономической категории «капитал», как финансово-производственной компоненты

Определение	Автор
Капитал как фактор производства выступает в денежной и материально-вещественной формах. Капиталом являются сами деньги, а также ценные бумаги, капитал ассоциируется со способностью тех или иных ценностей приносить доход. Натуральная форма капитала представлена, прежде всего, средствами производства, таким как здания, сооружения, станки, оборудование, сырье, материалы, которые выступают в роли инвестиционных ресурсов или производственного капитала.	В. М. Тюхматьев [30]
Стоимость, которая в результате использования наёмной рабочей силы приносит прибавочную стоимость.	Толковый словарь Ожегова [31]
Богатство (собственность, деньги), используемое для производства большего богатства.	Социологический словарь [29]
Общая стоимость активов какого-либо лица за вычетом его обязательств	Бухгалтерский словарь [32]
Денежное имущество, богатство в деньгах; наличные деньги, наличность	Толковый словарь Даля [33]
«Стоимость, приносящая прибавочную стоимость. Под капиталом понимают деньги, средства производства, знания, время» [34].	К. Маркс [34]

Источник: составлено авторами на основе [29–34].

В таблице 5 рассмотрено понятия экономической категории «земля» как земельно-имущественная компонента.

Таблица 5.

Определение понятия экономической категории «земля», как земельно-имущественная компонента

Определение	Автор
Земля и прочая недвижимость являются социально значимым товаром и одним из источников поступлений в бюджет, постоянно растет в цене.	Д. М. Хлопцов [35]
Земля как фактор производства в современной экономической теории – один из основных факторов производства, который, для того чтобы стать производительным, обычно должен соединяться с трудом и капиталом.	Экономический словарь [36]
Земля – основа государственности и национального самоопределения, главное богатство страны, фундамент всех экономических преобразований.	О. Ю. Писакина [37]
Как средство производства, материальное условие и вещественный фактор процесса труда. В сельском хозяйстве главное средство производства, данное самой природой. Её основное свойство, образующее потребительскую стоимость.	Сельскохозяйственный энциклопедический словарь [38]
Территория, пригодная ресурсами или потенциалом к использованию человеком для обработки в качестве жизненного пространства или наслаждения красотой природы.	Социологический словарь [29]

Источник: составлено авторами на основе [29, 35–38].

Компоненты производства – труд (социально-трудовые), земля (земельно-имущественные), капитал (финансово-производственные) – ядрообразующие компоненты предпринимательской сети, поэтому проанализируем социально-экономические условия внешней среды, в которой происходит активное функционирование и развитие предпринимательских сетей.

Выделим 3 основных модуля (блока) на основе факторов производства, характеризующие социально-экономическое развитие региона, внешней среды предпринимательской среды (рисунок. 1):

- социально-трудовая компонента характеризует социальную составляющую, насколько комфортные финансовые условия созданы для проживания на конкретной территории.
- земельно-имущественная компонента отражает состояние земельного и сельскохозяйственного ресурса региона.
- финансово-производственная компонента отражает какой финансовый ресурс имеет каждый из анализируемых регионов.

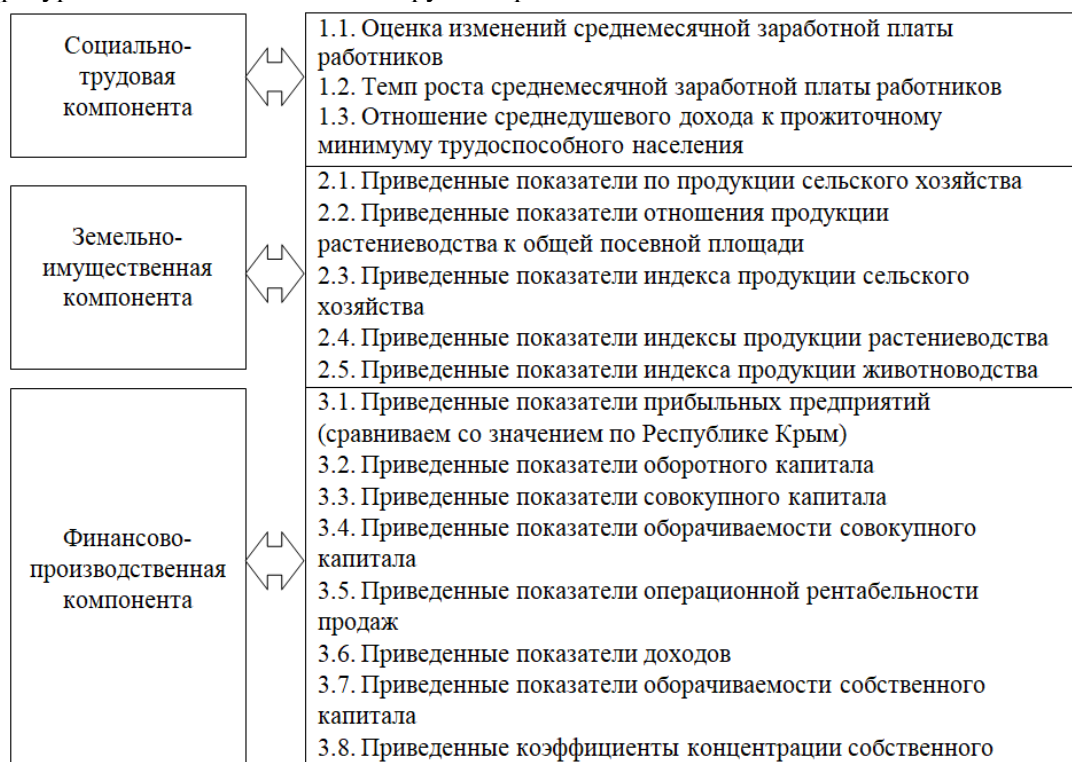


Рисунок 1. Группа показателей по социально-трудовой, земельно-имущественной, финансово-производственной компонентам с учетом факторов производства

Источник: разработано авторами [39].

ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА В ЯДРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ

Социально-трудовая компонента характеризует состояние дохода населения региона:

- Оценка изменений среднемесячной заработной платы работников показывает изменение в заработной плате в динамике. Значения муниципальных образований приведены к общему значению по Республике Крым.

- Темп роста среднемесячной заработной платы работников показывает интенсивность изменений заработной платы по городским округам и муниципальным районам Республики Крым.

- Отношение среднедушевого дохода к прожиточному минимуму трудоспособного населения показывает, как соотносятся эти две величины по городским округам и муниципальным районам Республики Крым.

Земельно-имущественная компонента характеризует состояние земельного и сельскохозяйственного ресурса региона:

- Приведенные показатели по продукции сельского хозяйства показывает в динамике изменение фактических цен на продукцию сельского хозяйства. Значения муниципальных образований приведены к общему значению по Республике Крым.

- Приведенные показатели отношения продукции растениеводства к общей посевной площади показывает, как соотносятся эти две величины в динамике. Значения муниципальных образований приведены к общему значению по Республике Крым.

- Приведенные показатели индекса продукции сельского хозяйства, которые показывают изменение объема производства сельскохозяйственной продукции в динамике. Значения муниципальных образований приведены к общему значению по Республике Крым.

- Приведенные показатели индексы продукции растениеводства показывают изменение объема производства продукции растениеводства в динамике. Значения муниципальных образований приведены к общему значению по Республике Крым.

- Приведенные показатели индекса продукции животноводства показывают изменение объема производства продукции животноводства в динамике. Значения муниципальных образований приведены к общему значению по Республике Крым.

Финансово-производственная компонента. Представляет собой набор показателей, которые дают характеристику финансовой составляющей региона:

- Приведенные показатели прибыльных предприятий (сравниваем со значением по Республике Крым), которые показывают изменение доли прибыльных предприятий в динамике. Значения муниципальных образований приведены к общему значению по Республике Крым.

- Приведенные показатели оборотного капитала показывают достаточность капитала для обеспечения непрерывности производственного процесса, капитал, который вкладывается в текущую деятельность, в том числе в сырье и материалы. Значения муниципальных образований приведены к общему значению по Республике Крым.

- Приведенные показатели совокупного капитала – это сумма оборотного и внеоборотного капитала, задействованного в производственном процессе. Значения муниципальных образований приведены к общему значению по Республике Крым.

- Приведенные показатели оборачиваемости совокупного капитала показывают скорость оборачиваемости и отражают эффективность управления капиталом. Значения муниципальных образований приведены к общему значению по Республике Крым.

- Приведенные показатели операционной рентабельности продаж – это разница между выручкой и расходами по основной деятельности предприятий. Данный показатель показывает изменение доли уровня рентабельности собственного капитала в динамике. Значения муниципальных образований приведены к общему значению по Республике Крым.

- Приведенные показатели доходов – это основной показатель финансово-хозяйственной деятельности предприятий. В общем виде доход определяется как разница между общей выручкой и общими издержками, то есть разница между доходами и расходами. Данный показатель показывает изменение дохода в динамике

- Приведенные показатели оборачиваемости собственного капитала показывают скорость оборачиваемости собственного капитала за расчетный период. Значения муниципальных образований приведены к общему значению по Республике Крым.

- Приведенные коэффициенты концентрации собственного капитала показывают долю капитала и резервов, которые покрываются за счет совокупного капитала. Значения муниципальных образований приведены к общему значению по Республике Крым.

Рассчитанные показатели характеризуют, насколько регион обеспечен важнейшими производственными факторами, а также насколько он устойчив и независим.

Социально-трудовая компонента показывает, насколько регион обеспечен трудовыми ресурсами и отражает уровень жизни населения.

Земельно-имущественная компонента показывает, насколько регион обеспечен земельными и сельскохозяйственными ресурсами.

Финансово-производственная компонента показывает, насколько предприятия функционирующие на территории региона доходны и обеспечены финансовыми ресурсами.

Для расчета были использованы следующие формулы (таблица 6).

Исходя из этого, необходимо отметить, что социально-экономическая устойчивость имеет достаточно широкое значение. Её можно рассматривать как по отраслям экономики, так и по различным государственным уровням.

Главные требования, которые предъявляются для оценки условий социально-экономического развития региона заключается в межмуниципальном сравнении основных показателей. Отклонение от 1 свидетельствует об отрицательном результате.

ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА В ЯДРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ

Таблица 6.

Формулы для расчета показателей по территориальному признаку

Название формулы	Формула	Обозначения
Приведенные показатели рассчитывались по каждому муниципальному образованию, городскому округу и муниципальному району, с 2015 по 2020 гг.	$ПП = (П_n / П_{n-1}) / (ПРК_n / ПРК_{n-1})$	ПП – приведенные показатели; $П_n$ – показатель текущего года муниципального образования, городского округа и муниципального района, $П_{n-1}$ – показатель предыдущего года муниципального образования, городского округа и муниципального района, $ПРК_n$ – показатель текущего года региона, $ПРК_{n-1}$ – показатель предыдущего года региона.
Темп роста как отношение текущего года к предыдущему по Республике Крым по каждому муниципальному образованию, городскому округу и муниципальному району, с 2015 по 2020 гг.	$ТР = П_n / П_{n-1}$	ТР – темп роста; $П_n$ – показатель текущего года муниципального образования, муниципального города или муниципального района, $П_{n-1}$ – показатель предыдущего года муниципального образования, городского округа и муниципального района.
Интегральный показатель «социально-трудовая компонента – земельно-имущественная компонента – финансово-производственная компонента»	$ИП(Т, З, К) = \frac{\sum_{i=0}^n (ПП, ТР)}{n}$	ИП – интегральный показатель; $\sum_{i=0}^n (ПП, ТР)$ – сумма приведенных показателей и темпов роста; n – количество показателей.
Общий интегральный показатель «социально-трудовая компонента – земельно-имущественная компонента – финансово-производственная компонента» показывает комплексный суммарный эффект «социально-трудовая компонента – земельно-имущественная компонента – финансово-производственная компонента».	$ОбщИП(Т, З, К) = \frac{\sum_{i=0}^n (Т, З, К)}{n}$	ОбщИП(Т, З, К) – общий интегральный показатель интегральных показателей; $\sum_{i=0}^n (Т, З, К)$ – интегральный показатель; n – количество показателей.

Источник: разработано по [39].

Это позволяет выявить наиболее отстающие муниципалитеты, что поможет сбалансировать развитие всех регионов в совокупности в целом, но, прежде всего, согласно Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года учитывать «важное направление совершенствования информационного обеспечения государственной политики в сфере малого и среднего предпринимательства является развитие системы сбора статистической информации» [40].

Проведем оценку условий социально-экономического развития муниципальных образований Республики Крым для формирования и развития предпринимательских сетей по территориальному признаку. Этот анализ базируется на теории факторов производства.

Для интегральной оценки были рассмотрены компоненты: «социально-трудовая компонента», «земельно-имущественная компонента» и «финансово-производственная компонента» как ядрообразующие компоненты предпринимательской сети, чтобы рассмотреть через них социально-экономическую среду формирования и развития предпринимательских сетей в Республике Крым.

Проанализируем социально-трудовую компоненту – социальный блок региона на примере Республики Крым. Это социальная составляющая, оценка трудового, социального, интеллектуального, населения, уровня его жизни, которая оказывает влияние на формирование предпринимательских сетей (рис. 2).

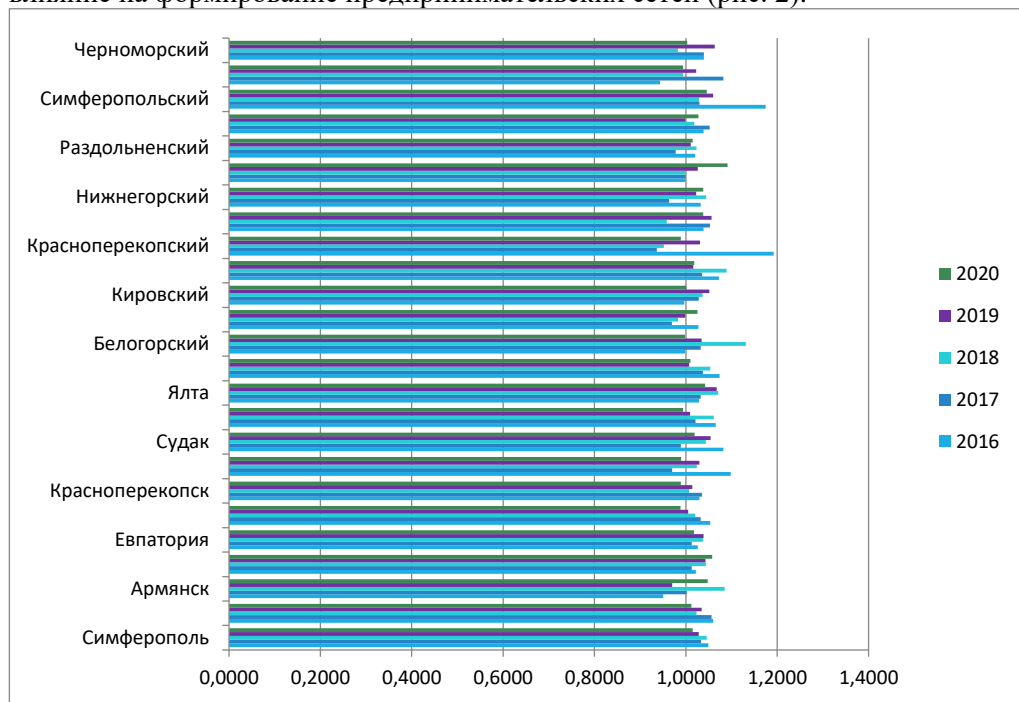


Рисунок 2. Иллюстрация интегрального показателя социально-трудовой компоненты по городским округам и муниципальным районам Республики Крым за 2016–2020 гг.

Источник: построено по [41, 42].

ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА В ЯДРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ

Таким образом, из 3 ранее приведенных значений по городским округам и муниципальным районам Республики Крым выведем общий интегральный показатель социально-трудовой компоненты, который показывает комплексный суммарный эффект по социально-трудовой компоненте. Отклонение от 1 свидетельствует об отрицательном результате.

Из данного рисунка заметно, что меньше всего отклонений значений по городским округам и муниципальным районам Республики Крым от 1 отмечено в городах Симферополь, Алушта, Джанкой, Евпатория, Ялта и муниципальных районах – Бахчисарайском, Красногвардейском, Симферопольском, где не наблюдалось отклонений от значения 1.

Наибольшее количество отклонений от 1 зафиксировано в г. Армянск в 2016, 2019 годах, Саки в 2017, 2020 годах, муниципальных районах зафиксированы отклонения – в Белогорском в 2016, 2020 годах, в Джанкойском в 2017, 2018, 2019 годах, в Красноперекоском в 2017, 2018, 2020 годах, Первомайском в 2016, 2017, 2018 годах, в Советском в 2016, 2018, 2020 годах.

Оценивая данный показатель, можем сделать вывод, что оценка социальной составляющей, дохода и прожиточного минимума в разрезе городских округов и муниципальных районов Республики Крым свидетельствует об удовлетворительном состоянии, причем в муниципальных районах ситуация значительно хуже.

Проанализируем модуль земельно-имущественную компоненту – блок сводных показателей по сельскому хозяйству региона (рис. 3).

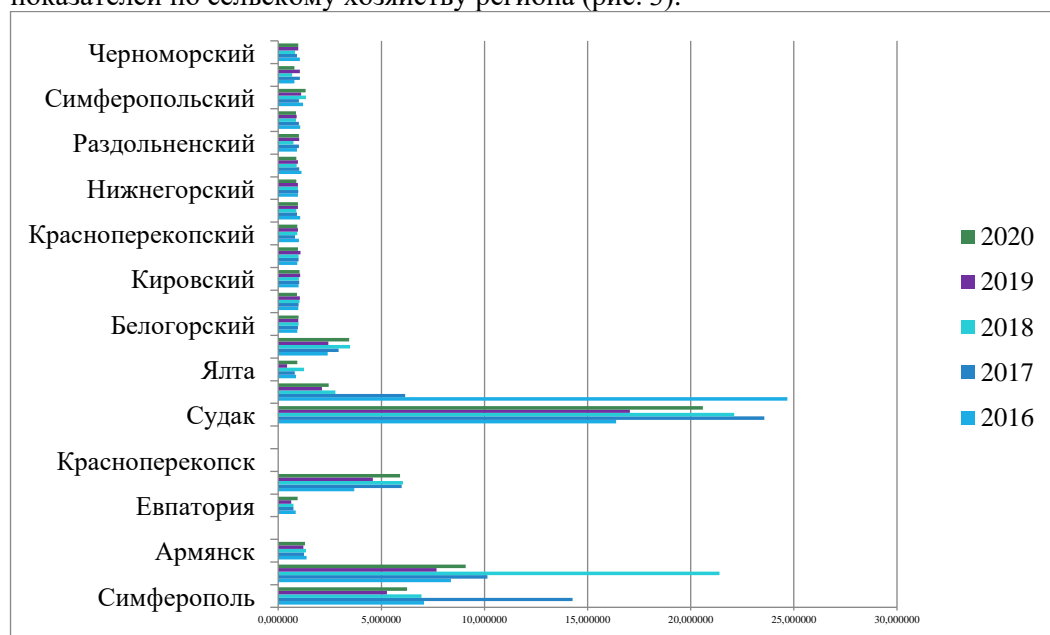


Рисунок 3. Иллюстрация интегрального показателя земельно-имущественной компоненты по городским округам и муниципальным районам Республики Крым за 2016–2020 гг.

Источник: построено по [41, 42].

Таким образом, из 5 ранее приведенных значений по городским округам и муниципальным районам Республики Крым выведем общий интегральный показатель земельно-имущественной компоненты, который показывает комплексный суммарный эффект по характеристикам земли и сельского хозяйства в Республике Крым. Отклонение от 1 свидетельствует об отрицательном результате.

Стоит отметить, что данные показатели отсутствуют в Джанкое, Красноперекопске и Саках.

Если оценивать в целом ситуацию по модулю «земельно-имущественная компонента», то наилучшие значения по данному показателю зафиксированы в городах Симферополь, Алушта, Судак, Феодосия, в Бахчисарайском муниципалитете.

Наихудшие значения по данному показателю зафиксированы в городском округе Ялта, Белогорском, Красногвардейском муниципальных районах.

Данный показатель говорит о том, на сколько муниципальные образования сами себя обеспечивают продукцией сельского хозяйства.

Проанализируем финансово-производственную компоненту – блок финансовых ресурсов, которые задействованы в муниципальных образованиях региона. Данная оценка проводится по финансовым показателям предприятий, функционирующим в регионе (рис. 4).

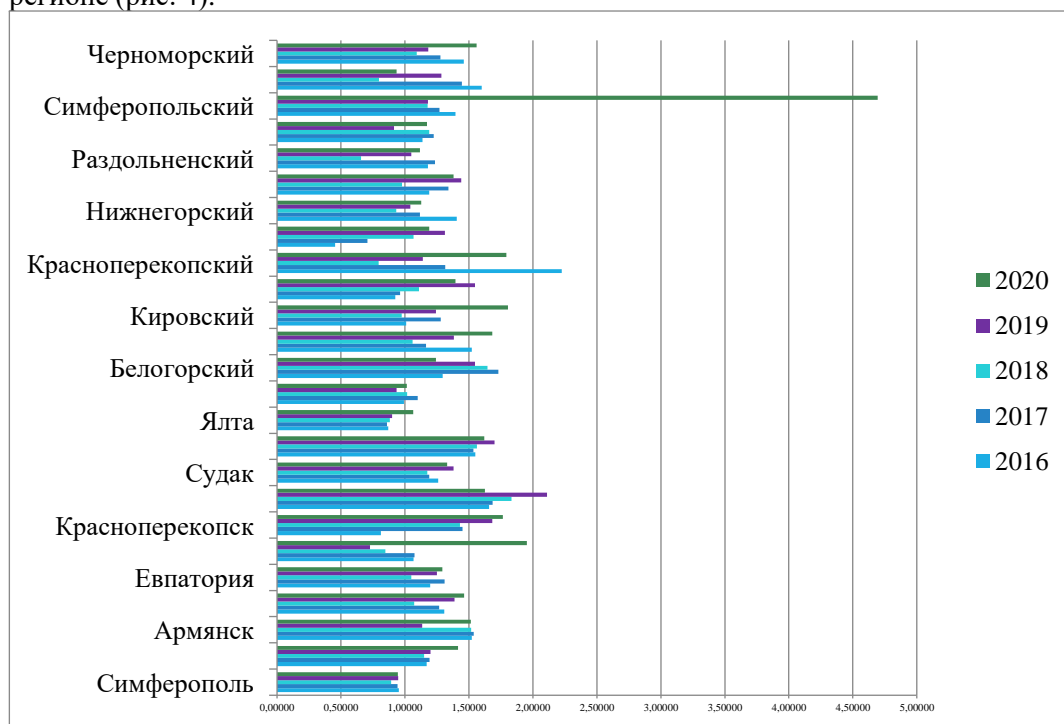


Рисунок 4. Иллюстрация интегрального показателя финансово-производственной компоненты по городским округам и муниципальным районам Республики Крым за 2016–2020 гг.

Источник: построено по [41, 42].

ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА В ЯДРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ

Таким образом, из 8 ранее приведенных значений по городским округам и муниципальным районам Республики Крым выведем общий интегральный показатель «финансово-производственная компонента», который показывает комплексный суммарный эффект по характеристикам капитала на предприятиях Республики Крым. Отклонение от 1 свидетельствует об отрицательном результате.

Если анализировать данные по интегральному показателю «финансово-производственная компонента», то стоит отметить муниципальные образования, в которых финансовые показатели выше, чем в других регионах Республики Крым – это Алушта, Армянск, Джанкой, Евпатория, Керчь, Саки, Судак, Феодосия, Белогорский, Джанкойский, Симферопольский и Черноморский районы.

Наихудшие показатели по интегральному показателю «финансово-производственная компонента» отмечены в Симферополе, Ялте, Красногвардейском и Ленинском районах.

Приведем интегральный показатель, который в совокупности характеризует по компонентам «социально-трудовая компонента – земельно-имущественная компонента – финансово-производственная компонента» в динамике за период 2016–2020 гг. по городским округам и муниципальным районам Республики Крым. Данные по муниципалитетам приводились к значению региона. Отклонение от 1 свидетельствует об отрицательном результате рисунке 5.

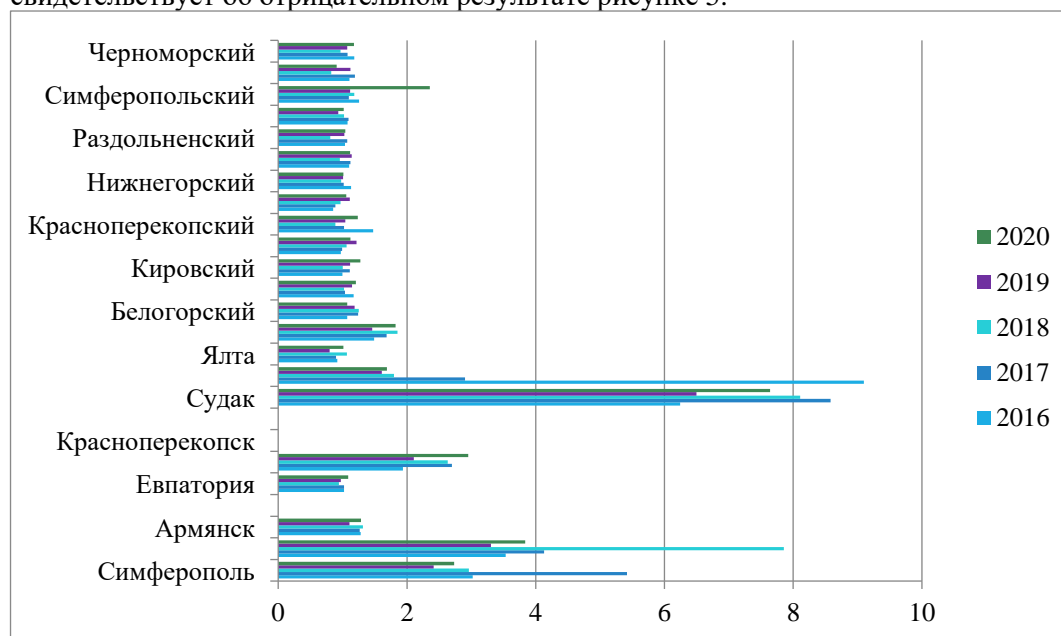


Рисунок 5. Иллюстрация интегрального показателя «социально-трудовая компонента – земельно-имущественная компонента – финансово-производственная компонента» по городским округам и муниципальным районам Республики Крым за 2016–2020 гг.

Источник: построено по [41, 42].

Стоит отметить, что так как значения по интегральному показателю «земельно-имущественная компонента» отсутствовали в Джанкое, Красноперекопске и Саках, интегральный показатель «социально-трудовая компонента – земельно-имущественная компонента – финансово-производственная компонента» в них не выводился.

Наилучшим образом обеспечены всеми компонентами производства Судак, Алушта, Симферополь, Феодосия, Керчь, Бахчисарайский, Симферопольский, Белогорский и Джанкойский районы.

Наихудшим образом компонентами производства обеспечены Ялта, Ленинский и Раздольненский районы.

ВЫВОДЫ

В ходе анализа и оценки условий развития предпринимательских структур в России и Республике Крым в публикации предложен научно-методический подход к оценке развития предпринимательских сетей по территориальному признаку. На основе выделения социально-трудовой (фактора труда), земельно-имущественной (фактора земли) и финансово-производственной (фактора капитала) компонент произведена оценка условий развития предпринимательских сетей с учетом отраслевой специализации предпринимательских структур и уровня социально-экономического развития муниципальных образований региона. Предложенная интегральная оценка предпринимательских сетей с использованием факторного подхода выявлению отклонений для формирования и развития предпринимательских сетей во внешней среде.

Список литературы

1. Асаул А. Н., Скуматов Е. Г., Локтеева Г. Е. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей. Санкт-Петербург: Гуманистика, 2004. 255 с.
2. Клейнер Г. Б., Качалов Р. М. Управление малыми многопрофильными корпорациями // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 5. С. 21–26.
3. Кузина Г. В. Современное развитие предпринимательских сетей // Экономика и политика. 2014. № 1 (2). С. 145–147.
4. Куимов В. В., Цапорин А. В. Применение механизмов проектного управления в предпринимательских сетях // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12–4 (89). С. 667–671.
5. Куимов В. В., Цапорин А. В. Состояние и возможности развития предпринимательских сетей на рынке продовольственных товаров в Красноярском Крае // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12–4 (89). С. 386–389.
6. Ларионов Г. И. Организация управления взаимодействием в рамках предпринимательской сети // Вестник Академии. 2012. № 1. С. 46.
7. Лосев А. С. Оценки предпринимательских сетей регионального уровня // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2017. № 2. С. 195–205.
8. Майзель А. И., Пивоваров И. С., Пивоваров С. Э. Предпринимательские структуры в рыночной экономике. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 1995. 430 с.
9. Молчанов И. Н., Молчанова Н. П. Финансовый аспект в управлении формированием и развитием территориальных кластеров // Вопросы управления. 2016. № 1 (38). С. 132–141.

ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА В ЯДРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ

10. Орлов А. К., Мальцев Т. А. Проблемы и перспективы реализации инвестиционно-строительных мегапроектов на примере создания туристско-рекреационных кластеров // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8–4 (85–4). С. 346–350.
11. Пауэлл У., Смит–Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В. В. Радаев; пер. М. С. Добряковой и др. М., 2004. С. 226–280.
12. Потапова О. Н. Предпринимательские сети как форма объединения компаний // Крымский научный вестник. 2015. № 2 (2). С. 65–82.
13. Рвачев А. Л., Бережкова Е. П. Особенности управления сетевыми предприятиями // Российское предпринимательство. 2007. № 6. С. 52–56.
14. Светуньков М. Г., Волков А. В. Формы контракции хозяйствующих субъектов в теории сегментной конкуренции // Известия Санкт–Петербургского государственного университета экономики и финансов. 2010. № 1. С. 7–13.
15. Скуматов Е. Г. Предпринимательские сети в хозяйственном комплексе Российской Федерации (окончание) // Экономическое возрождение России. 2005. № 3 (5). С. 53–57.
16. Слесаренко О. А. Формирование предпринимательских сетей в экономике // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2013. № 2 (6). С. 86–90.
17. Сулейманова А. Л., Блажевич О. Г. Предпринимательский климат для субъектов малого и среднего бизнеса в Республике Крым // Бюллетень науки и практики. 2016. № 11 (12). С. 215–224.
18. Вахромов Е. Н., Ковбас А. П. Предпринимательская сеть как объективный результат эволюции форм предпринимательской деятельности // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2006. № 4 (33). С. 141–147.
19. Билл О. Определите ядро бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <https://www.management.com.ua/qm/qm204.html>
20. Бернович П. Ядро бизнеса как его основа [Электронный ресурс]. URL: <https://poomarketing.net/yadro-biznesa>
21. Бурганова Э. Ф. Малый бизнес: социальный потенциал, управление: дис. ... кандидата социологических наук: 22.00.08. Санкт–Петербург, 1999. 215 с.
22. Иванова А. С. Управление технологическим развитием предприятия на основе концепции ядра бизнеса // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 6 (357). С. 45–52.
23. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. М.: Русский язык. Т. 4, 1982. С. 436.
24. Ясперс К. Истоки истории и ее цель. Смысл и назначение истории. М.: Республика, 1994. С. 122.
25. Экономический словарь / [Е. Г. Багудина и др.]; отв. ред. А. И. Архипов. – М.: Проспект, 2009. С. 619.
26. Мунье Э. Заметки о труде. Манифест персонализма. М.: Республика. 1999. С. 146.
27. Марксистская экономическая теория в истории капитализации России [Текст]: монография / [Н. А. Симченко, С. Ю. Цехла, А. Т. Потеев и др.]; Федер. гос. автоном. образоват. учреждение высш. образования «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского». Симферополь: Ариал, 2018. 375 с.
28. Теплов В. П. Словарь по экономической теории. Новосибирск: РГТЭУ, 2007. 136 с.
29. Социологический словарь / отв. ред. Г. В. Осипов, Л. Н. Москвичев. Москва: Норма: ИНФРА–М, 2022. 608 с.
30. Тюхматьев В. М. Интеллектуальный капитал в системе факторов производства // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2010. № 1. С. 48–52.
31. Толковый словарь русского языка [Текст]: 72500 слов и 7500 фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова; Российская АН, Ин–т рус. яз., Российский фонд культуры. 2–е изд., испр. и доп. Москва: Азъ, 1994. 907 с.
32. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Институтной экономики, 1999. 574 с.
33. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. М.: Русский язык, 1982. Т. 4. С. 436.
34. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1: Процесспроизводства капитала / Под редакцией К. Каутского; перевод под редакцией В. Базарова, И. Степанова. Харьков: Пролетарий, 1923. 610 с.

35. Хлопцов Д. М. Земля как особый фактор производства в условиях рыночной экономики России // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 298. С. 146–150.
36. Экономический словарь / [Е. Г. Багудина и др.]; отв. ред. А. И. Архипов. – Москва: Проспект, 2009. 619 с.
37. Писакина О. Ю., Фахретдинов Р. Г. Собственность на землю как фактор производства и формы ее экономической реализации // Фундаментальные исследования. 2007. № 2. С. 13.
38. Сельскохозяйственный энциклопедический словарь / Редкол.: В. К. Месяц (гл. ред.) и др. М.: Сов. энцикл., 1989. 655 с.
39. Польская С. И. Формирование и развитие предпринимательских сетей в рекреационной сфере (на примере Республики Крым): автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05: ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского». Симферополь, 2022. 26 с.
40. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (вместе с «Планом мероприятий («дорожной картой») по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года»): Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083–р (ред. от 30.03.2018) // КонсультантПлюс: [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/
41. Регионы Республики Крым. 2020: Стат. сб. Симферополь: Крымстат, 2021. 520 с.
42. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru>

Статья поступила в редакцию 15.04.2022

УДК 338.24.658

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Веретехин А. В.

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

E-mail: t v _ a _ v _ crimea@mail.ru

В современных условиях интеграция ресурсов государства и частного бизнеса позволяет осуществлять программируемое развитие различных социально-экономических систем. При этом одним из наиболее адекватных, соответствующих нынешним реалиям инструментов управления развитием выступает механизм государственно-частного партнерства. В статье определяются наиболее распространенные в мире, России и Республике Крым формы ГЧП, выявляется их специфика и практика применения, а также указываются актуальные подходы к разработке и реализации проектов ГЧП, на основе проведенных изысканий раскрываются возможности ГЧП как инструмента управления развитием предприятий, региона и страны.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; управление развитием; инвестиционные проекты; частные инвестиции; публичный сектор.

ВВЕДЕНИЕ

Мировой опыт показывает, что в современных условиях интеграция ресурсов государства и частного бизнеса позволяет интенсифицировать развитие различных социально-экономических систем. Причем направление этого развития имеет программируемый характер. Иными словами, выбор объекта развития, а также идентификация и конкретизация необходимых (желательных) результатов его трансформаций осуществляется соответствующими органами государственного управления и определяется политикой региона, страны. И в этом смысле государственно-частное партнерство (ГЧП) есть инструмент управления развитием, который применяется органами государственного управления для достижения поставленных целей. Особенно проекты ГЧП важны там, где необходимы значительные финансовые ресурсы, и государство не в состоянии полностью их профинансировать из бюджета. Кроме того, государственный сектор не всегда может оперативно создать оптимальную конкурентоспособную инфраструктуру без помощи бизнеса, поскольку последний в силу своей природы обладает необходимыми коммерческими качествами и, как правило, более компетентен в управлении ресурсами в проектах [1]. В этом контексте, исходя из мирового опыта, ГЧП является универсальным и эффективным механизмом совместной деятельности государства и частного сектора экономики для достижения максимального социально-экономического результата в регионе [2]. Значение ГЧП как инструмента управления развитием глобально возрастает. В РФ механизм ГЧП постоянно совершенствуется, чем создается основа для развития экономики и систем управления с использованием авангардных (в том числе и цифровых) технологий [3].

Следует отметить, что инвестиционная привлекательность территории, а, следовательно, и дислоцированных на ней предприятий, во многом зависит от

наличия в регионе инновационной, удобной для развития бизнеса инфраструктуры. Осознавая это, руководители стран и регионов выступают инициаторами проектов ГЧП соответственной направленности. В результате емкость рынка инфраструктурных проектов постоянно растет и в то же время увеличивается конкуренция на рынке инвестиций. По оценкам Global Infrastructure Hub, в мире на 2021–2040 гг. для развития инфраструктуры необходимо около 13 трлн долл. США, из них около 625 млрд приходится только на потребности РФ [4]. В 2020 г. дефицит инвестиций в инфраструктуру в мире составил около 500 млрд долл. США. В настоящее время, по мнению авторитетных экспертов, в большинстве стран мира годовые потребности финансирования инфраструктурных объектов покрываются не более, чем на 60–80 % [5]. В будущем ситуация только усложнится, и, соответственно, конкуренция на рынке ГЧП станет еще более жесткой. Все это требует осознанного выбора формы ГЧП для осуществления конкретного инфраструктурного развития, поскольку от этого зависит конкурентоспособность проекта ГЧП.

Актуальность использования ГЧП в инвестиционных проектах привела к популярности исследований в этой сфере. Анализ применяемых в мире форм ГЧП выполняли Г. К. Исенова, Л. К. Кайдарова, А. Р. Солтангазинов, G. Amovic, R. W. McQuaid, W. Scherrer и др. [6; 7]. Ряд исследований направлен на изучение механизма ГЧП, его отличительных особенностей, специфики внедрения в различных странах и регионах [3; 8]. Способность ГЧП отвечать системным целям развития, а также возможность применения ГЧП в качестве способа управления региональной инновационной политикой были проанализированы W. Scherrer и I. Kristensen [9]. О. А. Дронова, Е. Б. Завьялова рассматривали необходимость использования ГЧП в формировании экспортного потенциала Республики Крым [10]. Развитию ГЧП в отдельных отраслях и секторах экономики уделяли внимание иностранные и отечественные ученые: К. Х. Зоидова, В. В. Килинкаргов, Е. С. Манакина, Я. В. Савченко, В. А. Цветков, Р. К. А. Rao, M. Rossi, G. Festa, A. Gunardi, M. R. Silva, H. Rodrigues и др. [11; 12]. В том числе изучалась имплементация механизмов ГЧП в туристскую сферу Крыма [13]. Применимость ГЧП и его результативность в построении электронного правительства и цифровизации муниципальных государственных услуг исследовались в некоторых работах практической направленности [14]. Многие авторы отмечают, что ГЧП стимулирует предпринимательскую деятельность в регионе [15]. Преимущества использования механизма ГЧП на производственных предприятиях, в качестве инструмента их развития, подчеркивали Р. А. Князьнеделин, Р. Н. Крекотнев, А. Х. Курбанов и др. [16]. При этом отмечалось, что особенности механизма реализации ГЧП определяются спецификой отрасли и самого предприятия [17]. В авторитетных исследованиях рассматривается ГЧП в контексте создания, финансирования и управления инфраструктурными системами РФ [18].

Несмотря на такое многообразие и многочисленность научных работ, некоторые вопросы, представляющие интерес с точки зрения практики применения, требуют уточнения. В частности, необходимо иметь актуальную информацию по ГЧП, такую как распространенность форм, их специфика, а также тренды развития. Особый

интерес представляют современные цифровые технологии создания проектов ГЧП и мониторинга их исполнения. Поскольку именно эти данные благоприятствуют разработке конкурентоспособных предложений инвесторам. Они в то же время позволяют соблюсти баланс интересов государства, публичного и частного сектора в развитии региона, отрасли и предприятия. С принятием государственной политики России по цифровизации и развитию прорывных технологий во всех сферах жизни общества, исследования, способствующие качественным разработкам и эффективной реализации инновационных проектов ГЧП, становятся еще более актуальными.

Целью настоящей работы является определение наиболее распространенных в мире, России и Республике Крым форм ГЧП, установление их специфики и практики применения, выявление современных подходов к разработке и реализации проектов ГЧП, а также рассмотрение возможности использования ГЧП как инструмента управления развитием предприятий, региона и страны.

В исследовании использованы методы сравнения, обобщения, анализа и синтеза.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В научной среде существуют различные подходы к толкованию термина ГЧП. Это как достаточно общие, универсальные (когда рассматриваются любые договорные отношения публичного и частного сектора), так и узконаправленные с наложением множества условий ограничительного характера (например, сфера применения обусловлена только развитием транспортной или социальной инфраструктуры) [11, с. 19; 12]. На данный момент нет четкой и единой концепции ГЧП [8; 14; 19]. При этом исследователи сходятся во мнении, что ГЧП является развитой формой реализации инвестиционных проектов, предполагающей достаточно высокую степень кооперации публичного и частного сектора экономики.

В РФ термин «государственно-частное партнерство» определен в нормативно-правовых актах как «юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, ... заключенных в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества» [20]. Такой подход соответствует стандартам, применяемым и в мировой практике [21].

Сложность использования механизма ГЧП обусловлена, прежде всего, тем, что в проектах заинтересованными сторонами выступают государство, население и бизнес, потребности и стремления которых могут существенно различаться. В результате обеспечение условий участия государства и частного инвестора в проектах ГЧП, а также их долгосрочный характер, вызывают определенные трудности.

В сравнении с традиционными подходами к взаимодействию государства и бизнеса отличие механизма ГЧП заключается в том, что частная компания в обязательном порядке в той или иной степени участвует в финансировании

создаваемого объекта. Эффективность развития любой социально-экономической системы зависит от примененного для этого инструментария и его специфических характеристик. Данное утверждение справедливо и для сферы ГЧП.

В мировой практике используются различные формы ГЧП (таблица 1). В РФ получили наибольшее распространение закрепленные национальным законодательством формы: концессионное соглашение [22], а также соглашение о государственно-частном партнерстве и соглашение о муниципально-частном партнерстве (МЧП) [20]. Однако есть отдельные примеры других форм ГЧП, таких как аренда с инвестиционным обязательством, долгосрочные инвестиционные соглашения, государственные закупки, контракты жизненного цикла и т. п. [23]. Согласно статданным, в 2021 г. по числу реализуемых проектов в РФ на проекты, базирующиеся на концессионном соглашении и соглашении о ГЧП/МЧП, приходится более 80 % рынка ГЧП. Другие формы хотя и встречаются реже, но проекты, их использующие, позволили привлечь почти 40 % общего объема частных инвестиций [24, с. 9].

Таблица 1.

Основные формы и сферы применения ГЧП в мировой практике

Формы ГЧП		Сферы применения ГЧП
Наименование	Специфические особенности	
Контракты по управлению и аренде	Передача инфраструктурного объекта в управление бизнесу, право собственности на объект сохраняется за государственным партнером	Инфраструктура: энергетическая (производство, распределение и передача электроэнергии и т. п.); транспортная (аэропорты, автомобильные дороги и т. п.); социальная (здравоохранение, культура, образование, спорт и т. п.); жилищно-коммунальное хозяйство (теплоснабжение и водоснабжение, т. п.); информационно-телекоммуникационные технологии (технические средства обеспечения и т. п.). Прочие (сельскохозяйственные, промышленные предприятия, т. п.).
Концессионные соглашения	За частной компанией закрепляются крупные инвестиционные обязательства. Долгосрочный контракт.	
Гринфилд-проекты, проекты «с чистого листа»	Обязательное условие – строительство нового инфраструктурного объекта в процессе реализации проекта	
Передача собственности, участие в капитале	Полная либо частичная передача частному партнеру права собственности на имущественный комплекс	

Источник: составлено автором по материалам [3; 6; 7]

Мировой опыт показывает, что на современном этапе возрастает популярность ГЧП. Интерес к ГЧП обусловлен возможностью и широтой его применения в различных отраслях экономики. Проекты ГЧП направлены в том числе на инфраструктурное развитие (таблица 1). Потребность в инвестициях в инфраструктурные проекты огромна и с течением времени будет только возрастать.

На рисунке 1 представлены глобальные данные (в том числе и прогнозные) по реальным инвестициям и потребностям во вложениях, а также по имеющемуся между ними разрыву.

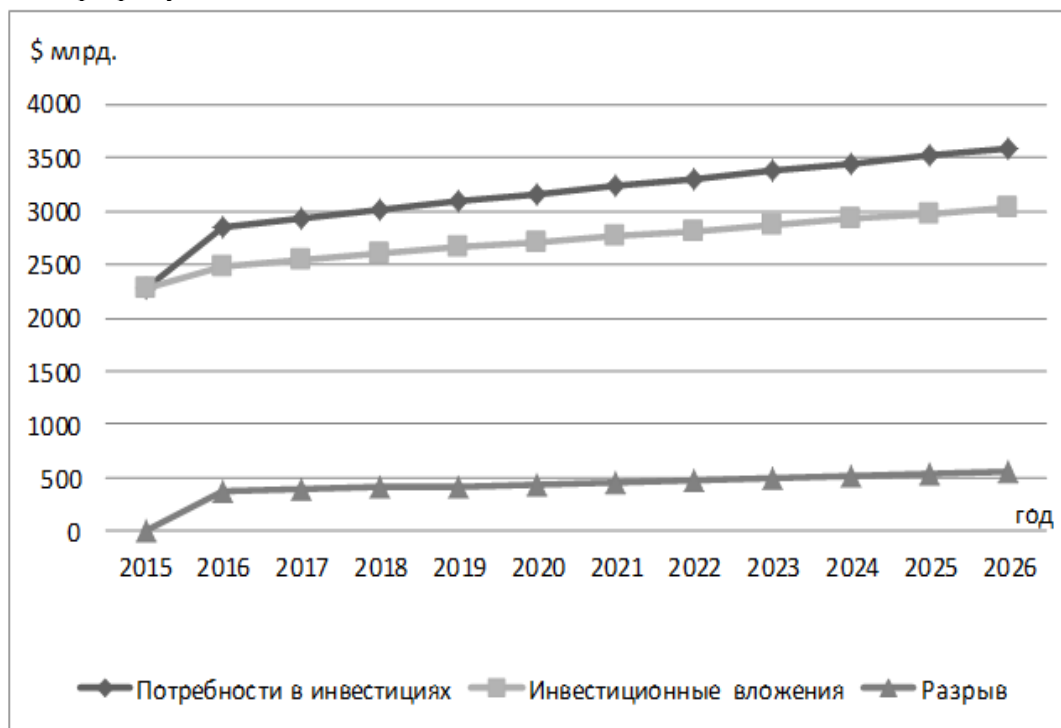


Рисунок 1. Инвестиции в инфраструктуру в мире по годам (с 2022 г. приведены прогнозные значения)

Источник: построено по данным [25]

В настоящее время интерес к механизму ГЧП проявляется не только со стороны государств, но и бизнеса. Международные финансовые институты заявляют о тенденции к росту портфелей проектов ГЧП. Например, такую ситуацию отмечает Европейский Инвестиционный Банк [26, с. 24]. В РФ, по данным Национального Центра ГЧП, также наблюдается увеличение количества запущенных проектов в долгосрочном периоде. Однако разрыв между потребностями в инвестициях и реально осуществляемыми вложениями в инфраструктуру страны достаточно велик, и по прогнозу со временем он будет сохраняться или даже увеличиваться (рисунок 2).

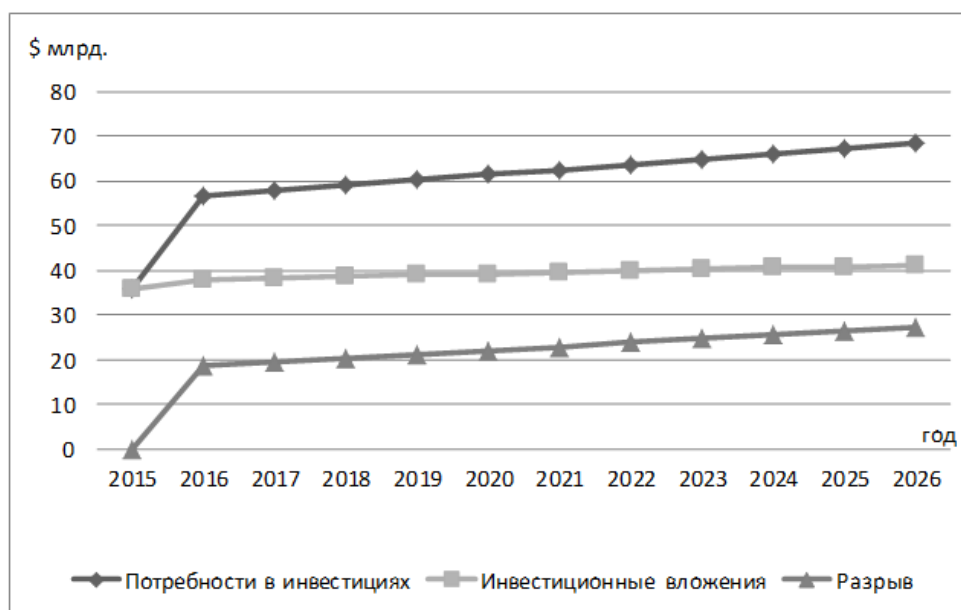


Рисунок 2. Инвестиции в инфраструктуру РФ по годам (с 2022 г. приведены прогнозные значения)

Источник: построено по данным [25]

По результатам 2021 г. в России отраслевая структура рынка ГЧП сохраняла неоднородность. Информация по сферам применения и формам договоров реализуемых проектов представлена в таблице 2.

Таблица 2

Реализуемые проекты ГЧП в РФ, 2021 г.

	Наименование	Количество, шт.	Объем привлеченных инвестиций, млрд руб.
Сфера	Транспортная	150	2807
	Социальная	554	419
	Коммунально-энергетическая	2678	834
	Иные (жилищное строительство, ИТ, безопасность, сельское хозяйство)	180	632
Форма	Концессионное соглашение	2790	2324
	Соглашение о ГЧП/МЧП	95	785
	Иные (контракт жизненного цикла; соглашение о сотрудничестве; договор аренды; инвестиционный договор; долгосрочные договоры с юр. лицами; корпоративная форма партнерства)	677	1582

Источник: составлено автором по материалам [24 с. 11; 25]

Исследования, выполненные по заказам различных международных институтов развития, свидетельствует о дисбалансе осуществляемых инвестиционных проектов как по сферам применения, так и в географическом аспекте. Так, например, по уровню развития ГЧП, используя данные международной Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), страны можно условно сгруппировать и представить как находящиеся на одном из этапов: «зарождение ГЧП» (РФ, Республика Казахстан, Бангладеш и др.), «формирование ГЧП» (Бразилия, Индия и др.) и «становление ГЧП» (Германия, Франция, Ирландия и др.) [27]. Такое представление отражает скорее текущее организационно-экономическое состояние сферы ГЧП в стране, чем накопленный в регионе опыт. Поскольку исторически в России с использованием элементов, во многом отвечающим современной трактовке ГЧП, например, велось строительство железных дорог еще с XIX в. [11, с. 19].

В настоящее время имеются данные, показывающие значительные различия как в подходах к решению задач по развитию на основе ГЧП, так и в соответствующих результатах в зависимости от типа участвующих в проектах ГЧП регионов и отраслей [9]. Ряд исследователей подчеркивает сложность построения более-менее приемлемой классификации мировых тенденций в сфере применения ГЧП. Происходит это из-за существенных национальных отличий законодательно-правовых актов и значительно разнящейся практики применения ГЧП в разных секторах экономики. Однако можно отметить две основные стратегии развития ГЧП. Первая применяется экономически сильными странами и заключается в структурных изменениях институциональной среды (т. е. набора факторов, влияющих на экономическое и иное взаимодействие формальных и неформальных институтов региона) в свете меняющихся приоритетных направлений развития хозяйственной системы государства. Остальные государства (в том числе страны Восточной Европы и СНГ) используют другую стратегию, заключающуюся в изменении национальной правовой базы и развитии институциональной структуры поддержки ГЧП [6]. Данное развитие основывается на разумно-достаточной формализации процедур ГЧП, а также на совершенствовании механизмов государственно-частного партнерства (в т. ч. улучшение конкурсных процедур, обеспечение принципа соревновательности и стимулирование добросовестной конкуренции, либерализация порядка частной инициативы, выработка новых форм и внедрение современных моделей ГЧП, структурирование системы господдержки ГЧП, создание национальных институтов развития ГЧП и т. д.).

В регионах РФ применяются разнообразные формы ГЧП. При этом ГЧП нацеливается на развитие различных социально-экономически значимых сфер хозяйствования. В регионах РФ ГЧП распространено неоднородно, часто представлено фрагментарно, отдельными проектами или вообще отсутствует. Достаточно популярны концессионные соглашения, что легко объясняется наличием более тщательно (по сравнению с другими) разработанной на Федеральном уровне нормативно-правовой базы, которая обеспечивает этот вид взаимодействия [22]. Практика применения ГЧП в России для стимулирования роста региональной инвестиционной привлекательности и развития предприятий довольно разнообразна и существенно зависит от особенностей территории. В настоящее время в РФ на

основе ГЧП осуществляются 3562 проекта, общим объемом привлеченных инвестиций 4692 млрд руб., из которых 3352 млрд руб. – частные [24, с. 8]. По мнению специалистов, одними из наиболее успешных являются следующие проекты [28, с. 14]:

– строительство и эксплуатация корпуса Центра экстракорпоральной гемокоррекции и клинической трансфузиологии в г. Самара (частные инвестиции – 350 млн руб., срок реализации 15 лет с 2013 г.);

– создание центра малой авиации (Калужская область, инвестиции – 210 млн руб. (средства частного партнера), срок реализации 49 лет с 2016 г.);

– создание Спортивного комплекса и Центра дополнительного образования в г. Волгоград (частные инвестиции – 40 млн руб., срок реализации 10 лет с 2018 г.).

Первые два проекта реализуются в форме концессионного соглашения, а третий – как соглашение о муниципально-частном партнерстве.

Среди основанных на ГЧП ресурсоемких инфраструктурных проектов последних пяти лет, в рамках которых уже введены в эксплуатацию основные системообразующие объекты, необходимо отметить следующие: скоростная трасса Москва–Санкт–Петербург М11; Западный Скоростной Диаметр в Санкт–Петербурге; Центральная кольцевая автомобильная дорога А–113; мостовые переходы через реку Кама и Буй у города Камбарка в Удмуртской Республике; система взимания платы с большегрузного автотранспорта «Платон»; аэровокзальный комплекс в рамках развития Международного аэропорта «Симферополь»; реконструкция централизованных систем водоснабжения и водоотведения в г. Волгоград.

Средний срок реализации проекта ГЧП в РФ составляет 5–15 лет, однако есть примеры более длительных периодов исполнения. Конечно, за это время могут измениться как внутренние, так и внешние политические, экономико-социальные и экологические факторы, оказывающие непосредственное влияние на условия развития ГЧП [3]. Что весьма остро и проявилось в 2020 г. Следует отметить, что из-за пандемии в 2020 г. проекты ГЧП существенно пострадали во всем мире. По причине резкого спада экономической активности, мобилизация проектных внутренних инвестиционных ресурсов стала затруднительной, и сократилось внешнее частное финансирование. Так, Всемирный банк, подчеркивая влияние COVID–19, в своих отчетах отметил, что инвестиционные обязательства в первой половине 2020 г. составили 21,9 млрд долларов США по 128 курируемым проектам, что на 56 % меньше, чем за тот же период 2019 г. [29]. В РФ, как и глобально в мире, вынужденные ограничения, введенные в связи с распространением новой коронавирусной инфекции, ухудшили ситуацию в сфере ГЧП. По оценкам Национального Центра ГЧП, с марта по август 2020 г. рынок ГЧП в РФ «откатился» на 10 лет назад. В этот период количество коммерческих закрытий насчитывало 5–6 проектов ежемесячно, и средний объем привлекаемых частных инвестиций составлял 1 млрд руб. Для сравнения в 2019 г. данные по проектам были достаточно оптимистичными: ежемесячное пополнение на 10–15 проектов, а средний объем привлекаемых частных инвестиций – 2 млрд руб., т. е. в два раза больше. В 2020 г. прежде всего, пострадали проекты, в которых была предусмотрена возможность осуществления частной стороной коммерческой деятельности в транспортной,

социальной и коммунально-энергетической инфраструктурах. Основными причинами послужили: снижение пассажиропотока, падение собираемости платежей с потребителей за услуги ЖКХ, спад посещаемости объектов социального и культурного назначения, колебания валютных котировок. В настоящее время эксперты отмечают оживление в сфере ГЧП. За первые 8 месяцев 2021 г. в РФ стартовали 38 новых проекта, из них 37 – в форме концессионных соглашений и 1 соглашение о ГЧП/МЧП. Приток инвестиций в эти проекты составил 120 млрд руб., в том числе 105 млрд руб. – частные вложения [24, с. 11].

Среди стартовавших в 2021 г. наиболее крупных (по объему инвестиций) инфраструктурных проектов, основанных на концессионных соглашениях и направленных на развитие значимых объектов и регионов РФ, можно отметить следующие проекты: строительство многофункционального грузового комплекса в порту Поронайска на Сахалине (35,9 млрд руб.); создание объектов инфраструктуры аэропорта Благовещенск в Амурской области (7 млрд руб.); строительство участка автомобильной дороги общего пользования «Москва–Егорьевск–Тума–Касимов» (52,3 млрд руб.) [25].

Рассмотрим ситуацию в сфере ГЧП на региональном уровне. С этой целью используем данные по Республике Крым (РК). Следует отметить, что РК обладает немалым потенциалом в осуществлении своего развития на основе ГЧП [10]. В рейтинге субъектов РФ по результатам оценки состояния нормативно-институциональной среды ГЧП за 2020 г. РК заняла 44 место. Хотя в совокупности по всем показателям итоговая оценка уровня развития ГЧП в РК определила региону 72 позицию из 85 [25].

Как отмечают отечественные и зарубежные авторы, состояние институциональной среды оказывает непосредственное влияние на эффективность применения ГЧП [6]. В РК развитие ГЧП реализуется на основе разработанной в рамках Федерального законодательства соответствующей региональной концепции, в которой определены, в том числе приоритетные направления для инвестирования [30]. При вовлечении частного инвестора в эффективное управление государственной собственностью или в оказание услуг, как правило, применяется концессия. В регионе характерно использование именно такой формы ГЧП для осуществления, прежде всего, важных социально-экономических преобразований. Проекты, выполняемые на основе концессионных соглашений, позволяют устранить инфраструктурные ограничения для экономического роста в регионе.

В социально-экономическом развитии РК (особенно в сфере предпринимательства) сдерживающими факторами среди прочих являются логистические проблемы и ограниченность местных природных ресурсов. Первые связаны, прежде всего, с несовершенством транспортной инфраструктуры территории. Решение этих проблем настолько было актуальным в последние годы, что в настоящее время в реестре заключенных и реализуемых концессионных соглашений в регионе содержатся только те соглашения, предмет которых связан с реконструкцией, созданием и эксплуатацией единого технологического комплекса элементов обустройства автомобильных дорог, а также формированием системы обеспечения безопасности дорожного движения. В то же время в республике

обострилась проблема ограниченности водных ресурсов. Как результат, в перечне планируемых (в рамках ГЧП) в регионе концессионных соглашений на 2021 г. содержится 182 проекта, и из них около 90 % направлены на развитие объектов сети водоснабжения и водоотведения [31]. Первый республиканский проект ГЧП осуществляется с 2018 г. сроком на 12 лет, проектный объем частных инвестиций в транспортную инфраструктуру составляет 912,447 млн руб. [32].

В настоящее время в РК активно формируются условия, которые при благоприятных обстоятельствах могут повысить инвестиционную привлекательность территориальных проектов, реализуемых на основе ГЧП. Среди них следует отметить проектный офис ГЧП, созданный на базе регионального института развития АО «Корпорация развития Республики Крым». Проектный офис призван содействовать организации развития на основе ГЧП. Это учреждение осуществляет подготовку проектов ГЧП, обеспечивает привлечение внебюджетных инвестиций в сектора экономики РК путем формирования соответствующих квалифицированных предложений бизнесу. Кроме того, в РК с 2019 г. для обеспечения эффективного взаимодействия исполнительных органов государственной власти, органов местного самоуправления муниципальных образований и субъектов предпринимательской деятельности по вопросам внедрения механизмов ГЧП работает Межведомственный координационный совет по развитию ГЧП. Исходя из международной практики и опыта регионов РФ – лидеров по внедрению механизмов ГЧП, все это в дальнейшем может оказать положительное воздействие на ситуацию в РК в сфере ГЧП и стимулировать развитие предприятий и предпринимательской деятельности в регионе [15]. Однако о значительных результатах можно будет судить через несколько лет работы. Хотя уже сейчас в РК примером успешного развития предприятий на основе ГЧП является первый частный технопарк. Его инициатором и якорным инвестором является ООО «Современный фасадные системы». Заявленный объем инвестиций по проекту – 4,2 млрд руб., при этом предполагается создание порядка 500 рабочих мест. Проект сопровождает АО «Корпорация развития Республики Крым» и курирует региональное правительство. Технопарк открылся в 2019 г. на базе имущественного комплекса в г. Симферополе и включает самую крупную на юге РФ линию (мощностью в 6000 м² в сутки) по порошковой покраске крупногабаритных изделий.

Следует отметить, что ГЧП выступает локомотивом не только социально-экономического роста самих регионов и предприятий – непосредственных участников проектов ГЧП, но и, как правило, способствует развитию региональных фирм, напрямую не задействованных в исполнении проектов. Особенно это относится к инфраструктурным масштабным проектам в таких сферах как транспорт, энергетика, ЖКХ. Высока актуальность и IT-проектов, поскольку в этом случае ГЧП способствует интенсивной диджитализации предприятий.

Реализация проектов ГЧП, их результативность оказывает непосредственное воздействие на участвующие в них предприятия. Причем для бизнеса наряду с его финансово-производственными выгодами в любом мероприятии важна еще и имиджевая сторона, а также возможность роста, в том числе за счет освоения новых территорий. Последнее заметно по реализуемым в РК проектам.

Так, в настоящее время, в РК заключены два концессионных соглашения. В них концессионером выступают пять предприятий из различных регионов РФ:

– действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества ООО «Безопасные дороги Крыма», ЗАО «Безопасные дороги Костромской области», АО «Безопасные дороги Рязанской Области», ООО «СитиПаркинг» (соглашение от 14.03.2018);

– ООО «СКОБЖ» (соглашение от 12.10.2020).

Необходимо особо выделить, что бизнес–партнеры получают возможность для своего развития сразу, непосредственно в процессе исполнения проекта. Ввиду значительной продолжительности и масштабности инвестиций, участвующие в проекте ГЧП предприятия, могут осуществить в своих подразделениях значительные трансформации и продемонстрировать, например, экономический (или любой другой) рост. Типология, вид, направление и ключевые показатели этого развития зависят, прежде всего, от собственного менеджмента. В любом случае количество предприятий, вовлеченных в исполнение проектов, со временем будет увеличиваться вместе с развитием ГЧП. А значит, будет расти непосредственное влияние и прямое воздействие ГЧП на развитие бизнеса региона.

Следует отметить, что результатами выполнения инфраструктурных проектов в рамках ГЧП имеют возможность воспользоваться и те предприятия, которые напрямую не участвуют в проектах. Тем самым региональные предприятия испытывают позитивное, пусть и опосредованное, воздействие ГЧП, которое может способствовать их развитию и побуждать к нему. Например, в РК недостаточная современность транспортной инфраструктуры является фактором, сдерживающим развитие многих предприятий и существенно снижающим их привлекательность для инвесторов [13]. В этом смысле реализация уже подписанных в регионе соглашений о ГЧП уменьшит остроту проблемы и, соответственно, может способствовать комфортизации бизнес–среды и функционирования производств. По крайней мере менеджеры получают возможность оптимизировать маршрутизацию перевозок своих грузов и/или пассажиров, что хотя бы частично позволит предприятиям нивелировать имеющиеся и возникающие логистические затруднения. Таким образом, ГЧП оказывает двойное воздействие на развитие предприятий: прямое и опосредованное. Как следствие, имплементация ГЧП способствует развитию и предприятий, и региона в целом.

Несмотря на усилия руководства страны и регионов, распространение ГЧП в РФ идет сравнительно медленно. Так, отношение объема частных инвестиций в инфраструктуру в проектах ГЧП к ВВП РФ составляет около 1 %, что значительно ниже, чем в странах с похожим механизмом ГЧП. Например, этот показатель для Бразилии – около 20 %, Индии – 10 %, Мексики – 6 % [18]. Для того чтобы изменить ситуацию в сфере ГЧП в РФ, видимо, необходимо более активно учитывать опыт других стран в привлечении инвесторов и предлагать конкурентные проекты ГЧП. Инициатором предложений по проектам ГЧП выступают уполномоченные государственные органы. Поэтому ГЧП потенциально может быть инструментом управления развитием социально-экономически значимых для региона объектов или систем. В то же время для практической реализации проекта ГЧП необходимо, чтобы

он был поддержан частным инвестором. Иными словами, предложение должно быть интересно бизнесу, в том числе в доходном и имиджевом аспектах.

Следует отметить, что высокая конкуренция на рынке инвестиционных проектов обуславливает повышенные требования к качеству проработки и исполнения проектов. Исследования, основанные на анализе около 100 актуальных научных статей, обобщающих мировой опыт в сфере ГЧП, и выполненная систематизация современной литературы в области управления проектами показали, что на практике проблемы возникают на всех этапах жизненного цикла проекта ГЧП [33]. Однако значительная часть из них вызваны тем, что на этапе разработки некоторые моменты упускались из виду, игнорировались или реализовывались без должного внимания. Так, выполненные по заказу Международного Валютного Фонда исследования показали, что ГЧП может быть эффективным при тщательной разработке и добросовестном управлении исполнением проекта. В этом случае удастся избежать ненужных рисков. На результат ГЧП также существенно влияют неявные фискальные риски, если они плохо проработаны и учтены. Особенно это проявляется, когда представителями госорганов подписываются контракты ГЧП для проектов, обладающих неочевидной финансовой устойчивостью [34]. Кроме того, эксперты признанной международной компании «McKinsey & Company» установили, что оптимальный уровень участия частного сектора в проекте ГЧП сводит к минимуму риск исполнения проекта, способствует завершению проекта вовремя и в рамках бюджета [35]. Дополнительно следует отметить непредсказуемую изменчивость макросреды. В совокупности с существенной продолжительностью проектов, которые могут длиться от нескольких лет до десятилетий, для успешности ГЧП возникает острая необходимость в наличии надежных, коммуникационных каналов в проекте. Роль эффективного информационного обмена в ГЧП выделяется многими исследователями–практиками, поскольку одним из наиболее важных вопросов ГЧП является управление взаимоотношениями государственного и частного учреждения, которые имеют различную организационную культуру и, по сути разные, но коррелирующие интересы в долгосрочном проекте [33].

В настоящее время в помощь разработчикам проектов ГЧП предлагаются различные национальные и международные online сервисы, они обеспечивают проектам соответствие высоким современным стандартам. Среди международных электронных ресурсов для специалистов–практиков можно отметить PPPLRC (сервис World Bank Group) по ГЧП в развивающихся странах, а также SOURCE MDBs (платформа Multilateral Development Banks), которые содействуют в подготовке инфраструктурных проектов, отвечающих принципам устойчивого развития [36; 37]. Национальные платформы по ГЧП вполне успешно применяются, например, в Мексике и Китае. В РФ на основе платформы «РОСИНФРА» в недавнее время создана крупнейшая база планируемых и реализуемых проектов ГЧП, а также была запущена серия ключевых сервисов. В их числе: виртуальный проектный офис; блок экспертно-консультационных услуг; интерактивный аналитический центр (база знаний с аналитикой разносторонних сведений и данные мониторинга трендов ГЧП); «ГЧП–академия», предлагающая широкий набор актуальных образовательных программ. Основной целью данной платформы является сопровождение проектов

ГЧП от формирования идеи до привлечения финансирования. В настоящее время база «РОСИНФРА» насчитывает более 5000 проектов и содержит информацию до 350 параметров по каждому из них [25].

Таким образом, управление развитием социально-экономических систем с применением такого действенного инструмента, как ГЧП, представляется достаточно целесообразным. С авторской точки зрения, в РФ высокий потенциал ГЧП обеспечивается:

- емкостью рынка инвестиционных проектов;
- востребованностью частных инвестиций из-за дефицита государственных экономических ресурсов;
- заинтересованностью государства в инновационном развитии и повышении конкурентоспособности страны, отраслей экономики, регионов и предприятий;
- преимуществами ГЧП вследствие компетенций частного сектора.

Однако на практике результаты будут зависеть от решения проблем, тормозящих внедрение ГЧП в РФ. Обобщив исследования отечественных авторов, можно сделать вывод о необходимости преодоления некоторых узких мест в имплементации ГЧП. В частности, в научной литературе отмечаются следующие проблемы [1; 18; 38]:

- сложности решения отдельных вопросов распределения рисков между партнерами в проекте ГЧП (в том числе риски технические, строительные, коммерческие, финансовые, правовые, политические, экологические и т. п.);
- усложненность предоставления долгосрочных государственных и муниципальных обязательств в сфере финансов (например, не гарантируется минимальный доход при эксплуатации построенного в рамках ГЧП объекта);
- трудности внедрения цифровых механизмов финансирования проектов ГЧП, (таких как краудфандинг, краудлендинг, краудинвестинг).

Дополнительно, по нашему мнению, в РФ следует ускорить работу по формированию и вводу в эксплуатацию полноценной национальной электронной платформы ГЧП. В стране необходимо создать глобальную цифровую экосистему ГЧП. Национальная платформа как важный ее элемент должна поддерживать не только разработку проекта и поиск инвестора (как это предполагается делать сейчас), но и способствовать реализации проектов ГЧП на всех их этапах. Эта проблема стоит уже достаточно остро, хотя возникла она сравнительно недавно в связи с глобальными трансформациями макросреды. Современные стремительные изменения требуют от государства принятия мер по укреплению взаимосвязей властных и частных структур, формированию системы коммуникации и вертикали подотчетности, усилению ответственности участников ГЧП. Однако это следует делать без чрезмерного вмешательства госструктур в управление ГЧП, чтобы не препятствовать получению выгод частному партнеру. Следовательно, в реализации ГЧП нужно исходить из принципа соблюдения баланса между императивно-контрольной составляющей и проявлением бизнес-инициативы. Для обеспечения оценки результативности ГЧП среди сервисов национальной электронной платформы, в числе прочего, необходимо предусмотреть автоматизированный мониторинг исполнения проектов (например, используя опыт Канады [39]). Кроме того, важно обеспечить качественное информатизационное

сопровождение проектов. С этой целью должны организовываться надежные и оперативные коммуникационные каналы для всех участников проекта и заинтересованных сторон. Тем самым можно обеспечить открытость и прозрачность проектов ГЧП, их популяризацию, соблюдение интересов и учет потребностей населения.

Хорошо разработанная национальная диджитализированная платформа является важным преимуществом в борьбе за инвестора, поскольку она может обеспечить разработку качественных проектов и их управляемость а, следовательно, способствовать успешности ГЧП. В свою очередь результативное ГЧП само становится эффективным инструментом управления, непосредственно влияя на усиление конкурентоспособности и увеличение показателей экономического роста и развития страны, региона, предприятия.

ВЫВОДЫ

Выполненные исследования показали, что емкость рынка инфраструктурных проектов достаточно высока и постоянно растет как в мире, так и в РФ. На этом фоне ввиду неоспоримых достоинств ГЧП возрастает потребность в его использовании. Мировая практика применения ГЧП обширна, проекты ГЧП используются для осуществления эффективных масштабных инновационных трансформаций в различных территориально-государственных образованиях, социально-экономических сферах и кластерах.

В мире широко представлены многообразные формы ГЧП. В РФ наиболее популярными формами являются концессионные соглашения о ГЧП/МЧП, именно данный тип доминирует в РК. Следует отметить, что в глобальном масштабе направления развития ГЧП зависят от национального законодательства и особенностей региона применения.

Из-за традиционно высокой длительности исполнения проектов ГЧП их результативность обуславливается существенными трансформациями макросреды политического, социально-экономического и экологического характера. Так, пандемия 2020 г. сыграла отрицательную роль в сфере ГЧП как в мире, так и в РФ.

Относительно рынка ГЧП в РФ следует отметить, что он развивается довольно динамично, но проекты ГЧП распределены по регионам неоднородно. Тем не менее, они регулярно осуществляются и множатся, и есть примеры достаточно успешных проектов ГЧП в различных сферах хозяйствования.

РК обладает существенным потенциалом для развития на основе ГЧП. В настоящее время осуществляется формирование соответствующей институциональной среды. В регионе на базе концессионного соглашения выполняются два масштабных проекта ГЧП и подготовлены предложения по 182 проектам ГЧП.

Инфраструктурные проекты ГЧП повышают инвестиционную привлекательность территории, а, следовательно, и ее предприятий. Тем самым возрастает потенциал экономического роста предприятий и экономики в целом.

Анализ воздействия ГЧП на развитие предприятий в регионе позволяет сделать вывод о том, что оно есть и имеет двойственный характер (влияние оказывается

прямое и опосредованное). ГЧП выступает локомотивом как социально-экономического роста самих регионов и предприятий – непосредственных участников проектов ГЧП, так и способствует развитию региональных предприятий, пользующихся созданной в рамках ГЧП инфраструктурой.

Опыт применения ГЧП показывает, что эти проекты способны решать системные задачи инновационного развития страны, региона и предприятия. Однако успешность проекта ГЧП во многом зависит от качества его разработки и эффективности управления. В настоящее время предлагается достаточно много разнообразных электронных сервисов в помощь разработчикам проектов ГЧП. В 2021 г. в РФ был запущен цифровой проектный офис, который осуществляет сопровождение проектов ГЧП от формирования идеи до привлечения финансирования.

Настоящие исследования показали возможность управления развитием социально-экономических систем на основе ГЧП. С авторской точки зрения, высокий потенциал проектов ГЧП в РФ обеспечивается емкостью рынка инвестиционных проектов; востребованностью частных инвестиций из-за дефицита государственных экономических ресурсов; заинтересованностью государства в инновационном развитии и повышении конкурентоспособности страны, отраслей экономики, регионов и предприятий; признанными преимуществами ГЧП вследствие компетенций частного бизнес-сектора. Однако на практике результаты будут зависеть от эффективности решения проблем, тормозящих внедрение ГЧП в России. Необходимо, прежде всего, урегулировать: распределение рисков между партнерами в проектах ГЧП; предоставление долгосрочных государственных и муниципальных гарантий в сфере финансов; а также преодолеть трудности внедрения цифровых механизмов финансирования проектов ГЧП. Особенно важно создать в стране цифровую экосистему ГЧП со всеми присущими ей атрибутами, в том числе предусмотреть автоматизированный мониторинг исполнения проектов ГЧП и обеспечить надежные коммуникационные каналы для проектов.

Дальнейшие исследования предполагается посвятить изучению практики применения искусственного интеллекта и интернета вещей в управлении проектами ГЧП.

Список литературы

1. Kolesnikov Yu. A., Pavlyuk A. V., Radachinsky Yu. N., Rodionova N. D. Problems of implementation of public-private partnership in Russia // *European Research Studies Journal*. 2018. Vol. 21 (1). pp.187–197.
2. Khan Z., Ali M., Kirikkaleli D., Wahab S., Jiao Z. The impact of technological innovation and public-private partnership investment on sustainable environment in China: Consumption-based carbon emissions analysis // *Sustainable Development*. 2020. Vol. 28 (5). pp. 1317–1330.
3. Minnibaeva A. Z., Vaslavskaya I. Y., Koshkina I. A., Ziyatdinov A. F. Improving the Mechanisms of Public-Private Partnership // *International Journal of Financial Research*. 2021. Vol. 12 (2). pp. 242–250.
4. Global Infrastructure Hub. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gihub.org/>
5. Berezin A., Sergi B. S., Gorodnova N. Efficiency assessment of public-private partnership (PPP) projects: The case of Russia // *Sustainability*. 2018. Vol. 10(10).
6. Солтангазинов А. Р., Исенова Г. К., Кайдарова Л. К. Модели и формы государственно-частного партнерства // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*. 2019. № 5. С. 95–104.

7. Amović G. Public-private partnership: A new role of public sector in financing public investments // *Ekonomija Teorija i Praksa*. 2019. Vol. 12 (2). pp. 25–44.
8. Андрос И. А., Кобяк О. В. Развитие государственно-частного партнерства в Беларуси // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Социология*. 2020. Т. 20 (2). С. 348–362.
9. Scherrer W., Kristensen I. Public Private Partnerships as a Systemic Instrument of Governance in Regional Innovation Policy // *International Review of Public Administration*. 2016. Vol. 14 (1). pp. 37–54.
10. Завьялова Е. Б., Дронова О. А. Государственно-частное партнерство в формировании экспортного потенциала Республики Крым // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2017. № 3. С. 52–73.
11. Зоидова К. Х., Медкова А. А., Зоидова З. К. Государственно-частное партнёрство – основа инновационного развития и безопасности транзитной экономики. М.: Экономическое образование, 2017. 528 с.
12. Килинкаров В. В. Государственно-частное партнерство в сфере высшего образования и науки в России // *Вестник СПбГУ. Право*. 2019. № 2. С. 210–225.
13. Котлярова Е. С. Применение механизмов государственно-частного партнерства в процессе инвестирования в туристской сфере Крыма // *Научный вестник: финансы, банки, инвестиции*. 2019. № 1 (46). С. 93–106.
14. Ma L., Christensen T., Zheng Y. Government technological capacity and public-private partnerships regarding digital service delivery: evidence from Chinese cities // *International Review of Administrative Sciences*. 2021. June. DOI:10.1177/00208523211018849.
15. Аверкиева Е. С. Государственно-частное партнерство как институт стимулирования предпринимательской деятельности // *Региональная экономика*. 2017. № 8 (1). С. 117–130.
16. Князьнеделин Р. А., Курбанов А. Х., Кречетнев Р. Н. Применение модели государственно-частного партнерства как инструмента развития предприятий оборонно-промышленного комплекса и частных операторов // *Известия СПбГЭУ*. 2019. № 2 (116). С. 47–53.
17. Казьмина И. В., Титова Е. А. Механизм реализации государственно-частного партнерства на предприятиях оборонно-промышленного комплекса // *Вестник ВГУИТ*. 2019. № 1 (79). С. 412–419.
18. Пак Е. В. Государственно-частное партнёрство как инструмент построения транзитной экономики ЕАЭС: пример России и стран Центральной Азии // *Вестник МГИМО–Университета*. 2018. № 5 (62). С. 174–183.
19. Rosell J., Saz-Carranza A. Determinants of public–private partnership policies // *Public Management Review*. 2020. Vol. 22 (8). pp. 1171–1190.
20. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/
21. What is a PPP? European PPP Expertise Centre. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eib.org/epec/>
22. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/12141176/>
23. Зубаха П. А. Основные формы государственно-частного партнерства и их применение в инфраструктурных проектах // *Вестник Московского финансово-юридического университета*. 2017. № 3. С. 53–60.
24. Инвестиции в инфраструктуру и ГЧП 2021. Аналитический обзор. М.: АНО Национальный Центр ГЧП, 2021. 51 с.
25. РОСИНФРА. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosinfra.ru/>
26. Public-private partnerships financed by the European Investment Bank from 1990 to 2019. European PPP Expertise Centre. 2020. 26 p.
27. Крюкова Е. Л., Лемьева И. В. Тенденции развития государственно-частного партнерства // *Государственно-частное партнерство*. 2016. № 1. С. 53–62.
28. Государственно-частное партнёрство. Южное ГУ Банка России. 2021. 20 с.
29. PPI Database Global Report. The World Bank. 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://ppi.worldbank.org/en/ppi>

30. Об утверждении Концепции развития государственно-частного партнёрства в Республике Крым на 2020-2025 годы: Распоряжение Совета министров Республики Крым от 14.01.2020 г. № 6–р. [Электронный ресурс]. URL: <https://rk.gov.ru/ru/document/show/19750>
31. Государственно-частное партнерство. Министерство экономического развития Республики Крым. [Электронный ресурс]. URL: <https://minek.rk.gov.ru/ru/structure/756>
32. Инвестиционный портал Республики Крым. [Электронный ресурс]. URL: <https://invest-in-crimea.ru/news/respublika-krum-uluchshila-pokazateli-v-reytinge-rossiyskih-regionov-po-urovnyu-razvitiya-gchp>
33. Magalhães L., Figueiredo L. B., Jesus L. T. Project management in public-private partnerships: a conceptual framework based on a systematic literature review // *Gestão & Produção*. 2020. Vol. 27 (1). DOI: 10.1590/0104-530X3772-20.
34. Matsumoto C., Monteiro R., Rial I., Aydin Sakrak O. Mastering the Risky Business of Public-Private Partnerships in Infrastructure. *International Monetary Fund*. 2021. Is. 010. DOI: 10.5089/9781513576565.087.
35. Beckers F., Stegemann U. A smarter way to think about public-private partnerships. September. 2021. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mckinsey.com/>.
36. Public-Private Partnership Legal Resource Center (PPPLRC). [Электронный ресурс]. URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/>
37. SOURCE. [Электронный ресурс]. URL: <https://public.sif-source.org/source/>
38. Tolstolesova L., Glukhikh I., Yumanova N., Arzikulov O. Digital Transformation of Public-Private Partnership Tools // *Journal of Risk and Financial Management*. 2021. Vol. 14 (3):121. DOI: 10.3390/jrfm14030121.
39. Шедько Ю. Н., Власенко М. Н., Унижаев Н. В. Стратегическое управление проектами на основе использования искусственного интеллекта // *Экономическая безопасность*. 2021. Т. 4. № 3. С. 629–642.

Статья поступила в редакцию 15.04.2022

УДК 378.001.89

ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ НАУЧНОЙ ШКОЛЫ

Зиновьев Ф. В.

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

E-mail: fzinovjev@gmail.com

В статье приведен анализ процесса формирования, становления и деятельности научной школы. Определены цель и задачи деятельности научной школы. Проанализирована деятельность научной школы «Непрерывное развитие человеческого потенциала». Выявлены приоритеты в деятельности рассматриваемой научной школы. Раскрыты проблемы и перспективы научной школы как научно-исследовательского кластера развития региональной экономики.

Ключевые слова: научная школа, интеллектуальный потенциал, научная, методическая и воспитательная деятельность, точки развития, проблемы, перспективы.

ВВЕДЕНИЕ

История науки знает множество выдающихся учёных, создавших собственные научные школы. Широко известны школы Н. Бора, А. М. Бутлерова, В. И. Курчатова, Л. Д. Ландау, Е. О. Патона, И. П. Павлова, Э. Резерфорда, А. А. Ухтомского, З. Фрейда... Школы этих учёных получили мировую известность и признание. «Научная школа – это интеллектуальная, эмоционально-ценностная, неформальная, открытая общность учёных разных статусов, разрабатывающих под руководством лидера выдвинутую им исследовательскую программу. Существенной характеристикой научной школы является то, что в ней одновременно реализуются функции производства, распространения, защиты научных идей и обучения молодых учёных» [16, С.54].

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Научно-методическая школа, как правило, не ограничивается раз и навсегда избранным объектом исследования, но почти всегда формирует и реализует уникальный авторский подход в методологии исследований. Продукт синергетических усилий участников школы имеет перспективу капитализации, но может остаться и невостребованным.

В современных условиях цифровизации общества и цифровых трансформаций во всех сферах социально-экономических отношений, в том числе в успешном функционировании научных коллективов и их вкладе в научно-технический и социальный прогресс, научные школы приобретают особое значение. К сожалению, в России в течение нескольких десятилетий уменьшается количество учёных. «С 1990 года, когда РФ занимала первое место в мире по числу занятых в научной сфере, количество исследователей уменьшилось с 992 до 348 тыс. чел., то есть на 65 % за три десятилетия. Проблема интеллектуальной миграции по своим масштабам соизмерима с естественными демографическими ямами» [12].

ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ НАУЧНОЙ ШКОЛЫ

Российская экономика продолжает оставаться ориентированной на использование ресурсов, а не интеллекта. Тем не менее само российское общество всё ещё предпочитает стабильность росту, а карьерный и жизненный успех продолжают оставаться в дефиците. В условиях явно назревшей трансформации рынка интеллектуального труда спрос на носителей опережающих компетенций новой модели экономики крайне мал. Привлекательность отечественного рынка труда для талантов и генераторов идей не является определяющей.

В этом отношении научные школы могут стать своего рода «точками развития». Заимствование накопленного в школах опыта, методов и стиля руководства научными коллективами, создание в них здорового микроклимата и моральных принципов, высокого стандарта исследований будет способствовать успешному решению задач, стоящих перед отечественной наукой.

Как верно определяет Кванина В. В.: «Создание и развитие научной школы – это длительный, многоэтапный, сложный процесс, но именно научные школы выступают в роли хранителей лучших научных традиций вуза, передавая их через своих учеников другим научным коллективам» [11].

Настоящая научная школа должна представлять два–три поколения исследователей и продолжать действовать в настоящее время. Если этого нет, то можно говорить только о её прошлом, положительном историческом опыте.

Научную школу можно считать действующей, если она:

- постоянно подтверждает это проведением фундаментальных и прикладных исследований в соответствии с заявленным профилем, защищенными докторскими и кандидатскими диссертациями, защищенными отчётами о реализации результатов бюджетных и хоздоговорных НИР;

- публикует результаты исследований в виде монографий и научных статей, размещенных и цитируемых в рейтинговых изданиях;

- результаты исследований отражаются в учебниках и учебных пособиях, международных, всероссийских или региональных конференциях;

- формирует у воспитанников и последователей опережающий набор профессиональных компетенций, востребованных на рынке интеллектуального труда;

- имеет свидетельства о регистрации объектов интеллектуальной собственности, выданных за последние годы.

Нельзя не согласиться с мнением Грезневой О. Ю., что «традиционным является подход к рассмотрению научной школы как ушедшей в прошлое, исторически обусловленной, положительно зарекомендовавшей формы организации научной деятельности группы исследователей. Эта деятельность предполагает «производство» не только научных идей, но и «производство» учёных, без чего невозможно сохранение традиций, передача «эстафеты знаний», а тем самым и существование науки в качестве социально-исторической школы в науке. Это явление именно педагогическое, что определяется уже самим понятием «школа» [2].

Уникальность научной школы характеризуется определенными признаками. К ним относятся:

– «наличие создателя научной школы – крупного учёного, владеющего уникальным способом работы и сплачивающего вокруг себя членов коллектива для выполнения определенных исследовательских целей и программ; обладающего умением отбирать творческую молодёжь и учить её исследовательскому мастерству; обеспечивающего особую научную атмосферу в коллективе; поощряющего самостоятельность мышления и инициативу его членов» [1];

– функционирование нескольких поколений, объединяемых общим, ярко выраженным основателем или лидером, авторитет которого признан научным сообществом;

– «наличие предлагаемой создателем школы исследовательской программы (научного направления), конституирующей школу как социальную целостность, соединяющей в себе перечень проблем, на решение которых ориентируется научно-педагогический коллектив» [1];

– «единый оригинальный исследовательский подход и методический инструментарий, отличающиеся от других, принятых в данной области; наличие взаимоувязанных педагогической и исследовательской функций, диалектического единства процессов познания и передачи знаний, навыков и умений исследовательской работы, образцов поведения и общих традиций; непосредственное общение членов коллектива школы, постоянное поддержание и расширение интереса к теоретико-методологическим проблемам данного направления науки» [13];

– «наличие определенного стиля научной и педагогической работы, включающего особую моральную атмосферу, благоприятный психологический климат, некоторые нравственные каноны, особые отношения между членами школы, систему коммуникаций, определяющую рабочую атмосферу в школе» [1];

– «постоянный рост квалификации участников школы и воспитание в процессе исследований самостоятельно и критически мыслящих учёных; функционирование научного семинара как средства для практического внедрения соответствующих стандартов поведения и мышления, характеризующих специфический дух школы и её этические принципы» [13].

Приглядываясь к ныне действующим научным коллективам, видно, что произошла утрата ряда научных направлений, нарушилась преемственность поколений, сократилось число исследователей. Да и ныне руководители научных коллективов, активно работая в условиях рыночной экономики, истощают себя в административной деятельности, что также негативно сказывается на функционировании научных школ.

Остановимся на опыте авторской научной школы «Непрерывное развитие человеческого потенциала», начало формированию которой было положено в 70–х годах. В это время была поставлена цель: разработать концептуальные подходы к непрерывному развитию потенциала молодых специалистов для повышения их конкурентоспособности на рынке интеллектуального труда.

Для достижения поставленной цели необходимо было решить следующие задачи:

ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ НАУЧНОЙ ШКОЛЫ

- систематизировать эволюцию взглядов на развитие человеческого потенциала, особенности интеллектуального потенциала и интеллектуальной деятельности;
- сформировать теоретико-методологические подходы к взаимодействию трёх рынков: информационного, образовательных услуг и рынка b-ориентированного труда;
- постоянно совершенствовать технологию обучения и методологию исследований;
- предложить методику оценки человеческого потенциала специалистов на различных этапах его формирования;
- непрерывно совершенствовать модель опережающих компетенций современного специалиста;
- разработать критерии интегральной оценки потенциала и эффективности деятельности специалистов;
- постоянно прогнозировать и корректировать региональные потребности в специалистах различного профиля;
- совершенствовать подходы к непрерывному обучению кадров (включая период обучения в школе, вузе, на рабочем месте, путём самообразования, переподготовки и повышения квалификации кадров).

Данная школа в своём становлении и развитии прошла четыре этапа.

На первом этапе внимание уделялось изучению зарубежного и отечественного опыта управления персоналом, проводились исследования на основе хоздоговорной тематики на уровне предприятий, районов и областей России. Пришло понимание того, какую проблему считать наиболее серьёзной на отечественном рынке труда: неготовность и нежелание россиян получать дополнительное образование и проходить переподготовку. Люди у нас не хотят учиться. На вопрос по поводу прохождения в ближайшее время переподготовки или получения новой специальности единицы отвечали утвердительно.

На западе long-live education – стандарт. Не учиться, не повышать свою квалификацию в течение всей жизни – значит не уважать себя. Культ креативности, изобретательности, предприимчивости, знаний – вот чего нам не хватает, чтобы сделать экономику эффективной. Для реализации этой цели нужны были новые подходы, новые технологии обучения. Позволю привести лишь один пример.

В 1969 году, в период практики по нормированию труда, мы посадили 75 студентов на 3 автобуса и привезли их на предприятие, где они в течение трёх дней проводили хронометражные наблюдения за специалистами, а руководитель наблюдал за директором. В конце этого периода директор сказал: «Давайте я попрошу ректора Вашего вуза продлить практику». «Но данные ещё не обработаны». «Ничего, я и так вижу, что продуктивность труда неизмеримо выросла». А студенты радовались тому, как много они увидели из реальной практики управления (не книжной, а жизненной).

Результаты исследования этих лет послужили основой для разрабатываемых курсов лекций, деловых игр, курсовых и выпускных квалификационных работ. Руководители предприятий и специалисты, приезжающие на курсы повышения квалификации, на конкретных примерах видели свои недочёты в работе, могли после

дискуссией реально оценивать свои методы работы. Именно в этот период были заложены основы подготовки специалистов с опережающим набором компетенций, востребованных производством.

В 1976 году были созданы филиалы кафедры на производстве, где не только советские, но и иностранные студенты вели наблюдения за работой специалистов, участвовали в дискуссиях по организационной культуре и культуре управленческого труда. Руководители и специалисты из разных уголков страны знакомились здесь с опытом управления и эффективностью производства. Такое взаимодействие профессорско-преподавательского состава вуза и специалистов-практиков позволяло совершенствовать учебный процесс, вести научно-исследовательскую работу с участием студентов, проводить совещания по ходу практики, обмениваться позитивным опытом, привлекая специалистов к чтению лекций на курсах повышения квалификации. Такой опыт позволял совершенствовать учебные пособия и выявлять приоритеты в научной работе с учётом потребностей производства.

На этом этапе стал применяться программированный контроль знаний, проводились конкурсы на знание основ управления производством, осуществлялись занятия в условиях производства. Занятия в аудиториях проводились гиперактивными методами, которые включали авторские тренинги, деловые игры, разбор типовых ситуаций и дискуссии на семинарских занятиях. Это способствовало усилению взаимодействия преподавателей и студентов, активизировало мотивацию студентов к освоению практических навыков по их будущей специальности. Пришло понимание в выборе методов формирования кафедры. Как говорил наш ректор: «У Вас государство в государстве».

Видение методологических аспектов в исследовательской и педагогической школе во многом предопределяются генератором идей. Вне контекста лидерского ядра (формируемого инфраструктурным окружением, условиями труда, мотивационной родственностью участников и многими иными составляющими) создание полноценной школы не реально. При любом «сбое» возможно лишь фрагментарное сосуществование участников коллектива. Кропотливая и системная работа с коллективом соратников позволяют создать собственную школу, целью которой является обоснование концептуальных подходов к формированию и непрерывному развитию человеческого потенциала специалистов.

Нельзя не согласиться с Клейнером Г. Б., что «деятельность кафедры как управленческой системы включает: людей проекта, объекта, процесса и среды. Эти составляющие образуют устойчивость кафедры, способной к самостоятельному функционированию и развитию. Составляющими такой тетрады могут являться: сотрудники, способные генерировать инновации (люди проекта); преподаватели, способные эти инновации применять и распространять (люди процесса); сотрудники, обеспечивающие порядок и сохранность имущества кафедры (люди объекта); лица, создающие плодотворную, доброжелательную атмосферу на кафедре (люди среды). Если не удастся создать такую тетраду, неизбежны столкновения с серьезными рисками. Тетрада не вечна, события происходят, состав сотрудников меняется, однако, несмотря на это, нужно поддерживать существование таких тетрад» [14].

ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ НАУЧНОЙ ШКОЛЫ

На втором этапе уделялось внимание апробированию результатов исследований на курсах повышения квалификации и в студенческой аудитории, что послужило основой для формирования методологии и технологии обучения, оформленных в виде учебных пособий и изданных с грифом союзного Министерства. В 1985 г. начали проводить практические конференции по итогам производственной практики студентов, в ходе которых студенты отмечали наши погрешности по её организации и предлагали реальные меры по её улучшению. Использовались программы для передачи изображения и видеофайлов для сопровождения лекций.

Начиная с этого этапа, в коллектив кафедры привлекались одарённые, талантливые люди, которыми невозможно управлять традиционными способами, можно лишь создавать условия для успешного раскрытия их потенциала. Уже на ранней стадии научной работы оценивались потенциальные возможности молодых талантов – этот дефицитный, но часто остающийся незамеченным ресурс. Руководитель должен в равной мере выявлять скрытые таланты своих сотрудников и привлекать новых талантливых людей. Для поиска талантливых абитуриентов проводили профориентационную работу со школьниками. Начали применять стандартные диагностические тестовые методики, а потом и авторский комплекс диагностики в целях профессионального ориентирования и предварительного отбора будущих абитуриентов.

В 1990 г. на основе тестирования по пяти методикам из 860 школьников был отобран 21 человек, проявивших задатки и склонности к управленческой деятельности. Именно они пришли в 10-й класс (при университете). С ними кроме традиционных уроков проводились занятия по информационным технологиям, экономике, управлению. Занятия в основном проходили в виде активных соревновательных деловых игр. В этот период обучения (один раз в неделю) мы выезжали на передовые предприятия, в которых знакомились с практическим опытом работы руководителей и специалистов. Все выпускники этого класса успешно сдали выпускные экзамены и поступили в университет, успешно завершили учёбу и стали в дальнейшем успешными специалистами по профилю обучения. Инновационность состояла в том, что была создана однородная среда талантливых студентов, мотивированных к эффективной учёбе.

На этом этапе в состав научной школы пришло второе поколение молодёжи. На кафедре сложился настоящий интернационал аспирантов: русский, белорус, украинец, казах, еврей, курд, немец... Сформировалась научная школа по подготовке научных кадров не только для Крыма, но и для других регионов и стран: Белоруссии, Украины, России, Ирака, Литвы и др.

Технология формирования и развития личности состоит из нескольких этапов: воспитание и обучение, становление, получения жизненного опыта, профессионализма, осознания себя, достижение успеха, переоценка ценностей, получение признания. На каждом из них возникают различные трудности, которые предстоит преодолеть. От того, кто является наставником молодёжи, зависит многое. Вспоминается период обучения в Москве, где мой дипломный руководитель – академик Самуил Георгиевич Колеснев, несмотря на свою загруженность, находил время и два раза в месяц проводил сам заседания студенческого научного кружка, где

заслушивались сообщения о результатах первых исследований молодёжи. Интересно, что на эти заседания приходили не только студенты, но и их наставники (профессора и доценты), а также аспиранты и докторанты. Именно это способствовало привлечению талантливой молодёжи в научную и преподавательскую среду.

Руководителя школы интересует не диплом выпускника, а как он умеет решать задачи. Жаль, но любая организованная система образования не учит решать реальные задачи, а учит подчиняться правилам, которые она сама себе придумала. Если вдруг там оказывается преподаватель, который учит решать реальные задачи, то он становится оппозицией системе. Система образования не дает права на ошибку и сразу наказывает за нее. Единственное чем отличается преподаватель от студента, – это знанием правильного ответа. Но тот, кто знает правильный ответ и не ошибается, не способен сделать ничего нового. А любое новое – это неизвестность, где никто не знает заранее правильный ответ.

Важно сразу дать понять начинающим исследователям, что у них нередко будут появляться идеи. Но даже если идея очень хороша, для того чтобы воплотить её в жизнь, нужно приложить недюжинные усилия, подкрепить аргументами, обосновать. Не каждому дано пройти этот путь. Творческий процесс во многих случаях хаотичен, но в коллективах, делающих ставку на новаторство, работают настойчивые люди, которые воплощают проекты в жизнь.

На третьем этапе формировалась и совершенствовалась методология и методика научных исследований, которая успешно использовалась при подготовке кандидатских и докторских диссертаций, а также пропагандировалась в различных регионах страны и за рубежом. Результаты работы нашли отражение в монографиях, учебных пособиях, статьях и публичных выступлениях перед научной общественностью.

Создан и реализован комплекс методик исследования, включающий оценку интеллектуального потенциала специалиста, расчёт необходимых затрат на различных этапах формирования личности, оценки инвестиционной привлекательности вложений в специалиста, прогнозирование потребности в персонале, оценку кадровой безопасности, оценки уровня мотивации в деятельности специалистов, методологии гиперактивных методов обучения, оценки конкурентоспособности и окупаемости вложений в специалиста, оценки деятельности кафедры. Практическое значение полученных результатов состоит в том, что они создают теоретическую, методологическую и методическую основу для совершенствования механизмов формирования и реализации кадрового потенциала.

«В 2003–2005 гг. был обеспечен доступ к проблемным статьям и аналитическим обзорам по профильным курсам (аналог Боундлексу, Трайту). В 2006–2007 гг. приступили к использованию интерактивных досок в ходе лекционных и практических занятий, ввели дистанционную форму представления курсовых работ, а для систематического контроля учебного процесса применяли электронные журналы» [3, с. 82].

На четвёртом этапе совершенствовалась технология обучения, которая требует обобщения и анализа накопленного опыта и его переосмысления применительно к

новым условиям. Требуется понять новые ценностные ориентации студентов в сочетании с их интеллектуальным уровнем, физическим здоровьем, эмоциональной зрелостью. Начали проводить видеоконференции и вебинары с привлечением практиков в целях активизации учебного процесса. Ввели удалённый доступ для студентов, пропустивших лекцию и стремящихся закрепить конкретный материал, начали формировать электронный банк материалов для самостоятельного изучения конкретных курсов (дисциплин).

Внедрялись модели программного обеспечения, позволяющие в ролевом или индивидуальном формате работать над ситуационными заданиями по определённым курсам (например, Класскрофт). Разрабатываются и размещаются электронные, а позднее и онлайн версии учебных пособий и тестов, оценивающих степень усвоения студентами учебного материала, ключей к решению кейсовых заданий. Реализуются бизнес-симуляторы для выработки навыков принятия управленческих решений и специальных программ (аналог Виртономики, Симформери и др.). Применяются элементы Блендет-технологий (дискуссионной площадки для промежуточного обсуждения итогов самостоятельной работы студентов) [3].

Основные научные результаты деятельности авторской научной школы [5]:

- разработана концепция опережающего обучения кадров, в которой в отличие от существующих подходов определено видение смены образовательной парадигмы, отказа от образования как источника получения готовых знаний и переход к непрерывному образованию как достоянию личности и средства её самореализации;

- обоснован концептуальный подход к формированию инвестиционно-инновационной и синергетически-инновационной модели компетентности подготавливаемых специалистов;

- определены закономерности и механизмы взаимодействия информационного рынка, рынка образовательных услуг и рынка b-ориентированных специалистов, что позволило предложить инструменты эффективного формирования спроса и предложения на востребованных специалистов, с учётом потребностей личности, работодателей и государства;

- предложена методика оценки стоимости человеческого капитала специалистов на разных этапах его формирования;

- предложена методика прогнозирования потребности в специалистах на ближайшую и отдалённую перспективу;

- рекомендована методика сценарного анализа эффективности использования кадрового потенциала.

Даже в сложных современных условиях коллектив кафедры продолжает готовить конкурентных и востребованных специалистов: не только бакалавров, магистров, но и кандидатов и докторов экономических наук. Воспитанники научной школы уже стали докторами и кандидатами экономических наук, а многие из них сами готовят аспирантов и докторантов, успешно сочетают научную и учебную работу, формируют свою научную школу. За всё это время только руководителем школы подготовлено более 90 докторов и кандидатов наук, которые работают не только в России, но и в других странах (рис. 1). Хотя этот критерий не является бесспорным. Практика исследований (например, выбор «диссертабельных» тем) и

характер присвоения научных степеней (индивидуальное присвоение) исключают возможность судить о научной значимости результатов исследования. Однако та же практика подчёркивает, что при подготовке диссертаций соискатели учёной степени прилагают серьёзные усилия и добиваются наиболее оригинальных результатов.



Рисунок 1. Страны, в которых работают наши воспитанники

В практике деятельности вузов принято сосредотачиваться на оценке деятельности подразделений по экономическим и правовым критериям из-за стремления администрации составить понятный для них перечень критериев формализованной оценки и сравнимости результатов деятельности структурных подразделений. Включенные в перечень «показатели эффективности деятельности» (например, участие в работе диссертационных советов, редакционных коллегиях журналов, число проведенных конференций, опубликованных статей, проведенного повышения квалификации и т. п.) в первую очередь, ориентированы на возможность набора высоких баллов самими составителями перечня критериев оценки. С учётом такой «практики» заведующие кафедрами вынуждены отвлекать и без того ограниченный ресурс инициативности преподавателей на реализацию зачастую формальных мероприятий, имеющих весьма не бесспорный характер. Противоречивые (а зачастую и диаметрально противоположные) интересы, ценности, приоритеты, уровни материального достатка и стили жизни профессорско-преподавательского состава и администрации вуза приводят к тому, что оценка результата развития персонала кафедры не может быть произведена по одним и тем же критериям. На наш взгляд, необходим взвешенный баланс.

Нельзя не обратить внимание на особенности, значимые для дальнейшего функционирования коллектива научных школ: дробление школы на малые группы (с уже отличающимися методическими подходами); изменение самого характера коммуникаций последователей (межличностный характер последователей); переориентация интересов; изменения востребованных преобразований («не вписывающихся» в современные общественные и хозяйственные реалии).

ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ НАУЧНОЙ ШКОЛЫ

Представители предыдущего поколения исследователей имеют в настоящее время абсолютно иные приоритеты и уже не способны (да и не хотят) воспринимать ту квинтэссенцию научных знаний, которую способен тиражировать фундатор школы. Воспитанники школы из предшествующих поколений или коммерциализируют свою работу («корректируя» реальные итоги исследований в угоду «заказчикам») или присутствуют в науке формально, эксплуатируя предшествующие наработки. Импульсивные попытки основателя школы вернуть их на путь концептуальных идей воспринимаются ими как нравоучения, а существующее внешнее окружение лишь «подпитывает» их уверенность в оправданности их «мобильного эмпиризма». Уникальна ли данная ситуация? Думаю – нет.

Всё это характерно для современной ситуации в России. Дело в том, что доля исследователей в возрасте до 30 лет не превышает 15 %, а доля докторов наук пенсионного возраста всё более доминирует. На «фоне» 15 % студентов вузов, фрагментарно привлекаемых к научным исследованиям, и 55 % преподавателей, вообще не заинтересованных заниматься наукой, уже зафиксирована ситуация, при которой скоро станет «учить некого и некому». И это только «цветочки», так как доля студентов российских вузов, имеющих склонность к научной работе, уже составляет не более 6–8 %. Перспективы подготовки научных кадров такой «высшей школой» несложно предсказать. Закономерный итог – укомплектованность исследователями уже составляет менее половины сотрудников, а 15 % вынуждены сворачивать даже реализуемые проекты.

Ориентируя свою деятельность на создание условий для реализации индивидуального потенциала профессорско-преподавательского состава, заведующий кафедрой имеет вариативную возможность использовать имеющиеся у него в распоряжении ресурсы или сосредотачиваться на реализации сиюминутных задач, или накапливать и наращивать потенциал коллектива на перспективу. При втором подходе – ориентиром станет реальное, а не мнимое развитие и реализация коллективов. Управление будущим предусматривает: концепцию интеллектуальной самообучающейся организации, прогнозирование и проектирование будущего, систематический анализ состояния и реальная оценка потенциальных возможностей, рисков и наличных ресурсов, сочетание стратегии, тактики и оперативного управления, формирование деловой активности, управление временем, талантами, совершенствование менеджмента жизни.

Говоря о перспективах авторской научной школы, следует отметить следующие:

- основное внимание коллектива сосредоточено на проектной и аналитической деятельности с учётом интересов региона;
- происходит интеграция научной и образовательной деятельности в рамках проведения исследований по приоритетным направлениям развития региона;
- формирование устойчивых научных связей с базовыми предприятиями и учреждениями и развитие инновационной деятельности по выполнению хозяйственных программ и подготовке специалистов целевого профиля;
- дальнейшее совершенствование профориентационной работы со школьниками по поиску талантливой молодёжи и дальнейшему их обучению по профилю кафедры;

- непрерывное совершенствование образовательных цифровых технологий, особенно в условиях кризисных ситуаций, подобных пандемии;
- совершенствование механизмов управления персоналом в условиях динамических изменений организаций;
- разработка комплекса механизмов для регулирования социально-трудовых отношений и развития человеческого потенциала региона;
- внедрение независимой оценки практической значимости знаний представителями Assessment Centre – центров оценки, которые бы использовали возможности привлечения и оценивания представителей власти, бизнеса и социального сектора. В результате таких исследований возможна имплементация теоретических знаний в реальную деятельность предприятий и государственных органов власти.

В заключение для оценки деятельности кафедры автор предлагает ранее опубликованную [3, с. 84–86], методику, которая включает 3 блока: потенциал преподавателей и обучаемых студентов; потенциал развития кафедры и студентов; достижение целей обучающих и обучаемых.

Базовый потенциал включает:

- имидж кафедры;
- IQ преподавателей и студентов;
- квалификационный состав преподавателей;
- наличие практической школы у преподавателей;
- мотивацию к эффективной работе как преподавателей, так и студентов;
- техническое обеспечение учебного процесса;
- обеспеченность читаемых курсов авторскими учебно-методическими пособиями;
- эффективный контроль усвоения знаний студентами;
- отношения преподавателей и студентов.

Вторым компонентом успешного развития и взаимодействия преподавателей выпускающей кафедры и студентов являются:

- наличие стратегии развития у преподавателей и студентов;
- доля иностранных студентов и студентов из других регионов;
- наличие аспирантов и докторантов;
- рост мотивации у преподавателей и студентов;
- наличие базовых кафедры (или филиалов) на производстве, связанных с профилем подготовки специалистов;
- взаимодействие преподавателей с работодателями на основе подготовки востребованных компетенций выпускников;
- инновационность технологий обучения (дистанционное обучение, индивидуальные программы взаимодействие преподаватель – студент);
- изменение требований к профессорско-преподавательскому составу (владение иностранным языком, пакетом прикладных компьютерных программ, опыт практической подготовки);
- ежегодное повышение квалификации преподавателей с итоговой аттестацией по результатам.

ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ НАУЧНОЙ ШКОЛЫ

Достижение целей развития обучающихся и обучаемых включает:

- трудоустройство выпускников на рынке интеллектуального труда;
- стабильность набора на данную специальность;
- гранты и стипендии преподавателям и студентам;
- цитируемость работ;
- запросы на разработки преподавателей в рамках хоздоговорной тематики, проектной и консультационной деятельности;
- победы на конкурсах;
- соразмерность вклада и вознаграждения;
- международная аккредитация программ, общественное признание научной и методической школы данной кафедры.

ВЫВОДЫ

Эффективной деятельности коллектива научной школы в определённой степени способствует имидж кафедры, который заключается в целенаправленно формируемом образе с целью адресного воздействия для достижения конкретного результата. В нашем случае необходимо повысить уровень имиджа кафедры для привлечения ядра целевой аудитории абитуриентов за счёт более активной профориентационной работы, тестирования школьников, создания профильных классов в школах, а также использование целевого набора абитуриентов.

Основными составляющими имиджа являются: стратегическое видение (положение кафедры на данный момент); ценностные ориентации (наиболее важные предположения, формируемыми лидером). Формирование имиджа успешной кафедры возможно за счёт применения различных подходов и использования вариативного инструментария, однако в последнее время всё большую актуальность приобретает маркетинговый подход в рамках ведения сайта и интернет-страницы кафедры, на которых представлена вся необходимая информация (как для абитуриентов, их родителей, так и для работодателей).

Список литературы

1. Владимиров А. И. О научных и научно-педагогических школах. М.: Недра, 2013. 70 с.
2. Грезнева О. Ю. Научные школы (педагогический аспект). М., 2003. 69 с.
3. Зиновьев Ф.В. Мотивация обучающихся к активной учебной деятельности. Проблемы современного педагогического образования. 2017. № 57-1. С. 76-86.
4. Зиновьев Ф. В. Школа формирования профессионалов // 50 лет большого пути: монография. Симферополь: Таврия, 2016. С. 74–91.
5. Зиновьев Ф. В. Непрерывное развитие человеческого потенциала // Научные школы КФУ имени В.И. Вернадского: монография. Симферополь: Ариал, 2018. С.128–153.
6. Зиновьев Ф. В. Управление развитием персонала: монография. Симферополь: Ариал, 2018. 218 с.
7. Зиновьев Ф. В. Управление деятельностью кафедры: монография. Симферополь: Полипринт, 2020. 128 с.
8. Зиновьев Ф. В. Труд преподавателей университета: монография. Симферополь: Феникс, 2020. 144 с.
9. Зиновьев Ф. В. Эволюция образовательных технологий подготовки менеджеров // Вестник Белорусской государственной сельскохозяйственной академии. 2017. № 1. С. 143–148.

ЗИНОВЬЕВ Ф. В.

10. Зиновьев Ф. В. Становление и развитие научной школы. Симферополь: ИП Бровко А.А., 2021. 160 с.
11. Зиновьев Ф. В. Проблемы российского рынка интеллектуального труда России // Развитие экономики труда в цифровую эпоху: методы и технологии: монография. Симферополь.: Издательство «КФУ им. В. И. Вернадского». 2022. 160 с.
12. Интеллектуальная эмиграция становится соизмеримой с естественной убылью населения России // Независимая газета – Наука. 2021. [Электронный ресурс]. URL: https://www.ng.ru/kartblansh/2021-04-21/3_8134_kartblansh.html.
13. Кванина В. В. Понятие и признаки научной школы // Вестник Университета имени О. Е. Кутафина. 2016. № 11. С. 37–42.
14. Клейнер Г. Б. Системное управление в трансформирующейся экономике // Эффективное антикризисное управление/ 2014/ № 5 (86). С 54–58.
15. Научные школы в образовательных организациях: регламентация и деятельность (на примере Финансового университета при Правительстве Российской Федерации) [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=28938684>
16. Шумилов А. Ю. О понятии научной школы в области юриспруденции // Вестник Российской таможенной академии. 2008. № 1. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-ponyatii-nauchnoy-shkoly-v-oblasti-yurisprudentsii>.

Статья поступила в редакцию 15.04.2022

УДК 338.2

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ОТБОРА И МАСШТАБИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ

Кирильчук С. П., Артюхова И. В.

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

E-mail: skir12@yandex.ru

В исследовании обоснована необходимость обеспечения специфическим практико-методическим инструментарием менеджмента стартапов. Предложена модификация методики SWOT-анализа с дополнительными группами факторов и их комбинаций. Разработаны тест-матрица и скейл-матрица SWOT-анализа для оценки жизнеспособности и стратегического планирования масштабирования стартапа. Предложена формализация факторов для машинной обработки данных. Введено понятие «перекрестные факторы» в построении стратегической линии стартапа.

Ключевые слова: стартап, тест-матрица SWOT-анализа, инновации, масштабирование стартапа.

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня стартап, ориентированный на переход в будущем в статус успешной компании, должен обладать высоким потенциалом масштабирования. Прогнозирование всех коммерческих, технологических операционных процессов и формирование маркетинга на стадии разработки должны быть подчинены этой стратегии. Исследование современных методик управления стартапами показывает недостаточный и разрозненный инструментарий аналитики потенциала стартапов, что усложняет процесс отбора перспективных бизнес-проектов.

Задаче создания специфического инструментария определения жизнеспособности и планирования масштабирования компании на стадии стартапа посвящается данное исследование.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Впервые термин «стартап» встречается в публикации на страницах журнала Forbes в августе 1973 года, позднее в журнале BusinessWeek в сентябре 1977 года.

Как правило, под стартапом подразумевают компанию, которая имеет очень высокие коммерческие риски, но в случае успеха даёт высокую и быструю прибыль. При этом проект может быть инновационным в самом широком смысле: от технологических инноваций до организационных и маркетинговых предложений.

Стартапом является фирма или интернет-проект, который характеризуется инновационной идеей, качеством предоставляемой услуги или продукта. Обычно стартапами являются «созданные недавно компании, которые находятся на стадии основания и остро нуждающиеся в инвестировании» [1, с. 306].

Ставшее классическим для большинства акселераторов определение гласит: «Стартап – это временная организация, созданная для поиска повторяемой и масштабируемой бизнес-модели» [2, с. 16].

Эрик Рис определяет стартап как организацию, которая создает новый продукт или новую услугу в условиях высокой неопределенности [3].

Основываясь на определениях, представленных выше, можно заключить следующее: Стартап – это компания, созданная за короткий срок, которая с риском внедряет инновацию на рынок с целью дальнейшего масштабирования, удовлетворения потребностей покупателя путём предоставления ему продукта или услуги.

Таким образом, качество стартапа при его отборе должно оцениваться на основе учета рисков, стратегической возможности масштабироваться и давать на перспективу инновационный продукт, способный достаточно уверенно существовать в условиях конкуренции.

Все перечисленные параметры проекта, на наш взгляд, позволяет оценить методика SWOT-анализа, разумеется, модифицированная в качестве инструмента оценки стартапа.

Универсальность данного метода подтверждается многообразием целей и функционального использования, применимые, в частности, для анализа стартапов:

1. «SWOT-анализ достаточно продуктивно может быть использован для оценки инновационного потенциала компании» [4, с. 12].
2. «Объектом SWOT-анализа может быть не только организация, но и другие социально-экономические объекты» [5, с. 153].
3. «SWOT-анализ Гарвардской школы бизнеса является основой всех инструментов разработки стратегии» [6, с. 41].

Отметим, что некоторые иные фундаментальные методы стратегического планирования не подходят для использования в этих целях из-за специфики условий анализа для стартапов. Например, составление матрицы BCG, используемой как инструмент формирования продуктовой стратегии, предусматривает наличие нескольких продуктов [7, с. 288], это условие не всегда удовлетворяется условиями стартапа: чаще заявлен один продукт. Методика Томпсона–Стрикленда рассчитана на компанию с опытом и анализ объёма существующего рынка [8, с. 10] и может быть использована в таком случае лишь на стадии принятия решения о возможностях масштабирования компании.

Однако в методике SWOT-анализа стартапа в качестве подспорья для детализации характеристик внешних факторов могут быть интегрированы универсальные абстрактные модели: PEST (в разрезе факторов – экономические, социальные, политические, технологические факторы) или методика «Анализ 5-ти сил Портера» (факторы: угроза появления продуктов-заменителей, угроза появления новых игроков, рыночная власть поставщиков, рыночная власть потребителей, уровень конкурентной борьбы).

Итак, для того чтобы принять решение о внедрении или необходимости совершенствовать стартап, проводится SWOT-анализ с детализацией по уровням (тест-матрица – оценка жизнедеятельности стартапа; скейл-матрица (scale – масштаб с англ.) – выбор стратегии масштабирования) и также детализированные факторы.

Обратимся к авторской интерпретации жизненного цикла компании, порожденной стартапом на рисунке 1.

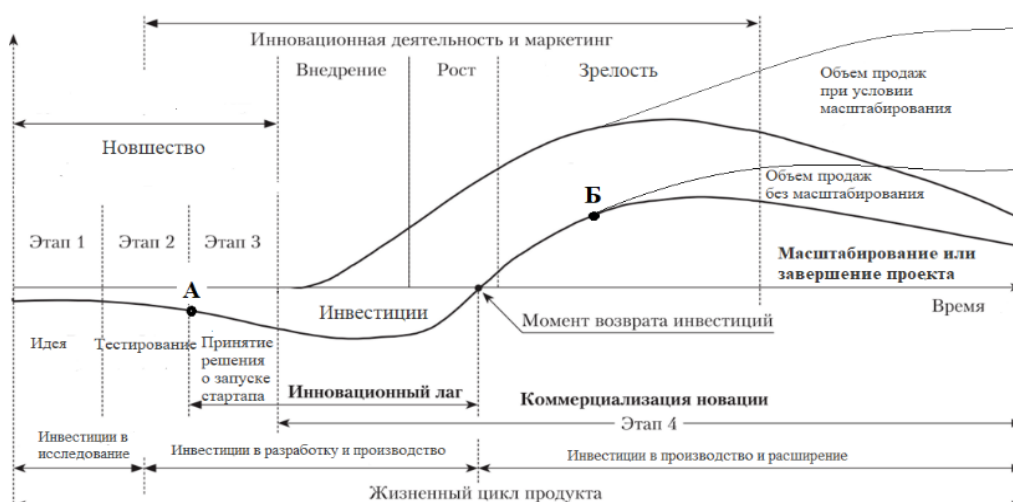


Рисунок 1 – Жизненный цикл инновации

Стартап оценивается на двух стрессовых точках – в преддверии инвестиционных вливаний. В точке А применяется тест–матрица и в точке В – скейл–матрица.

Как принято в классической модели SWOT–анализа, для построения матрицы на первом этапе анализа определяются категории факторов: сильные стороны (S), слабые стороны (W), возможности (O) и угрозы (T). Однако эксперт наряду с традиционными для компании сосредотачивается на инновационных рисках, поскольку проводит оценку инновационного продукта (рис. 2).

		Группы внешних факторов	
		O Ot:	T Tt:
Группы внутренних факторов	S St: – уникальность товара в аспекте технологии; – уникальные навыки команды и др.	– высокая востребованность в инновации у потребителя; – наличие поставщиков дешевого сырья, их высокая конкуренция и пр.	– риск коммерческой разведки; – сложная процедура патентования и лицензирования; – изменчивость законодательства в данной сфере и пр.
	W Wt: – недостаток ресурсов для тестирования, обеспечения качества и продвижения стартапа, недостаток компетенций; – внутренние недоработки стартапа и др.	*На первом этапе не заполняется	

Рисунок 2 – Тест–матрица SWOT–анализа стартапа на первом этапе

В тест–матрице категории «сильные и слабые стороны» (St, Wt) относятся к факторам, определяемым внутренними возможностями команды стартапа и самим продуктом. Категории «возможности и угрозы» (Ot, Tt) – внешние факторы, которые необходимо учитывать при анализе потенциала стартапа.

Сильные стороны и возможности отражают положительные аспекты и преимущества стартап–продукта, а также элементы, которые способствуют достижению поставленных бизнес–целей. Слабые стороны и угрозы являются негативными аспектами, препятствующими развитию и даже реализации стартапа.

Подготовка материалов для оценки может включать следующие шаги.

Шаг 1. Выписываются основные цели, задачи стартапа, а также мотивы для всех участников потребления продукта.

Шаг 2. Заносятся в таблицу все категории факторов. Для определения факторов St, Wt, Ot, Tt можно использовать следующие вопросы или аналогии к ним:

- в чем сильна команда стартапа?
- какие преимущества в технологиях, методиках работы перед конкурентами?
- уникальное торговое предложение?
- почему продукт будут выбирать покупатели, клиенты?
- какие есть уникальные характеристики у продукции?
- в чем продукт будет лучший на рынке?
- какие сферы в процессе разработки продукта освоены «на отлично», помимо основной деятельности?
- в чем слабость продукта по сравнению с конкурентами?
- что мешает производить в дальнейшем инновационные разработки, техническое оснащение?
- какие есть недостатки маркетинга, рекламы, корпоративной среды?
- что на внутреннем уровне может помешать развиваться по стратегическому плану?

На втором этапе факторы, занесенные в таблицу, комбинируются для выстраивания стратегической линии внедрения стартапа (Шаг 3).

S+O – линия силы, то есть изучаются сильные стороны и возможности для того, чтобы улучшить стартап, его продукт и команду.

W+O – линия улучшения - как использовать возможности для нивелирования недостатков.

S+T – линия защиты. Как преимущества защитят от неконтролируемых внешних факторов? Устоит ли компания стартапа под санкциями, при снижении спроса, повышении НДС и др.?

W+T – линия предупреждения. Как слабые стороны могут быть изменены влиянием внешних факторов. На основе комбинации W+T делаются выводы, какие мероприятия необходимо запустить, чтобы предупредить будущие риски.

Рассмотрим пример, как выстраиваются стратегические линии стартапа на уровне принятия решения о внедрении на рисунке 3.

	О Введение налоговой льготы	Tt Скорое появление конкурента– последователя
St Инновационное качество продукта	St+O За счет экономии снизить цены на стартовый вводимый продукт, чтобы познакомить с ним покупателей или предложить дополнительные услуги для обслуживания покупателей	St+Tt Удержать покупателей, запустить рекламную компанию на узнаваемость продукта с акцентом на инновационное качество и эталонное первенство на рынке
W Маленький рекламный бюджет	W+O Освободившиеся при экономии деньги направить на разработку новой (дополнительной) рекламной компании	W+Tt Из-за малого рекламного бюджета покупатели будут находить продукт путем «сарафанного радио». Если конкурент-последователь развернет масштабную рекламную компанию, прирост покупателей значительно снизится

Рисунок 3 – Пример составления тест–матрицы SWOT–анализа стартапа на втором этапе - по стратегическим линиям.

Шаг 4. Определяются выводы на основе полученных данных. В нашем примере очевидна необходимость увеличения бюджета рекламы уникального продукта на старте и в процессе предложения на рынок, а также поддержания лидерства в перспективе.

Таким образом, мы видим, что комбинация всех восьми наборов факторов может быть полезна для выводов и в то же время объемной, что зависит от масштаба продукта, глубины проработки и может иметь вид, представленный на рисунке 4.

		Группы внешних факторов			
		О	Ot	T	Tt
Группы внутренних факторов	S	S+O	S+Ot	S+T	Tt+S
	St	St+O	St+Ot	St+T	St+Tt
	W	W+O	W+Ot	W+T	W+Tt
	Wt	Wt+O	Wt+Ot	Wt+T	Wt+Tt

Рисунок 4 – Формализованная тест–матрица SWOT–анализа стартапа на втором этапе.

Ввиду того, что каждая группа может содержать от 1 до 20 и более факторов, авторами рассматривается потенциал машинной обработки данных, в частности задач сортировки и соединения, ранжирования перекрестных групп и отсеивания непригодных комбинаций стратегических линий в отработке перекрестных факторов.

Для оценки потенциала масштабирования в скейл–матрице эксперт берет во внимание принципиально другие факторы, раскрывающие возможности масштабирования по различным направлениям или же условия, препятствующие этому (Ss, Ws, Os, Ts).

Масштабирование бизнеса проводится с целью увеличения и расширения границ деятельности компании ради повышения прибыли. Очевидно, что продукт компании, возвращенной на стартапе, прошел проверку на стадии зрелости и при наличии профессиональных управленцев и необходимых условий, может иметь право на варианты масштабирования. На стадии зрелости (точка Б на рисунке 1) компания может рассматривать различные варианты масштабирования: расширение ассортимента, совершенствование системы продаж, освоение новых рынков сбыта, продажа через интернет, освоение новых ниш рынка, франчайзинг, открытие филиалов.

Масштабирование бизнеса бывает по вертикальной и горизонтальной линиям. Горизонтальное масштабирование – увеличение прибыли за счет открытия новых магазинов или зоны покрытия (офлайн–бизнес), вертикальное масштабирование – переход на качественно новый уровень и увеличение прибыли за счет изменения ассортимента, качества продукта, его стоимости и сервиса. Развивать эти линии желательно по очереди с целью эффективной концентрации ресурсов.

На этом этапе эксперту необходимо рассортировать все факторы, ориентируясь уже на конкретные, перечисленные выше стратегии. Тогда факторы будут иметь вид: S, Ss1, Ss2 и т. д., где s1, s2... – взятые в отработку стратегии масштабирования, выбранные заранее путем поверхностного отбора вариантов, когда отсекаются все неподходящие для данной компании (продукта, рынка, технологии) стратегии масштабирования.

Авторы рекомендуют с этой целью использовать методику Scaling up, в которой масштабирование фокусируется на четырех основных областях принятия решений: люди, стратегия, исполнение и денежные средства [9]. А также результаты данных исследований (внутренние факторы) могут быть использованы далее для построения скейл–матрицы SWOT–анализа, которая в формализованном виде будет иметь вид, как на рисунке 5.

Отметим, что в этой форме анализа могут присутствовать ранжированные числовые значения, поскольку проект уже имеет конкретные финансовые результаты, и методики стратегического анализа позволяют прогнозировать финансовые потоки от внедрения стратегий (например, анализ на основе метода балансовых расчетов и метода денежных потоков), а также рынок, являющийся более предсказуемым для существующей компании на стадии зрелости.

Прочерки в матрице на рисунке 5 демонстрируют нецелесообразность проведения анализа перекрестных факторов. Перекрестные факторы в скейл–матрице SWOT–анализа стартапа – те факторы, что состоят в одной категории скейл–стратегии, а также сопряженные с ними базовые факторы SWOT–матрицы и в сочетании потенциально могут дать информацию для построения стратегических линий.

		Группы внешних факторов					
		O	Os1	Os2	T	Ts1	Ts2
Группы внутренних факторов	S	S+O	S+Os1	S+Os2	S+T	S+Ts1	S+Ts2
	Ss1	Ss1+O	Ss1+Os1	-	Ss1+T	Ss1+Ts1	-
	Ss2	Ss2+O	-	Ss2+Os2	Ss2+T	-	Ss2+Ts2
	W	W+O	W+Os1	W+Os2	W+T	W+Ts1	W+Ts2
	Ws1	Ws1+O	Ws1+Os1	-	Ws1+T	Ws1+Ts1	-
	Ws2	Ws2+O	-	Ws2+Os2	Ws2+T	-	Ws2+Ts2

Рисунок 5 – Формализованная скейл–матрица SWOT–анализа стартапа для второго этапа.

ВЫВОДЫ

Таким образом, SWOT–анализ может с точки зрения методологического обеспечения выступать комплексным практико–ориентированным инструментарием для принятия решения о стратегиях масштабирования, а также, как мы убедились, при конкретной модификации помогать определять степень жизнеспособности стартапа при существующих и прогнозируемых условиях и определять стратегические линии, сравнивать и отбирать перспективные стартапы.

Результаты анализа тест–, скейл–матрицы SWOT–анализа стартапа можно применять для составления бизнес–плана и презентации инвесторам и заинтересованным партнерам на предынвестиционном этапе, для поиска возможных методов его продвижения, в процессе совершенствования внедренного продукта на этапе масштабирования.

Дальнейшими исследованиями авторов станет рассмотрение возможностей машинной обработки данных, что облегчит работу предпринимателям–инноваторам и стартап–экспертам, а также практическая апробация машинной модели.

Список литературы

1. Бурдуковский В. Н. Стартап как объект исследования: понятие, сущность, виды и отличительные особенности // Экономика и Бизнес. 2019. № 10 (38). С. 306–310.
2. Бланк С., Дорф Б. Стартап. Настольная книга основателя. М.: Альпина Паблишер, 2021. 616 с.
3. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес–модели. 2011. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.litres.ru/erik-ris/biznes-s-nulya-metod-lean-startup-dlya-bystrogo-testirovaniya-ide/chitat-onlayn/>
4. Артюхова И. В., Зотикова Е. С. Применение SWOT–анализа для оценки инновационного потенциала фирмы // Инновационная наука. 2015. № 11–1. С. 12–15.

5. Майсак О. С. SWOT–анализ: объект, факторы, стратегии. Проблема поиска связей между факторами // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. 2013. № 1 (21). С.151–157.
6. Стратегический менеджмент по Котлеру: Лучшие приемы и методы / Филип Котлер, Роланд Бергер, Нильс Бикхофф; Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2012. 143 с.
7. Богданова Т. В., Ивановский В. С., Карп М. В., Межевов А. Д., Мальцева М. В. Выбор стратегии развития организации сферы услуг на основе матрицы Томпсона–Стрикленда // Инновации и инвестиции. 2018. № 6. С. 288–289.
8. Симкин Л., Дибб С. Практическое руководство по сегментированию рынка. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2003. 28 с.
9. Harnish Verne. Scaling Up. How a Few Companies Make It...and Why the Rest Don't (Rockefeller Habits 2.0)/Verne Harnish. Ashburn. Virginia: Gazelles Inc. 2014. 244 p.

Статья поступила в редакцию 15.04.2022

УДК 336

РОЛЬ СОВРЕМЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Колтакова Н. С.

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

E-mail: instoc.crimea@bk.ru

В статье представлены результаты исследования сущностных характеристик корпораций Российской Федерации, дано их определение в соответствии с действующим законодательством и в литературных источниках, выявлены проблемные вопросы функционирования на современном этапе развития экономики России. На основании проведенного динамического и структурного анализа определены место и значение национальных корпораций в финансовой системе Российской Федерации в целом и ее федеральных округах, в частности, предложены направления совершенствования процесса управления корпорациями с целью повышения эффективности развития финансового рынка России.

Ключевые слова: корпорация, юридические лица, корпоративные финансы, финансовая система, финансовый рынок, финансовые результаты, ценностно-ориентированное управление, эффективность.

ВВЕДЕНИЕ

Одним из важных стейкхолдеров современного финансового рынка выступают корпорации, аккумулирующие значительные объемы денежных средств и оказывающих существенное влияние на динамику мировых финансовых потоков. Чаще всего в качестве корпоративных структур рассматриваются крупные организации и предприятия, диверсифицирующие свою деятельность в различных секторах экономики и территориально-административных единицах. Однако действующее законодательство Российской Федерации, в частности Гражданский кодекс РФ, в классификации юридических лиц по признаку корпоративности не учитывает их размеры, ограничиваясь организационно-правовыми формами [2].

Соответствующую терминологию демонстрируют и научные публикации отечественных авторов. Так, по мнению А. А. Радыгиной, «корпорация (corporation) – это группа людей или организация людей, уполномоченная законом действовать как одно лицо и имеющая права и обязанности, отличные от прав и обязанностей людей, формирующих корпорацию» [6].

Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский и Е. Б. Стародубцева дают схожее определение: «корпорация – это совокупность лиц, объединившихся для достижения общих целей, осуществления совместной деятельности и образующих самостоятельный субъект права – юридическое лицо» [7].

Также в отдельную, специфическую, группу выделяются государственные корпорации, правовой и экономический статус которых регламентирован Федеральным законом РФ «О некоммерческих организациях». В соответствии с положениями ст. 7.1 данного закона, «государственной корпорацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций» [4].

Данный подход является нормативно регламентированным и юридически обоснованным, однако ограничивает возможности исследования финансовых ресурсов крупных предпринимательских структур и принятия управленческих решений по развитию финансового рынка России. В этом контексте интересны работы В. С. Богус [1], А. С. Квитчук и Н. В. Голубихиной [3], О. И. Рябичевой и Р. М. Исубуттаевой [8], Д. Роджерса [10], однако указанная проблематика развития отечественных корпораций на финансовых рынках в них освещена недостаточно полно.

В этой связи целью данной статьи явилась оценка перспектив функционирования корпораций России в национальной финансовой системе, при этом в качестве корпораций рассматривались крупные предприятия и организации, имеющие признаки корпоративных юридических лиц.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации свидетельствуют, что за период 2017–2020 гг. количество корпораций в стране уменьшилось с 88806 ед. до 57899 ед. или на 34,8 %. В процентном отношении к общему количеству предприятий и организаций России удельный вес корпораций снизился на 15,4 % и составил на начало 2021 года 1,65 %. Аналогичная динамика наблюдается по всем без исключения федеральным округам, в разрезе которых наибольшее снижение численности корпораций (на 18,4 тыс. ед. или 40,9 %) отмечено в Центральном ФО, наименьшее (на 464 ед. или 17,2 %) – в Дальневосточном ФО.

Наибольшее количество корпоративных организаций зарегистрировано в Центральном федеральном округе РФ, что составляет на конец 2020 года 26,6 тыс. ед. или 45,9 % от их общегосударственной численности. Также в Центральном ФО можно констатировать и наибольший удельный вес корпораций в численности предприятий и организаций округа – от 2,62 % в 2017 году до 2,21 % в 2020 году.

Наименьшее количество корпоративных юридических лиц по России насчитывается в Северо-Кавказском федеральном округе: от 2247 ед. или 2,53 % в 2017 году до 1627 ед. или 2,81 % в 2020 году. Однако по отношению к численности предприятий и организаций округа наименьший удельный вес корпораций зафиксирован в Приволжском федеральном округе (от 1,36 % в 2017 году до 1,20 % в 2019 году) и Дальневосточном федеральном округе (1,18 % в 2020 году).

Из общего числа корпораций Российской Федерации 99,9 % имеют частную форму собственности, шесть организаций относятся к государственным корпорациям – «Агентство по страхованию вкладов», «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»; Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства (Фонд ЖКХ); Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех»; Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»; Государственная корпорация по космической деятельности «Роскосмос» [9].

РОЛЬ СОВРЕМЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОЙ...

Таблица 1

Численность корпораций Российской Федерации в разрезе федеральных округов в 2017–2020 гг.

Округа	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2020 г. в % к 2017 г.
Центральный федеральный округ, ед.	45000	36105	30112	26576	59,1
– в % к общему количеству предприятий и организаций округа	2,62	2,38	2,24	2,21	84,4
Северо-Западный федеральный округ, ед.	10948	9419	8277	7557	69,0
– в % к общему количеству предприятий и организаций округа	1,85	1,74	1,69	1,73	93,5
Южный федеральный округ, ед.	5156	4679	4130	3820	74,1
– в % к общему количеству предприятий и организаций округа	1,48	1,39	1,34	1,32	89,2
Северо-Кавказский федеральный округ, ед.	2247	1984	1814	1627	72,4
– в % к общему количеству предприятий и организаций округа	1,79	1,67	1,62	1,52	84,9
Приволжский федеральный округ, ед.	10111	9081	8059	7528	74,5
– в % к общему количеству предприятий и организаций округа	1,36	1,26	1,20	1,19	87,5
Уральский федеральный округ, ед.	5731	4986	4294	3883	67,8
– в % к общему количеству предприятий и организаций округа	1,61	1,51	1,42	1,36	84,5
Сибирский федеральный округ, ед.	6910	5788	5162	4669	67,6
– в % к общему количеству предприятий и организаций округа	1,40	1,34	1,29	1,25	89,3
Дальневосточный федеральный округ, ед.	2703	2743	2452	2239	82,8
– в % к общему количеству предприятий и организаций округа	1,44	1,29	1,23	1,18	81,9
Всего, ед.	88806	74785	64300	57899	65,20
– в % к общему количеству предприятий и организаций округа	1,95	1,77	1,68	1,65	84,6

Источник: составлено автором по данным [5]

В целом, количественные показатели корпоративного сектора экономики не отражают реальной степени его влияния на национальный финансовый рынок и внешнеэкономические отношения. Динамика размеров уставного капитала корпораций Российской Федерации, графически представленная на рисунке 1, свидетельствует, что его объемы составляют от 829,4 млрд руб. в 2005 году до 10078,1 млрд руб. в 2020 году. По отношению к совокупному уставному капиталу

предприятий и организаций Российской Федерации удельный вес уставного капитала корпоративных юридических лиц варьируется от 26,3 % в 2005 году до 33,3 % в 2020 году. Таким образом, в корпоративном секторе экономики сосредоточено около трети всех собственных финансовых ресурсов предприятий и организаций России, что свидетельствует о необходимости эффективного управления ими в рамках действующего финансового законодательства.

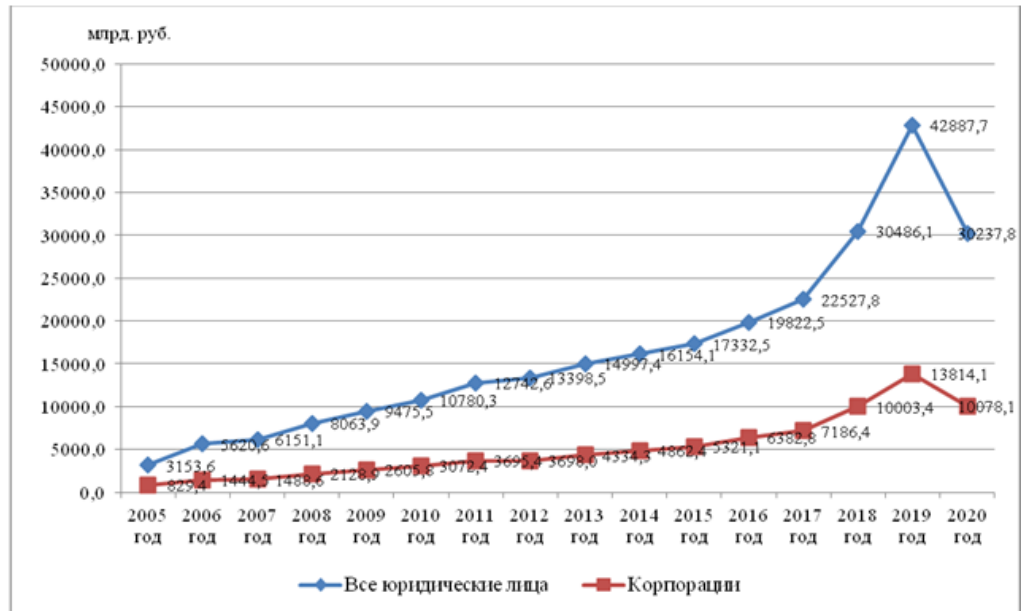


Рисунок 1. Динамика размеров уставного капитала юридических лиц и корпораций Российской Федерации в 2005–2020 гг., млрд руб.

Источник: составлено автором по данным [5]

К источникам собственного капитала корпоративных юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность, относится и их чистая прибыль. Динамика сальдированного финансового результата корпораций Российской Федерации, представленная в таблице 2, свидетельствует об увеличении его размера за период 2012–2020 гг. на 474,8 млрд руб. или 63,2 %. Данный рост был обусловлен за счет положительных изменений в Центральном, Северо-Западном, Южном, Приволжском, Уральском, Сибирском и Дальневосточном округах, тогда как в Северо-Кавказском округе отмечается снижение сальдированного финансового результата корпораций на 0,1 млрд руб. или 20,0 %. Кроме того, в Северо-Кавказском ФО в 2013–2014 гг., наряду с Дальневосточным ФО и Южным ФО (в 2014 году) совокупный убыток деятельности корпоративных юридических лиц превысил их совокупную прибыль, что привело к отрицательным значениям сальдированного финансового результата.

Как видно из данных таблицы 2, доля корпораций в общем сальдированном финансовом результате деятельности предприятий и организаций Российской Федерации существенно ниже, чем удельный вес их уставного капитала по

РОЛЬ СОВРЕМЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОЙ...

отношению к данному показателю национального уровня. Более того, за период 2012–2020 гг. отмечается его снижение с 9,6 % до 9,1 %, что актуализирует вопросы эффективного управления корпоративными финансами во всех субъектах Российской Федерации.

Таблица 2

Динамика сальдированного финансового результата корпораций Российской Федерации в 2012–2019 гг., млрд руб.

Округа	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2020 г. в % к 2012 г.
Центральный федеральный округ	364,6	105,9	166,3	141,9	194,6	311,7	387,4	539,1	528,7	145,0
Северо-Западный федеральный округ	81,2	33,2	28,9	44,2	67,1	136,6	110,3	123,7	120,4	148,3
Южный федеральный округ	23,4	5,1	(5,2)	11,7	12,0	48,7	41,9	40,2	42,9	183,3
Северо-Кавказский федеральный округ	0,5	(0,9)	(1,5)	0,8	0,7	2,2	2,0	0,4	0,4	80,0
Приволжский федеральный округ	98,6	37,0	54,9	67,0	51,1	38,7	121,9	104,2	111,8	113,4
Уральский федеральный округ	128,9	53,0	100,3	113,6	37,0	128,7	218,2	218,3	227,9	176,8
Сибирский федеральный округ	44,3	11,8	24,8	52,1	24,3	111,3	130,9	138,7	144,3	325,7
Дальневосточный федеральный округ	9,7	(18,9)	(25,1)	78,9	39,6	53,5	50,7	42,8	49,6	511,3
Всего	751,2	226,2	343,4	510,2	307,2	831,4	1063,3	1207,4	1226,0	163,2
– в % к совокупному финансовому результату предприятий и организаций РФ	9,6	3,3	7,9	6,8	2,4	9,2	8,8	7,5	9,1	94,8

Источник: составлено автором по данным [5]

Данное утверждение соотносится с перспективами развития корпораций России в национальной финансовой системе, что подтверждается линией тренда рыночной

стоимости акций, отображенной на рисунке 2. По состоянию на начало 2021 года она составила 67,4 трлн руб., к 2025 году ожидается ее рост до 90,0 трлн руб.

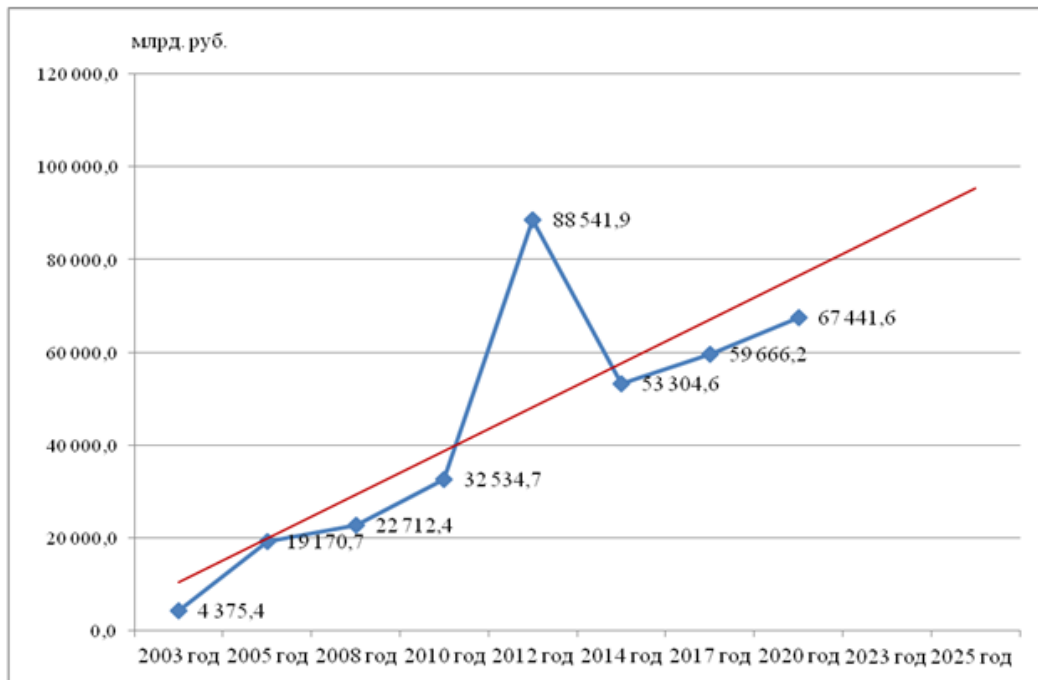


Рисунок 2. Динамика рыночной стоимости акций корпораций Российской Федерации в 2003–2020 гг., млрд руб.

Источник: составлено автором по данным [5]

С целью повышения эффективности влияния корпоративного капитала на национальный финансовый рынок, прежде всего, на всех уровнях управления финансовой системой Российской Федерации необходимо выделить такой специфический объект управления, как корпоративные финансы. В зарубежной практике накоплен сравнительно больший теоретико-методологический базис формирования, распределения и использования финансовых ресурсов корпораций, адаптация которого к отечественному правовому полю будет способствовать повышению эффективности указанных процессов. Понимание существенных содержательных отличий корпораций от других организационных форм юридических лиц позволит разработать соответствующие модели управления ими как внутреннего, так и внешнего характера.

Одной из особенностей операционной деятельности современных корпораций является перманентное увеличение стоимости их финансовых активов. При этом, когда учредители и представители высшего управленческого звена нацелены на первоочередное получение прибыли, не обеспеченной ростом стоимости активов корпорации, возникает риск ее коллапса. Общественная роль финансов корпоративных юридических лиц заключается в том, что в процессе их финансовых

отношений создаются условия для движения капитала, благодаря которому обеспечивается рост стоимости активов корпорации.

Как ресурс корпоративных финансов, капитал ограничен в пространстве и времени, что приводит к необходимости оценки финансовых корпоративных взаимоотношений сквозь призму временной и пространственной ограниченности капитала. Избыток или дефицит капитала у того или иного субъекта хозяйствования побуждает к поиску его дополнительных источников или возможностям его выгодного инвестирования, являясь объективной основой для перераспределения финансовых ресурсов. Направления перераспределения капитала в обществе не хаотичны, а объективно закономерны:

- финансовые ресурсы стремятся к получению наибольшей нормы прибыли;
- важным фактором процесса перераспределения капитала выступают риски, связанные с получением прибыли;
- движение капитала отражает закономерности пропорционального развития финансовой системы государства.

Определенное влияние на перераспределение капитала корпораций имеет государственная и региональная политика; в отношении государственных корпораций она играет главенствующую роль. Также следует отметить, что на отдельных этапах развития финансовой системы объективные закономерности и интересы субъектов корпоративных финансовых отношений во многом совпадают, однако чаще они противоречат друг другу.

Теория корпоративных финансов ориентирована на логически-дедуктивное и эмпирически-индуктивное обоснование факторов, методов и инструментов их развития. Характерным для финансов такого уровня и размерности является широкое использование эконометрических методов исследования. Вместе с тем в практике корпораций Российской Федерации применение современных математических моделей для обоснования выводов финансового характера встречается достаточно редко, что обусловлено недостаточным уровнем компетентности менеджеров высшего и среднего управленческого звена. Привлечение высококвалифицированных специалистов консалтинговых фирм также малоэффективно, так как интерпретация полученных ими результатов должна осуществляться непосредственно финансовыми аналитиками корпораций.

Для управления ключевыми факторами стоимости корпорации с целью ее максимизации и обеспечения финансовых интересов всех стейкхолдеров финансового рынка рекомендуется использовать концепцию ценностно-ориентированного управления (*value based management*). Данная концепция предусматривает выбор приоритетов по критерию создания стоимости корпорации: переориентацию систем планирования, оценку результатов деятельности и материальных стимулов по ценностно-ориентированным критериям; общение с инвесторами на ценностно-ориентированном языке. Ключевой принцип концепции ценностно-ориентированного управления заключается в обеспечении условий для уменьшения конфликтов между принципалами и агентами, а также экономических злоупотреблений в корпорациях на основе максимального сближения интересов собственников и менеджмента всех уровней. Этого можно достичь путем привязки

материального вознаграждения менеджеров к показателям, характеризующим уровень роста стоимости корпорации для ее учредителей.

Успешная реализация концепции ценностно-ориентированного управления невозможна без введения системы корпоративного финансового контроллинга. Финансовый контроллинг направлен на информационную поддержку финансовых решений и предусматривает использование методов и процедур бюджетирования, стратегического планирования, управленческого учета, финансовой диагностики, инвестор-релейшнз, управления рисками и внутреннего контроля, в совокупности обеспечивающих координацию отдельных подсистем управления и ориентированных на оптимизацию финансовых решений и рост стоимости корпорации. Отдельной подсистемой финансового контроллинга выступает ценностно-ориентированный контроллинг как формат поддержки принятия ценностно-ориентированных управленческих решений. Он формирует комплекс инструментов, процессов, целей и оценочных показателей, обеспечивающих внедрение и поддержание дееспособности ценностно-ориентированного корпоративного управления.

Перспективным направлением развития корпоративных финансов являются также поведенческие финансы, исследующие психологические аспекты принятия финансовых решений при различных рамочных условиях. В данной концепции предположения неоклассической теории относительно рациональности поведения, совершенства информационного обеспечения и трансакционных издержек становятся второстепенными, а на первый план выдвигается утверждение, что для корпоративных субъектов важнее избежать убытков, чем получить прибыль. Кроме того, менеджеры корпораций готовы нести гораздо более высокие риски для сохранения текущей финансовой ситуации по сравнению с рисками, связанными с ее изменением.

Теория поведенческих финансов призывает учитывать в процессе принятия финансовых решений такие психологические факторы, как когнитивный диссонанс и эвристические ошибки. Так, например, цена акций (а, следовательно, и стоимость корпораций) остро реагирует на макроэкономические показатели и непроверенную информацию, что приводит к агрегированию нерациональности участников рынка в оценке рыночной цены активов. Такая цена зачастую отличается от реальной стоимости корпорации, что нередко приводит к ошибочному распределению ресурсов в экономике страны, ее регионов и отдельных отраслей, и, как следствие, к финансовому кризису. Учитывая указанные финансовые проблемы, выделение поведенческих корпоративных финансов как отдельной концепции их управления является достаточно обоснованным.

ВЫВОДЫ

Корпорации играют важную роль в развитии финансовой системы большинства современных государств, включая Российскую Федерацию. Несмотря на небольшой удельный вес крупных корпоративных юридических лиц в общей структуре предприятий и организаций России, в них сосредоточено около трети их совокупного

уставного капитала и свыше 1 трлн сальдированного финансового результата. При этом крупные корпорации Российской Федерации не выделены в отдельный объект статистического мониторинга и анализа на государственном и региональном уровне, что снижает возможности их эффективного управления и нормативно-правового регулирования.

С целью оптимизации влияния корпораций на развитие финансовой системы Российской Федерации необходимо внедрение современных инновационных концепций их управления, в частности, концепции поведенческих финансов, ценностно-ориентированного управления и экономико-математического моделирования финансовых потоков. Фокусирование стейкхолдеров корпоративного сектора экономики на процессах принятия финансовых решений с учетом специфики корпоративных финансов, а также психологических и ментальных особенностей участников финансовых отношений позволит оптимизировать как деятельность самих корпораций, так и их общественную роль в национальной финансовой системе.

Список литературы

1. Богус В. С. Финансовые ресурсы корпорации, их формирование и использование // Вестник науки. 2020. Т. 4. № 5 (26). С. 71–75.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1>.
3. Квитчук А. С., Голубихина Н. В. Государство и транснациональные корпорации в XXI веке // Общество и право. 2021. № 3 (77). С. 112–116.
4. О некоммерческих организациях: Федеральный закон Российской Федерации от 12.01.1996 г. № 7–ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824.
5. Предпринимательство: официальная статистика Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14036>.
6. Радыгина А. А. Правовое регулирование корпораций в отдельных сферах предпринимательской деятельности // Инновации. Наука. Образование. 2020. № 23. С. 1203–1208.
7. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА–М, 2019. 512 с.
8. Рябичева О. И., Исубутгаева Р. М. Финансовая политика корпорации // Тенденции развития науки и образования. 2020. № 61–7. С. 24–27.
9. Шавалиева Д. Р. Государственные корпорации, государственные компании и публично-правовые компании: особенности правового положения // Ученые записки Казанского филиала «Российского государственного университета правосудия». 2020. Т. 16. С. 185–194.
10. Rogers D. The corporatization in Russia // Laboratorium: журнал социальных исследований. 2021. Vol. 1. P. 4–19.

Статья поступила в редакцию 15.04.2022

УДК 330.35; 339.56.055

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ СТРАНАМИ ЕАЭС И КИТАЕМ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Кравченко В. А., Горлова Л. А.

Донецкий национальный университет, Донецк, Донецкая Народная Республика
E-mail: gorlova_lilia@mail.ru

В работе выявлен вектор торговли Евразийского экономического союза (ЕАЭС) с помощью расчёта доли стран Союза и третьих стран в общем внешнеторговом обороте объединения. Проанализировано состояние взаимной торговли стран ЕАЭС с Китайской Народной Республикой (КНР) в 2020 году. Исследована динамика экспортных и импортных потоков между странами с момента создания Союза в 2015 г. Проанализирована роль каждой из стран объединения в торговле с Китаем, а также выявлены уровень значимости торговли с Китаем для стран Союза и уровень их открытости для торгового партнёра в контексте устойчивости развития экономических систем. На основании расчёта индекса комплементарности определено, насколько экспортные и импортные портфели каждой из сторон соответствует друг другу. Исследованы основные статьи экспорта и импорта стран во взаимной торговле. На основании проведённого анализа выявлены проблемные моменты во взаимной торговле Китая и ЕАЭС и даны рекомендации по их устранению в контексте устойчивого развития экономических систем. **Ключевые слова:** экономические системы, устойчивое развитие ЕАЭС, КНР, экспорт, импорт, глобализация.

ВВЕДЕНИЕ

Современные условия осуществления целенаправленной деятельности национальных экономик характеризуются сложностью отношений, ростом дефицита ресурсов, значительной нагрузкой на природу и интенсивным развитием негативных факторов, что обуславливает необходимость учета не только полезного эффекта от деятельности, но и парирования опасностей, сопровождающих ее. Сегодня на наивысшем витке спирали развития цивилизации появились проблемы, связанные с возникновением новых катастроф и управлением рисками более высокого порядка. Угроза исходит от тех технологий, которые человечество создавало для своего же благополучия. И риски таких «рукотворных» угроз катастроф увеличились настолько, что ни одно государство, очевидно, самостоятельно с этим справиться не может.

Эффективное торговое сотрудничество стран является основополагающим фактором их стабильного экономического развития и повышения конкурентоспособности в мировой экономике в условиях глобализации. Так, развитие внешней торговли является одним из важнейших направлений деятельности стран-членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС), так как развитие интеграционного объединения напрямую связано с его внешнеторговым оборотом. Дальнейшая интенсификация как взаимной, так и внешней торговли Союза является важным фактором повышения потенциала долгосрочного экономического сотрудничества стран ЕАЭС и увеличения роли объединения в мировом экономическом пространстве. Странам необходимо не только наращивать поставки традиционных для их экономик групп товаров, а и осуществлять совместную работу

по диверсификации товарной структуры для выхода на новые рынки и повышения конкурентоспособности. Так как ключевым внешнеторговым партнёром ЕАЭС является Китай, то торговые взаимоотношения с ним являются целесообразными для анализа.

Ориентация стран ЕАЭС на устойчивость позволит стимулировать экономическое развитие, повысить уровень жизни людей и осуществить планы по сохранению окружающей среды и минимизации воздействия на климат. Эта задача также является приоритетной в рамках развития инфраструктуры, при котором страна сталкивается с двумя существенными проблемами – дефицитом инвестиций и недостаточным уровнем качества и устойчивости объектов.

В настоящее время проводится много исследований по вопросам торгово-экономического сотрудничества стран ЕАЭС с Китаем в условиях глобализации. Научные исследования и практические разработки представлены в статьях таких российских ученых, как Воловик Н. А., Ворониной Т. В., Никитиной М. Г., Носова М. Г., Скворцова В. А., Соколова О. Ю. и других. Ученые проводят анализ современного состояния и перспектив развития сотрудничества стран, исследуют проблемы развития торговых отношений. Однако быстро изменяющаяся экономическая ситуация ставит новые задачи по изучению данной темы.

Целью работы является исследование теоретических основ и разработка практических рекомендаций по развитию торговли между странами ЕАЭС и Китаем в контексте устойчивого развития экономических систем.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Глобализация представляет собой особый этап интеграции. Она затрагивает все сферы общественной жизни и в равной степени влияет на политику, идеологию, культуру и социальную жизнь общества. Несмотря на то, что рассматриваемое понятие включает в себя много аспектов, в качестве его источника рассматривается экономика, которая с помощью международной торговли поддерживает взаимосвязь между странами всего мира. Противоречивость и многоаспектность глобализации оказывает сильное влияние на международные отношения: с одной стороны, она усиливает интеграционные процессы, а с другой стороны, может приводить к возникновению новых кризисов и конфликтов.

Устойчивое развитие учитывает социальные и экологические факторы и направлено на достижение экономического роста посредством обеспечения социального благополучия и сохранения окружающей среды. Именно поэтому концепцию зачастую представляют в виде триединства экономики, общества и природы. Все три аспекта равнозначны и сбалансированы. Экологический аспект рассматривает вопросы состояния окружающей среды, потребления ресурсов, загрязнения воздуха, использования воды и энергии и др. Социальный аспект касается вопросов качества жизни людей и их благополучия, экономический – состояния экономики, ее возможностей и развития.

В конце XX века идею устойчивого развития впервые стали позиционировать как призыв к глобальному действию. В настоящее время устойчивое развитие

приобретает все большую актуальность. В 2015 г. в мире возникла необходимость в формировании нового курса по достижению устойчивого развития. Была принята «Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года». В нее вошел обширный спектр из 17 Целей устойчивого развития (ЦУР ООН) и 169 задач. Цели являются универсальными для любой страны, неотделимы друг от друга и требуют комплексного подхода к их достижению, а также учитывают все три аспекта устойчивого развития – экономический, социальный и экологический [7].

Государство, финансовый сектор и бизнес являются движущими силами экономики, которая всецело зависит от общества и окружающей среды. Общество и окружающая среда предоставляют необходимые для развития экономики ресурсы, которые превращаются в товары и услуги, частный капитал, отходы и выбросы. Если ресурсы, поступающие в экономику, не регулируются надлежащим образом или подвержены негативному влиянию и истощению, то весь процесс экономического развития ставится под угрозу.

Инфраструктура играет ключевую роль в достижении устойчивого развития и оказывает прямое влияние более чем на 80 % задач ЦУР ООН. Благодаря созданию и использованию устойчивой инфраструктуры возможно достичь необходимых экономических, социальных и экологических результатов в рамках целей устойчивого развития.

Так, в рамках ЦУР 8, направленной на обеспечение экономического роста и достойной работы для населения, увеличение инвестиций в инфраструктуру на 1 п. п. ВВП может привести к созданию 3,4 млн рабочих мест.

Развитие транспортной инфраструктуры позволяет развивающимся странам включаться в международную торговлю, а рост доли железнодорожных перевозок позволяет увеличить энергоэффективности транспорта и сократить количество выбросов в атмосферу для достижения ЦУР 7 и ЦУР 13 об использовании энергии и изменении климата.

Одной из целей устойчивого развития является укрепление средств осуществления и активизация работы в рамках Глобального партнерства в интересах устойчивого развития (ЦУР 17). Еще одним важным направлением развития является ЦУР 12 – обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства. Потребление и производство во всем мире – движущая сила мировой экономики – основаны на использовании природной среды и ресурсов таким образом, который по-прежнему оказывает разрушительное воздействие на планету.

Социально-экономический прогресс, достигнутый за последнее столетие, сопровождался ухудшением состояния окружающей среды, ставящее под угрозу те самые системы, от которых зависит наше развитие в будущем, а по сути, и само наше выживание.

Пандемия COVID-19 предлагает странам возможность разработать планы восстановления, которые позволят обратить вспять нынешние тенденции и изменить наши модели потребления и производства в сторону более устойчивого будущего. Устойчивое потребление и производство направлены на то, чтобы «делать больше и лучше меньшими средствами». Они также направлены на преодоление прямой зависимости между экономическим ростом и ухудшением состояния окружающей

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ СТРАНАМИ ЕАЭС И КИТАЕМ...

среды, повышение эффективности использования ресурсов и стимулирование более устойчивого образа жизни. В рамках вышеизложенного рациональное сотрудничество стран ЕАЭС с Китаем приобретает особую актуальность.

В рамках интеграционного объединения ЕАЭС, начавшего функционировать в 2015 г., действуют свобода перемещения и единый рынок товаров, а также предусматривается снятие внутренних таможенных барьеров между странами-членами объединения, устранение тарифных и нетарифных ограничений и иных препятствий для движения товаров между странами ЕАЭС, единые правила торговли с третьими странами. Однако несмотря на все существующие между странами преференции во взаимной торговле, вектор торговых связей государств ЕАЭС остается ориентированным в большей степени на третьи страны, нежели на партнеров по Союзу. В целом по ЕАЭС показатель взаимного торгового оборота участников составил 14,9 % от всего оборота в 2020 году (рис. 1).



Рисунок 1 – Доля взаимной и внешней торговли в общем объеме торговли стран ЕАЭС в 2020 г., %

Источник: составлено автором по материалам [7]

Для дальнейшего усиления взаимодействия в сфере торговли и повышения конкурентоспособности как ЕАЭС в целом, так и каждой страны-участницы по отдельности, Евразийский союз планирует создать сеть зон свободной торговли. Соглашения о ЗСТ с заинтересованными странами укрепят позиции ЕАЭС в региональной и мировой экономике, а также поспособствуют расширению рынков сбыта национальных экономик.

Целью ЕАЭС в конечном итоге является заключение всеобъемлющего договора с крупнейшими торговыми и экономическими партнерами. Сейчас в ЕАЭС это направление сотрудничества недостаточно развито (рис. 2), и Союз уступает большинству развитых стран по количеству подобных соглашений.

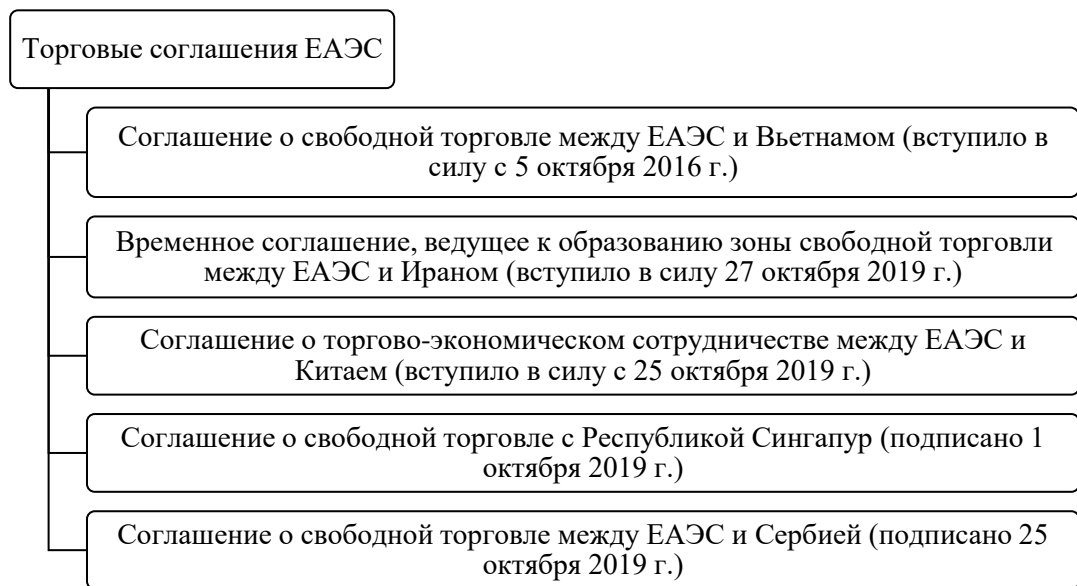


Рисунок 2 – Торговые соглашения ЕАЭС с другими странами
Источник: составлено автором по материалам [8]

Китай на современном этапе является одним из главных внешнеторговых торговых партнёров ЕАЭС. Договор, заключённый между Союзом и Республикой, определяет единый формат торгового взаимодействия ЕАЭС с КНР и включает широкий круг вопросов, в том числе упрощение процедур торговли; работу по взаимному признанию стандартов, технических регламентов и процедур оценки соответствия; защиту прав интеллектуальной собственности; регулирование электронной коммерции и сотрудничество в области государственных закупок. Однако данное соглашение не касается снижения таможенных пошлин.

Несмотря на то, что подписанное соглашение является рамочным, оно создает платформу, где представители государств–членов ЕАЭС и Китая могут обсудить существующие барьеры во взаимной торговле и пути их преодоления.

За последние 5 лет объёмы экспорта и импорта стран ЕАЭС в Китай увеличились на 69,8 % и на 51,4 % соответственно (рис. 3). Появление негативной тенденции в 2020 г. связано с распространением коронавирусной инфекции на территории всех государств, что привело к введению ими физических ограничений на ввоз и вывоз товаров со своих территорий с целью предупреждения распространения инфекции. Однако снижение потоков экспорта и импорта на 10 % и на 1,2 % соответственно в 2020 г. по сравнению с 2019 г. можно считать незначительными с учётом падения деловой активности во всём мире.

Во взаимной торговле ЕАЭС и Китая наблюдается стабильное отрицательное сальдо внешней торговли для стран Союза. Однако в 2018–2019 гг. оно значительно сократилось.

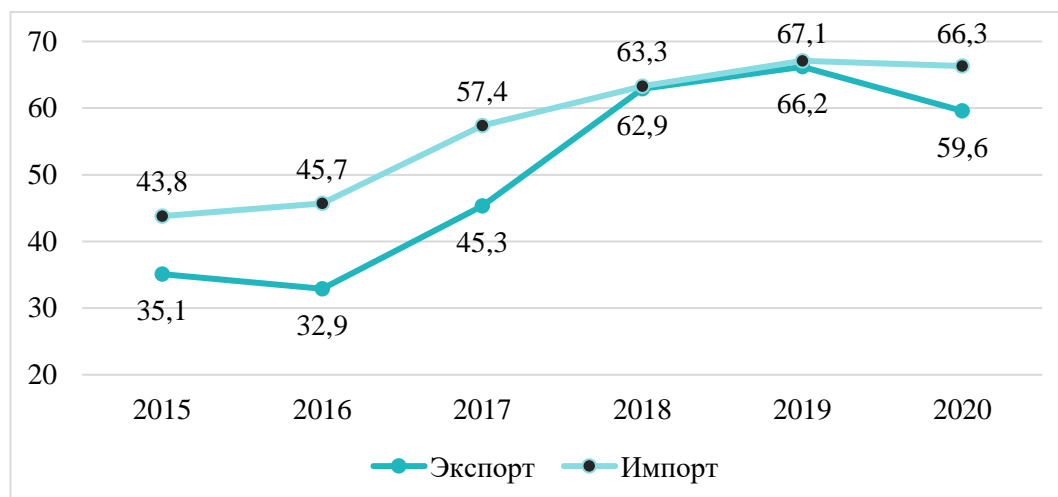


Рисунок 3 – Динамика экспорта и импорта стран ЕАЭС с Китаем в 2015–2020 гг., млрд долл. США

Источник: составлено автором по материалам [8]

В 2020 году доля Китая в общем внешнем экспорте ЕАЭС составила 16,4 %, а в общем объёме импорта – 25,5 % [8]. КНР сохраняет первое место среди торговых партнеров ЕАЭС: товарооборот с ней более чем в 2 раза выше, чем с Германией, идущей на втором месте.

Россия является крупнейшей экономикой ЕАЭС, что предопределяет структуру внешней торговли Союза. В общем объёме экспорта стран ЕАЭС в Китай в 2020 году на Россию пришлось 82,4 %, тогда как на Казахстан – 15,8 %, на Беларусь – 1,2 %, на Армению – 0,5 %, на Кыргызстан – 0,1 %. Процентное соотношение импорта стран ЕАЭС из Китая незначительно отличается от экспортного: на Россию в 2020 году приходилось 82,8 %, на Казахстан – 9,5 %, на Беларусь – 5,6 %, на Кыргызстан – 1,1 %, на Армению – 0,9 % [8].

Для определения значимости внешнеторговых связей с Китаем для ЕАЭС были рассчитаны показатель значимости торговли, представляющий отношение товарооборота с Китаем к общему товарообороту рассматриваемой страны, и показатель открытости экономики, представляющий соотношение внешнеторгового оборота страны (совокупная стоимость экспорта и импорта) к стоимости ВВП [6].

Несмотря на достаточно высокий уровень значимости Китая для каждой из стран объединения (рис. 4), страны ЕАЭС не торопятся открывать свои рынки для Китая, что сдерживает экономическую экспансию КНР в регионе.

Наиболее значимым китайский рынок является для Казахстана и России, которые осуществляют туда поставки своих энергоресурсов. Так, более 9,8 % экспорта минеральных ресурсов Казахстана и 20,5 % России в 2020 г. пришлось на Китай.

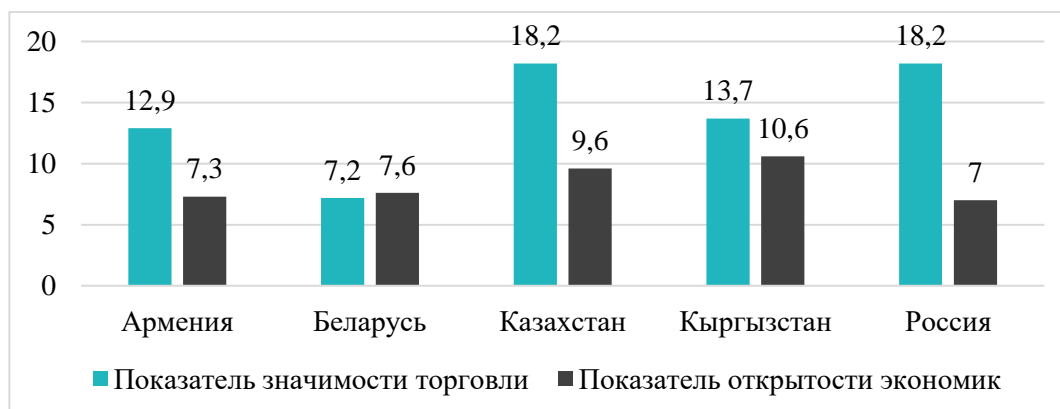


Рисунок 4 – Уровень открытости экономик и уровень значимости торговли стран–членов ЕАЭС с Китаем в 2020 г., %

Источник: составлено автором по материалам [8;10]

Для более глубокой оценки степени взаимодополняемости экономик стран–членов ЕАЭС с Китаем был рассчитан индекс комплементарности торговли (1), где i – товарные группы на уровне 2 знаков ТН ВЭД, d и s – государство–импортёр и государство–экспортёр соответственно, M_{id} – доля товаров i в общем импорте страны d с мирового рынка, X_{is} – доля товаров i в общем экспорте страны s на мировой рынок [6].

$$TCI = \left(1 - \frac{\sum |M_{id} - X_{is}|}{2}\right) * 100 \% \quad (1)$$

Данный индекс показывает, насколько экспортный профиль одной страны соответствует импортному профилю другой. Исходя из полученных в ходе вычислений данных, был сделан вывод о том, что для большинства стран ЕАЭС уровень торговой комплементарности между странами с Китаем довольно высокий (табл. 1).

Таблица 1
Значения индекса комплементарности торговли между странами ЕАЭС и Китаем в 2020 г., %

Импортёры Экспортёр	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
	Китай	55,1	53,5	61,7	50,0
Экспортёры Импортёр	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
	Китай	26,1	46,8	34,2	32,7

Источник: составлено автором по материалам [11]

Рассчитанные показатели индекса комплементарности за 2020 год свидетельствуют о том, что уровень комплементарности экспорта товаров стран ЕАЭС к китайскому импорту является в среднем в 2 раза ниже по четырём из пяти

стран Союза, чем уровень комплементарности обратных потоков. Это означает, что спрос на продукцию производства союзных государств в Китае ниже по сравнению со спросом на китайскую продукцию со стороны стран ЕАЭС.

Недостаточно сильные позиции стран ЕАЭС в торговле с Китаем являются следствием сырьевой структуры экспорта объединения. Так, в 2020 году 57,5 % экспорта ЕАЭС в Китай занимали минеральные продукты, что в большей степени связано с экспортной специализацией России – ключевого партнёра Китая среди стран ЕАЭС [8; 11]. Несмотря на значительную долю сырьевых товаров в мировом импорте Китая (22,1 % от общего объёма импорта в 2020 г.), страна имеет высокую потребность в импорте различного рода оборудования, машин, инструментов и транспортных средств (44,5 % от общего объёма импорта в 2020 г.), которые занимают незначительный удельный вес в мировом экспорте стран Союза (3,7 % в 2020 г.).

Более сильные позиции Китая в торговле со странами ЕАЭС свидетельствует о том, что Китай в большей степени специализируется на экспорте товаров, необходимых и импортируемых государствами объединения, а именно: машины, оборудование и транспортные средства (45,3 % мирового импорта ЕАЭС в 2020 г.). Так, в 2020 г. более 51 % экспорта Китая в ЕАЭС пришлось на данную товарную группу, что составило около 29,1 % общего импорта этой товарной группой странами ЕАЭС.

Таким образом, торгово-экономические отношения ЕАЭС с Китаем на сегодняшний день переживают подъем, однако в то же время в их торгово-экономических отношениях существуют определённые противоречия:

1) Между странами существует несовершенная таможенная система, которая выражается в введении пошлин на ввозимые товары и в медленной скорости логистики. Решать данную проблему следует путём дальнейшего развития трансграничной электронной коммерции между Китаем и странами Союза, что сделает торговлю более эффективной. Так, в России и Казахстане активно действуют различные китайские электронные платформы (Alibaba, AliExpress), которые позволяют малым и средним предприятиям стран Союза выходить на международный рынок без дополнительных затрат.

2) В структуре экспорта ЕАЭС в Китай преобладают сырьевые товары. Основную долю продаж составляют: нефть и нефтепродукты, газ, древесина и различные виды руд. Это является проблемой для стран Союза, так как развитие добывающих производств, эксплуатирующих природу, не создают достаточных условий для усиления тесноты интеграционных процессов между странами. Странам Союза необходимо осуществить реструктуризацию торговых отношений с Китаем, то есть присутствовать на рынке партнёра не только в качестве поставщика сырья и минеральных ресурсов, но также и машиностроительной, технических товаров, современных технологий и другой высокотехнологической продукции, что соответствует концепции устойчивого развития экономических систем.

3) Так как Россия является основным торговым партнёром Китая среди всех стран Союза, то рост торгового сотрудничества ограничивается из-за значительных колебаний, происходящих в российской экономике. Ухудшение финансово-

экономической ситуации в России в значительной степени препятствует притоку инвестиций в страну, снижает внутреннее потребление. Для развития устойчивых торговых отношений с Китаем России необходимо, прежде всего, решить проблемы, существующие в экономике страны.

Для укрепления торговых отношений между Китаем и странами ЕАЭС необходимо сокращение барьеров между странами, поощрение взаимного экспорта, создание совместных производств, дальнейшая реализация намеченных проектов в сфере торговли, что ведет не только к увеличению объемов взаимной торговли промышленными товарами, а и даёт возможность придать взаимной торговле стран ЕАЭС и Китая стабильную и положительную динамику.

Перспективой дальнейшего сотрудничества между странами ЕАЭС и Китаем в условиях глобализации может стать переход на следующую ступень интеграции, а именно создание зоны свободной торговли. Однако сейчас страны ЕАЭС к этому не готовы. Это связано с тем, что по многим группам товаров себестоимость производства в Китае ниже, чем в ЕАЭС. По этой причине евразийские производители не могут иметь такой же уровень конкурентоспособности, как и китайские производители. В сложившихся обстоятельствах главной целью развития ЕАЭС должно стать создание внутреннего рынка, на котором можно развивать собственное производство, а затем выходить на рынки третьих стран.

ВЫВОДЫ

На основании проведённого исследования был сделан вывод о том, что странам ЕАЭС необходимо стремиться формированию тесных взаимовыгодных отношений со своими ближайшими партнёрами для избегания возможных негативных последствий глобализации, к которым относятся усиление конкуренции на мировом рынке и утеря самостоятельности государством под влиянием более сильных экономик.

С помощью анализа данных статистических источников было установлено, что уровень взаимной торговли между странами ЕАЭС и Китаем достаточно высокий. Было выявлено, что Россия занимает наибольшую долю во взаимной торговле ЕАЭС и Китая. На основании расчёта показателя значимости торговли было определено, что Китай является значимым рынком для ЕАЭС. Данный показатель колебался от 7,2 % до 18,2 % по странам Союза в 2020 году. С помощью расчёта индекса комплементарности было установлено, что уровень комплементарности экспорта товаров стран ЕАЭС к китайскому импорту является ниже, чем уровень комплементарности обратных потоков, что делает Китай более сильным партнёром в двухстороннем сотрудничестве ЕАЭС и Китая.

Были выявлены основные факторы, препятствующие дальнейшему развитию взаимной торговли стран ЕАЭС с Китаем. К ним относятся: сохраняющиеся барьеры вследствие несовершенной таможенной системы; структурные и макроэкономические дисбалансы стран ЕАЭС; сырьевая структура экспорта ЕАЭС в Китай, что не создаёт предпосылок для развития производств с глубокой переработкой на территории Союза.

На основании проведённого исследования были предложены направления развития взаимной торговли ЕАЭС и Китая. Было определено, что работа стран должна быть направлена на активизацию кооперации в реальном секторе экономик государств-членов, а также на внедрение во взаимную торговлю стран ЕАЭС и Китая цифровых технологий.

Список литературы

1. Воловик Н. П. Торгово-экономические отношения Евразийского экономического союза с Китайской Народной Республикой // Экономическое развитие России. М.: Фонд «Институт экономической политики Е. Т. Гайдара», 2018. С. 28-33.
2. Чистякова Е. А., Соколова О. Ю., Захарова С. В. ЕАЭС – Китай: новый этап сотрудничества // Известия высших учебных заведений, 2018. С. 141–149.
3. Кравченко В. А., Горлова Л. А. Возможности роста национальной экономики России с помощью усиления торговой интеграции со странами-партнёрами ЕАЭС // Российская экономика: взгляд в будущее (материалы VIII Международной научно-практической конференции). Тамбов: Изд-во ТГУ им. Г. Р. Державина, 2021. С. 188–198.
4. Кравченко В. А., Горлова Л. А. Анализ направлений изменения товарной структуры внешней и взаимной торговли стран ЕАЭС в контексте устойчивого развития // Многополярная глобализация и Россия (материалы VIII Международной научно-практической конференции памяти А. Ю. Архипова). Ростов–на–Дону; Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2021. С. 167–171.
5. Пилипенко В. В., Горлова Л. А. Анализ торгового сотрудничества России и Китая // Проблемы развития социально-экономических систем: материалы Международной научной конференции молодых учёных и студентов. Донецк: Изд-во ДонНУ, 2020. С. 19–22.
6. Родина Г. А. Макроэкономика: учебник. М.: Юрайт, 2014. 462 с.
7. ООН: цели в области устойчивого развития [Электронный ресурс]. URL: <https://www.un.org/ru>
8. Статистика внешней и взаимной торговли товарами / ЕЭК. [Электронный ресурс]. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/Pages/default.aspx
9. Торговые соглашения ЕАЭС / ЕЭК. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/Pages/Торговые-соглашения-ЕАЭС.aspx>
10. General profile / United Nations Conference on Trade and Development. [Электронный ресурс]. URL: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>
11. International trade / International Trade Centre. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.intracen.org>

Статья поступила в редакцию 15.04.2022

УДК [332.146.2: 005.591.6]: 378.09

ИНТЕГРАЦИЯ ВУЗОВ В ИННОВАЦИОННУЮ СИСТЕМУ РЕГИОНОВ

Машьянова Е. Е.

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

E-mail: masyanovae@mail.ru

В исследовании обосновывается необходимость интеграции ВУЗов в инновационную систему регионов. Рассматриваются подходы к управлению инновационным потенциалом ВУЗа и формы интеграции университетов в региональные инновационные системы. Предлагаются направления успешной интеграции университетов в региональные инновационные системы. Определяются уровни эффективной интеграции университетов в региональную инновационную систему.

Ключевые слова: региональное развитие, региональная инновационная система, ВУЗ, инновационный потенциал высшего учебного заведения, эффективность.

ВВЕДЕНИЕ

Региональное развитие представляет собой комплексный процесс изменения экономической, политической, социальной, культурной и пространственной сфер, что приводит к качественным их изменениям. В социально-экономическом понимании регионы призваны решать ряд конкретных задач: комплексное развитие территорий, участие в научно-техническом и инновационном развитии, содействие развитию малого и среднего бизнеса, развитие рынка труда, повышение уровня жизни населения, улучшение социального климата и т. д. В современной экономике происходит переосмысление традиционных понятий эффективности развития региона, в результате чего вырабатываются новые концепции регионального развития, в том числе и с участием организаций высшего образования, призванных комплексно решать задачи в этом направлении. Как показывают исследования последних лет [2], в решении значительного числа проблем развития общества и в поддержании его социальной стабильности существенная роль принадлежит именно инвестициям в развитие высшего образования, что способствует становлению национальных и региональных инновационных экономик.

Таким образом, становятся актуальными вопросы, связанные с определением доли влияния университетов на региональное развитие, выявлением приоритетных задач при разработке стратегий региона и университета, необходимостью участия ВУЗа в формировании региональной программы развития. В этой связи очень важно понимать, насколько ВУЗы уже интегрированы в стратегию развития региона и как эффективно происходит взаимодействие с региональными программами сотрудничества. Для этого необходимо оценить спектр имеющихся компетенций ВУЗа и найти возможности их расширения. Но главными остаются вопросы качественного и количественного измерения эффективности такой интеграции, определения индикаторов успешности включения университетов в решение стратегических социально-экономических задач регионов.

Вопросами инновационной деятельности, в которой определена роль ВУЗов, занимаются многие научные коллективы и отдельные исследователи: О. С. Гапонова,

С. В. Смельцова, Ю. Ю. Чилипенко [2], Д. С. Величенкова [3, 5], Е. А. Белова [4], Н. В. Максимова, З. Е. Шапорова, А. В. Цветцых [6], Ю. П. Куликова [7], Д. С. Терещенко, В. С. Щербаков [8], С. Б. Перцев [9], С. Б. Рудич [10].

Однако данное направление требует дальнейшего изучения и необходимость осмысления возрастающей роли инновационной деятельности ВУЗа в региональном развитии.

Цель статьи – выявление степени комплексного взаимодействия инновационного развития региона и ключевых характеристик инновационной деятельности ВУЗа.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Инновационный потенциал высшего учебного заведения выводит его на новый уровень развития, повышает конкурентные преимущества, создает условия для участия университетов в деятельности социально-экономических и инновационных региональных систем.

В рамках повышения уровня конкурентоспособности региональной экономики необходимо понимать те преимущества, которые дает инновационная деятельность, в связи с чем необходимо выработать новые подходы к «...управлению инновационным потенциалом ВУЗа и рассмотреть формы интеграции университетов в региональные инновационные системы» [3].

С целью эффективной интеграции ВУЗов в региональные инновационные системы необходимо, чтобы университеты:

- 1) представляли собой платформу для трансфера новых технологий от стадии идеи до стадии технологических и промышленных испытаний;
- 2) оказывали консалтинговые услуги на всех уровнях региональной инновационной системы для всех ее участников;
- 3) поставляли идеи для малых инновационных предприятий региона;
- 4) налаживали контакт с представителями производственных мероприятий региона;
- 5) направляли образовательный процесс в рамки формирования квалифицированных и компетентных кадров, поставляемых на региональный рынок труда.

Эффективность интеграции университетов в региональную инновационную систему возможно определить на двух уровнях: на уровне ВУЗа и на уровне региональной инновационной системы (рис. 1).

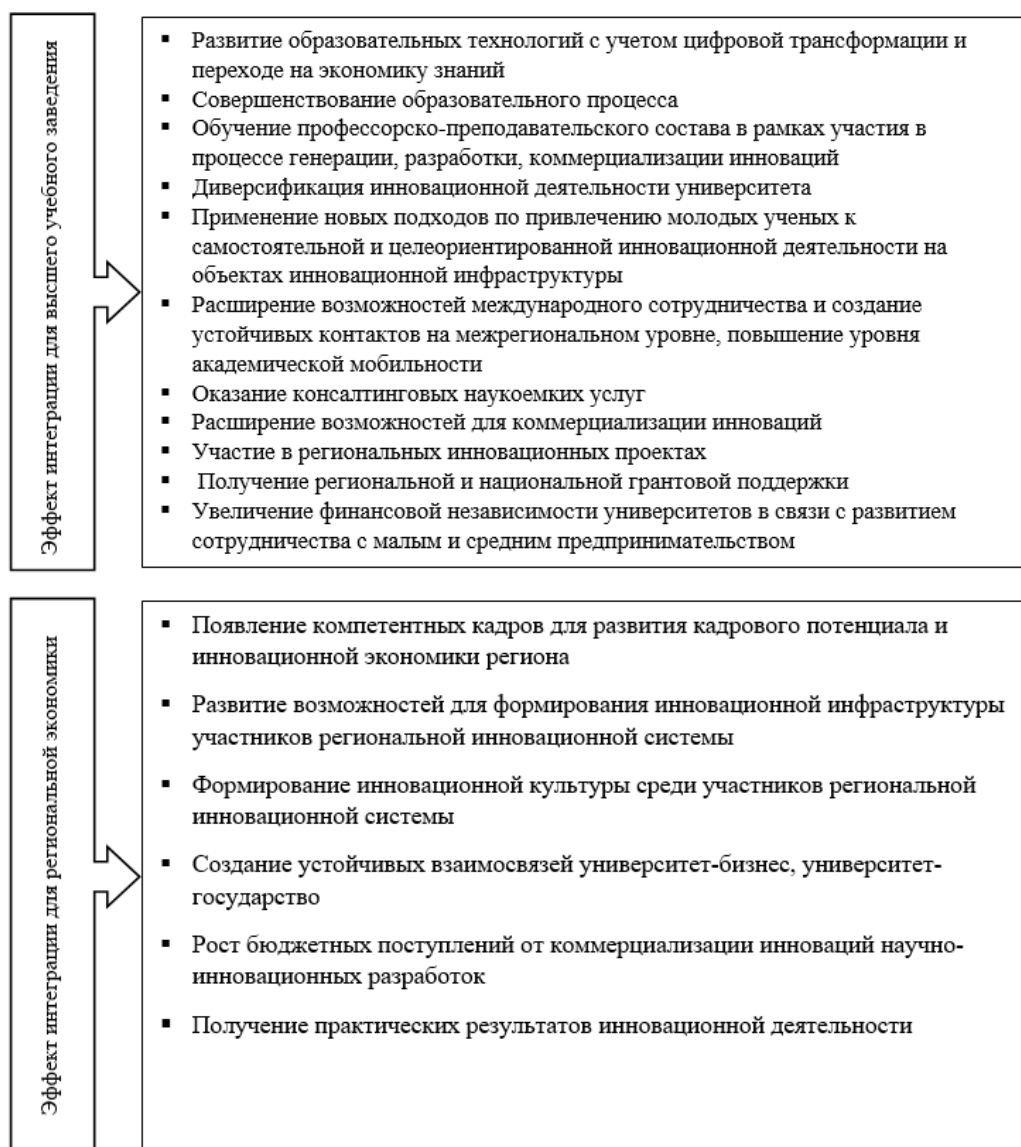


Рисунок 1 – Эффективность интеграции университетов в региональную инновационную систему.

Источник: составлено автором.

В условиях экономики знаний инновационное развитие ВУЗа является интегральным результатом системного его взаимодействия с региональными инновационными системами. Формирование в институциональной среде российской образовательной системы оценки инновационного потенциала ВУЗа является предпосылкой ускорения инновационных процессов на уровне региона. Как утверждалось в ранних исследованиях, «...роль современного университета

заключается в содействии развития экономики и помощи в создании инновационных продуктов» [11, с. 72].

Проводимые научные исследования отечественных экономистов определили важный результат взаимодействия деятельности ВУЗов с инновационным развитием региона: университет определяется как «...источник непрерывной генерации знаний и технологий, как платформа, на которой можно распространять знания, коммерциализировать научные разработки и извлекать положительный экономический эффект от своей деятельности» [5, с. 45].

Таким образом, образовательные организации региона являются центральным ядром региональной инновационной системы, так как представляют собой платформу создания и полной реализации инноваций. Эти организации в своей деятельности взаимодействуют с представителями бизнеса и власти и поддерживаются инфраструктурными образованиями.

Под образовательными организациями понимаются учреждения, занимающиеся научно-образовательной деятельностью, опытными разработками, а также созданные на их базе малые инновационные предприятия, технопарки, бизнес-инкубаторы и организации, занимающиеся профессиональной переподготовкой и повышением квалификации уже работающего населения региона. Таким образом, «...потенциальные возможности высших учебных заведений повышают не только качество региональной индустрии в целом, но создают условия для реализации инновационных производств отдельных компаний» [12, с. 57].

Бизнес выполняет функцию стимулирования образовательной среды к обучению и новым исследованиям, снабжает образовательные организации коммерческими заказами, создает благоприятные условия для трансфера знаний, обмена опытом, компетентного консультирования, и, в целом, вовлечения бизнеса в деятельность ВУЗов. На основе системы управления инновационной деятельностью предприятий возможно сформировать каналы взаимодействия, отвечающие внешним вызовам рынка при формировании новых технологий и новых инновационных продуктов.

Государственные органы власти различных уровней в рамках региона осуществляют нормативно-правовое ведение взаимодействия образовательных организаций с остальными элементами инновационной системы региона, адаптируясь под условия изменяющейся внешней среды и достижение показателей инновационной активности, а также государственное финансирование разработок и образовательной деятельности.

Поддерживают систему инфраструктурные институты, устанавливающие социально-культурные нормы, содействующие организации инновационной деятельности, оказывающие информационные или организационные услуги участникам регионального инновационного развития.

Аналитические исследования [13] показали, что для эффективного функционирования региональной инновационной системы требуется обязательный источник генерации знаний и инновационных инициатив. И такими платформами для генерации новых идей выступают образовательные и научно-исследовательские организации. Именно ВУЗы выступают центром инновационного, технологического и социального развития регионов, базой для осуществления коммерциализации

научных разработок. В табл. 1 наглядно показана значительная роль образовательных организаций высшего образования в выполнении исследовательских разработок в стране.

Таблица 1

Организации, выполняющие исследовательские разработки

Организации	2000	2010	2018	2019	2020
Научно-исследовательские организации	2686	1840	1574	1618	1633
Конструкторские организации	318	362	254	255	239
Проектные и проектно-исследовательские организации	85	36	20	11	12
Опытные заводы	33	47	49	44	35
Образовательные организации высшего образования	390	517	917	951	969
Организации промышленности, имеющие научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения	284	238	419	450	441
Прочие	303	452	717	722	846
Всего	4099	3492	3950	4051	4175

Источник: составлено по данным Российского статистического ежегодника – 2021.

Как видно из таблицы, ВУЗы – вторые по численности организации, в приоритете которых стоят исследовательские разработки и инновационное проектирование.

Согласно данным статистики (рис. 2), доля ВУЗов в числе организаций, осуществляющих инновационную деятельность и разработки, принимает существенное значение (около 23 % от общего числа организаций, осуществляющих инновационную деятельность на территории РФ).

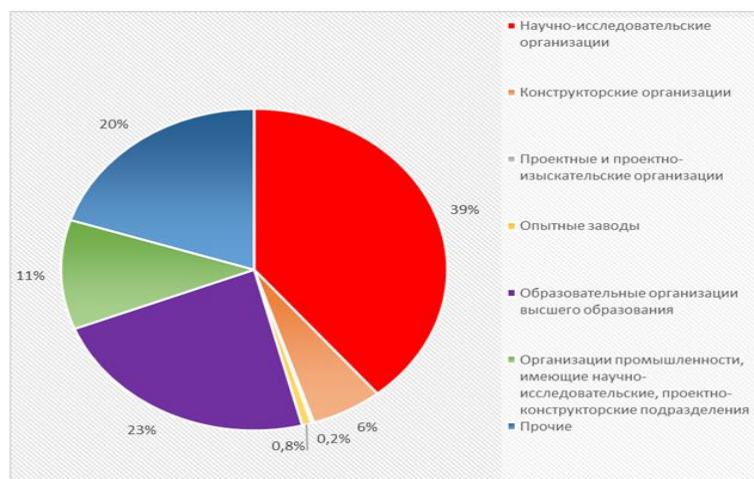


Рисунок 2 – Организации, осуществляющие научную деятельность в 2020 г.

Источник: разработано по данным Российского статистического ежегодника – 2021.

ИНТЕГРАЦИЯ ВУЗОВ В ИННОВАЦИОННУЮ СИСТЕМУ РЕГИОНОВ

Развитая инфраструктура ВУЗа, на базе которой можно построить эффективную региональную инновационную систему, включает в себя создание новых знаний и технологий с последующим трансфером их на рынок, а также обучение компетентных специалистов, реагирующих на необходимость инновационного развития. В случае опоры на инфраструктуру образовательных учреждений инновационная привлекательность региона заметно повышается, поскольку задействовано использование научного и образовательного потенциала в развитии инновационных процессов. Построение сбалансированной инновационной инфраструктуры внутри ВУЗов рассматривается как способ повышения эффективности научно-исследовательской деятельности на основе ее коммерциализации.

На законодательном уровне Федеральным законом № 254–ФЗ установлено, что «инновационная инфраструктура – совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг» [1].

Поддержка инновационной инфраструктур со стороны государства осуществлялась по следующим этапам (табл. 2).

Таблица 2

Этапы законодательной поддержки инновационной инфраструктуры

Период	Характеристика
С 2005 по 2008 гг.	Создание научных центров и технопарков Федеральным Правительством
С 2009 по 2011 гг.	Разработка законопроектов, которые направлены на стимулирование развития инновационной инфраструктуры социально-экономических систем
С 2011 по 2015 гг.	Учреждение федеральных грантов, направленных на развитие эффективных предпринимательских структур в университетах и построение региональных кластеров в области инноваций, Правительством РФ
С 2021 г.	Приоритет 2030 – поддержка 100 университетов, которые станут лидерами в создании нового научного знания, технологий и разработок для внедрения в российскую экономику и социальную сферу.

Источник: систематизировано автором.

Таким образом, ВУЗы должны и могут принимать участие в решении региональных социально-экономических задач, способствуя комплексному развитию территорий через инновационную и научную деятельность; подготовка предпринимательских кадров дает толчок как развитию рынка труда, так и малого и среднего бизнеса; повышение уровня образования способствует повышению уровня жизни населения региона и, в целом, улучшению социального климата.

ВЫВОДЫ

Проведенные исследования сформировали комплексную характеристику взаимодействия инновационного развития региона и инновационной деятельности ВУЗа.

Анализ современного развития ВУЗов демонстрирует тесную взаимосвязь научно-исследовательских и образовательных организаций с инновационным развитием региона. В современных трендах социально-экономического и инновационного развития экономики региона, основанной на знаниях и опыте научно-технического прогресса, высшие учебные заведения становятся генератором научных разработок и создателем инновационных технологий.

Переход ВУЗов на инновационный путь развития является главным фактором при оценке эффективности реализации своих потенциальных возможностей в современных условиях, согласованных с требованиями региональной экономики. Университетам необходимо разработать такие стратегию и тактику своей деятельности, которые бы способствовали проведению взаимообусловленных действий, направленных на реализацию программы инновационного развития регионов.

Модернизация высших учебных заведений в Российской Федерации должна обеспечивать успешную интеграцию отечественных ВУЗов в региональную инновационную систему. Таким образом, систему высшего образования необходимо рассматривать как отрасль национальной экономики, характеризующуюся сформированным экономико-правовым пространством и влияющую на стратегическое развитие регионов.

Список литературы

1. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 21.07.2011 № 54-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_117193/
2. Гапонова О. С., Смельцова С. В., Чилипенюк Ю. Ю. Интеграция организаций высшего образования для решения задач социально-экономического развития регионов // Экономика региона. 2020. № 16 (4). С. 1147–1160.
3. Величенкова Д. С. Формирование взаимодействия инновационного университета и регионального инновационного развития // Kant. 2020. № 3 (36). С.22–29.
4. Белова Е. А. Методологические основы оценки эффективности интеграции вузовской науки в национальную инновационную систему РФ // Вестник университета. 2017. № 5. С.48–55.
5. Величенкова Д. С. Обеспечение эффективности региональной инновационной системы на основе интеграции инновационной деятельности университетов: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. СПб., 2020. 214 с.
6. Максимова Н. В., Шапорова З. Е., Цветных А. В. Инновационное развитие ВУЗов как основа повышения качества образования [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kgau.ru/new/all/konferenc/konferenc/2015/g17.pdf>
7. Куликова Ю. П. Интеграционные формы развития системы высшего образования в рамках модернизации национальной экономики // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2012. Том 12. Выпуск 4. С. 106–117
8. Терещенко Д. С., Щербаков В. С. Место и роль ВУЗов в инновационном развитии регионов России // Региональная экономика: теория и практика. 2016. № 12. С.165–177.
9. Перцев С. Б. Влияние инновационной системы на экономический рост региона [Электронный ресурс]. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=11156>

ИНТЕГРАЦИЯ ВУЗОВ В ИННОВАЦИОННУЮ СИСТЕМУ РЕГИОНОВ

10. Рудич С. Б. Методологи оценки инновационного развития региональных социально-экономических систем // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2017. № 3 (60). С.132–138.

11. Никитина М. Г., Машьянова Е. Е. Концепция развития ВУЗов в условиях свободных экономических зон // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. 2021. Т. 7 (73). № 4. С.52–67.

12. Машьянова Е. Е., Никитина М. Г., Реутов В. Е. ВУЗы в системе инновационной инфраструктуры региона // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. 2021. Т. 7 (73). № 2. С.68–82.

13. Российский статистический ежегодник. 2021: Стат. сб. / Росстат. М., 2021 692 с.

Статья поступила в редакцию 15.04.2022

УДК 338.48

СРАВНЕНИЕ И ОЦЕНКА ПАРАДИГМ И МОДЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Минаев В. А.¹, Цыщук Е. А.², Цыщук Г. Ю.³

¹*Московский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации имени В. Я. Кикотя, Москва, Российская Федерация*

²*Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Российская Федерация*

³*Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Российская Федерация
E-mail: evgenytsyshchuk@gmail.com*

В статье исследуются факторы и принципы построения моделей развития туризма на муниципальном уровне управления. Вводятся понятия: «парадигма развития туризма», «модель развития туризма». В качестве основы для моделирования туристско-рекреационной системы рассматриваются сложившиеся к настоящему времени парадигмы развития туризма: их структура, сущностная (содержательная) основа и парадоксы. Сделан вывод о том, что парадигмы эволюционируют, осуществляя переход от автономно-частных принципов к бюджетно-распределительным и далее к ценностно-целевым. Выделены два вида моделей: по глубине изменений в отношении туризма (диверсификация, ситуативная (трендовая) модель) и типу взаимодействия (локализация, кооперация). Осуществлена их сравнительная характеристика с выделением сильных и слабых сторон. Отдельно рассмотрена сетевая модель, синтезировавшая рассмотренные особенности. На примере муниципальных образований двух типов: с высоким промышленным потенциалом и ярко выраженной аграрной специализацией, показана перспективность использования сетевых принципов построения моделей развития туризма на муниципальном уровне. Проведена сравнительная экспертная оценка потенциалов различных моделей развития туризма в разрезе трех характеристик: ресурсного обеспечения, качества управления и выраженности приоритетов в отношении туристской отрасли. Сделан вывод о том, что обладающая максимальным потенциалом по названным характеристикам сетевая модель по своему содержанию, сущностной основе и принципам построения наилучшим образом отражает ценностно-целевую парадигму. В качестве информационной базы исследования выступают результаты научно-прикладных изысканий, проводившихся на территории муниципальных образований Северо-Западной, Центральной части и Юга России в период с 2015 по 2019 гг. Прикладное значение исследования заключается в обеспечении обратной связи методологии проектирования туристско-рекреационных систем различного уровня и ранга с управленческими решениями, принимаемыми органами власти и хозяйствующими субъектами.

Ключевые слова: туристско-рекреационная система, парадигма развития туризма, модель развития туризма, сетевая модель.

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы исследователи и практики туризма уделяют значительное внимание вопросам методологии проектирования и развития туристско-рекреационных систем (ТРС) различного уровня и ранга [1]. В числе основных причин, обуславливающих такой интерес, можно выделить: интенсивное развитие сферы внутреннего туризма на современном этапе, увеличение доли туризма в структуре экономики; отсутствие согласованных подходов в научной и деловой среде в отношении содержательной (сущностной) основы ключевых понятий туризма; недостаточную проработанность вопросов методического обеспечения туристско-рекреационной деятельности и их апробацию на практике.

Спрос на перспективную методологию в сфере туризма постоянно растет. Так, с 2010 года государственные органы власти начинают активно внедрять кластерный подход к созданию инфраструктуры туризма. В российских и зарубежных журналах стали активно публиковаться научные статьи, посвященные вопросам проектирования туристско-рекреационных кластеров, особенностям и инструментам кластерного взаимодействия. Возникло широкое обсуждение первых результатов ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» (ФЦП), позволившей разработать и реализовать 45 проектов туристско-рекреационных кластеров в 35 регионах России на принципах государственно-частного партнёрства. Интенсифицировалась работа над ошибками. Примечательно, что наряду с факторами административного и нормативно-правового характера, оказавшими отрицательное влияние на результаты ФЦП, выделяется проблема, требующая решения с использованием современного научно-методического аппарата, а именно: согласование стратегических и проектных решений по развитию туризма на общегосударственном, региональном, муниципальном и локальном уровнях управления ТРС. Отчасти это связано с неравномерностью распределения туристско-рекреационного потенциала и сложностью обоснования и выбора стратегических приоритетов в отношении той или территории [2].

Кластерная идеология образца 2010 года постепенно трансформируется. Установление границ кластеров сегодня уже не является основополагающим принципом. Туристско-рекреационное освоение территорий начинает опираться на принцип комплексности развития.

Так, в Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года отмечается необходимость внедрения комплексного подхода к планированию развития приоритетных туристских территорий через формирование планов, системно скоординированных с соответствующими документами стратегического и территориального планирования, отраслевыми и территориальными программами социально-экономического развития. Акцентируется внимание на необходимости формирования качественного специализированного туристского продукта за счет комплексного подхода к развитию туристской и обеспечивающей инфраструктуры, транспортной доступности туристских территорий, высокого уровня качества и сервиса услуг, а также обеспечения роста инвестиционной привлекательности и безопасности туристской деятельности [3].

В настоящее время запрос на комплексные проектные решения формируется не только со стороны региональных, но и муниципальных органов власти, которые активно включаются в процесс туристско-рекреационного освоения отдельных населенных пунктов и муниципальных образований в целом. Данный подход находит свое отражение в мастер–планах развития туризма, призванных синхронизировать маркетинговые и инфраструктурные решения в данной сфере. При этом следует обратить внимание на две важные особенности.

Во–первых, сам мастер–план по своему функциональному назначению нередко воспринимается органами власти только в качестве инструмента градостроительного планирования и привлечения инвестиций в объекты инфраструктуры туризма. В результате такого упрощенного подхода отдается приоритет в пользу конкретных

объемов работ и мероприятий. При этом вопросы стратегического планирования и сетевого взаимодействия участников туристского рынка остаются второстепенными.

В практике нередки случаи, когда комплексные решения по созданию объектов показа и современной инфраструктуры не приводили к ожидаемым результатам, так как не были решены вопросы рыночного позиционирования территории и ее места в цепочке стоимости турпродукта. Отчасти это противоречие объясняется отсутствием согласованности в вопросах стратегического планирования на региональном и муниципальном уровнях управления, недостаточно четким фокусированием на ожидаемых результатах, которые должны быть выражены количественно и иметь свой горизонт планирования.

Во-вторых, даже если схема территориального планирования синхронизирована с приоритетами туризма, нередки случаи, когда комплексные решения с трудом воплощаются на практике и возникают различные противоречия на этапе реализации мастер-планов. Во многом это объясняется недостаточно развитой культурой проектного управления на местном уровне, которая сегодня только формируется. Распространена ситуация, при которой органы власти действуют в границах своего коридора возможностей и своих муниципальных программ, за которые отвечают. Сложным видом сетевого взаимодействия между органами власти и предпринимателями по-прежнему остается межмуниципальное.

Рассмотренные противоречия вызваны различными факторами. К их числу следует отнести отсутствие согласованных методик по разработке моделей развития туризма, представляющих собой описание взаимосвязанных механизмов устойчивого и целенаправленного развития туристско-рекреационных систем и процессов.

Таким образом, трансформация методических подходов к проектированию туризма, которая наблюдается, начиная с 2010 года, пока не привела к созданию системной модели, устойчивой к изменениям в развитии ТРС. Именно такой модели, которая могла бы эволюционировать в своем развитии параллельно с происходящими в обществе социально-экономическими изменениями.

В контексте рассмотренной проблемы поставлена цель: описать, проанализировать и классифицировать парадигмы и модели развития туризма на муниципальном уровне, сложившиеся к настоящему времени; исследовать принципы их построения и обосновать наиболее перспективные к реализации.

В качестве объекта исследования выступает туристско-рекреационный комплекс муниципального образования. Муниципальный уровень выбран не случайно, так как является наиболее сложным в туристско-рекреационном освоении и наиболее важным с точки зрения социальных эффектов и экономической отдачи [4].

Прикладное значение исследования заключается в обеспечении обратной связи методологии проектирования ТРС различного уровня и ранга с управленческими решениями, принимаемыми органами власти и хозяйствующими субъектами.

В статье использованы результаты научно-прикладных исследований, проведенных на территории муниципальных образований Северо-Западной, Центральной части и Юга России в период с 2015 по 2019 гг.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Любая модель развития территории должна опираться на парадигму – представление о сущностной основе находящихся во взаимосвязи подсистем, явлений и процессов. Парадигма развития туризма является своеобразной системой координат. В качестве одной из них выступают приоритеты, а двух других – потенциал территории и управление. Каждая из условных координат является основой для моделирования процессов развития туризма.

Координатное пространство парадигмы развития туризма схематично представлено на рисунке 1.

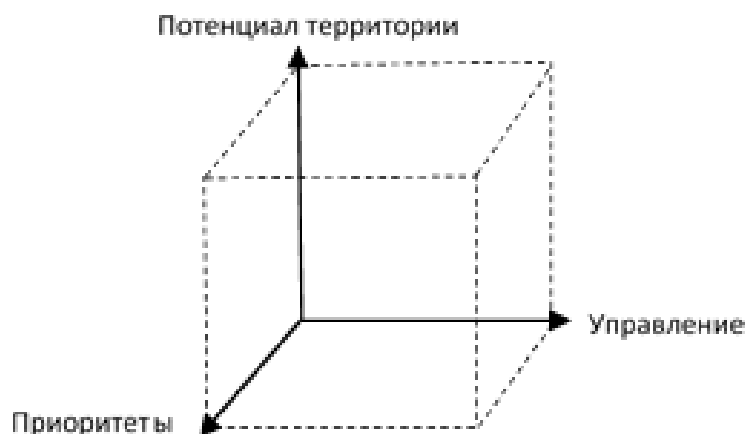


Рисунок 1 – Координатное пространство парадигмы развития туризма на муниципальном уровне

Приоритеты характеризуют видение муниципальной команды перспектив и ожидаемых результатов развития туризма, степени концентрации усилий в этой сфере. Ключевой вопрос, характеризующий приоритетность туризма, может быть сформулирован следующим образом: «Какое место должен занимать туризм в структуре местной экономики и/или социальной сфере?». При построении модели развития туризма приоритеты трансформируются в цели и инвестиционную политику.

Потенциал территории характеризуется, в первую очередь, туристско-рекреационными ресурсами и профессиональными компетенциями тех, кто будет участвовать в изменениях (муниципальные служащие, предприниматели, представители бюджетной сферы, местные общественники и другие заинтересованные категории местного населения). При построении модели развития туризма потенциал территории трансформируется в маркетинговые, проектные и финансовые решения.

Управление сферой туризма характеризуется уровнем ответственности, который готова взять муниципальная команда за ожидаемые результаты и стремление осуществлять задуманное, несмотря на различные ограничения и риски

[5]. При построении модели развития туризма проектируют структуру и выбирают инструменты управления.

Рассмотрим сложившиеся к настоящему моменту времени парадигмы развития туризма на муниципальном уровне.

1) Автономно-частная (активно-созерцательная) парадигма

Её основу составляет триада: создание условий для привлечения инвестиций, видение и ответственность (рисунок 2).

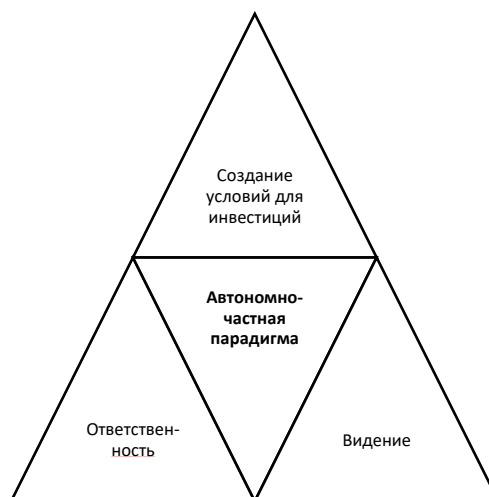


Рисунок 2 – Автономно-частная парадигма развития туризма

В соответствии с этой парадигмой видение и приоритеты в отношении развития туризма формируются через создание условий для инвестиций. Поскольку видение и приоритеты определяет тот, кто инвестирует, требуется создать для него необходимые условия. Основные риски и бремя ответственности при этом берет на себя сам инвестор. Ответственность не распределяется по территории, а концентрируется внутри частных проектов. Но ответственность за неудачу бизнес-проектов перед местными жителями несет на себе глава муниципального образования и муниципальная команда в целом. В этом и проявляется парадокс этой парадигмы.

Данная парадигма не будет затухающей, если бизнес-модель проекта будет эффективной, а сам проект положительно воспринят местным сообществом.

В качестве примера такой парадигмы можно привести Конаковский район Тверской области, на территории которого реализуется крупный девелоперский проект по комплексному освоению туристско-рекреационной территории «Завидово», включая строительство комплексной туристской инфраструктуры, речного порта, транспортно-пересадочного узла и других объектов.

Проект включен в границы особой экономической зоны туристско-рекреационного типа, созданной Постановлением Правительства Российской Федерации от 20 апреля 2015 года № 372.

Видение определяет якорный инвестор – группа компаний «Агранта». Муниципальные органы власти Конаковского района разделяют это видение и создают благоприятные условия в части администрирования и софинансирования мероприятий по созданию объектов обеспечивающей инфраструктуры в рамках государственных программ.

2) Бюджетно-распределительная парадигма

Её основу составляет триада: ресурсы – активности – результат (рисунок 3).



Рисунок 3 – Бюджетно-распределительная парадигма развития туризма

Чем больше ресурсов выделяется на развитие туризма, тем больше активностей на местном уровне, и тем значительнее ожидаемые результаты. Если в первой парадигме видение определяет инвестор, выступающий заказчиком изменений, то здесь появляется запрос на изменения и видение со стороны местных органов власти, глав муниципальных образований. Этот запрос обусловлен необходимостью диверсификации местной экономики и решением острых социальных проблем, как правило, за счет бюджетных возможностей более высокого уровня.

Ключевым фактором выступают ресурсы. В рамках данной парадигмы цели источника ресурсов и получателя ресурсов, как правило, не согласованы или недостаточно проработаны. Часто отсутствует обратная связь между целями и получаемыми результатами. Активностей много, но они не всегда корректно сфокусированы.

Ключевой вопрос, требующий решения: сохранится ли активность, и будут ли достигаться прежние результаты после того, как поток ресурсов иссякнет? Практика показывает, что с прекращением финансирования активность резко снижается. В этой связи данная парадигма по своей сущностной основе является затухающей. Она чаще всего не генерирует идеи и ценности.

Нередки случаи, когда уполномоченные органы власти субъекта РФ, стимулируя активность на местах, объявляют конкурсы среди муниципальных образований на реализацию разнообразных проектов в сфере туризма. Например, на проведение событийных мероприятий или реализацию других доходогенерирующих проектов. Для муниципальных команд это часто является возможностью для запуска изменений. Но в большинстве случаев локальные улучшения не воспроизводят результат в дальнейшем и не приводят к долгосрочным эффектам.

3) Ценностно-целевая парадигма

Её основу составляет триада: ценности и коммуникации – цели – результаты (рисунок 4).



Рисунок 4 – Ценностно-целевая парадигма развития туризма

Ценности и коммуникации позволяют сформулировать цели, которые в дальнейшем приведут к устойчивым результатам.

Ценности – это продукт. Это то, что местные жители транслируют во внешнюю среду. Что является частью каждого из них. Цели и коммуникации являются основой для реализации стратегического видения.

А в качестве основного инструмента стратегии выступает проектное управление. Ключевая задача заключается в том, как построить устойчивые горизонтальные связи, основанные не на иерархических структурах, а на горизонтальных командах, и как управлять изменениями. Особую важность проектное управление приобретает потому, что туризм является одним из самых проектно-ориентированных направлений.

Третьей координатой рассматриваемой парадигмы являются результаты. Здесь необходимо сделать одно уточнение. Результаты – это не столько целевые показатели изменений, а прежде всего – экономическая и социальная основа для реализации новых возможностей. Поэтому эта парадигма является по своему содержанию самовоспроизводящейся и постоянно растущей. Она воспроизводит результат.

В этой парадигме роль бюджетных ресурсов и инвестиций не является определяющей. Бюджетные ресурсы и инвестиции, как правило, появляются там, где сформированы ценности. Ценности являются их источником. Они их притягивают.

Парадигмы развития туризма (сложившиеся системы взглядов) постоянно эволюционируют. На рисунке 5 показано место муниципальных образований России на эволюционной шкале парадигм развития туризма.

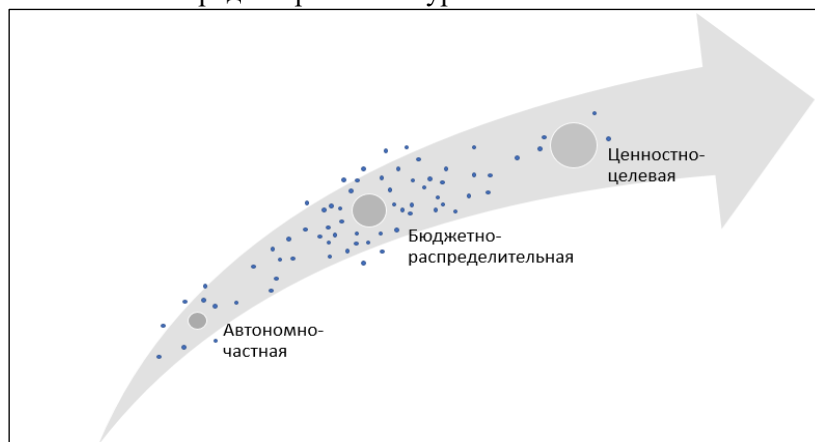


Рисунок 5 – Место муниципальных образований России на эволюционной шкале парадигм развития туризма (выборка – 68 ед., экспертная оценка 2021 года)

Большинство муниципальных образований уже перешли из автономно-частной парадигмы в бюджетно-распорядительную и функционируют по ее принципам. Но отдельные муниципалитеты уже осуществили эволюционный переход к ценностному подходу. Например, г. Таруса Калужской области, г. Зверево Ростовской области и другие муниципальные образования.

Проведенные исследования показывают, что система взглядов в отношении туризма на местном уровне формируется в условиях неопределенности под влиянием существенных ресурсных ограничений (кадровых, финансовых, инфраструктурных, нормативно-правовых). Нередко субъективный взгляд на развитие туризма со стороны лиц, принимающих решения, основанный на их личном жизненном опыте в сочетании с рациональным подходом в целеполагании приводит к противоречивым результатам. Это может проявляться в недостаточно проработанных целях развития туризма. Например, учитывая сложившуюся систему межбюджетных отношений, цели, связанные с наполнением местного бюджета за счет туризма, не всегда могут быть достижимыми [6].

В этой связи процесс формулирования цели является наиболее сложным этапом в построении модели развития туризма. Если цель формально и содержательно поставлена и согласована с основными стейкхолдерами, необходимо определить пути и способы ее достижения. Для этого требуется адаптировать модель под местные условия.

Рассмотрим два типа моделей развития туризма, которые удалось выделить в процессе наблюдений, обработки и анализа обширного массива информации, полученной в ходе научно-прикладных исследований на территории муниципальных образований (таблица 1).

Таблица 1
Сложившиеся модели развития туризма (экспертная оценка 2021 года)

По глубине изменений в отношении туризма	По типу взаимодействия
Диверсификация (+) Фокусирование управленческих усилий. (-) Значительное время для преодоления ментального сопротивления.	Локализация (+) Относительно быстрый рост туристско-экскурсионного потока. (-) Значительные затраты и усилия на обеспечение возвратных поездок.
Ситуативная (трендовая) модель (+) Минимальный уровень организационных и финансовых рисков. (-) Разрыв между бюджетными и внебюджетными источниками финансирования инвестиций.	Кооперация (+) Снижение коммерческих рисков. (+) Синергия результатов. (-) Сложности коммуникаций, дополнительное администрирование в процессе формирования и продвижения турпродуктов.

Модель «Диверсификация». В ее основе целевые установки развития территории, связанные преимущественно с туризмом и креативными индустриями. Финансы и управленческие усилия концентрируются на обеспечении опережающей динамики развития туризма по отношению к другим отраслям экономики, которые исчерпали или могут исчерпать возможности роста. Происходит концентрация усилий на туризме и поиске возможностей для развития других отраслей за счет туризма.

Особенности модели заключаются в фокусировании управленческих усилий, компетенций и ресурсов в направлении туризма. Это относится к ее сильным сторонам. Кроме этого, данная модель понятна большинству. При этом она может быть принята с трудом, поскольку необходимо затратить продолжительное время, чтобы преодолеть ресурсные ограничения и ментальное сопротивление. Не у всех участников рынка (предпринимателей) и местных жителей существует вера в то, что такой серьезный фазовый переход возможен.

В качестве примера использования модели «Диверсификация» может служить г. Кировск Мурманской области, на территории которого осуществляет свою деятельность горнодобывающая компания «Фосагро». Кировск имеет статус моногорода. Муниципальной командой сформулировано видение – создание круглогодичной туристской дестинация мирового уровня. Ядром туристского кластера выступает горнолыжный курорт. Компания «Фосагро» осознает свою социальную ответственность за территорию. Ключевые цели в рамках долгосрочного планирования связаны с наращиванием оборота индустрии туризма и повышением его доли, увеличением доли частных инвестиций, сохранением численности жителей города, формированием новых рабочих мест для населения в отраслях, не связанных с добычей.

«Ситуативная (трендовая)» модель.

В рамках данной модели туризм является важным, но не приоритетным направлением в развитии местной экономики. Главная задача заключается в эффективном реагировании на стимулы и другие внешние факторы, которые кажутся

перспективными для реализации предоставившихся возможностей. Например, увеличение спроса на поездки внутри страны в связи с появлением различного рода ограничений (санитарно-эпидемиологических, геополитических и макроэкономических) или на рост бюджетного финансирования.

Особенность модели проявляется в минимальном уровне организационных и финансовых рисков. Переключение на решение других задач не приводит к существенным потерям. При этом потенциальным инвесторам и предпринимателям непонятен сам турпродукт и источники потребительского спроса в долгосрочной перспективе. Поэтому инвестиционная активность является недостаточно высокой.

Нередки случаи, когда локальные улучшения по созданию обеспечивающей инфраструктуры за счет бюджетных средств не приводят к долгосрочным вложениям в коммерческую недвижимость, существует разрыв между бюджетными и внебюджетными источниками финансирования инвестиций. Кроме этого, высокая активность местных жителей, проявляющаяся на начальном этапе, сменяется разочарованием. Разовые успехи не находят продолжения, накапливается усталость от ожиданий.

По глубине изменений также существуют смешанные варианты, когда туризм используется как инструмент для решения отдельных вопросов (например, социальных), усиления и развития других направлений. В этом случае туристская отрасль в большей мере выступает в качестве поддерживающего или имиджевого инструмента и занимает именно это место в числе приоритетов. В процессе муниципального управления важно понимать, как эти приоритеты связаны друг с другом.

Модель «Локализация». Эта модель предполагает концентрацию муниципалитета на собственных туристско-рекреационных ресурсах и возможностях. Соседние территории рассматриваются как конкуренты и соперники за бюджетные источники финансирования программных мероприятий. На сегодняшний день это наиболее распространенная модель. К числу ее преимуществ можно отнести относительно быстрый рост туристских прибытий и загрузки гостиничных предприятий (эффект низкой базы), а в числе недостатков – значительные совокупные затраты и управленческие усилия на обеспечение вторичных продаж (возвратных поездок).

Использование модели «Кооперация» подразумевает объединение ресурсов различных территорий и управленческих усилий муниципальных команд для достижения цели первого уровня – увеличения совокупного оборота от туризма. В числе преимуществ данной модели выступает возможность снижения коммерческих рисков, связанных с дифференциацией совокупного турпродукта и изменением потребительского поведения путешественников, а также синергия результатов. К числу недостатков относятся дополнительное администрирование в формировании и продвижении турпродуктов, а также сложности с синхронизацией целей второго порядка отдельными муниципалитетами. Это наиболее сложная в коммуникативном плане модель, требующая максимальных усилий в изменении организационной культуры взаимодействия. Но именно эта модель способствует снижению

противоречий между участниками туристского рынка и приводит к устойчивому и самовоспроизводящемуся результату.

Модели развития туризма могут трансформироваться. Например, исчерпав возможности роста, муниципальные образования расширяют границы своего участия и постепенно переходят от модели «Локализация» к модели «Кооперация», являющейся сегодня наиболее сложной в построении и реализации, но наиболее устойчивой к изменениям. Если происходит дифференциация туристского предложения в целом, включая способы доставки туристов и взаимодействия участников рынка, то возможным решением для интенсификации туристско-экскурсионного потока может стать развитие межмуниципальных туристских связей.

Так, отдельные муниципальные районы Тверской области объединились для реализации межмуниципального проекта «Тверская Карелия». Каждая территория имеет свою условную специализацию (активный туризм, национальная кухня, народное творчество и ремесла, национальный язык и литература, православие), позволяющую сформировать уникальное туристское предложение.

Если территории обладают дополнительными возможностями по использованию транспортной инфраструктуры, они с успехом могут выполнять роль туристских хабов и/или визит-центров, связывающих между собой разнообразные объекты туристского интереса, расположенные в границах нескольких муниципальных образований и/или субъектов РФ.

Например, в схеме пространственного развития туристско-рекреационного комплекса Московской области роль одного из туристских хабов и визит-центров Восточного Подмосковья может с успехом исполнить город Раменское. Использование преимуществ географического положения и транспортной логистики позволит реализовать пакетные предложения с доставкой туристов в Гжель, Кратово, Быково, Жуковский, Бронницы, Павловский Посад, Орехово-Зуево, Ликино-Дулево, Егорьевск, Воскресенск. Это позволит нарастить экскурсионный поток, являющийся основой для экономического роста в муниципалитетах.

Существуют смешанные типы моделей, вобравшие в себя рассмотренные выше преимущества. Одной из таких моделей является «Сетецентрическая» [7, 8]. В условиях цикличности и возрастающей неопределенности социально-экономических процессов данная модель является наиболее перспективной. Об этом свидетельствуют результаты апробации научно-методических подходов к построению туристско-рекреационных систем на основе концепции сетецентрического управления, которая проводилась в период с 2015 по 2019 гг. в рамках научно-исследовательских работ на территории Клинского, Ногинского, Раменского, Сергиево-Посадского муниципальных районов Московской области, городского округа Зарайск, Лихославльского и Спировского районов Тверской области.

Данная модель наиболее полно раскрывает возможности и преимущества, которые заложены в сетецентрическом подходе, а именно – повышение оперативности и эффективности управления на основе принципа самосинхронизации, который является ключевым [9].

На примере туристско-рекреационного комплекса Раменского муниципального района показано как на основе сетецентрического подхода возможно нивелировать слабые стороны территории, используя преимущества географического положения, экономического потенциала и транспортной логистики.

Наибольшую долю в структуре экономики муниципалитета занимает промышленность. Раменский район сегодня – это один из опорных промышленных центров Московской области. При этом его туристско-рекреационный комплекс пока развит не в полной мере. Существуют диспропорции в распределении туристско-рекреационных ресурсов и туристской инфраструктуры. Привлекательность объектов остается пока невысокой. Хотя их видовая структура весьма разнообразна.

С учетом данных факторов сетецентрический подход к построению и развитию ТРС может быть реализован на основе трех ключевых стратегических приоритетов:

- локализация основы управления цепочкой стоимости турпродукта, выходящего за границы района, включая такие элементы, как транспорт и логистика, система и рынок сбыта, кадровые ресурсы;
- развитие интеграционных механизмов (отраслевая кооперация и проектное управление), направленных на повышение эффективности управления сферой туризма на муниципальном уровне и нивелирования территориальных диспропорций в распределении туристско-рекреационных ресурсов и туристской инфраструктуры;
- дифференциация турпродуктов по набору и стоимости услуг для различных целевых аудиторий с учетом видового разнообразия туристско-рекреационных ресурсов и развитости транспортной инфраструктуры [10].

Другим примером муниципального образования, на территории которого реализуются сетецентрические подходы к развитию туризма, является Лихославльский район Тверской области. Основную долю местной экономики данного муниципалитета формируют промышленность и аграрный сектор. Пока еще сохраняются демографические проблемы. Остаются нерешенными вопросы повышения деловой активности предпринимателей и инвесторов в других отраслях экономической деятельности. Ключевой задачей данного этапа является диверсификация местной экономики для решения острых социальных вопросов за счет развития туризма и смежных с ним направлений. Данная задача решается в рамках сетецентрической модели.

В качестве одного из инструментов сетевого взаимодействия выступают разнообразные туристские продукты, участниками которых являются предприниматели и администрации других районов, объединившихся для реализации межмуниципального проекта «Тверская Карелия». Задачи по инфраструктурному обеспечению проекта решаются посредством создания опорных объектов, в числе которых – этнокомплекс в Мяммино [11], этноцентр в Козлово, Карельский дом в Чашково и др.

Данный подход позволяет вовлечь в проект соседние территории. Происходит генерация новых инициатив. Роль администрирования со стороны органов власти уже не является определяющей. Границы взаимодействия расширяются. Деятельность хозяйствующих субъектов и процесс развития туристско-

рекреационного комплекса территории упорядочивается в рамках сетцентрической системы.

На заключительном этапе исследования проведена сравнительная экспертная оценка потенциалов моделей развития туризма в разрезе трех характеристик: уровня развитости потенциала территории (ресурсы, компетенции), качества управления (структура, инструменты), выраженности приоритетов в отношении развития туризма (цели, инвестиционная политика). Исходные данные для оценки получены в ходе исследований туристско-рекреационных комплексов и условий развития туризма в 68 муниципальных образованиях.

Важно отметить, что содержание оценки соответствуют структуре парадигм развития туризма, рассмотренных выше.

Экспертная оценка показывает, что наибольшим потенциалом обладает сетцентрическая модель, а наименьшим – ситуативная (трендовая).

Таблица 2

Экспертная оценка потенциала моделей развития туризма

Выраженность характеристик (100 балльная шкала)			
Уровень развитости потенциала территории (ресурсы, компетенции)	Качество управления (структура, инструменты)	Выраженность приоритетов в отношении развития туризма (цели, инвестиционная политика)	Потенциал модели
Муниципальные образования, использующие модель «Диверсификация»			
40	70	90	200
Муниципальные образования, использующие «Ситуативную (трендовую)» модель			
50	40	20	110
Муниципальные образования, использующие модель «Локализация»			
70	50	70	190
Муниципальные образования, использующие модель «Кооперация»			
65	70	80	215
Муниципальные образования, использующие «Сетцентрическую» модель			
65	75	85	225

Муниципальные образования, внедряющие сетцентрические подходы к управлению туристской сферой, могут обладать меньшим туристско-рекреационным потенциалом и возможностями в сравнении с другими муниципалитетами. Например, использующими модель «Локализация». Но при этом выраженность приоритетов и качество управления у них является более высокими (рисунок 6).



Рисунок 6 – Выраженность характеристик оценок потенциала моделей развития туризма на муниципальном уровне

Наименьшим разбросом параметров обладают модели «Кооперация» и «Сетецентрическая», в основе которых лежит сетевой характер взаимодействия и принятия управленческих решений.

ВЫВОДЫ

1) Индустрия туризма вносит значительный вклад в общее экономическое развитие России. За последние годы она укрепила позиции в качестве экономически значимой сферы государства и начинает играть всё более важную роль в социально-экономическом развитии регионов. Особую роль в этом развитии начинают играть муниципальные образования. Роль местных органов власти в управлении внутренним туризмом сегодня и в ближайшей перспективе как никогда высока. Исследования показывают, что максимальной результативности в развитии туристской отрасли добиваются именно те регионы, на территории которых проектно-управленческие решения инициируются муниципальными органами власти и местным сообществом. Фактически, муниципальные районы, города и другие административно-территориальные образования сегодня выступают в роли опорных точек в системе управления туристско-рекреационным комплексом России.

2) В современных условиях каждое из муниципальных образований проходит свой путь развития туризма с учетом сложившихся особенностей управления, исторических возможностей, природного потенциала и других факторов. Данные особенности находят свое отражение в приоритетах, принципах и структуре управления туристской сферой. Формируется система взглядов, которая является основой для реализации на практике различных моделей развития туризма, различного «поведения» на туристском рынке.

3) Вопросам методического обеспечения туристско-рекреационной деятельности, включая научное обоснование приоритетов и моделирование процессов ее развития, уделяется все большее внимание. Приходит понимание того, что для решения ключевых проблем (неравномерность территориального

распределения туристско-рекреационного и кадрового потенциала, инвестиционных ресурсов; разбалансировка стратегических и проектных решений в сфере туризма на общегосударственном, региональном и муниципальном уровнях управления), оказывающих прямое влияние на качество управленческих решений, необходим научно-обоснованный подход, который может быть успешно реализован, основываясь на принципах моделирования и управления, рассмотренных в статье.

4) На примере муниципальных образований Северо-Западной, Центральной части и Юга России рассмотрены основные парадигмы развития туризма. Сделан вывод, что они эволюционируют от автономно-частных к ценностным парадигмам.

Исследование и сравнение принципов построения парадигм позволило сформировать научно-методический аппарат и рассмотреть сложившиеся модели развития туризма на примере 68 российских муниципальных образований. В качестве перспективной модели, обладающей максимальным потенциалом развития туристской отрасли из всех рассмотренных, выступает сетцентрическая. Данная модель по своему содержанию, сущностной основе и принципам построения наилучшим образом отражает ценностно-целевую парадигму.

Список литературы

1. Кружалин В. И., Шабалина Н. В., Цыщук Е. А. Научно-методические подходы к туристско-рекреационному проектированию: муниципальный уровень // Вестник Московского государственного областного университета. Серия Естественные науки. 2019. № 3. С. 9–26.
2. Цыщук Е. А., Минаев В. А., Цыщук Г. Ю. Методический подход к разработке стратегии развития туристско-рекреационного комплекса муниципального образования // Туризм и рекреация: фундаментальные и прикладные исследования: Труды XIII Международной научно-практической конференции. Смоленский государственный университет, Смоленск, 19–21 апреля 2018. / под общ. ред. В. И. Кружалина. С.128–143.
3. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года (распоряжение Правительства РФ от 20 сентября 2019 г. № 2129–р).
4. Цыщук Е. А., Кружалин В. И., Шабалина Н. В. Организация проектной деятельности в сфере туризма: муниципальный уровень / Под ред. В. И. Кружалина, проф. МГУ им. М. В. Ломоносова. М.: ООО «Издательский сервис», 2019. С. 120.
5. Минаев В. А., Фадеев А. О. Безопасность и отдых: системный взгляд на проблему рисков // Сборник трудов II международной научно-практической конференции «Туризм и рекреация: фундаментальные и прикладные исследования». М.: Рекламно-информационное бюро «Турист», 2007. С. 329–344.
6. Цыщук Е. А., Минаев В. А., Цыщук Г. Ю. Развитие туризма на муниципальном уровне: выбор целей // Сборник материалов V Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы развития туризма, 24–25 марта 2021 г./ РГУФКСМиТ. Москва, 2021.
7. Buhalis D., Molinaroli E. Entrepreneurial Networks and Supply Communities in the Italian eTourism // Information Technology & Tourism, 1 January, 2003, Vol. 5, № 3. P.175–184.
8. Buhalis D. Marketing the Competitive Destination of the Future // Tourism Management. 2001. № 21 (1). P. 97–116.
9. Minaev V. A. Bushueva I. V. Network-Centric Destinations Models // World Applied Sciences Journal. 2014. Vol. 30. № 30. P. 185–186.
10. Отчет НИОКТР «Концепция развития туристско-рекреационного комплекса Раменского муниципального района» (рег. № АААА–А19–119121890096–7, 2016. 407 с.).
11. Отчет НИОКТР «Разработка концепции инвестиционного проекта по строительству этнокультурного комплекса в Лихославльском районе Тверской области» (рег. № АААА–А17–117060610041–7, 2017. 78 с.).

Статья поступила в редакцию 15.04.2022

УДК 339.9

ВЛИЯНИЕ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА ТУРЦИИ НА КУРС НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Никитина М. Г., Друзин Р. В.

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

E-mail: inecondep@mail.ru

В статье проанализированы платежный и торговый балансы Турции, в результате чего были определены факторы дестабилизации национальной валюты для форсайта валютного курса. Выявлено, что дальнейшая динамика курса турецкой лиры будет зависеть как от внутренних факторов (проводимой бюджетной и монетарной политики), так и от внешних (рост мировых цен на основные статьи импорта в условиях «сырьевого ралли», ограничения на международный туризм и другие сферы услуг, накладываемые в связи с продолжающейся пандемией коронавируса COVID-19, геополитическая обстановка в Закавказье и Средней Азии).

Ключевые слова: Турция, платежный баланс, валютный курс, финансовая нестабильность

ВВЕДЕНИЕ

Социально-экономическое развитие РФ традиционно во многом определялось уровнем и качеством системы взаимодействия со странами Черноморского региона.

Обеспечение региональной устойчивости возможно только при создании эффективных механизмов противодействия возникающим вызовам и угрозам.

Турция длительный период являлась одной из самых динамично развивающихся стран в мире, чему способствовала успешно реализуемая экспортоориентированная стратегия. «Находясь на перекрестке между Европой и Азией, развитыми и развивающимися странами, между крупнейшими рынками высокотехнологичной продукции и энергетического сырья, балансируя между различными культурами Востока и Запада, Турция пытается максимально эффективно использовать преимущества своего геоэкономического и геополитического положения. Это привело к тому, что страна за достаточно короткий промежуток времени смогла преодолеть свою периферийность и войти в число наиболее активных участников международных экономических отношений» [1, с. 82].

Вместе с тем, активное вовлечение в международные экономические отношения может спровоцировать сильную зависимость от мировой конъюнктуры на товарных и валютных рынках, иностранных портфельных инвестиций, ожиданий инвесторов в целом.

Поэтому анализ взаимного влияния волатильности валютного курса и платежного баланса Турецкой Республики при снижении инвестиционной активности представляется актуальным.

В отечественной науке проблемы трансформации мировой валютно-финансовой системы (МВФС) в контексте значительной турбулентности мировой экономики исследовал В. В. Антропов [2], определивший специфику современного состояния

МВФС и пути ее трансформации. Влияние пандемии на экономику стран–нетто-получателей денежных переводов исследовала К. А. Бондаренко [3], которая констатировала что Турция, как и Россия, относится к странам–донорам с позиции денежных трансфертов (в отличие от многих других стран Черноморского бассейна). Причины бегства капитала в мировой экономике рассмотрено в трудах Н. В. Леоновой [4, с. 242–243], установившей, что Турция длительный период была реципиентом спекулятивного капитала, что связано с фактором доходности и «бегущим» капиталом, приведшими, в том числе, к финансовому кризису в Турции. Ингибиторы экономического развития Турции в современных условиях рассматривал Р. В. Кашбразиев [5, с. 172], подчеркивавший, что экономическое развитие сдерживается 2 факторами: отрицательным сальдо торгового баланса и ослабление поля концентрации кооперационного взаимодействия Турции с ее основными торгово-экономическими партнерами. Анализ причин и последствий экономического кризиса в Турции рассматривался И. В. Охрименко [6, с. 124–125], выявивший одну из основных причин кризиса – значительный рост затрат госбюджета для осуществления социально-экономических расходов, а также дифференциация благ при осуществлении данных расходов.

Целью данного исследования является выявление на основе анализа платежного и торгового баланса Турции факторов дестабилизации национальной валюты для форсайта валютного курса.

В связи со значительной волатильностью курса турецкой лиры в 2020–2021 гг. считаем необходимым обоснование данной динамики за счет зависимости страны от мировой конъюнктуры на товарных и валютных рынках, иностранных портфельных инвестиций.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Платежный баланс Турции за период 2016–2020 гг. (табл. 1) характеризуется отрицательными значениями счета текущих операций и чистой торговли товарами; положительным сальдо торговли услугами; отрицательными значениями первичных доходов; положительным значением вторичных доходов и счета операций с капиталом; отрицательным сальдо финансового счета, в том числе прямых инвестиций.

Несмотря на ограничения, связанные с пандемией коронавируса COVID–19, значительные объемы внешней торговли товарами Турции удалось сохранить на стандартном уровне: с 2016 г. по 2020 г. экспорт товаров вырос на 10,33 %, а импорт – на 7,12 %, при этом сокращение в 2020 г. по сравнению с 2019 г. произошло только по экспорту товаров – на 7,59 %; импорт увеличился на 3,66 % за тот же период. Объемы внешней торговли услугами в Турции в 4–6 раз меньше объемов внешней торговли товарами. До пандемии экспорт услуг рос в 2–3 раза быстрее, чем их импорт. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. в связи с ограничениями на туристические услуги и поездки, экспорт услуг сократился почти в 2 раза (на 45,16 %), а импорт – на 8,33 %.

ВЛИЯНИЕ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА ТУРЦИИ НА КУРС...

Таблица 1

Ключевые составляющие платежного баланса Турции,
2016–2020 гг., млн долл. США

Основные счета	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Счет текущих операций	– 27 039	– 40 813	– 21 743	6 759	– 37 264
Чистая торговля товарами и услугами	– 19 400	– 32 242	– 10 552	18 777	– 28 717
Чистая торговля товарами	– 39 923	– 58 575	– 40 726	– 16 751	– 37 866
Экспорт товаров	152 645	169 214	178 909	182 246	168 414
Импорт товаров	192 568	227 789	219 635	198 997	206 280
Чистая торговля услугами	20 523	26 333	30 174	35 528	9 149
Экспорт услуг	46 328	53 481	58 627	63 590	34 874
Импорт услуг	25 805	27 148	28 453	28 062	25 725
Первичные доходы	– 9 182	– 11 096	– 11 947	– 12 843	– 8 714
Вторичные доходы	1 543	2 525	756	825	167
Счет операций с капиталом	22	15	80	34	– 39
Финансовый счет	– 21 741	– 46 995	– 10 858	1 308	– 38 960
Прямые инвестиции	– 10 697	– 8 339	– 9 235	– 6 323	– 4 637
Прямые инвестиции, приток	13 835	11 042	12 822	9 266	– 1 397
Прямые инвестиции, отток	3 138	2 703	3 587	2 943	3 240
Портфельные инвестиции	– 6 572	– 24 251	3 114	1 447	5 485
Резервные статьи	813	– 8 207	– 10 377	6 324	– 31 846
Ошибки и пропуски	5 276	– 6 197	10 805	– 5 485	– 1 657

Источник: составлено авторами на основе [7, 8].

Невозможность осуществлять деятельность в ряде отраслей в период карантина (снижение доходов от международного туризма во 2 квартале 2020 г. составило 98,7 %, [9, с. 87]), рост заболеваемости и смертности, а также оказанные меры финансовой поддержки пострадавшим отраслям и гражданам привели к изменениям в остальных статьях счета текущих операций и в счете операций с капиталом. С 2016 г. по 2020 г. отрицательное сальдо первичных доходов сократилось на 5,1 %, а с 2019 г. по 2020 г. – на 32,15 %; вторичные доходы за 5 лет сократились на 89,18 %, в т. ч. с 2019 г. по 2020 г. – на 79,76 %. Счет операций с капиталом в 2020 г. впервые за пятилетний период сведен с отрицательным сальдо: сокращение за 5 лет составило 277,27 %, с 2019 г. по 2020 г. – 214,71 %.

Мировые потрясения оказали свое влияние и на состояние финансовых взаимоотношений. Финансовый счет Турции преимущественно имеет отрицательные значения, что отражает преобладание чистых заимствований. Только в 2019 г. были отмечены положительные значения (1,3 млрд долл. США), снова сменившиеся отрицательными в 2020 г. (рост отрицательных значений составил 3078,59 % в 2020 г. к 2019 г.). По прямым инвестициям отрицательное сальдо за 5 лет сократилось на 56,65 %, их приток сократился – на 110,1 %, а отток – увеличился на 3,25 %. Статья портфельных инвестиций отличается периодическим изменением значений,

последние 3 года значения были положительными, что связано с ростом операций с долговыми ценными бумагами. С 2016 г. по 2020 г. отмечается отрицательный рост по этой статье (183,46 %), а с 2019 г. по 2020 г. – положительный (279,06 %).

В отличие от статистики Всемирного банка, Международный валютный фонд предлагает поквартальные значения составляющих платежного баланса Турции, в связи с чем в дальнейшем авторы используют данные МВФ.

Основные изменения в квартальных значениях приходятся на 2017–2018 гг. и 2020–2021 гг., особенно на II квартал 2020 г., что связано с пандемией и ее последствиями: рост отрицательного сальдо счета текущих операций и торговли товарами; рост отрицательного сальдо финансового счета; рост отрицательных значений по резервным статьям. Показатели внешней торговли (экспорт и импорт товаров, экспорт услуг) Турции в период карантина во II квартале 2020 г. сократились вдвое, а импорт услуг впервые превзошел их экспорт на 370 млн долл. США. Финансовый счет, в 2018–2019 гг. сводимый с положительным сальдо, с 2020 г. сводится только с отрицательными значениями.

Во II квартале 2021 г. по сравнению с I кварталом 2016 г. сократилось отрицательное сальдо чистой торговли товарами и услугами (на 47,76 %), прямых инвестиций (на 43,56 %), финансового счета (на 31,83 %), чистой торговли товарами (на 25,23 %), чистого принятия обязательств по прямым инвестициям (на 21,62 %), счета текущих операций (на 13,32 %), портфельных инвестиций (на 5,3 %). Увеличились значения показателей по статьям: экспорт товаров (на 46,96 %), чистое приобретение финансовых активов по ПИИ (на 40,92 %), импорт товаров (на 33,41 %), импорт услуг (на 23,56 %), экспорт услуг (на 21,14 %), чистая торговля услугами (на 16,33 %). Произошел рост отрицательного значения по статье первичные доходы на 86,81 %.

В I квартале 2021 г. по сравнению с IV кварталом 2020 г. сократилось отрицательное сальдо торговли товарами (на 17,83 %) и финансового счета (на 28,39 %); выросли вторичные доходы (на 97,94 %), портфельные инвестиции (на 104,85 %), прочие инвестиции (на 103,6 %), в т. ч. чистое приобретение финансовых активов (на 482,54 %) и чистое принятие обязательств (на 107,24 %).

Рассмотрим подробнее состояние торгового баланса Турции за период 2016–2021 гг. За период с 2016 г. по III квартал 2021 г. товарный экспорт Турции вырос на 61,65 %. В структуре экспорта Турции (табл. 2) преобладают следующие товарные группы: транспортные средства, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, а также их части и принадлежности (10,37 % в III квартале 2021 г.); железо и сталь (9,22 %); машины, механические устройства, ядерные реакторы, котлы; их части (9,05 %); предметы одежды и аксессуары к одежде трикотажные или связанные крючком (5,28 %); электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности (5,2 %); пластмассы и изделия из них (4,6 %); изделия из железа или стали (4,11 %).

С I квартала 2016 г. по III квартал 2021 г. произошел значительный рост по товарным группам: руды, шлак и зола (311,49 %), железо и сталь (277,44 %), топливо

ВЛИЯНИЕ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА ТУРЦИИ НА КУРС...

минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные (192,6 %), медь и изделия из нее (147,96 %), алюминий и изделия из него (136,99 %), пластмассы и изделия из них (106,38 %), поваренная соль; сера; земля и камень; штукатурные материалы, известь и цемент (91,4 %), изделия из железа или стали (89,72 %), что связано со структурой турецкого производства и изменениями общемирового спроса. Совокупный удельный вес прочих товарных групп экспорта составил 25,54 % (рост с 2016 г. на 65,59 %).

Таблица 2

Экспорт товаров Турции, 2020–2021 гг., млн долл. США

Товарная группа	2020 г.				2021 г.		
	I	II	III	IV	I	II	III
Все продукты	42,6	32,4	43,3	51,2	49,9	55,0	56,0
Транспортные средства, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, а также их части и принадлежности	6,0	3,2	5,4	7,4	6,6	5,6	5,8
Железо и сталь	2,2	2,0	2,0	2,7	2,8	4,1	5,2
Машины, механические устройства, ядерные реакторы, котлы; их части	4,2	3,1	4,3	5,1	4,9	5,4	5,1
Предметы одежды и аксессуары к одежде трикотажные или связанные крючком	2,1	1,2	2,5	2,6	2,3	2,5	3,0
Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности	2,2	1,8	2,4	2,9	2,7	3,1	2,9
Пластмассы и изделия из них	1,6	1,5	1,8	2,0	2,1	2,6	2,6
Изделия из железа или стали	1,6	1,3	1,6	1,8	1,8	2,2	2,3
Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты	1,7	1,3	1,5	2,2	2,6	2,5	2,1
Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные	1,6	0,8	1,0	1,3	1,6	2,1	2,1
Предметы одежды и аксессуары к одежде, нетрикотажные или связанные крючком	1,7	1,1	2,0	1,7	1,8	1,8	2,0

Источник: составлено авторами на основе [10]

*Примечание: I квартал, II квартал, III квартал, IV квартал

Сокращение на 39,28 % произошло по товарной группе «жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты», что обусловлено спецификой воспроизведения товара и общемировым спросом.

Экспортные потоки турецких товаров за период 2016–III кв. 2021 г. преимущественно направлялись в следующие страны–партнеры: Германия (8,41 % в III квартале 2021 г.), США (6,7 %), Великобритания (6,12 %), Ирак (4,89 %), Италия (4,68 %), Испания (4,56 %), Франция (3,58 %), Нидерланды (3,11 %).

За рассматриваемый период наблюдается существенный рост объемов экспорта в следующие страны: Российская Федерация (на 288,7 %), США (на 152 %), Украина (на 147,82 %), Израиль (на 131,27 %), Греция (на 128,45 %), Бельгия (на 125,71 %), Китай (на 122,13 %), Румыния (на 121,79 %), Марокко (на 118,49 %), Болгария (на 116,79 %), Испания (на 108,52 %), Нидерланды (на 91,34 %), Польша (на 72,96 %). Одновременно сократились объемы экспорта в Иран (на 12,26 %) и ОАЭ (на 0,11 %). Совокупный удельный вес товарного экспорта в другие страны составил 33,01 % (рост на 54,47 % за 6 лет).

Объем экспорта услуг Турции с 2016 г. по 2021 г. вырос на 19,28 %. Из услуг, экспортируемых Турцией, за период 2016–2021 гг. (табл. 3) практически все относится к группе коммерческих услуг (99,52 % во II квартале 2021 г.). Наибольшую долю в структуре экспорта услуг занимают услуги транспорта (50,68 % во II квартале 2021 г.) и путешествия / туристические услуги (23,36 %). Удельный вес остальных групп составил: прочие бизнес–услуги – 7,95 %; страхование и пенсионные услуги – 6,35 %, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги – 4,28 %; финансовые услуги – 1,15 %; строительство – 0,51 %; персональные, культурные и развлекательные услуги – 0,49 %; государственные товары и услуги, не включенные в другие категории – 0,48 %; плата за использование интеллектуальной собственности, не включенная в другие категории – 0,43 %.

Таблица 3

Экспорт услуг Турции, 2020–2021 гг., млн долл. США

Группы услуг	2020 г.				2021 г.	
	I	II	III	IV	I	II
Все услуги, в т. ч.:	10,4	4,4	9,3	10,8	8,9	10,7
Коммерческие услуги	10,3	4,3	9,2	10,7	8,8	10,7
Транспорт	4,5	2,2	3,5	4,0	4,3	5,4
Путешествия	3,4	0,1	3,4	3,3	2,0	2,5
Прочие бизнес–услуги	0,7	0,6	0,7	1,2	0,7	0,9
Страхование и пенсионные услуги	0,7	0,5	0,5	0,8	0,6	0,7
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
Финансовые услуги	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1
Строительство	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Персональные, культурные и развлекательные услуги	0,04	0,02	0,03	0,1	0,05	0,1
Государственные товары и услуги, не включенные в другие категории	0,1	0,1	0,1	0,1	0,05	0,1
Плата за использование интеллектуальной собственности, не включенная в другие категории	0,03	0,02	0,04	0,04	0,03	0,05

Источник: составлено авторами на основе [10]

*Примечание: I квартал, II квартал, III квартал, IV квартал

Ввиду введенных ограничений за рассматриваемый период произошло значительное сокращение по группам: государственные товары и услуги, не

ВЛИЯНИЕ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА ТУРЦИИ НА КУРС...

включенные в другие категории (на 67,1 %), строительство (на 30,38 %), путешествия (на 24,96 %). Основное сокращение значений пришлось на II квартал 2020 г.

Объемы товарного импорта в Турцию за период с I квартала 2016 г. по III квартал 2021 г. выросли на 43,59 % (табл. 4). В структуре товарного импорта Турции лидируют следующие товарные группы: топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные (19,01 % в III квартале 2021 г.), машины, механические устройства, ядерные реакторы, котлы; их части (11,31 %), железо и сталь (10,95 %), электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности (6,94 %), пластмассы и изделия из них (6,21 %), транспортные средства, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, а также их части и принадлежности (4,78 %).

Таблица 4

Импорт товаров Турции, 2020–2021 гг., млн долл. США

Товарная группа	2020 г.				2021 г.		
	I	II	III	IV	I	II	III
Все продукты	55,6	43,2	57,3	63,2	61,0	65,1	67,2
Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные	10,0	4,3	7,2	7,4	8,7	10,0	12,8
Машины, механические устройства, ядерные реакторы, котлы; их части	5,7	5,1	6,6	7,9	7,3	7,6	7,6
Железо и сталь	3,8	3,1	3,9	4,2	5,7	7,1	7,4
Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности	3,8	3,3	4,8	5,2	5,1	4,9	4,7
Пластмассы и изделия из них	3,0	2,7	2,9	3,2	3,9	4,6	4,2
Транспортные средства, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, а также их части и принадлежности	3,0	2,2	4,1	5,9	4,3	4,3	3,2
Фармацевтические продукты	1,3	1,2	1,1	1,4	1,6	1,7	2,3
Органические химикаты	1,5	1,4	1,3	1,7	2,0	2,3	2,3
Алюминий и изделия из него	0,9	0,7	0,8	1,0	1,1	1,6	1,9

Источник: составлено авторами на основе [10]

*Примечание: I квартал, II квартал, III квартал, IV квартал

Основной рост импорта Турции за шестилетний период пришелся на следующие товарные группы: злаки (291,34 %), алюминий и изделия из него (159,32 %), железо и сталь (145,06 %), фармацевтические продукты (135,03 %), медь и изделия из нее (113,81 %), органические химикаты (110,99 %), топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные (96,81 %), что

связано с особенностями потребления и спроса внутри страны, ростом потребности в медицинских товарах и препаратах в условиях пандемии. Одновременно отмечается сокращение импорта транспортных средств, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, а также их части и принадлежности на 14,4 %. Совокупный удельный вес прочих товарных групп импорта составил 23,57 % (рост с 2016 г. на 13,67 %).

Основными поставщиками товаров турецкого импорта за период 2016–2021 гг. являются: Китай (12,49 % в III квартале 2021 г.), Российская Федерация (11,23 %), Германия (7,58 %), США (5,22 %), Италия (4,13 %), Индия (3,68 %). Совокупный удельный вес товарного импорта из других стран составил 28,35 % (рост на 37,8 % за 6 лет).

За рассматриваемый период значительно вырос объем импортных операций с Бельгией (на 136,83 %), Саудовской Аравией (на 101,16 %), Бразилией (на 95,34 %), Российской Федерацией (на 91,94 %), Украиной (на 74,94 %), Индией (на 68,89 %), что обусловлено их структурой производства и экспорта и особенностями партнерских взаимоотношений. Одновременно отмечается сокращение объемов импорта из Франции на 0,37 %.

Объем импорта услуг Турции с 2016 г. по 2021 г. вырос на 16,15 %. В структуре импорта услуг преимущественное большинство групп относится к коммерческим услугам (96,86 % во II квартале 2021 г.).

Удельный вес групп услуг в структуре импорта Турции за период 2016–2021 гг. распределился следующим образом: транспорт (41,4 % во II квартале 2021 г.), прочие бизнес–услуги (18,04 %), страхование и пенсионные услуги (12,29 %), плата за использование интеллектуальной собственности, не включенная в другие категории (7,91 %), телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги (6,33 %), путешествия / туристические услуги (4,14 %), финансовые услуги (3,73 %), государственные товары и услуги, не включенные в другие категории (3,14 %).

С 2016 г. по 2021 г. отмечается рост объемов импорта транспортных услуг (на 80,58 %), страхования и пенсионных услуг (на 65,63 %), платы за использование интеллектуальной собственности, не включенная в другие категории (на 48,78 %) и прочих бизнес–услуг (на 47,64 %). Одновременно существенно сократились объемы импорта услуг строительства (на 92,73 %), путешествий (на 80,29 %), персональные, культурные и развлекательные услуги (на 51,85 %), государственные товары и услуги, не включенные в другие категории (на 24,31 %).

В результате анализа динамики поквартальных значений рассматриваемых показателей отметим, что существует тенденция к росту значений во II и IV кварталах. В связи с пандемией COVID–19 и введенными карантинными мерами во II квартале 2020 г. вместо роста произошло снижение значений показателей. Параллельно со снятием ограничений и открытием границ отмечается восстановление показателей к концу 2020 г. – началу 2021 г.

ВЫВОДЫ

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы.

Экспортные потоки турецких товаров за период 2016 – III кв. 2021 гг. преимущественно направлялись в следующие страны–партнеры: Германия (8,41 % в III квартале 2021 г.), США (6,7 %), Великобритания (6,12 %), Ирак (4,89 %), Российская Федерация (2,45 %, при этом рост объема экспорта составил 2,8 раза).

С I квартала 2016 г. по III квартал 2021 г. произошел значительный рост по экспортным товарным группам: руды, шлак и зола (311,49 %), железо и сталь (277,44 %), топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные (192,6 %), медь и изделия из нее (147,96 %), алюминий и изделия из него (136,99 %).

Объем экспорта услуг Турции с 2016 г. по III квартал 2021 г. вырос на 19,28 %. Из услуг, экспортируемых Турцией, за период 2016 – III квартал 2021 гг. практически все относятся к группе коммерческих услуг (99,52 % во II квартале 2021 г.). Наибольшую долю в структуре экспорта услуг занимают услуги транспорта (50,68 % во II квартале 2021 г.) и путешествия / туристические услуги (50,68 %, направление, которое наибольшим образом пострадало в условиях пандемии).

Объемы товарного импорта в Турцию за период с I квартала 2016 г. по III квартал 2021 г. выросли на 43,59 %. В структуре товарного импорта Турции лидируют следующие товарные группы: топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные (19,01 % в III квартале 2021 г.), машины, механические устройства, ядерные реакторы, котлы; их части (11,31 %), железо и сталь (10,95 %). Основными поставщиками товаров турецкого импорта за период 2016 – III кв. 2021 гг. являются: Китай (12,49 % в III квартале 2021 г.), Российская Федерация (11,23 %), Германия (7,58 %), США (5,22 %). Таким образом, импорт осуществляется по тем группам товаров, которые показали значительный рост стоимости на мировых рынках в I–III кв. 2021 года, что приводит к дополнительному росту цен на внутреннем рынке и нагрузке на национальную валюту.

Для платежного баланса Турции за период 2016–2020 гг. характерны: отрицательные значения счета текущих операций и чистой торговли товарами; положительное сальдо торговли услугами; отрицательные значения первичных доходов; положительные значения вторичных доходов и счета операций с капиталом; отрицательное сальдо финансового счета, в том числе прямых инвестиций.

Финансовый счет Турции преимущественно имеет отрицательные значения, отражающие преобладание чистых заимствований, что оказывает дополнительную нагрузку на национальную денежную единицу.

По прямым инвестициям отрицательное сальдо за 5 лет сократилось на 56,65 %, их приток сократился на 110,1 %, а отток увеличился на 3,25 %. Статья портфельных инвестиций отличается периодическим изменением значений, последние 3 года значения были положительными, что связано с ростом операций с долговыми ценными бумагами. С 2016 г. по 2017 г. отмечался отрицательный рост по этой статье (183,46 %), а с 2018 г. по 2020 г. – положительный (279,06 %).

Считаем, что значительный рост объемов портфельных инвестиций в 2018–2020 гг. (отток которых имел место в 2021 г.), преобладание в структуре импорта резко подорожавших сырьевых компонент, отрицательное значение финансового счета в совокупности с изменчивой политикой Центрального банка Турции на фоне спада в экономике в связи с пандемией коронавируса COVID–19 привели к дополнительному росту инфляции, снижению доверия инвесторов, что и оказало влияние на турецкую лиру в I–III кв. 2021 г.

Турция продолжает активно участвовать в мировом разделении труда, диверсифицируя как экспорт, так и импорт. Активная роль в качестве региональной державы способствует продвижению турецкого экспорта, но и требует притока долгосрочных инвестиций для кредитования турецких компаний и реализации экспортной стратегии.

Зависимость от зарубежных портфельных инвесторов в настоящий момент уже не осуществляет давления на валютный курс, так как их доля в общем объеме инвестиций значительно снизилась в 2021 г.

Дальнейшая динамика курса национальной валюты будет зависеть как от внутренних факторов (проводимой бюджетной и монетарной политики), так и от внешних (рост мировых цен на основные статьи импорта в условиях «сырьевого ралли», ограничения на международный туризм и другие сферы услуг, накладываемые в связи с продолжающейся пандемией коронавируса COVID–19, геополитическая обстановка в Закавказье и Средней Азии).

Список литературы

1. Никитина М. Г., Гриваков К. А. Турция: формирование геоэкономического пространства. Научная монография. Симферополь: ДиАйПи, 2009. 176 с.
2. Антропов В. В. Трансформация мировой валютно-финансовой системы в условиях турбулентности мировой политики и экономики // Экономика. Налоги. Право. 2021. № 5. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-mirovoy-valyutno-finansovoy-sistemy-v-usloviyah-turbulentnosti-mirovoy-politiki-i-ekonomiki>.
3. Бондаренко К. А. Масштабы влияния пандемии на экономику стран – нетто-получателей денежных переводов // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2020. № 3. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/masshtaby-vliyaniya-pandemii-na-ekonomiku-stran-netto-poluchateley-denezhnyh-perevodov>.
4. Леонова Н. В. Факторы бегства капитала: обзор проблемы // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2020. 24 (2). С. 215–267.
5. Кашбразиев Р. В. Факторы экономического развития Турции в XXI веке // Вестник экономики, права и социологии. 2021. С. 170–173.
6. Охрименко И. В. О влиянии социально-экономической политики на безопасность государства (на примере экономического кризиса в Турции 2018 года) // Национальная безопасность. 2020. № 3. С. 119–127.
7. International Trade Statistics // Trade Map: сайт. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
8. World Development Indicators // The World Bank: сайт. [Электронный ресурс]. URL: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&country=TUR#>
9. Дашян К. П. Мировая туристическая индустрия в период пандемии COVID–19 и пути выхода из неё // Вестник Академии знаний. 2021. № 3 (44). С. 86–92.
10. International Financial Statistics: External Sector // International Monetary Fund: сайт. [Электронный ресурс]. URL: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=61545851>

Статья поступила в редакцию 15.04.2022

УДК 338.48

СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Романов В. А.¹, Тарханова Н. П.²

¹*Северо-Кавказский институт – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Пятигорск, Российская Федерация*

²*Южно-Уральский государственный университет, Челябинск, Российская Федерация*
e-mail: rv-ilc@mail.ru

В настоящий момент очень многие территории пытаются развивать туризм. Это объясняется его привлекательностью с экономической точки зрения, а также возможностью решить социальные проблемы. В городских поселениях это сделать проще, чем в сельской местности вследствие самого разного круга факторов, начиная от ресурсной базы и заканчивая недостатком или отсутствием инвесторов. В сельской местности также пытаются развивать туризм, учитывая опыт европейских стран. Однако особых успехов пока не наблюдается. Это связано с различными факторами, такими как проблемы с выявлением ресурсов, проблемы в получении кредитов, отсутствием поддержки со стороны администрации. Нами предложен проект создания гостевого дома, который могут реализовать как фермерские хозяйства, так и личные подсобные хозяйства в условиях, когда отсутствуют значительные туристские аттракторы. В качестве примера рассмотрен Кунашакский район Челябинской области. Имеется высокий спрос на отдых как активный, так и пассивный в сельской местности. С учетом упрощения строительства в сельской местности предложено построить один или несколько домов (зависит от возможностей хозяйства) быстровозводимым способом. Положительные стороны проекта – интерес местного населения к отдыху в сельской местности и близость к областному центру как основному поставщику услуг, заинтересованность местной администрации. Реализация проекта может идти поэтапно. На первом этапе строим один или несколько домов, на втором этапе добавляем к постройкам кафе (ресторан) для дегустации продукции хозяйства. Посетителям будет предлагаться не только размещение, но и возможность участия (при желании в сельскохозяйственных работах) в мастер-классах по приготовлению национальных блюд, изготовлению кукол, охоте и рыбалке. В случае оптимистичного варианта окупаемость составит один год как для первого, так и второго этапа. Реализация проекта позволит улучшить финансовые показатели рассматриваемой территории.

Ключевые слова: Россия, сельский туризм, гостевой дом, рекреация, малое предпринимательство, инвестиции, роль местной администрации, национальный колорит, мастер-класс, этапы реализации, окупаемость проекта.

ВВЕДЕНИЕ

В рамках Программы развития туризма в РФ принята концепция развития сельского туризма в РФ на период до 2030 года [3]. Это достаточно перспективное направление, учитывая опыт многих европейских стран. Например, фермерские хозяйства Европы получают от 35 до 70 % объема выручки именно от предоставления туристских услуг. Около 25 % туристов предпочитают проводить отпуск в сельской местности. Их привлекает, во-первых, возможность экономии (низкие цены), а во-вторых, требуемое качество пребывания [9, 10, 11].

Такой опыт не остался без внимания, и многие территории в РФ пытаются развивать сельский туризм. Несмотря на то, что работают в этом направлении в 64 регионах около 1000 агротуристических фирм и 3500 сельских гостевых домов,

успехи пока не велики в этом направлении. Эксперты отмечают, что реальное число функционирующих гостевых домов больше – порядка 20 000 за счет незарегистрированных средств размещения. Общий доход от сдачи гостевых домов в сельской местности составляет примерно 2 млрд рублей [6]. Увеличение поступлений от сельского туризма связано с несколькими причинами. Прежде всего, отсутствие системного подхода к развитию территорий и неумение определить ресурсную базу, потребителя, пробелы в законодательстве, отсутствие инвестиций и поддержки со стороны местных администраций.

Актуальность исследования обусловлена тем, что сельские территории имеют значительный ресурсный потенциал, в том числе для развития туризма, что позволит обеспечить устойчивое развитие за счет повышения качества жизни и решение ряда социальных вопросов.

Научная новизна определяется тем, что представлен проект по созданию гостевого дома для развития сельского туризма в условиях ограниченного ресурсного потенциала как меры, направленной на устойчивое развитие сельских территорий.

Цель исследования заключалась в разработке проекта развития предпринимательства в сельской местности как фактора альтернативной формы занятости или самозанятости, развития ремесел, что в конечном итоге скажется на устойчивом развитии территории.

Задачи исследования велись к предложению по развитию сельского туризма на территориях, не имеющих большого количества туристских аттракторов на базе фермерских хозяйств или частных подворий.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Если особых ресурсов нет, а интерес к развитию туризма имеется, то на наш взгляд стоит обратить внимание на оказание услуг по организации пассивного отдыха в сельской местности. Этому способствует и принятие закона о строительстве жилых домов на земельных участках с/х назначения с любым ВРИ ЗУ, включая наделы с/х угодий [4].

В настоящее время число городских жителей увеличивается, и население стремится время от времени выезжать на природу, поэтому акцент на пассивный сельский туризм оправдан. Впоследствии можно добавлять и другие виды, но начинать фермерским хозяйствам или личным подсобным хозяйствам лучше с постройки одного или нескольких гостевых домов.

В качестве примера территории, заинтересованной в развитии данного направления туризма, обратимся к Кунашакскому району Челябинской области, где уделяется большое внимание развитию малого предпринимательства, которое может внести свой вклад в подъем экономики района. Рассматриваемый район расположен в северо-восточной части Челябинской области. Площадь составляет 3199 км².

В таблице 1 приведены некоторые показатели социально-экономического развития Кунашакского района за 2015–2020 годы.

Таблица 1

Некоторые показатели социально-экономического развития Кунашакского района за период с 2015 по 2020 гг.

Показатели	Годы	
	2015	2020
Количество населенных пунктов	73	72
Численность населения, человек	30 000	28551
Доля занятых, человек	8700	8200
Средняя заработная плата, рубли	20 625,50	32308,2
Число субъектов малого предпринимательства	10	39

Источник: [2], [5].

Согласно статистическим данным, имеет место сокращение числа населенных пунктов, численности населения, доли занятых за рассмотренный период в 5 лет. Снижение количества населения объясняется не только естественной убылью, но и миграционным оттоком. К числу позитивных тенденций можно отнести возросшее число субъектов малого предпринимательства и повышение средней заработной платы.

Население 28551 человек, при этом 87 % приходится на башкир и татар. Остальные 13 % населения представлены русскими, украинцами, немцами, казахами [5]. Такой многонациональный состав обуславливает самобытную культуру рассматриваемой территории. Ресурсная база для развития туризма незначительная как в природном отношении, так и с точки зрения историко-культурных объектов. Природные ресурсы представлены небольшими по площади озерами. Всего их 39, но они имеют высокую степень заболоченности. К числу объектов культурного наследия отнесены около 20 археологических памятников, представленных городищами и могильниками, и 3 архитектурных памятника. Все перечисленные объекты имеют невысокую аттрактивность и не могут быть точками притяжения туристов. В то же время такие территории могут представлять интерес с точки зрения развития сельского туризма и активного включения посетителей в самобытную аутентичную среду народной жизни. Посетитель может ознакомиться с народными традициями, обрядами, культурой, кухней. Здесь стоит вспомнить Ж. Бодрийяра: «Территория больше ни предшествует карте, ни живет дольше нее. Отныне карта предшествует территории – прецессия симулякров, – именно она порождает территорию» [8]. Это означает, что можно создать нужный образ территории в сознании потребителя. Но для этого необходимо найти точки притяжения туристов. Из всего многообразия традиций, обрядов нужно выбрать те, которые будут интересны туристам и позволят получить нужные впечатления от посещения территории, создать фирменный признак местности, по опыту европейских стран [7]. Из традиционных ремесел на рассматриваемой территории стоит обратить внимание на изготовление тубетеек, кукол. Обозначенным видом деятельности занимается ИП Наурузбаева А. Р. [5].

При этом стоит обратить внимание на активное привлечение местных жителей, заинтересованных в получении дополнительного дохода.

Изменения в законодательстве и принятие национального стандарта по сельским гостевым домам значительно упростят задачу строительства нужных объектов на землях фермерского хозяйства или личного подсобного хозяйства. Сильные и слабые стороны проекта представлены в таблице 2.

Таблица 2

Сильные и слабые стороны проекта

Сильные стороны	Слабые стороны
Близость к областному центру	Недостаточное развитие логистической и туристской инфраструктуры
Интерес местного населения к отдыху в сельской местности	Необходимость продвижения услуги информирования потенциальных потребителей о возможности отдыха в сельской местности
Заинтересованность местной администрации	Недостаточная работа властей с населением в части юридической и экономической подготовки населения для ведения предпринимательской деятельности
Наличие программы развития туризма	Сложность в получении льготного кредитования. Отсутствие разработанных маршрутов сельского туризма. Сложности с контрольно-надзорными ведомствами

Источник: собственные результаты

Проект может быть нацелен на пассивный и активный отдых и реализовываться на первых этапах только в теплое время года. Ориентирован на получение дополнительного дохода от приема посетителей. При этом возможна организация, как длительного пребывания (неделя и более), так 1–2 дневное пребывание в сельской местности, посещение фермы, участие в национальных праздниках Сабантуй, Гаит–Байрам, Сангат–Байрам, Какукчай, «Родник», Пасха, Масленица. [1]. Кроме того, можно организовать мастер–классы по изготовлению сувенирной продукции, организация охоты и рыбалки.

Направления развития сельского туризма на рассмотренной территории, прежде всего, само проживание, как на даче, и возможности предоставления или участия в сельскохозяйственных работах, экологически чистая продукция и организация мастер классов, например, по приготовлению национальных блюд. Кроме того, есть возможность организовать уход за лошадьми, иппотерапия, но не на первом этапе развития. Социальная направленность – это, прежде всего, на первом этапе отдыха, в последующем можно обратить внимание (при условии расширения) на корпоративные мероприятия (по примеру многих европейских стран) и организация отдыха для определенных слоев через фонд социального страхования. Однако в этом случае сочетание ведения фермерского хозяйства и туристско-экскурсионной деятельности требует значительных затрат и опыта, т. к.

СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РЕШЕНИЯ...

это разные направления деятельности. Такую нагрузку смогут выдержать не все, и на наш взгляд, нужно будет заниматься каким-то одним видом деятельности.

Непреложным остается факт поиска партнеров и/или инвесторов, возможности участия в грантах. Финансовая поддержка в рамках грантов на развитие сельского туризма составляет до 30 млн рублей, и получить ее всем желающим будет сложно, т. к. общий объем всего 1,5 млрд рублей. Считаем, что в этом отношении необходима помощь администрации, которая могла бы оказать помощь в получении льготного кредита или поиске инвестора, в подготовке документации.

Привлекательные стороны при реализации такого проекта для администрации, на наш взгляд, заключаются в том, что это будет выгодно в связи с оживлением торговли, например, экологически чистыми продуктами питания, сувенирами и появлением новых рабочих мест через облуживание посетителей. Это, в свою очередь, приведет к возможности дополнительного заработка, повышения социальной востребованности некоторой части граждан рассмотренной территории.

Направления развития туризма и рекреации – это отдых как активный, так и пассивный, туризм и экскурсии экологической и культурно-познавательной направленности. Если отдых можно организовать собственными силами, то проведение экскурсий требует привлечения работников турфирм. В этом случае можно включить посещение фермы для тех, кто отдыхает, например, на озере Калды, включив и другие сельскохозяйственные объекты. Это, конечно же, работа по составлению маршрутов, и хозяйство этим заниматься не может, но выступить инициатором при отборе объектов для посещения вполне по силам. Однако требуются отлаженные связи с туроператорскими компаниями. Здесь важна помощь администрации.

Если рассматривать маркетинговую стратегию, то для того, чтобы заявить о наличии такого предложения, также потребуется помощь со стороны администрации в плане работы с инвесторами, турфирмами. Своими силами или прибегнув к услугам профессионалов, можно создать страницу в социальных сетях или сайт. Его можно использовать для продвижения не только услуг проживания, но и своей экопродукции и ее поставок в магазины или реализации напрямую посетителям. Можно общаться на сайтах и тематических форумах. Наличие обратной связи обязательно, чтобы оценить недостатки и пожелания потенциальных потребителей. При условии успешной реализации проекта стоит обратить внимание на заключение договоров на обслуживание корпоративных клиентов.

Конкурентами могут быть объекты и территории, предлагающие сходные услуги. В настоящий момент в области порядка 30 объектов, которые осуществляют экскурсионное обслуживание или предлагают услуги по приему туристов. Пони-ферма «Пинто-Бриз» в Сосновском районе и личное подсобное хозяйство «Лукошко» (Аргаяшский район) вряд ли могут быть отнесены к конкурентам, т. к. рассчитаны на кратковременное посещение. При этом лидер в развитии сельского туризма – Чесменский район. Здесь успешно функционируют этногастрономические маршруты, такие как «Тысячелетие Великой Степи», «Река

Черная – река времени» и создаются новые площадки для приема туристов («Казачий дом» п. Черноречье), «Татарский дом» (с. Редутово), «Апидомик» в с. Чесма, которые можно рассматривать в качестве конкурента. Упомянутые объекты ежегодно принимает около 4 500 туристов. Однако от потенциального потребителя (жители города Челябинска и с большой долей вероятности и ближайших городов) Чесменский район расположен дальше (160 км), а Кунашакский район всего в 60 км. Еще один конкурент – рекреационная зона на берегу озера Куяш со строительством круглосуточного аквапарка. Объект вошел в туристический кластер «Синегорье». Объем планируемых инвестиций составляет 920 млн рублей. Однако строительство должно было быть завершено еще в 2018 году, в настоящее время комплекс еще не введен в эксплуатацию [13]. Предлагаемый вариант развития туризма будет от остальных отличаться комфортностью пребывания и комплексностью подхода к организации отдыха. Впечатления от пребывания будут связаны как с рекреационной, так и визуальными, сенсорными, эстетическими составляющими при знакомстве с национальным колоритом.

Проект может быть реализован в несколько этапов. На первом этапе фермерское хозяйство или личное подсобное хозяйство должно решить вопрос о статусе объекта. Создать план застройки и инфраструктуры. Это можно сделать своими силами и добиться значительной экономии. Рекомендуем начать, если это будет проект для личного подсобного хозяйства, с одного гостевого дома. Для строительства дома или домов можно обратиться в строительную компанию, которая занимается возведением каркасных домов. Могут быть выбраны разные проекты с площадью от 36 до 187 м². В среднем стоимость 1 м² обходится в настоящий момент от 20000 рублей. Можно заказать специальный проект, но это потребует значительных средств. Если мы выбираем дом с площадью от 36 м², нам на строительство понадобится порядка 720000. С учетом оборудования (мебель, обустройство кухни, санузла) необходимо еще 400–500 тыс. рублей. Таким образом, итоговая стоимость достигнет 1,72 млн рублей. В то же время общая стоимость может увеличиться и с учетом проведения работ по межеванию и подключению к электросетям, водопроводу и водоотведению и непредвиденных расходов и составит порядка 1,5–1,6 млн рублей. Впрочем, возможны варианты и с большим увеличением стоимости. Все зависит от конкретных условий. Обслуживание посетителей можно вести силами семьи. При условии функционирования 6 месяцев в году (3 летних месяца, майские праздники, новогодние каникулы, загрузка с пятницы по воскресенье) и сдачи дома за 6–7 тыс. рублей можно получить от 1,08 до 1,36 млн рублей. Сумма может быть и выше, но на первом этапе стоит обратить внимание на реакцию потребителя в отношении цены и не завышать стоимость. Это позволит запустить «сарафанное радио» – один из способов продвижения бизнеса. В то же время не нужно его переоценивать.

Для семьи из 3–4 человек заплатить за размещение в течение 10 дней отдыха 70 тыс. рублей с получением услуг по уборке, но без питания (питание могут организовать сами, а продукты для приготовления купить в хозяйстве) вполне

посильная сумма при том, что затраты на проезд минимальны. Можно доехать на собственном транспорте.

Еще одной статьей дохода для хозяйства может быть реализация продуктов питания, проведение мастер-классов по изготовлению национальных блюд (чак-чак, кумыс и плов, сыр), продажа сувениров. Это могут быть тибетейки, куклы, половики (все это представлено на рассматриваемой местности). Интерес к производству сыра в настоящий момент достаточно высокий, поэтому можно проводить и «сырные экскурсии» с дегустацией. В европейской части России это уже сложившаяся практика. Все это позволит получить более 1,5 млн рублей за год и окупить проект за 1 год. Это оптимальный вариант и оптимистичный. Однако обеспечить загрузку в течение 6 месяцев будет сложно на первоначальном этапе, и срок окупаемости может увеличиться до 1,5 – 2 лет, т. к. нужно еще будет оплачивать проценты по кредиту. В случае удачной реализации проекта его можно расширить до нескольких домов и организации ресторана национальной кухни со сдачей в аренду в выходные и праздничные дни. Это предполагает введение в эксплуатацию еще одного строения быстровозводимым способом и составит около 1,5 млн рублей. Если сдавать 100 дней в году по 10 тыс. рублей в день, то доход только от сдачи в аренду составит 1 млн рублей, а с учетом обслуживания посетителей увеличится до 1,5 млн рублей в год. При этом мы принимаем во внимание только обслуживание в течение 100 дней, т. е. в летний сезон. Таким образом, окупаемость также оставит один год. На последующих этапах можно организовать разные туристические маршруты с включением указанного объекта. За счет реализации предлагаемого проекта по развитию туризма в сельской местности можно повысить конкурентоспособность, в том числе и на федеральном уровне и сделать область более привлекательной для туристов [12].

Однако в этом случае необходима работа с турфирмами, заинтересованными в развитии сельского туризма на рассматриваемой территории.

ВЫВОДЫ

Предлагаемый вариант будет предпочтителен для территорий, где отсутствуют значительные локации туристского интереса. На первых этапах можно рассматривать вариант со строительством гостевого дома и если проект «заработает», то можно рассмотреть вариант с расширением деятельности. Интерес туристов будет связан с созданием собственного туристического продукта, отличного от предлагаемого другими территориями и хозяйствами, связанного с этнокультурной составляющей. Данный проект можно считать одной из точек роста в пределах рассмотренной локации.

При реализации проекта стоит обратить внимание на роль администраций территорий для оказания помощи предпринимателям (правовой, финансовой, консультативной по вопросам ведения бизнеса), которым будет интересно заняться попутным видом деятельности. Такой подход позволит получить дополнительный доход и увеличить рынок сбыта своей сельскохозяйственной продукции, но это скорее задача фермерских хозяйств. Для администраций территорий – это

возможность решить социальные проблемы, увеличить занятость, повысить уровень доходов населения и отчислений в бюджет территории, в том числе и за счет легализации деятельности по размещению.

Наличие эффективного института местного самоуправления представляет один из основных факторов устойчивого развития. Это обусловливается возможностью использовать комплекс мер, направленных на развитие сельской экономики и возрастание уровня жизни сельского населения посредством изменения сельской экономики, включая развитие несельскохозяйственных отраслей, стабилизации численности сельского населения, уменьшения миграционного оттока населения и повышения уровня и качества жизни.

Список литературы

1. Зауральская Башкирия. [Электронный ресурс]. URL: Кунашакский район. up74.ru Статьи Общество Южноуральская панорама <https://up74.ru/articles/obshchestvo/25435/>.
2. Итоги социально-экономического развития Кунашакского района [Электронный ресурс]. URL: kunashak.ru/itogi/itogi2014.doc.
3. Концепция развития сельского туризма в России [Электронный ресурс]. URL: <https://мниап.рф/rural-tourism/>.
4. Новый закон о строительстве жилого дома [Электронный ресурс]. URL: zemvorpros.ru/page_12906.htm.
5. Официальный сайт Управления культуры, молодежной политики и информации администрации Кунашакского муниципального района [Электронный ресурс]. URL: <http://ukkunashak.ep74.ru/>.
6. Результаты исследования [Электронный ресурс]. URL: просельскийтуризм.рф/assets/files/books/report.
7. Старостин В. П. Общество. Культура. Образование: монография. М.: Академия естествознания, 2016. [Электронный ресурс]. URL: <https://monographies.ru/ru/book/section?id=10892>.
8. Симулякры [Электронный ресурс]. URL: livelib.ru/quote/625893-simulyakry...zhan-bodriiyar.
9. Europe in figures. Eurostat Yearbook 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://epp.Eurostat.ec.europa.eu>.
10. LEADER European Observatory – Evaluating a territory’s tourism potential, 2005. The Statistical Yearbook of the Czech Republic 2013. Czech Statistical Office, Praha, 2013.
11. Tourism potential and its development, Editura Funda Ńiei România de Măine, București, 2016.
12. Челябинская область повысит туристическую привлекательность // Сетевое издание «Губерния - Южный Урал» [Электронный ресурс]. URL: <https://gubernia74.ru/articles/news/1107482>.
13. Чем национальная территория привлекает туристов... [Электронный ресурс]. URL: <https://up74.ru/chel-oblast/territorii-i-administracii/kunashak>

Статья поступила в редакцию 15.04.2022

УДК 330

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В ПРОЦЕССЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Рыбников А. М.

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

E-mail: ch1ppu@ukr.net

В работе обосновано место глобализации в инновационном процессе развития. Обращено внимание на особенности трактовки сущностных аспектов глобализации представителями различных научных школ глобалистики и концептуальные взаимосвязи в системе глобализационных процессов современности. Исследован межфункциональный аспект глобализационных процессов и роли международных менеджеров в глобализированном обществе. Доказано, что в контексте развития национальной экономики инновационный аспект глобализации сформирует перспективы для роста наукоемкого и инновационного уровня экономики.

Ключевые слова: инновация; глобализация; инновационное развитие; глобалистика; инновационный процесс.

ВВЕДЕНИЕ

Тенденции развития современного мирового хозяйства дают основания обращать внимание на то, что глобализационные процессы развиваются достаточно противоречиво. Происходит углубление неравномерностей развития на уровне отдельных регионов мира, реализуются попытки усиления влияний ряда государств на международное экономическое развитие. Одновременно с попытками формирования однополярного мира происходят различные экономические и политические кризисы на уровне мирового пространства. В результате возникают потребности исследования тенденций глобализации и ее влияний на экономические процессы в мире, а также на уровне отдельных государств.

На сегодняшний день глобализационные процессы являются неотъемлемым атрибутом инновационного роста и становления конкурентоспособности экономики страны. Усиление тенденций инновационного развития государства возможно только при условии учета влияний глобализации. Однако замечаем, что для глобализационных процессов присутствует ряд преимуществ и недостатков, что предопределяет определенную специфику их взаимодействия со стратегическими ориентирами развития на уровне национальной экономики. Все вышеперечисленное обусловило цель данного исследования.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Понятие «глобализация» является достаточно комплексным и многогранным, что влечет существование противоречий, несмотря на теоретический аспект его трактовки. Глобализация является противоречивой и весьма неравномерной, позволяет наряду с тенденциями интеграции охватить также процессы распада (дезинтеграционные процессы). В контексте нашего исследования достойными внимания являются положения, которые возникают ввиду имеющихся концепций научных школ глобалистики, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Концептуальные положения научных школ глобалистики

Школа глобалистики	Основатель	Концептуальные положения
Концепции «Границы роста»	Аурелио Печчей (Римский клуб)	Глобальные системные эффекты; дисфункциональность глобальной системы; глобальная программа Нового Гуманизма
Концепции «Устойчивого развития»	Лестер Браун (Институт политики в области Земли)	Планетарные границы экономического роста; постепенность, поэтапность эволюционных изменений
Универсального эволюционизма	Никита Николаевич Моисеев	Теория глобальных решений и компромиссов; модели глобальных последствий ядерной войны, ядерного оружия, ядерной зимы; концепция «Глобальных институтов соглашения»
Контролируемого глобального развития	Джермен Михайлович Гвишиани	Программа «моделирование глобального развития»; общая социологическая теория глобалистики
Мир системной теории	Иммануил Валлерстайн	Концепция «глобальной социализации» будущего развития

Источник: составлено автором [8].

В контексте характеристики научных школ глобалистики считаем целесообразным остановиться на исследованиях Римского клуба, поскольку именно благодаря их деятельности термин «глобальные проблемы» был введен в научный оборот. Цель функционирования организации была связана с углублением понимания специфики человеческого развития во время научно-технической революции. Все ключевые исследования Римского клуба вызвали сенсацию, так как эксперты пришли к выводу, что при сохранении имеющихся тенденций научно-технического прогресса и глобального экономического развития в течение первой половины двадцать первого века вероятной будет глобальная катастрофа. Эксперты Римского клуба разрабатывали рекомендации по переходу к так называемому «нулевому росту», а впоследствии – к «органическому росту». Однако приведенная работа была подвергнута критике за отсутствие должного внимания к различиям, которые присущи отдельным регионам мира, а также в результате недостаточного внимания к нормативному прогнозированию, способного идентифицировать пути решения имеющихся проблем в контексте экстраполяции существующих тенденций в будущее.

В условиях современности наши соотечественники характеризуют глобализацию как комплексный процесс, который имеет место не только в экономике, но и в других сферах жизнедеятельности человека. Соответственно, определяющими чертами глобализации как системообразующего процесса являются:

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В ПРОЦЕССЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

– возникновение национальных органов регулирования, способствующих систематическому поиску решений экономических задач и пересмотру хозяйственных механизмов;

– интернационализация финансово-кредитных отношений;

– повышение значения транснациональных и надгосударственных экономических, политических, отраслевых институциональных структур;

– создание глобального информационного пространства и др.

То есть на практике глобализационные процессы имеют свойство распространяться на различные сферы жизнедеятельности общества. Соответственно, важно учитывать широкий спектр возможностей, которые выступают движущей силой инновационного развития в условиях глобализации. Поэтому в трудах наших современников актуализируются исследования направлений активизации инновационной деятельности предприятий.

Глобализация находит свое проявление в слиянии национальных экономик в объединенную на международном уровне систему, которая предусматривает реализацию приоритетов информационной открытости мира, проявление последствий научно-технической революции, рост приверженных настроений в развитых индустриальных странах, либерализации движения товаров и капитала. В общем проявлении глобализация экономики на международном уровне предполагает реализацию сложного процесса, решение многоаспектной проблемы, что сопровождается систематическим возникновением многочисленных научных дискуссий. Это предполагает генерацию широкого спектра толкований глобализации в сегодняшних условиях.

Основной характеристикой современной глобализации, безусловно, следует считать концептуальные связи в контексте развития двух сущностных процессов (рисунок 1).

Совокупность таких процессов является сущностной характеристикой глобализационных тенденций и проявляется в форме этапа экономической глобализации, во время реализации которого получают распространение информационно-коммуникационные и финансовые инструменты.

С функциональной точки зрения современные формы проявления глобализации способствуют трансформации мирохозяйственных процессов на разном уровне и в различных сферах, в частности, реализуются эффекты относительно:

– развития международного хозяйства;

– интернационализации мировой торговли и финансовых потоков;

– углубления международного разделения труда;

– развития инновационных интернациональных связей.

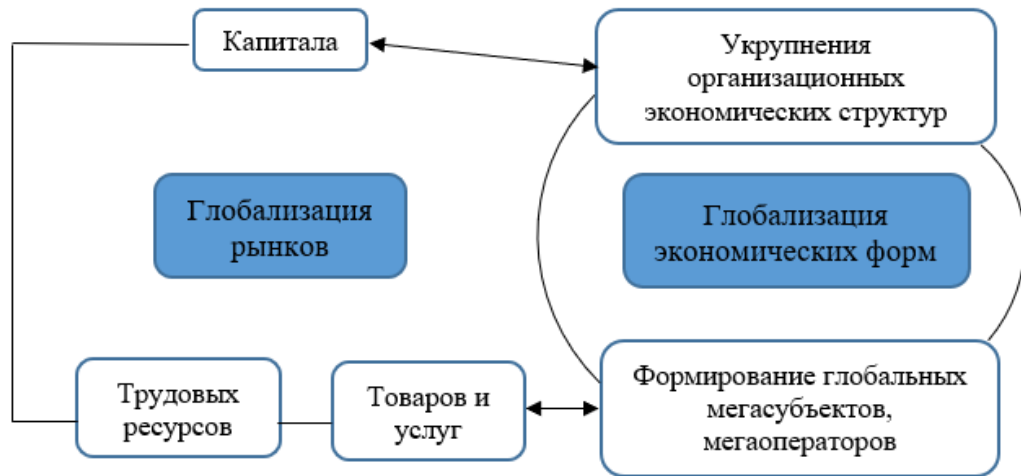


Рисунок 1 – Взаимосвязи в системе глобализационных процессов
Источник: составлено автором.

Глобализация проявляется как объективный геоэкономический процесс укрупнения, слияния и поглощения экономических субъектов, что происходит на микро-, макро-, мезо- и мегауровнях. Глобализация проявляется в трансформациях объективных и субъективных характеристик мирового капитала, формирует материальные предпосылки для экономической сферы. Эти процессы проявляются в создании замкнутых экономических групп для защиты экономических потребностей стран–участниц как развитых, так и трансформирующихся экономик на основе взаимодействия капитала и информации на качественно новом уровне, которые сопровождаются соответствующими трансформациями хозяйственных отношений.

В условиях глобализации отдельные страны выступают составными элементами единого всемирного хозяйственного организма. В результате современный мировой рынок, мирохозяйственные отношения и институты уже нельзя трактовать как простое продолжение национальных хозяйственных систем, совокупность взаимосвязанных национальных хозяйств. Пока международная экономика представляет собой особую систему, которая имеет специфические институты и реализует функции, свидетельствующие о качественном изменении мирового хозяйства.

Учитывая, что процесс глобализации влияет на разные сферы общественной жизни, для национальной модели экономического развития важны планы относительно направления всех форм капитала, а именно финансового, социального, человеческого, интеллектуального и других для достижения целей роста национальной экономики, удовлетворения материальных и культурных приоритетов людей. Такой широкий спектр потребностей предопределяет отсутствие единого обобщающего определения глобализации [3].

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В ПРОЦЕССЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В широком смысле глобализация стала толчком для появления достаточного количества противоречивых явлений, что обусловлено постепенным устранением рыночных границ, ростом зависимости национальной экономики от внешних шоков, рисков и так далее. В течение последних десятилетий среди ученых появился повод для дискуссий предметом которых является сущность, роль и функции государства в условиях глобализации. Возникли вопросы относительно ограничений по суверенитету и сохранению позиций власти в отдельных государствах, что связано с многочисленными переплетениями и взаимным наложением политических и экономических циклов [2].

Теодор Левитт предоставил глобализации характеристики феномена слияния рынков отдельных продуктов, производство которых обеспечивается усилиями ТНК. Развитие глобализации граничит с монополизацией капитала, что предопределяет возникновение корпораций, которые в XX веке приобрели международное значение. Транснациональные корпорации постепенно превращают мир в объединенную экономическую, финансовую и культурную систему и представляют собой крупные финансово-промышленные объединения, которые работают согласно принципу централизованного планирования в международном масштабе.

Соответственно, ТНК получают способность участвовать в распределении и использовании международных рынков, влиять на принятие решений ради получения прибыли на национальном уровне.

Антон Викторович Архипов обращает внимание на то, что ТНК получают способность контролировать значительную часть мирового производства и торговли, способствовать процессам объединения в масштабе мирового хозяйства [1].

В контексте развития исследований глобализации важно обратить особое внимание на приобретение ею всеобщего уровня. Глобализационные процессы рассмотрены в трудах теоретиков и практиков, работающих в пределах широкого спектра отраслей исследований (рисунок 2).



Рисунок 2 – Глобализационные процессы: межфункциональный аспект

Источник: составлено автором.

То есть ядром и одной из основных движущих сил экономической глобализации являются процессы региональной интеграции, благодаря которым обеспечивается конвергенция национальных экономик стран-участниц интеграционных группировок, формируется общий рынок товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также достигается новое качество воспроизводственных процессов на региональном

уровне. В глобальной модели мирохозяйственного развития, которая сейчас формируется, существенно возрастает роль региональных интеграционных блоков стран, в частности Европейского Союза (ЕС), Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА), Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Общего рынка стран Южной Америки (МЕРКОСУР), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), мощная группировка стран с развивающейся рыночной экономикой (БРИКС), Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), Евразийский экономический союз (ЕАЭС) и других. Они представляют деятельность мощных коалиций стран, для которых присущи общие экономические интересы и которые способны объединять свои усилия для обеспечения благоприятных условий для проявлений международного экономического сотрудничества в региональном масштабе.

При этом стоит отметить, что подобные интересы можно подразделять на региональные и национальные. Региональные интересы реализуются в рамках совместных усилий государств определенного региона и способны превалировать в рамках интеграционных стратегий региональных блоков в течение 1950–1970-х годов. Наиболее ярким примером этого является Западная Европа. Причем приоритетом формирования Европейских сообществ в 1950-х годах стало обеспечение такого уровня экономической взаимозависимости и взаимосвязанности между странами региона, который бы устранил возможные вооруженные конфликты между ними и гармонизировал национальные экономические интересы стран–участниц.

Соответственно, в странах Латинской Америки формирование протекционистских по своей направленности ассоциаций (Ассоциации латиноамериканской интеграции) в 1970-х годах было сориентированным на защиту внутреннего рынка стран–участниц от конкуренции по сравнению с развитыми мировыми государствами за счет объединения усилий стран–участниц в реализации национальных политик импортозамещения. Зато создание Ассоциации стран Юго-Восточной Азии в 1960-х годах стало основой усиления конкурентоспособности стран региона в масштабе мировой экономики для дальнейшего укрепления их экономического и политического суверенитета.

В то же время начиная с 1980-х годов мировые страны через участие в региональных экономических процессах все в большей степени пытаются реализовать непосредственно свои собственные национальные интересы. Это приобретает многочисленное многомерное проявление и все большее распространение на интеграционной карте мира зон преференциальной и свободной торговли, которые открывают перед государствами–участниками региональных блоков значительные возможности для расширения экспортной экспансии на региональных рынках товаров и услуг, привлечения инвестиционных ресурсов и другое, с сохранением суверенитета во время реализации макроэкономических политик.

Также нельзя не упомянуть и тему санкций в период глобализации. Лидия Евгеньевна Гришаева считает, что международные санкции следует рассматривать как важный фактор мировой рыночной конкуренции в условиях глобализации.

Важно выявить их суть и характер, обосновать мотивацию их принятия, комплексно проанализировать исторический процесс интеграции страны в глобальную экономику с учетом как внутренних, так и внешних мировых факторов, к которым, несомненно, относятся санкции, оказывающие существенное влияние на процесс интеграции в условиях глобализации [4].

В свою очередь Азамат Факов и Елена Яицкая рассматривают глобализационные процессы как детерминированные новыми вызовами экономической безопасности любой страны, что приводит к обострению проблем развития внутреннего и внешнего рынков. Россия как страна с переходной экономикой столкнулась с большими трудностями в этом процессе, в отношении ее были введены односторонние экономические санкции на фоне событий, произошедших в 2014 г. на мировой арене. Именно поэтому в числе приоритетных задач по обеспечению внешнеэкономической безопасности России в условиях глобализации был выбран путь, направленный на совершенствование системы управления в новых экономических и политических условиях [7]. Этот путь продолжается и по сей день, как и наращивание санкционного давления, которое имея двухсторонний характер затронуло большинство мировых государств.

Ключевой целью глобализации может считаться реализация концепции поступательного развития международной экономики на основе роста доли наукоемких сфер и сфер, которые предусматривают оказание услуг. Этого возможно достичь в результате применения стратегии усиления экономик развивающихся стран.

Прежде всего, это приведет к повышению уровня конкурентоспособности инновационной экономики, превращению развивающихся стран в полноценных субъектов международных экономических отношений и обретению ими достойного статуса на международном уровне [3].

Современный менеджмент международного бизнеса в основном рассматривает глобализацию как общую тенденцию расширения бизнеса за пределы национальной экономики. Ведь в условиях развития глобальной экономики все организации из любой страны могут стать конкурентоспособными [6].

Экономическая глобализация обусловила изменения во взглядах на роль менеджера и требований к системе управления. Для первого этапа развития международного бизнеса важное значение приобрела концепция практической школы. К тому же успех выполнения классических управленческих ролей на внутреннем рынке должен естественным образом коррелироваться с внешнеэкономической деятельностью. Развитие открытости многих национальных экономик обусловило распространение границ культурной школы менеджмента (рисунок 3).



Рисунок 3 – Роли международных менеджеров в глобализованном обществе
Источник: Составлено автором.

Глобализация явилась одним из наиболее противоречивых и ощутимых явлений нашего времени, которую Международный валютный фонд определяет как процесс интеграции национальных экономик и обществ в следствии увеличения свободных потоков идей, людей, товаров, услуг и капитала. С ее распространением в мире произошел рост либерализации торговли и достижений в сфере коммуникационных технологий, следовательно, большинство инвесторов, которые ранее ориентировались на внутренний рынок, вышли на международную арену.

Современные требования глобального бизнеса существенно отличаются от привычных критериев успешного менеджера. Если обычный процесс принятия решений основан на фактах и информации, то в многонациональном бизнесе в условиях межкультурной среды более надежными являются интуиция, чувства и впечатления. Факты хорошо использовать в рамках одной культуры, а аргументация ними менее убедительна, чем впечатление и интуиция, которые основаны не только на документированной информации, но и на неуловимых процессах, которые трудно доказать фактами.

Несмотря на всеобъемлющий и противоречивый характер глобализации, формируется своеобразный глобальный характер инновационной деятельности, который конкретизируется в инновационном аспекте глобализации (рисунок 4).

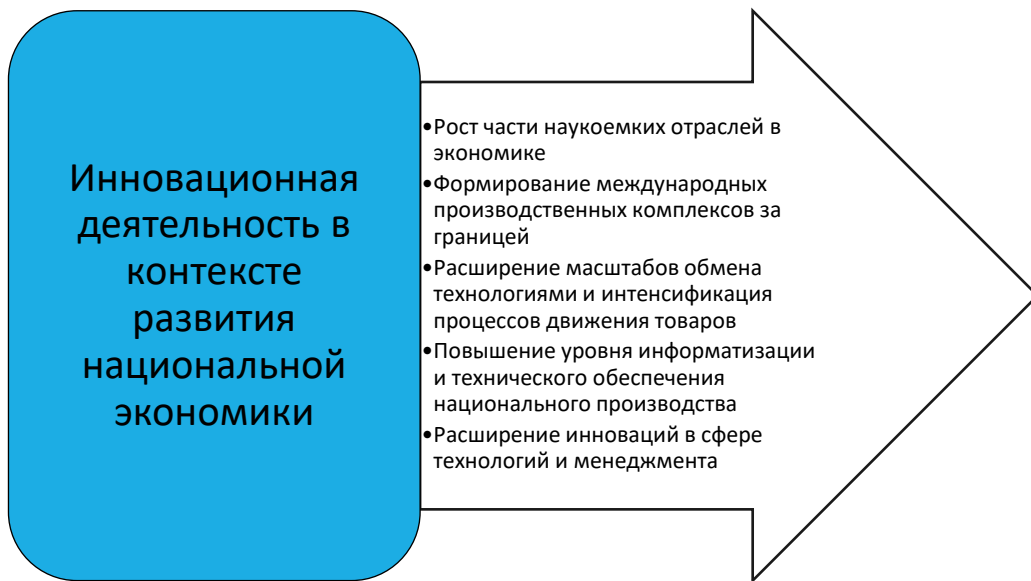


Рисунок 4 – Глобализация: инновационный аспект
Источник: составлено автором [5].

В контексте развития национальной экономики инновационный аспект глобализации формирует перспективы для роста наукоемкого и инновационного уровня экономики за счет заимствования соответствующего зарубежного опыта развитых стран. Кроме того, существуют возможности и перспективы сочетания опыта инновационной деятельности национальных и зарубежных субъектов хозяйствования за счет создания международных производственных и научных комплексов. Международный характер инновационной деятельности в условиях глобализации будет способствовать расширению масштабов обмена технологиями и интенсификации процессов движения товаров, повышению уровня информатизации и технического обеспечения национального производства, распространению инноваций в сфере технологий и менеджмента

ВЫВОДЫ

Таким образом, перспективы инновационной деятельности в условиях глобализации граничат с проблемами, которые часто связаны с несоответствием научного и технологического уровня развивающихся стран соответствующим характеристикам развитых стран. Возникают вопросы относительно восприятия отечественными субъектами хозяйствования прогрессивных идей и их соответствия специфике национальной экономики. Кроме того, сотрудничество на международном уровне в условиях глобализации может вызвать чрезмерную конкуренцию и дестабилизацию деятельности отечественных субъектов хозяйствования.

Поэтому при разработке инновационной модели социально-экономического развития государства в условиях глобализации необходимо учитывать не только количественный научный потенциал, но и качественную сторону использования такого потенциала, а именно: каким образом предложенная отдельным ученым инновация повлияла на исследуемую им сферу или отрасль социально-экономической среды. Такой подход может не только обеспечить эффективное распространение инноваций в пределах отдельного государства, но и дать возможность для торговли ими в системе глобальных экономических отношений.

Список литературы

1. Архипов А. В. Технологические основы роста бизнеса транснациональных компаний // Journal of economic regulation. 2014. Т. 5 №. С. 39–54. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22296173>.
2. Архипов А. Ю., Мартишин Е. М. Многополярная глобализация и Россия // Гуманитарий юга России. 2019. Т. 8 №. С. 300–309. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37082604>.
3. Выходец Р. С. Современные международные отношения в условиях глобализации // Психолого-педагогические проблемы безопасности человека и общества. 2017. № 4 (37). С. 7–16. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32587138>.
4. Гришаева Л. Санкции в условиях глобализации: история, суть и эффективность // Дипломатическая служба. 2018. С.6–21. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36293378>.
5. Дорина Е. Б., Лань Ю. Й. Региональный аспект инновационного развития в условиях глобализации // Сотрудничество в инновационной деятельности. 2018. С. 32–38. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=36831921>.
6. Иванов А. Л., Шустова И. С. Глобализация и международный менеджмент – современный взгляд // Новые тенденции и проблемы в теории и практике управления. 2020.– С. 53–59. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=45626346>.
7. Факов А. М., Яицкая Е. А. Роль глобализации в обеспечении экономической безопасности государства // Индустриальная экономика. 2021. Т. 2 № 4. С. 134–138. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=47190249>.
8. Фомина М. В. Теория глобализации: история, концепции, школы // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2016. Т. 6 № 12А. С. 26–36. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29077439>.

Статья поступила в редакцию 15.04.2022

УДК 339.9

РОЛЬ И МЕСТО ФРАНЦИИ В СИСТЕМЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ИНДИИ

Секачева А. Б.

*Дипломатическая Академия Министерства Иностранных Дел Российской Федерации, Москва,
Российская Федерация
E-mail: aline_ph@rambler.ru*

В статье проанализированы особенности двусторонних экономических и политических связей между двумя странами и отмечено, что их потенциал позволяет расширять взаимодействие по многим направлениям, в том числе и в сфере цифровизации. Выявлено, что проблемными аспектами экономического сотрудничества, кроме географической удаленности, являются невысокие объемы экспорта и импорта, низкий уровень взаимных инвестиций, узкая номенклатура торгуемых товаров. Кроме того, специфической проблемой в отношениях с Индией для Франции является то обстоятельство, что во взаимном торгово-экономическом сотрудничестве она уступает первенство ведущей стране-члену ЕС – Германии. Частично она компенсирует это обстоятельство активизацией военно-технического сотрудничества, но коррупционные скандалы и ужесточение конкуренции на индийском рынке не позволяют ей в полной мере реализовать имеющийся в этой сфере потенциал. Из европейских стран, находящихся вне ЕС, Индия в наибольшей степени ориентирована на англо-саксонские страны – США и Великобританию.

Вместе с тем в статье определено, что потенциал для углубления отношений между Францией и Индией весьма значительный. Этому способствует и общий подход ко многим проблемам мировой политики и экономики. Как Франция, так и Индия стремятся проводить суверенную внешнюю политику и не зависеть от какого-либо одного центра силы. Эти две страны готовы реализовать собственную экономическую программу развития высоких технологий, особенно в области цифровизации, а также атомной энергетики и космоса. Данный фактор необходимо учитывать России, поскольку она в советский период истории являлась одним из ее основных партнеров и в определенной степени продолжает оставаться таковым в настоящее время.

Ключевые слова: Индия, Франция, сотрудничество, торгово-экономические связи, высокие технологии

ВВЕДЕНИЕ

Франция занимает особое место в системе политических и экономических связей Индии. Длительное время некоторая часть территории этой страны была французской колонией, и это обстоятельство имеет как положительные, так и отрицательные последствия для франко-индийского сотрудничества. В настоящее время Франция и Индия сотрудничают по многим направлениям. Во внешнеторговой политике придается особое значение укреплению и развитию имеющегося потенциала обоих государств. Исторические предпосылки взаимоотношений Франции с Индией, а также современная обстановка в мировой экономике определяют объективную необходимость в научном исследовании роли и места Франции во внешнеэкономических и политических связях Индии.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

1. Исторические аспекты двусторонних отношений Франции и Индии и их влияние на внешнюю политику этих стран.

Индийская цивилизация является одной из древнейших в мире. Длительное время Франция являлась метрополией для отдельных областей Индийского полуострова, и в настоящее время одна из бывших ее территорий – Пудучерри – является популярным направлением французского туризма в Индии. Тем не менее, политика французских властей по ее колонизации была не слишком удачной ввиду того, что она проиграла борьбу с Великобританией, и основная часть территории этой страны перешла под протекторат Лондона.

Одной из причин такого положения было то обстоятельство, что Франция стала последней из великих европейских держав Европы XVII в., которая установила торговые отношения с Индией. Это произошло примерно через 60 лет после основания английской и голландской Ост-Индских компаний (в 1600 и 1602 гг. соответственно). Поскольку эти компании сразу после своего создания начали активно колонизировать территорию Индостана, учреждая сеть торговых постов, то у французских властей было мало шансов победить их в конкурентной борьбе. Это объясняется тем, что до середины XVIII в. цели европейских государств в Индии «были не столько политическим, сколько чисто коммерческими». Затем в течение примерно полувека торговую фазу колонизации сменила острая военно-политическая борьба за доминирование на полуострове между Францией и Великобританией. Так, территория Пондичерри несколько раз переходила под протекторат то одной, то другой стороны. [1]

После окончания эпохи наполеоновских войн к 1817 г. состоялось окончательное урегулирование территориальных вопросов, связанных с французскими владениями в Индии. У Франции осталось всего пять небольших и отдаленных друг от друга областей (Пондичерри, Карайкал, Янаон, Маэ и Чанданнагар), общая численность населения которых в середине XX в. составляла около 300 тыс. чел. Тем не менее, метрополия поддерживала устойчивые отношения с данными анклавами, особенно в сфере торговли. После получения Индией независимости в 1947 г. и установления с ней дипломатических отношений Франция к 1954 г. передала ей эти территории. [2] Окончательный договор о передаче их под полную юрисдикцию индийской стороны был подписан в 1956 г., но ратифицирован французским парламентом только в мае 1962 г. [3]

Необходимо отметить, что французское присутствие в Индии не оставило в этой стране такого негативного наследия, как британское владычество. Данный факт способствует развитию двустороннего сотрудничества между странами как на политическом уровне, так и в сфере экономики. Но для Нью-Дели в настоящее время оно осложняется тем, что его геополитическое положение более неустойчивое, чем у Франции, вследствие напряженных отношений с Пакистаном и Китаем. Хотя с конца XX в. экономика Индии демонстрирует относительно высокие темпы роста, в частности, наблюдается ускоренное развитие информационно-коммуникационных

технологий (ИКТ) и ядерного потенциала, страна находится в нестабильной с точки зрения национальной безопасности среде. Она сталкивается с потенциальными угрозами различного характера и находится между крупными ядерными державами – Китаем, Россией и Пакистаном, интересы которых не всегда совпадают. Кроме того, вследствие пандемии коронавируса ее основные торговые партнеры находятся в кризисе, а ведущиеся в государственных банках реформы могут не принести желаемого результата. [4] Но эти проблемы во многом обусловлены глобальными факторами и отнюдь не умаляют того факта, что влияние Индии в мире значительно выросло.

Укрепление позиций Индии в мировой политике и экономике понимают США, и поэтому в противоборстве с КНР они пытаются привлечь ее на свою сторону. Во «Временном стратегическом руководстве по национальной безопасности США», принятом в этой стране в марте 2021 г., на первое место с точки зрения приоритетности ее национальных интересов поставлен Индо-Тихоокеанский регион. В данном руководстве указано, что главной задачей для Соединенных Штатов в международном сотрудничестве является углубление партнерства с Индией. [5] На практике это проявилось в том, что формирующийся антикитайский блок QUAD (США, Япония, Австралия, Индия), с точки зрения бывшего премьер-министра Австралии К. Радда, «заставил Пекин прийти к выводу, что это объединение представляет собой один из самых серьезных вызовов китайским региональным амбициям на предстоящие годы». Кроме указанной «четверки» в данное объединение США пытаются привлечь Новую Зеландию, Южную Корею и Вьетнам в рамках переговоров о торговле, технологиях и безопасности цепочки товарных поставок («Quad Plus») [6].

Но не только США, но и другие развитые страны, в том числе и Франция, заинтересованы в установлении тесных политических и экономических отношений с Нью-Дели. С начала 1990-х гг. до сегодняшнего дня состоялось десять визитов премьер-министров Индии во Францию и семь – президентов Франции в Нью-Дели, что способствовало налаживанию взаимовыгодных связей в самых различных областях. В 1998 г. между этими странами было заключено соглашение о стратегическом партнерстве. В развитие положений данного документа впоследствии были подписаны Конвенция об избежании двойного налогообложения, Меморандумы о взаимопонимании по сотрудничеству в области туризма, о взаимопонимании по интеллектуальной собственности и Соглашение об освобождении от социального обеспечения и ряд других. Как отмечается в документах посольства Индии в Париже, «серия визитов на высоком уровне в торгово-экономической сфере отражает растущий интерес правительств обеих стран к расширению торговли между странами». [7]

Стремление Франции укрепить сотрудничество с Индией выразилось и в том, что она была единственной западной страной из числа постоянных членов Совета Безопасности ООН, которая хотя и осудила Индию за создание ядерного оружия в 1998 г., но в то же время не ввела против нее экономические санкции, как большинство других государств. Необходимо отметить, что хотя Франция является членом ЕС и блока НАТО, а также активно участвует в неформальном объединении

западных стран G-7, она всегда стремилась со времен президентства генерала Ш. де Голля проводить независимую внешнюю политику.

Как следствие, в марте 2018 г. президент Э. Макрон во время своего визита в Индию заявил, что Франция должна стать лучшим партнером Индии в Европе, ее воротами на европейский континент. Обе стороны также подписали ряд торговых и военных соглашений в области кораблестроения и авиации, охраны окружающей среды, развития климатического партнерства, туризма, культуры и др. В ходе этого визита Макрон стремился расширить двустороннее сотрудничество и получить выгоду от выхода из ЕС исторического партнера Индии – Великобритании.

Для Индии такой подход Франции крайне важен и актуален, поскольку ее тесные отношения с США, по мнению многих индийских исследователей, грозят ей международной изоляцией. Так, бывший советник премьер-министра Индии по национальной безопасности М. К. Нараянан утверждает, что в большей части Азии существует представление о том, что в настоящее время Нью-Дели «готов пожертвовать своей стратегической автономией в пользу отношений с США» [8]. Между тем, Индия является участницей многих международных организаций и форумов: G-20, БРИКС, ШОС и ряда других, в работе которых принимают активное участие Россия и Китай. Таким образом, в настоящее время перед Индией стоит выбор – будет ли она в дальнейшем ориентироваться на США, или участвовать в создании полицентричной модели мирового устройства совместно с другими ведущими державами.

2. Современное состояние экономики Индии и роль внешнеэкономических связей в ее развитии.

В настоящее время Индия является одной из крупнейших держав Южной Азии – одного из самых быстроразвивающихся регионов мира. Страна имеет выгодное геополитическое и геоэкономическое положение и занимает 7-е место в мире по площади территории (примерно 3,3 млн кв. км.). По численности населения она находится на втором месте после Китая, что определяет ее особое положение в мировой экономике и политике.

Вместе с тем, невзирая на весомые экономические успехи в последние десятилетия, Индия относится к группе развивающихся стран и по основным макроэкономическим показателям уступает развитым государствам, в том числе и Франции. Вместе с тем, это обстоятельство не помешало ей занять в 2020 г. 5-е место по объему ВВП (по обменному курсу) и 3-е – по объему ВВП по ППС [9]. В структуре национальной экономики доля сельского хозяйства, в котором занято 2/3 населения, составляла, по данным ЦРУ США, 15,4 %, промышленности – 23 % и сферы услуг – 61,5 % [10].

Таблица 1

Основные макроэкономические показатели Индии и Франции в 2019–2021 гг.

Показатель/страна	Индия	Франция
Население (млн чел.)	1 млрд 366, 4 (2020)	67,4 (2020)
Плотность населения (чел./кв. км)	416	123
Количество мигрантов (% от населения)	0,38 %	12,4 % (2019)
Количество смертей от COVID–19 на млн жителей	326 (2020)	1719 (2020)
ВВП	2, 3 трлн евро (2020)	2, 3 трлн евро (2020)
ВВП на душу населения	1694 евро (2020)	33 960 евро (2020)
Общий долг (объем и % от ВВП)	2,2 трлн евро - 89,56 % (2020)	2, 7 трлн евро –115,7 % (2020)
Дефицит государственного бюджета (% от ВВП)	12,3 % (2020)	9,2 % (2020)
Расходы на оборону (% от государственного бюджета)	8,8 % (2019)	3,3 % (2019)
Рейтинг конкурентоспособности ВЭФ	68 (2019)	15 место (2019)
Уровень безработицы	12 % (2020)	7,9 % (июль 2021)
Средняя заработная плата	Около 90 долл.	38 188 евро (2020)
Учетная ставка ЦБ	4,0 %	0 % (2017)
Максимальная ставка налогов (%)	42,7 %	55, 6 % (2020)
Экспорт	231,8 млрд евро (2020)	427 млрд евро (2020)
Экспортная квота (% от ВВП)	10,5 %	18,5 %
Импорт	325,6 млрд евро (2020)	509,6 млрд евро (2020)
Импортная квота (% от ВВП)	14,1 %	22,1 %

Источник: Составлено автором по Comparez l'économie des pays: Inde vs France.
URL: <https://fr.countryeconomy.com/pays/comparer/inde/france>

Как следует из таблицы 1, отдельные макроэкономические показатели двух стран примерно одинаковы (ВВП по обменному курсу, внешний долг и его доля в ВВП, максимальная налоговая ставка и др.), но по некоторым из них существует значительное различие. Так, например, объем внешнеторгового оборота у Индии примерно в два раза меньше, чем у Франции. Нельзя не отметить, что численность населения Индии примерно в 20 раз превышает аналогичный показатель у Франции, что при одинаковом показателе ВВП свидетельствует о крайней бедности этой страны и значительной социально-экономической дифференциации. В Докладе о мировом неравенстве Парижской школы экономики за 2018 г. подсчитано, что 10 % населения Индии в 2016 г. получили 55 % национального дохода по сравнению с 37 % населения в Европе [11]. Даже высокие темпы экономического роста не могут компенсировать это отставание. В 2000–2017 гг. среднегодовой рост ВВП Индии составлял 7,1 %, и он за этот период увеличился в 3,3 раза. В 2014–2016 гг. этот показатель превышал аналогичный у Китая [12], но увеличение доходов на душу населения было значительно меньше – 5,4 %. При этом новые рабочие места почти не создавались, и это происходило на фоне роста численности населения: за период 2011–2015 гг. доля занятых на рынке труда сократилась с 55,4 % до 52,4 % [13].

Для сравнения у Франции в 2018–2020 гг. динамика экономического роста была намного ниже [14]. Резкое снижение темпов экономического роста в обеих странах в 2020 г. (таблица 2) вызвано пандемией COVID–19. Особенно тяжелое положение сложилось в Индии в первом полугодии 2021 г. – только в мае число заразившихся коронавирусом ежедневно превышало 400 тыс. человек. Резкий прирост заражений наблюдается в Бангалоре, где расположено много офисов глобальных банков [15]. В целом, это оказывает негативное влияние на инвестиционную привлекательность отдельных регионов этой страны.

Таблица 2

Темпы экономического роста Индии и Франции в 2018–2020 гг.

Год	Индия	Франция
2018	6,5 %	1,8 %
2019	4,0 %	1,5 %
2020	– 8,0 %	– 8,1 %

Источник: Индия: Экономический рост. URL: <https://ru.theglobaleconomy.com/India/>

Франция: Экономический рост. URL: <https://ru.theglobaleconomy.com/France/> (дата обращения 20.11.2021)

Поэтому, по данным Всемирной торговой организации (ВТО), Индия является лидером по количеству запретов, принятых в связи с распространением COVID–19, – на нее приходится 40 % всех введенных в мире противовирусных мер [16]. Это не может не отражаться на тенденциях и перспективах торгово-экономического сотрудничества между Индией и Францией.

3. Состояние и особенности франко-индийского торгово-экономического сотрудничества.

По данным ВТО, в 2019 г. Индия занимала 20–е место в мире по объему экспорта и 10–е – по импорту. Вплоть до пандемии коронавируса внешнеторговый оборот этой страны постоянно возрастал.

Таблица 3

Внешняя торговля Индии с 2010 по 2020 г. (млрд долл.)

Год	Экспорт	Импорт	Сальдо
2010	201.1	327.0	–125.9
2011	299.4	461.4	–162.0
2012	298.4	500.4	–202.0
2013	313.2	467.5	–154.3
2014	318.2	462.9	–144.7
2015	310.3	447.9	–137.6
2016	262.3	381	–118.7
2017	275.8	384.3	–108.5
2018	303.52	465.58	–162.05
2019	330.07	514.07	–184
2020	314.31	467.19	–152.88

Источник: Внешняя торговля Индии. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Foreign_trade_of_India (дата обращения 05.12.2021)

РОЛЬ И МЕСТО ФРАНЦИИ В СИСТЕМЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ...

Как следует из таблицы 3, для внешнеторговых связей Индии характерно постоянное превышение импорта над экспортом, что является следствием недостаточного количества определенных видов природных ресурсов, особенно традиционных энергоносителей. Поэтому отрицательное сальдо ее внешней торговли, как правило, увеличивалось в периоды роста стоимости нефти. При этом Индия всегда рассматривала свою внешнюю торговлю через призму укрепления государственного суверенитета, и поэтому ее развитие было направлено, в первую очередь, на создание базовых отраслей промышленности, а в последние десятилетия – на ее инновационный сектор. В связи с этим обстоятельством роль государства в регулировании внешнеторговых отношений является весьма высокой – оно поощряет импортозамещение в экономике и обеспечивает защиту от конкуренции со стороны иностранных товаров.

Невзирая на рост глобальной нестабильности и внутренние проблемы в этой стране, развитие государства заинтересованы в развитии отношений с Индией. Так, например, Евросоюз является ее крупнейшим торговым партнером и вторым по величине направлением индийского экспорта. Только за последнее десятилетие товарооборот между ним и Индией увеличился на 72 %. В 2020 г. Индия заняла 11-е место среди других стран по объему экспорта товаров из ЕС – 1,7 %, и такое же по импорту в Союз – 1,9 %. Среди государств-членов данного интеграционного объединения Германия была одновременно ее крупнейшим импортером и экспортером. В целом, экспорт ЕС в Индию в 2020 г. достиг 33 млрд евро, а импорт – 32,2 млрд евро. Впервые за прошедшее десятилетие внешнеторговое сальдо в 2019 и 2020 гг. стало положительным для Индии (1,4 и 0,8 млрд евро соответственно). Наибольшее положительное сальдо было зафиксировано в Германии (3,65 млрд евро), за которой следуют Франция (1,79 млрд евро) и Бельгия (0,59 млрд евро) [17]. По оценке министерства торговли Индии, к профициту привело замедление темпов спада экспорта и значительное снижение импорта [18].

Вместе с тем, объему торговли с Индией ЕС уступает многим странам.

Таблица 4

Ведущие торговые партнеры Индии в 2020 г.

Страны	Экспорт в Индию (доля в общем объеме и стоимость)	Импорт из Индии (доля в общем объеме и стоимость)
США	17,9 % – 49 млрд долл.	7,23 % – 26 млрд долл.
КНР	6,89 % – 19 млрд долл.	15,9 % – 58 млрд долл.
Гонконг	3,46 % – 9,53 млрд долл.	3,96 % – 14,5 млрд долл.
ОАЭ	6,51 % – 17,9 млрд долл.	6,49 % – 23 млрд долл.

Источник: Ежегодная статистика международной торговли по странам. URL: <https://trendeconomy.com/data/h2/India/TOTAL> (дата обращения 10.12.2021)

На первом месте в торговле с Индией среди ее европейских партнеров находится Германия – ее экспорт составил 10,7 млрд евро в 2020 г. Второе место с большим отрывом занимает Франция – 5,7 млрд евро. Необходимо отметить, что эти две страны после выхода Великобритании из ЕС лидируют в его экономике – доля Германии в ВВП ЕС составляет 19,49 %, а Франции – 13,46 % [11, с. 256].

Объем торговли между Францией и Индией в последнее десятилетие оставался сравнительно небольшим и не превышал 11 млрд евро. Сальдо внешнеторгового баланса на протяжении этого периода являлось положительным для Индии.

Таблица 5

Товарооборот между Францией и Индией (млрд евро)

Год	Экспорт Индии во Францию	Экспорт Франции в Индию	Объем товарооборота	Сальдо для Индии	В % к прошлому году
2010	4,130	2,900	7,030	+1,227	+30.83 %
2011	4,696	2,769	7,465	+1,927	+6.23 %
2012	4,656	3,256	7,912	+1,400	+5.98 %
2013	4,440	2,713	7,153	+1,727	-9.59 %
2014	5,216	2,704	7,920	+2,502	+10.70 %
2015	5,218	2,703	8,548	+2,196	+7.91 %
2016	4,669	3,910	8,580	+759	+0.37 %
2017	5,351	5,344	10,695	+700	+24.60 %
2018	5,993	5,529	11,522	+463	+7,61
2019	6,238	5,358	11,596	+880	+0,54
2020	4,809	4,235	9,045	+574	-21,99

Источник: India-France Economic and Commercial Relations. URL: <https://www.eoiparis.gov.in/page/indo-french-economic-relations/> (дата обращения 15.12.2021)

Как следует из таблицы 5, в 2020 г., по индийским данным, двусторонний товарооборот между этими странами составил 9,04 млрд евро, сократившись на 22 % по сравнению с прошлым годом. Экспорт Индии во Францию составил 4,8 млрд евро, что на 23 % меньше, чем в 2019 г. Импорт ее также сократился на 21 % до – 4,23 млрд евро. Необходимо отметить, что данные европейских и индийских статистических служб часто не совпадают между собой вследствие использования различных методик подсчета.

Особенностью двусторонней торговли является устойчивая тенденция изменения номенклатуры поставляемых индийских товаров в сторону увеличения доли продукции с высокой добавленной стоимостью. Главными экспортными товарами Индии во Францию являются нефтяные масла; мобильные телефоны; фармацевтика; ветровые генераторы; одежда; алмазы и ювелирные изделия и т. д.

Основные группы французских экспортных товаров в Индию включают: самолеты и другие летательные аппараты; турбореактивные двигатели; компьютерные системы; вакцины (кроме вакцин против коронавируса) и другие лекарственные средства; стальной прокат; техническое оборудование различного назначения и комплектующие к ним.

В экспорте Франции в большей степени, чем у индийских поставок, представлена наукоемкая продукция, поскольку научно-технический уровень ее экономики выше. Так, наукоемкость ВВП Франции в 2018 г., по данным ЮНЕСКО, составила 2,2 % (в ЕС 2,03 %), а Индии – всего 0,7 % [11, с.250, 604].

Следует констатировать, что существующий уровень торговых отношений не соответствует экономическому потенциалу двух стран, поэтому они прилагают много усилий для расширения спектра торгуемых товаров. При этом в наибольшей степени Нью-Дели заинтересован в притоке прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из Франции, особенно в высокотехнологичные сферы экономики.

4. Состояние и перспективы франко-индийского инвестиционного и технологического сотрудничества.

Евросоюз, одним из основных членов которого выступает Франция, входит в число ведущих иностранных инвесторов в Индии, и его доля в притоке иностранных инвестиций за последнее десятилетие увеличилась более чем в два раза. Примерно 6 тыс. европейских компаний, работающих в Индии, создали 1,7 млн прямых и 5 млн косвенных рабочих мест. В свою очередь, в последние годы наблюдается динамичный рост инвестиций из Индии в ЕС [19].

Франция как вторая ведущая страна ЕС является важным инвестиционным партнером в обеспечении притока ПИИ в Индию и в настоящее время по этому показателю занимает 11-е место среди других государств-инвесторов. Совокупный объем французских инвестиций с апреля 2000 г. по март 2021 г. достиг 9,83 млрд долл., что составляет 1,86 % от общего притока ПИИ в Индию. Их основная доля приходится на сектор услуг (19,06 %), на втором месте находится производство цемента и гипсовых изделий (9,96 %), далее идут воздушный транспорт, том числе авиаперевозки (8,06 %), нефть и природный газ (7,63 %), электрооборудование (5,7 %). В Индии осуществляют деятельность более 1000 французских предприятий, в том числе около 50–70 малых и средних предприятий (МСП) работают в машиностроительном и фармацевтическом секторах ее экономики. Большинство крупных корпораций имеют в Индии свои дочерние компании.

Французские компании представлены в широком спектре секторов индийской экономики: сфере услуг, фармацевтической и химической промышленности; аэрокосмической отрасли и автомобилестроении, агропромышленном комплексе, электронике, строительной механике и др. По оценкам посольства Франции в Индии, во французских компаниях в Индии занято около 300 тыс. чел., а их совокупный оборот составляет более 20 млрд долл. С другой стороны, по данным «Ежегодного отчета деловой Франции за 2020 год», в Пятой республике создано около 200 дочерних компаний индийских компаний, в которых работают более 6000 человек [7]. То есть присутствие Франции в Индии гораздо более ощутимо, чем наоборот, что объясняется ее более высоким инвестиционным и научно-техническим потенциалом.

Особое значение для Индии, как уже отмечалось выше, имеют высокие технологии, и она прилагает значительные усилия для их развития, что и подтверждают статистические данные. Так, доля иностранных инвестиций в их общем объеме в 2000–2020 гг. составляла: в секторе финансовых, банковских и страховых услуг – 17,5 %, в информационно-коммуникационных технологиях – 9,6 %, телекоммуникациях – 7,9 %. Таким образом, государство создает благоприятные условия для инвестирования в наиболее перспективные сектора национальной экономики, благодаря чему Индия стала одним из ведущих

производителей ИКТ–продукции. В 2019 г. доходы от ее продажи составили 177 млрд долл., а к 2025 г., по прогнозам, они достигнут 350 млрд. Кроме того, эта отрасль является крупнейшим экспортером: общая выручка от экспорта ИКТ–услуг за 2019/2020 финансовый год составила 135 млрд долл. [20].

В целом, государственная политика, в частности, иницируемая руководством страны кампания «Сделано в Индии», стимулирует как отечественные, так и иностранные фирмы производить товары на территории Индии. Но здесь возникают определенные сложности. Хотя приток ПИИ вырос с 2014 г., но многонациональные корпорации (МНК) в последующем репатриировали около 27 % их объема. Из оставшихся инвестиций только 26 % были направлены в производственный сектор, а основная часть – в сектор услуг, и при этом всего только 2 % из них ушли в «зеленую» энергетику [11, с. 610]. И это несмотря на то, что Индия является одним из инициаторов ускоренного развития солнечной энергетики.

Учитывая сложное геополитическое положение страны, для Индии особенно важным является укрепление сотрудничества с Францией в военно-промышленной сфере по принципу – «нельзя класть яйца в одну корзину». Как отмечают многие аналитики, это дает Парижу возможность потеснить Россию и США в экспорте в Индию вооружения и военной техники. В настоящее время Франция в соответствии с соглашениями о передаче технологий реализует с Индией ряд совместных военно-технических проектов: поставки подводных лодок Scorpene [21], строительство шести военных кораблей и оснащение их противокорабельными ракетами, модернизацию реактивных самолетов Mirage–2000 стоимостью 3 млрд долл., производство ракет класса «земля–воздух». На стадии изучения находится вопрос о продаже Францией атомных подводных лодок. Также активизируется сотрудничество между Национальным центром космических исследований Франции (CNES) и Индийской организацией космических исследований (ISRO).

Вместе с тем, как отмечают многие исследователи, франко-индийское партнерство в военно-промышленной области осложнено рядом существенных проблем. Одна из них связана с обвинениями в коррупции, выдвинутыми в начале 2021 г. в отношении французской корпорации Dassault Aviation. Индия в 2016 г. подписала с ней контракт на поставку 36 истребителей Rafale для своих ВВС общей стоимостью около 7,8 млрд евро. Во французских СМИ было напечатано, что данная корпорация заплатила индийскому посреднику около миллиона евро за содействие в подписании контракта [22]. Кроме того, электронное издание Military Watch (США) отметило, что европейские самолеты показали себя менее эффективными и более дорогими по сравнению с американскими и российскими. Так, цена одного французского истребителя составляет порядка 210 млн евро, что примерно втрое дороже американского истребителя 5–го поколения F–35. Поэтому Индия проявляет большой интерес к покупке новых российских истребителей [23].

Как следствие, во французских СМИ либерального направления усиливается критика внутренней и внешней политики Нью–Дели. Обозреватель влиятельной французской газеты Le Monde Ж. Буиссо в 2021 г. опубликовал серию статей, касающихся деятельности премьер–министра Индии Н. Моди, обвиняя его в коррупции с участием французских компаний. По его мнению, «французы

обеспокоены» тем, что «надежный партнер» Франции превратился в «тирана» с тех пор, как в 2014 г. к власти в стране пришла под его главенством индуистская националистическая партия «Бхаратия джаната». По оценке Ж. Буиссо, Франция решила поставить свои интересы выше демократических ценностей [24]. В какой степени эти обвинения основаны на действительных фактах, а в какой являются следствием растущего геополитического соперничества в Южной Азии, – судить крайне сложно. Но тот факт, что США не заинтересованы в присутствии конкурентов на индийском рынке, не вызывает сомнений.

Другая важная сфера индийско-французского сотрудничества – это энергетика. Индия принимала активное участие в заключении Парижского соглашения по климату в 2015 г., и одним из его договоренностей стало создание Международного союза по солнечной энергетике (International Solar Alliance, ISA). Его задачей является продвижение технологий производства оборудования для использования энергии солнца и сокращение их стоимости. При этом инициатива по созданию этого Союза была выдвинута Н. Модии совместно с бывшим французским президентом Ф. Олландом. Первый саммит ISA состоялся в Нью-Дели 11 марта 2018 г., на котором Индия и Франция выступили в качестве организаторов встречи глав государств и их представителей из 23 стран мира. Выступая на этом саммите, Н. Модии поставил цель: к 2022 г. генерировать в Индии 175 Гвт энергии от возобновляемых источников, 100 из которых должны приходиться на солнечную энергию. Позднее Модии и Макрон торжественно открыли солнечную станцию в штате Уттар-Прадеш, построенную французской компанией Engie. По мнению руководства Индии, использование солнечной энергетики позволит Индии решить сразу две задачи – способствовать обеспечению энергетической безопасности страны и улучшить экологическую ситуацию.

Значительные перспективы имеет сотрудничество двух сторон в области гражданской ядерной энергетики. В настоящее время французская государственная корпорация EDF планирует построить атомную станцию «Джайтапур» в штате Махараштра на западе Индии, которая будет состоять из 6 энергоблоков мощностью по 1,65 ГВт каждый. Для данной АЭС выбраны реакторы 3-го поколения, разработанные компанией Areva. После завершения строительства ее мощность достигнет 9,9 ГВт, что сделает ее крупнейшей АЭС в мире. К проекту привлечена и российская компания «Русгидро» [25]. Вместе с тем, его реализация затягивается, поскольку первоначально планировалось начать работы в конце 2018 г., но этот срок был сдвинут на неопределенное время [26]. В этой области у России, как отмечают многие исследователи, имеется явное преимущество: на данный момент реализуется строительство 3-го и 4-го блоков АЭС «Куданкулам» на юге индийского штата Тамилнади, и подписано соглашение на проектирование 5-го и 6-го блоков станции. Кроме того, Москва и Нью-Дели начали сотрудничество по атомной энергетике в третьих странах. В частности, Индия будет оказывать России техническую помощь в реализации проекта строительства АЭС «Руппур» в Бангладеш [27].

Таким образом, можно сделать вывод, что конкуренция на индийском рынке в перспективе будут усиливаться, но Франция имеет неплохие шансы сохранить, а в

отдельных случаях и расширить свое присутствие в Индии. Но потеснить традиционных партнеров этой страны – Россию, США и Китай – ей вряд ли удастся.

5. Франко-Индийские отношения и Россия

После получения независимости Индия в период «холодной войны» считала Советский Союз своим основным партнером как в политической, так и в экономической сферах. Советское руководство всегда поддерживало ее в территориальных спорах с Пакистаном и Китаем, а также предоставляло ей значительную экономическую и военную помощь.

После распада Советского Союза возникла проблема – сможет ли Франция заменить Россию в качестве главного международного партнера Индии? Этот вопрос был задан директором индийского отделения Фонда Карнеги С. Р. Моханом. По оценке научного сотрудника Центра индийских исследований Института востоковедения РАН А. Захарова, «не вызывает сомнений, что Франция пока не способна стать заменой России для Индии». По его мнению, это касается, в первую очередь военно-технического сотрудничества и энергетических проектов [27].

Точка зрения многих западных исследователей диаметрально противоположная. Обычно они указывают на то обстоятельство, что Россия установила стратегическое партнерство с Китаем, и в этой ситуации Индия оказалась отодвинута на второстепенное место во внешней политике Москвы. Поэтому, по мнению директора проекта «Инициативы будущего Индии и Южной Азии» Гудзонского института США А. Панде, после визита премьер-министра Н. Моди в Париж в августе 2019 г. «стало очевидно, что Франция заменила Россию в качестве надежного друга и партнера Индии в западном мире». Таким образом, как полагает американский исследователь, Франция попыталась заполнить образовавшийся после распада Советского Союза вакуум, и поэтому за последние несколько десятилетий Париж и Нью-Дели установили устойчивые крепкие экономические, дипломатические и военные отношения. При этом Панде упускает из вида или пренебрегает тем фактом, что Индия и Китай входят в группировку БРИКС, а также являются членами Шанхайской организации сотрудничества.

Российская дипломатия много сделала для того, чтобы смягчить противоречия между КНР и Индией, но пограничный конфликт между ними в мае 2020 г. в восточном Ладакхе на границе КНР, Пакистана и Индии вызвал их резкое обострение. Вполне предсказуемо часть индийской элиты, ориентированная на США, потребовала пересмотра внешней политики страны. В редакционной статье индийской газеты «Times» от 07.04.2021 было отмечено: «Экспансионистские амбиции Китая прямо поставили Индию под прицел, примером чего может служить противостояние двух сторон в восточном Ладакхе. Таким образом, у Индии нет другого выбора, кроме как присоединиться к США и демократическим единомышленникам, чтобы уравновесить агрессивные подходы Китая» [28]. И, к сожалению, это не голословное заявление. В ноябре 2020 г. Австралия, Индия, США и Япония Индия впервые за последние 13 лет провели совместные военно-морские учения Malabar. Их целью была объявлена отработка действий по защите от «экспансионистской и агрессивной политики» Китая [29].

В этой ситуации Франция оказывается на вторых ролях в Южной Азии, поэтому перспективы развития ее сотрудничества с Индией являются неопределенными. Этот тезис подтверждает и то обстоятельство, что по инициативе США в сентябре 2021 г. был образован новый военно-политический блок AUKUS в составе Австралии, Великобритании, Соединенных Штатов, который иногда стали называть «НАТО внутри НАТО». В результате его создания проигравшей страной оказалась Франция, с которой Австралия разорвала контракт на покупку 12 подводных лодок на сумму 56 млрд евро, отдав предпочтение США. Поэтому во многих французских СМИ начала активно пропагандироваться идея выхода страны из НАТО [30].

Вместе с тем следует отметить, что при всех зигзагах внешней политики Индии ее ориентация на Россию остается значительной. В ноябре 2011 г. Фонд исследований в области национальной безопасности в Нью-Дели опубликовал результаты анализа «Стратегические партнеры Индии: сравнительная оценка», в котором ведущие страны-партнеры Индии были оценены по шкале с максимальным положительным значением 90 баллов. Россия вышла на первое место (62 балла), за ней следовали США (58), Франция (51), Великобритания (41), Германия (37) и Япония (34) [3].

Но в настоящее время количество публикаций в индийских СМИ, критически относящихся к России, резко возросло. Это обстоятельство связано, как уже отмечалось выше, с установившимися партнерскими отношениями нашей страны с КНР. Многие индийские исследователи утверждают, что «в то время как Индия сместилась в сторону американской орбиты, Китай и Россия неуклонно сближаются» [31]. Поэтому с их стороны раздаются призывы свернуть военно-техническое сотрудничество Индии с РФ, поскольку в ситуации военного конфликта между Пекином и Нью-Дели Москва будет, по их мнению, на стороне КНР [32]. Но, с другой стороны, расширение франко-индийского сотрудничества в определенной степени может оказаться выгодным для нашей страны, поскольку снижает влияние США и Великобритании на политику Нью-Дели.

ВЫВОДЫ

Если исходить из такого сценария развития событий, то Франция имеет возможность расширить свои экономические связи с Индией, в первую очередь, в военно-технической сфере для того, чтобы компенсировать потери от разрыва Австралией контракта на поставки подводных лодок. Можно предположить, что Париж будет наращивать усилия по расширению взаимосвязей с Индией. Как отмечается в СМИ, одним из наиболее важных результатов визита Э. Макрона в эту страну в 2018 г. стало подписание сторонами соглашения о взаимной логистической поддержке, которое позволит Индии получить доступ к французским военно-морским базам Франции в Джибути, Абу-Даби и на острове Реюньон. Для Нью-Дели этот договор особенно важен в ситуации усиления военно-политической напряженности в Индо-Тихоокеанском регионе. При этом, как справедливо указывает научный сотрудник Центра индийских исследований Института востоковедения РАН А. Захаров, в отличие от аналогичного соглашения, достигнутого Индией и США в августе 2016 г., заключение договора с Францией

прошло в Индии «достаточно буднично, без ожесточенных политических дебатов» о необходимости сохранения «стратегической автономии». По его мнению, это свидетельствует о том, что Франция, в отличие от США, вызывает меньшее подозрение у индийских политиков и экспертов. При этом уровень соперничества Индии с Китаем настолько повысился, что необходимость укрепления внешнеполитических позиций страны «не вызывает сомнений даже у критиков правительства Н. Моди» [27].

В заключение следует подчеркнуть, что поскольку глобальная ситуация является сложной и неопределенной, то любой прогноз может оказаться ошибочным. Можно только отметить, что из всех развитых стран Франция имеет наибольшие шансы укрепить свое сотрудничество с Индией, поскольку эти две страны на протяжении длительного времени не имели значительных противоречий как в политике, так и в экономике.

Список литературы

1. Французская Индия. [Электронный ресурс]. URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1342173>
2. French possessions in India. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.loc.gov/item/a22000934>
3. Франко-индийские отношения. [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.knowledgr.com/06944644>
4. Kenneth Rapoza. Which Countries Will Grow And Which Countries Will Shrink In 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2020/01/09/which-countries-will-grow-and-which-countries-will-shrink-in-2020/?sh=1ec8fca13c68>
5. U.S. Interim National Security Strategic Guide. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.whitehouse.gov/>
6. Kevin Rudd. Why the Quad Alarms China. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2021-08-06/why-quad-alarms-china>
7. India-France Economic and Commercial Relations. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eoiparis.gov.in>
8. Narayanan M. K. Reframing India's foreign policy priorities. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.thehindu.com/opinion/lead/reframing-indias-foreign-policy-priorities/article33552868.ece>
9. Рейтинг экономик развитых стран мира. [Электронный ресурс]. URL: <https://visasam.ru/emigration/vybor/ekonomika-stran-mira-2.html>
10. India. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/india/>
11. UNESCO SCIENCE REPORT. The race against time for smarter development. [Электронный ресурс]. URL: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000377433>
12. Индия: особенности экономического роста и энергетика. Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики. Июнь 2018. Аналитически центр при Правительстве РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://ac.gov.ru/files/publication/a/17222.pdf>
13. Экономика Индии. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tadviser.ru/index.php>
14. Индия: экономический рост. [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.theglobaleconomy.com/India/>
15. Климентьева Л. Глобальные банки переводят часть бизнеса из Индии в другие страны из-за COVID-19. [Электронный ресурс]. URL: <https://frankrg.com/42837>
16. Мониторинг торговых мер стран «Группы двадцати». Обзор доклада ВТО. Период – май – октябрь 2020 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/1927a6506a8270ad6b64c9c1310db8df/194411020.pdf>
17. India-EU – international trade in goods statistics. [Электронный ресурс]. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/edn-20210508-1>
18. Брагина Е. А. Индия: основные экономические итоги 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imemo.ru/special-rubrics/coronavirus-pandemic/text/indiya-osnovnie-ekonomicheskie-itogi-2020-goda>

19. Costa A. Modi N. Trade and beyond: a new impetus to the EU–India Partnership. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.politico.eu/article/trade-eu-india-partnership-narendra-modi-antonio-costa/>
20. Как развивается ИТ–сектор Индии после карантина. [Электронный ресурс]. URL: <https://riafan.ru/1307462>
21. В Индии спустили на воду четвёртую НАПЛ «Скорпен» для ВМС страны. [Электронный ресурс]. URL: <https://topwar.ru/157699-v-indii-spustili-na-vodu-chetvertuju-napl-skorpen-dlja-vms-strany.html>
22. Французская компания отвергает обвинения в коррупции при подписании контракта с Индией на поставки истребителей Rafale. 2021.04.09. [Электронный ресурс]. URL: <https://topwar.ru/181796-francuzskaja-kompanija-otvergaet-obvinenija-v-korruptcii-pri-podpisanii-kontrakta-s-indiej-na-postavki-istrebitelej-rafale.html>
23. Sasapost (Египет): заполнит ли Франция вакуум, созданный Россией в Индии? [Электронный ресурс]. URL: <https://inosmi.ru/20191007/245977438.html>
24. Julien Bouissou. «Projet Pegasus»: quand New Delhi surveille les affaires de Dassault et EDF en Inde. [Электронный ресурс]. URL: https://www.lemonde.fr/projet-pegasus/article/2021/07/22/projet-pegasus-les-affaires-de-dassault-et-edf-en-inde-surveillees-par-new-delhi_6089219_6088648.html
25. Чижевский А. Гидропроект примет участие в проектировании крупнейшей в мире АЭС Джайтапур. 2020.11.19. [Электронный ресурс]. URL: <https://neftegaz.ru/news/nuclear/640586-gidroproekt-primet-uchastie-v-proektirovanii-krupneyshey-v-mire-aes-dzhaytapur/>
26. Джайтапур АЭС (Jaitapur NPP). [Электронный ресурс]. URL: <https://www.atomic-energy.ru/organizations/dzhaitapur-aes-jaitapur-npp>
27. Захаров А. Индия и Франция: союз солнца и океана. [Электронный ресурс]. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/columns/brics/indiya-i-frantsiya-soyuz-solntsa-i-okeana/>
28. Find right balance: India-Russia ties are important but so is the Quad Inbox. [Электронный ресурс]. URL: <https://timesofindia.indiatimes.com/blogs/toi-editorials/find-right-balance-india-russia-ties-are-important-but-so-is-the-quad-inbox/>
29. Четверо против Китая: в Аравийском море начались военные учения США, Индия, Япония и Австралия проводят учения Malabar 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gazeta.ru/army/2020/11/17/13364365.shtml>
30. Курмон Б. Atlantico (Франция): одна во всем мире? Франция в вихре своей геополитической судьбы. [Электронный ресурс]. URL: <https://inosmi.ru/politic/20210918/250528270.html>
31. Girish Shahane. Opinion Russia and the India–China clash. [Электронный ресурс]. URL: <https://lifestyle.livemint.com/news/big-story/opinion-russia-and-the-india-china-clash-111634473108836.html>
32. Сохранит ли Индия дружбу с Россией. [Электронный ресурс]. URL: <https://riafan.ru/1331685-sokhranit-li-indiya-druzhbu-s-rossiei>

Статья поступила в редакцию 15.04.2022

УДК 351.711

ОПТИМИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ В РЕГИОНЕ

Смерницкая Е. В.

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

E-mail: smernitskaya@bk.ru

Научная новизна статьи состоит в формировании модели стратегического управления земельными ресурсами на уровне региона, объединяющей инструменты, методы и подходы организационно-правового, институционального, финансово-экономического и инновационного механизмов в единой среде экономического, экологического и социального аспектов устойчивого регионального развития.

Ключевые слова: земельные ресурсы, управление, механизм, модель, региональные ресурсы

ВВЕДЕНИЕ

Формирование эффективной системы управления земельными ресурсами является процессом совершенствования, то есть практически непрерывным. Если ресурсы есть, и они рабочие, значит, постоянный процесс совершенствования их управлением является непрерывным. Однако управлять жизнеобеспечивающими средствами жизнедеятельности и производства не так легко. Для грамотного процесса управления земельными ресурсами должна быть создана настолько эффективная политика управления, которая бы учитывала все особенности данного управляемого ресурса.

Современное управление земельными ресурсами, ориентированное на условия и требования института собственности на землю, формирует актуальную научную задачу теоретического раскрытия новых управленческих тенденций на основе пространственно-территориальных и отраслевых экономических показателей. Следовательно, существует необходимость раскрытия теоретико-методологических и научно-практических проблем управления земельными ресурсами на разных уровнях территориально-отраслевого распределения, в том числе с использованием имеющегося практического мирового опыта.

Без отработанных, доказанных и проверенных теоретических и методических подходов к формированию системы управления земельными ресурсами достаточно сложно сформировать результативную земельную политику. Сама по себе политика управления земельными ресурсами существовать не может, слишком всеобъемлющий ресурс является объектом управления, поэтому не следует забывать о таких составляющих, которые непосредственно будут влиять на формирование политики управления землей, а именно: государственный аспект, связанный с политическими направлениями, аспект административно-управленческий, научные разработки и изыскания, которые также сыграют важную роль в формировании политики управления землей, и технико-технологический аспект. В разрезе каждого перечисленного аспекта, оказывающих влияние на формирование земельной

политики, присутствуют объективные и субъективные факторы, сочетающиеся между собой.

Теоретическим и методическим основам управления земельными ресурсами посвящены научно-методические труды отечественных учёных, таких как: Н. И. Бухтояров, Д. С. Валиев, А. А. Дубовицкий, Е. Ф. Заворотин, К. А. Кирсанов, С. И. Комаров, Н. В. Комова, М. В. Масловская, А. Н. Нехорошева, С. А. Тимонина, И. А. Хабарова.

Аналізу вопросов управления земельными ресурсами посвящены исследования П. В. Демидова, А. А. Бортниковой, Н. Г. Жаворонкова, С. А. Жидкова, Л. В. Каракиной, Л. П. Карпенко, В. Н. Клинг, В. В. Колмакова, В. И. Корнеева, Р. Насырова, Т. Р. Ризокулова, А. С. Саламовой, И. Р. Хазиахметова, Ф. К. Цекоевой, М. Л. Шер и других авторов.

Целью исследования является разработка модели механизмов обеспечения формирования и реализации стратегического управления земельными ресурсами региона с учетом его особенностей и характеристика составляющих данной модели.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Роль государственных органов власти в управлении земельными ресурсами является неумолимой и очевидной, без грамотно-выстроенного механизма управления земельными ресурсами сложно представить эффективное использование самого большого богатства страны – земли. Уровень государственного управления отличается более действенным механизмом управления, чем органами управления, так сказать, на местах.

Каждый орган управления наделен рядом полномочий и функций в сфере управления земельными ресурсами, однако необходимо отметить, что наблюдается в ряде обязанностей и функций дублирование действий, отсутствует четкая системность в работе и взаимосвязи федеральных органов управления, органов управления на уровне субъектов Федерации и органов местного самоуправления, поскольку последние обладают низким уровнем управления в области земельных отношений.

Сам процесс управления земельными ресурсами является многогранной системой, которая включает в себя субъекты и объекты управления, а они, в свою очередь, подлежат классификации, которая отражена в ряде критериев [1]. Также процесс управления включает в себя цели, задачи, а они тоже многогранны в зависимости от субъектов земельных отношений и целей их связей. Много позиций, которые обуславливают необходимость сознательного и предельно аккуратного, целенаправленного воздействия государства на процессы управления земельными ресурсами как в государстве в целом, так и на уровне каждого человека и гражданина [2].

Только институт государства и его центральный аппарат могут обеспечить эффективное управление земельными ресурсами, однако ученые должны обосновать глубину и широту вмешательства государства в восстановление, перераспределение и использование земельных ресурсов; создать оптимальную

структуру организации управления как центральным аппаратом, так и территориальными органами с верно определенными возможностями и соответствующими управленческими формами [3].

Необходимо соединить административно-государственные и экономические методы для регулирования земельных процессов и создания действенных и эффективных механизмов управления земельными ресурсами. Поэтому институт государственного управления земельными ресурсами осуществляет государственную политику в области использования земельных ресурсов не только государственной и коммунальной форм собственности, но и частной.

Процесс управления земельными ресурсами как в целом в государстве, так и в отдельных субъектах Федерации, является достаточно непростым, а если говорить об эффективном управлении, то здесь должна быть разработана четкая политика управления данными ресурсами как со стороны органов государственной власти в регионе, так и руководства в муниципалитетах [4].

Разработка мероприятий по совершенствованию управления земельными ресурсами в Республике Крым обусловлена имеющимися проблемами и недостатками в сфере земельных отношений. Наиболее актуальными проблемами являются: незавершенность процессов реформирования экономических и правовых отношений собственности; несовершенство системы государственного управления в сфере использования и охраны земель, земельного законодательства и инфраструктуры рынка земель, отсутствие механизма экономического стимулирования использования и охраны земель.

Также на территории Республики Крым на сегодняшний день имеют место значительные проблемы в обеспечении современными информационными системами, особенности на уровне муниципалитетов.

Ввиду отсутствия комплексной научно обоснованной концепции и программы земельных преобразований, несовершенства правового, экономического и организационного механизмов управления земельными ресурсами и регулирования и развития земельных отношений, формулирование содержания и инструментов системы стратегического управления земельными ресурсами является первоочередной задачей для Республики Крым в современных условиях.

На рисунке 1 представлена модель механизма стратегического управления земельными ресурсами региона, которая представляет собой интегрированную совокупность, систему механизмов государственного управления, направленных на обеспечение сбалансированного и гармоничного использования, воспроизводства и охраны потенциала земли.

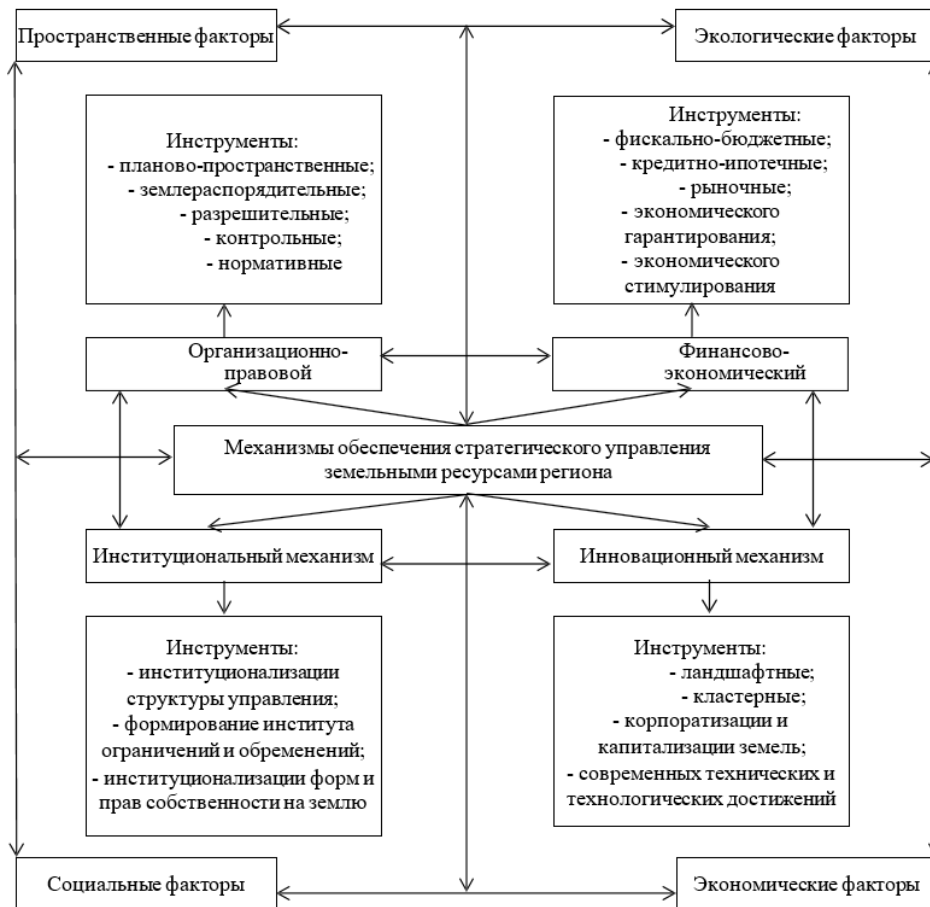


Рисунок 1 – Модель механизмов обеспечения формирования и реализации стратегического управления земельными ресурсами региона

Данная модель объединяет инструменты, методы и подходы организационно-правового, институционального, финансово-экономического и инновационного механизмов в единой среде экономического, экологического и социального аспектов устойчивого регионального развития.

Следует отметить, что ориентированность стратегического управления на будущее и требования к предотвращению негативных общественных тенденций позволяют сделать вывод о содержательном тождестве государственного и стратегического управления. По содержанию современное государственное управление является стратегическим управлением. Именно поэтому можно утверждать, что обеспечение устойчивого землепользования на всех уровнях управления требует научного обоснования особенностей использования обозначенных механизмов государственного управления земельными ресурсами, что предусматривает определение и конкретизацию совокупности инструментов и методов регулирования общественных отношений, сбалансированного

землепользования и охраны окружающей среды в контексте методологии стратегического управления.

Организационно-правовой механизм управления земельными ресурсами включает нормативные, контрольные, разрешительные, землеустроительные и планировочно-пространственные инструменты.

Нормативные инструменты характеризуются как обязательные, обеспечивают специфический способ правового воздействия на поведение участников земельных отношений. Они включают экологические и ресурсные законы и подзаконные нормативно правовые акты по использованию, охране и воспроизводству земельных ресурсов.

Контрольные инструменты предусматривают административное регулирование и контроль использования земельных ресурсов и окружающей среды путем утверждения на региональном уровне обязательных экологических и технологических стандартов, нормативов, инструкций и других правил и способов поведения.

Разрешительные инструменты предусматривают идентификацию параметров экологической безопасности в процессе подготовки, принятия и реализации управленческих решений относительно земель, минимизацию экологического риска, предотвращение и ограничение негативного влияния производственно-хозяйственной деятельности на земельные ресурсы региона и состояние окружающей среды.

В процессе землеустройства реализуется перераспределение земель, формирование оптимального землеустройства и землепользования, предоставление (выкуп) и изъятие (продажа) земли для сельскохозяйственных и несельскохозяйственных целей, предоставление ее в аренду компаниям и гражданам.

Планировочно-пространственные инструменты обеспечивают регулирование использования территорий путем создания и внедрения градостроительной документации, принятия и реализации соответствующих управленческих решений.

Институциональный механизм государственного управления земельными ресурсами объединяет группу инструментов, включающих инструменты институционализации структуры управления, формирование института ограничений и обременений, институционализации форм и прав собственности на землю. Инструменты институционализации структуры управления предполагают четкое определение круга субъектов управления земельными ресурсами на региональном и местном уровнях. Их применение направлено на решение следующих задач: формирование структуры управления; упорядочение структуры управления в горизонтальном (различные функции управления) и вертикальном (различные уровни управления) направлениях; разграничение всех уровней управления; определение круга субъектов управления на каждом из уровней управления, формулировка функций и порядка взаимодействия между собой субъектов управления в процессе реализации их полномочий.

Финансово-экономический механизм объединяет группу таких инструментов: экономическое стимулирование, экономическое гарантирование, рыночные, кредитно-ипотечные, фискально-бюджетные. Инструменты экономического

гарантирования (экологические фонды, экологическое страхование, компенсационные платежи) направлены на аккумуляцию и распределение средств на случай возникновения экологического дисбаланса в результате негативного воздействия природных и антропогенных факторов.

Рыночные инструменты управления земельными ресурсами региона включают в себя развитие института оценки земельной собственности; введение прозрачных и открытых процедур продажи прав собственности и пользования земельными участками на земельных торгах; использование экологического маркетинга, направленного на уменьшение деструктивного влияния хозяйственной деятельности в окружающую среду; формирование ипотечной системы кредитования под залог прав собственности и использования земельных участков; обеспечение платности использования и владения землей; внедрение экологического налогообложения, направленного на стимулирование охраны окружающей среды, внедрение безотходных технологий, утилизацию отходов и т. д.

Инновационный механизм государственного управления земельными ресурсами объединяет группу инструментов управления земельными ресурсами в контексте сбалансированного пространственного социально-экономического развития регионов, включающих ландшафтное, экосистемное, кластерное, корпоратизацию и капитализацию земель, применение современных технических и технологических достижений в сфере использования, охраны и воспроизводства земельных ресурсов.

Применение ландшафтного подхода в землеустройстве на региональном уровне дает возможность корректно оценить потенциал земель и провести их функциональное зонирование, разграничивая земли разного целевого назначения с учетом оценки качества, чувствительности к антропогенной нагрузке, современному использованию и определению целевых функций будущего использования.

Экосистемный подход, по сути, это стратегия комплексного управления земельными, водными и биологическими ресурсами, обеспечивающая их сохранение и устойчивое использование на справедливой основе. Развитие этой концепции в будущем может создать предпосылки для обеспечения экологически сбалансированного развития на глобальном уровне.

Подход, основанный на учете процессов корпоратизации и капитализации земель, направлен на повышение интенсивности использования земли при сохранении и воспроизводстве потенциальной продуктивности почв, развитие, в частности, сельских территорий.

Кластерный подход к управлению земельными ресурсами региона обеспечивает удовлетворение потребностей бизнеса в ограниченных ресурсах земли, устойчивое территориальное развитие, в частности, сельских и горных мест как наиболее уязвимых, с учетом природоохранных аспектов.

Подход, основанный на применении новейших технических и технологических достижений в сфере использования, охраны и воспроизводства земельных ресурсов региона, предусматривает использование ресурсосберегающих технологий, в частности точного земледелия, органического земледелия, биоинтенсивного мини-земледелия, биодинамического земледелия, малозатратного устойчивого земледелия и других современных технологий. К инновационным формам управления

земельными ресурсами в аграрном секторе относится точное сельское хозяйство, поскольку при таком подходе в процессе принятия управленческих решений учитываются особенности характеристик и потенциал почв и ландшафта каждого отдельного земельного участка.

Применение в процессе управления земельными ресурсами современных геоинформационных систем обеспечивает: количественный и качественный учет земельных участков и объектов недвижимости; учет субъектов земельных отношений (физических, юридических лиц – землевладельцев и землепользователей); учет прав и обременений на земельный участок и объекты недвижимости; организацию, инвентаризацию и актуализацию карты землепользований; организацию и унификацию баз данных по земельным ресурсам налоговых, инспекционных, правоохранительных служб и других заинтересованных лиц (институций); каталогизацию, в частности, графической информации объекта учета; инвентаризацию сельскохозяйственных угодий, определение сельскохозяйственных культур, мониторинг состояния посевов, прогнозирование урожая и оценка убытков (с целью страхования рисков); инвентаризацию земель несельскохозяйственного назначения; идентификацию закономерностей процессов использования, охраны и воспроизводства земельных ресурсов в разных секторах экономики; мониторинг негативных природных процессов и уровня антропогенного воздействия на всех категориях земель; экономико-пространственное моделирование и визуализация процессов использования, охраны и воспроизводства земельных ресурсов, нежелательных природных процессов и антропогенного воздействия, что создает предпосылки оптимизации управленческих решений в сфере земельных отношений на всех уровнях управления.

ВЫВОДЫ

Обозначенные механизмы обеспечения формирования и осуществления стратегического управления земельными ресурсами региона представляют собой интегрированную совокупность, систему, тесно взаимосвязаны, однако сохраняют свое индивидуальное значение и направлены на обеспечение сбалансированного и гармоничного использования, воспроизводства и охраны потенциала земли.

Список литературы

1. Кирсанов К. А., Попова С. А., Датченко И. В. Теоретические и практические аспекты государственного управления земельными ресурсами региона // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2021. № 6. С.161–168.
2. Масловская М. В. Основные методы, принципы и функции управления земельными ресурсами // Дневник науки. 2020. № 11 (47). С.40.
3. Насыров Р. Управление земельными ресурсами в России // Тенденции развития науки и образования. 2021. № 70–3. С.59–61.
4. Нехорошева А. Н. Структура управления земельными ресурсами // ACADEMY. 2021. № 4 (67). С.84–85.
5. Саламова А. С. Экономическая эффективность управления земельными ресурсами // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. № 11. С.594–599.

Статья поступила в редакцию 15.04.2022

УДК 339.9

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИИ В РАМКАХ ПАНАРАБСКОЙ ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Соловьева А. А., Лопатина Т. А.

*Севастопольский государственный университет, Севастополь, Российская Федерация
E-mail: taya1998taya@mail.ru*

Пандемия COVID–19 и вызванное ею падение цен на нефть повлияло на все аспекты экономики стран Ближнего Востока и Северной Африки (БВСА). Закрытие границ для предотвращения распространения вируса усугубило ущерб торговле. В ситуации продолжающейся борьбы с вновь нахлестывающими волнами пандемии важное значение будет иметь возрождение региональной интеграции в регионе БВСА. С объединением рынков и ресурсов (природных, производственных, финансовых) связываются надежды на активизацию взаимной торговли и других форм делового взаимодействия, привлечение зарубежных инвесторов с учетом расширения экономического пространства с едиными или сближающимися правилами игры.

Ключевые слова: Ближний Восток и Северная Африка (БВСА), интеграционные процессы, соглашения об углубленной торговле, Панарабская зона свободной торговли (ПАФТА)

ВВЕДЕНИЕ

На протяжении веков из-за своего местоположения регион БВСА исторически занимал важное место в мировой торговле, соединяя цивилизации, являясь перекрестком всех торговых путей Европы, Азии и Африки. В последние десятилетия обострились дискуссии об интеграционных процессах в рамках данного макрорегиона.

Современные экономические отношения подчиняются всеобщим тенденциям глобализации и интернационализации международных отношений. Заключение многосторонних договоров позволяет интегрирующимся странам лоббировать собственные экономические интересы на более высоком уровне, вовлекая тем самым в международные отношения все большее количество участников. Более того, даже в случае, если интеграция разных по идеологическим, политическим, демографическим, экономическим и военным параметрам стран не имеет особой популярности, экономисты осознают, что потенциал подобной консолидации чрезвычайно велик [1].

Курс на интеграцию стран связан со следующими тенденциями функционирования мирового экономического пространства:

- 1) углубление взаимозависимости стран;
- 2) превалирование работы важнейших отраслей экономик на внешних рынках;
- 3) связывание большинством стран своего конкурентного преимущества с перспективами участия в международном разделении труда (МРТ) [2].

Несмотря на стремительные темпы и расширение географического поля интегрирующихся межстрановых союзов, в самой природе международной экономической интеграции заключен ряд противоречий, снижающих ее эффект.

Призванная устранить различные формы дискриминации между странами–участницами интеграционных процессов, постоянно порождает союзнические

противоречия в системе либерализации импорта, а увеличение масштабов такой группировки усиливает проблемы распределения совместных финансовых ресурсов, ведет к росту издержек функционирования общих структур.

Так, отсутствие координации экономических политик и институциональная незавершенность единого экономического пространства заложили диспропорции в экономическом развитии стран Европейского Союза (ЕС). Расширение членства данного интеграционного объединения привело к оттоку финансовых ресурсов из ведущих экономик ЕС в пользу менее развитых стран. Даже ЕС в ближайшем будущем ожидают новые трудности, связанные с необходимостью координации действий и достижения консенсуса среди все возрастающего числа государств-членов. Усилия будут направлены не столько на развитие, сколько на поддержание стабильности группировки и отстаивания совместных «блоковых» интересов на мировом рынке [3].

Соответственно, эта проблема еще более остро проявляется в случае, если в интеграционные процессы с большим кругом участников вовлечены развивающиеся страны, к которым относится Панарабская зона свободной торговли (ПАФТА) – крупнейшее по составу участников региональное торговое соглашение (regional trade agreement (RTA)).

В значительной части экономической литературы рассматривается влияние RTA на международные торговые потоки и благосостояние [4]. Однако в литературе прослеживаются два важных противоречия [5]. Несмотря на разнообразие теорий МЭИ, ключевая роль по-прежнему принадлежит концепции Д. Вайнера, который рассматривал экономическую интеграцию, как динамический процесс, выделив стадии ее развития, ставшие хрестоматийными, фокусирующуюся исключительно на тарифах, путем построения исключающих вопросы глубокой интеграции [6].

Классическая схема ступеней региональной интеграции, представленная и в трудах известного американского экономиста венгерского происхождения Б. Балассы, опубликованных в 1960–е гг., последовательно включает зону свободной торговли (ЗСТ), таможенный союз (ТС), общий рынок (ОР), экономический союз (ЭС), экономический и валютный союз (ЭВС) [7].

С эмпирической же точки зрения попытки количественно оценить влияние соглашений о свободной торговле страдают от проблемы ошибки измерения, поскольку исследования обычно полагаются на модели для определения торговых соглашений или проведения различий между категориями соглашений, такими как ЗСТ или ТС.

Большинство стран же выстраивают политику постоянно расширяющейся и совершенствующейся системы межгосударственных горизонтальных обязательств, обеспечивающих существенное улучшение условий взаимного торгово-экономического сотрудничества, преимущественно в формате «ЗСТ+» (в документах ВТО такие соглашения квалифицируются как «соглашения об экономической интеграции») [8].

Уже в Докладе ВТО о мировой торговле за 2011 г. широко используются достаточно новые термины — глубокая интеграция, глубокие преференциальные торговые соглашения (deep trade agreement (DTA)), отражающие, по сути,

принципиальное изменение сущности современных торгово-политических процессов [9].

Соглашения об углубленной торговле важны для экономического развития. Правила, заложенные в ДТА, наряду с правилами многосторонней торговли и другими элементами международного экономического права, такими как международные инвестиционные соглашения, влияют на то, как страны (и, следовательно, люди и фирмы, которые живут и работают в них) осуществляют сделки, инвестируют, работают, и, в конечном итоге, развиваются.

Первая база данных о содержании соглашений о глубокой торговле была опубликована в 2017 году с целью документирования того, как области политик, охватываемые РТА, со временем увеличивались [10].

Этот набор данных позволил исследователям построить первую серию индикаторов, отражающих объем торговых соглашений со значительным запасом глубины; то есть, какие области политики они охватывают. Затем, на основе этого первого набора данных в нескольких исследовательских работах было рассмотрено, соответственно, влияние соглашений об углубленной торговле на торговлю, глобальные производственно-сбытовые цепочки и прямые иностранные инвестиции (ПИИ) [11, 12]. Существует ряд отдельных исследований, которые документально подтвердили углубление РТА в конкретных областях, также данные исследования были направлены на документирование конкретных обязательств, охватываемых РТА [13;14].

Таким образом, целью работы является выявление проблем и обозначение перспектив развития интеграционных процессов в регионе БВСА на примере Панарабской зоны свободной торговли.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Начиная с 60–х годов, на Ближнем Востоке наблюдаются тенденции развития интеграционных объединений с целью ускорения экономического развития стран региона. БВСА – это противоречивый регион, с одной стороны, в нем присутствует идентичность институционального, исторического, социального, культурного наследия, что усиливается единством языка, а с другой, – продолжительная конфликтная история на этноконфессиональной почве, подрывающая экономическую и политическую стабильность во всем регионе.

В 1964 г. участники Лиги Арабских государств (далее ЛАГ) подписали соглашение о формировании общего рынка. Данное экономическое сближение предполагало минование предшествующих форм интеграции (зоны свободной торговли и таможенного союза).

25 мая 1981 г. была создана региональная закрытая международная организация под названием – Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (далее ССАГПЗ; англ. Cooperation Council for the Arab States of the Gulf, GCC), в состав которой вошли 6 арабских стран Аравийского полуострова – Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия. Соглашение подразумевало упразднение

тарифных барьеров между государствами–участниками, а также свободу производства и осуществление контрактов на равных правах [15].

Следующим этапом в развитии интеграционных процессов в рамках исследуемого региона явилось подписание странами ЛАГ соглашения о содействии и развитии межарабской торговли (Agreement to Facilitate and Develop Inter–Arab Trade) в целях формирования зоны свободной торговли в регионе. План устройства организации обсуждался и разрабатывался Экономическим и социальным советом (ЭСС) ЛАГ с 1995 г. [16]. В результате в феврале 1997 года ЭСС ЛАГ принял Декларацию о Панарабской зоне свободной торговли (далее ПАФТА; англ. Pan–Arab Free Trade Agreement, PAFTA), получившей второе название – Великая арабская зона свободной торговли (ГАФТА; англ. Greater Arab Free Trade Area, GAFTA). В соглашение вошли 18 стран–учредителей: Бахрейн, Египет, Ирак, Кувейт, Ливан, Ливия, Марокко, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Судан, Сирийская Арабская Республика, Тунис, Объединенные Арабские Эмираты, Алжир, Государство Палестина и Йемен. Создавалась ПАФТА с целью стимулирования экономического роста, повышения уровня жизни и предотвращения конфликтов путем создания зоны общего процветания, ее развитие планировалось реализовать в несколько этапов, подразумевающих под собой переход на новые уровни экономической интеграции.

Развитие ПАФТА планировалось в несколько этапов, подразумевающих под собой переход на новые уровни экономической интеграции. Для полного оформления ПАФТА было отведено 10 лет с момента подписания первоначального соглашения как классической зоны свободной торговли на основе устранения только таможенных пошлин во взаимной торговле с сохранением нетарифных ограничений. С 2005 года стали рассматриваться вопросы по торговле услугами и движению капитала.

Руководителями ЛАГ озвучивались планы создания к 2010 г. таможенного союза в рамках ПАФТА, а к 2020 году – Общего Арабского рынка.

Однако спустя почти четверть века с момента соглашения, ПАФТА не соответствует первоначально поставленным целям и уступает в своем развитии другим современным международным объединениям, но на это существует ряд причин.

Формально таможенными союзами себя считают более десятка группировок, однако все они функционируют со значительными изъятиями из режима таможенного союза, а часть – и из режима зоны свободной торговли, шансы же создать полноценный ТС есть не более чем у четырех–пяти таких объединений. Как показывает опыт, успешное продвижение процесса интеграционного взаимодействия требует определенных социально–экономических предпосылок и политической воли руководителей стран–членов. Чаще всего амбициозные интеграционные задачи не подкреплены достаточными экономическими факторами и политическими реалиями [8].

Среди стран–участниц ПАФТА ярко проявляется неоднородность в уровнях социально–экономического развития, что прослеживается при рассмотрении макроэкономических показателей предназначенных для проведения международных сопоставлений. К подобным показателям относят, например, ВВП по паритету покупательной способности (ППС), ВВП на душу населения по ППС, уровень

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИИ В РАМКАХ...

инфляции. Страны ПАФТА существенно дифференцированы по объему ВВП и среднедушевых доходов.

Таблица 1

Макроэкономические показатели стран ПАФТА, 2020 г.

№	Страна	Территория, кв. км	Население, млн чел.	ВВП по ППС, млрд долл.	ВВП на душу населения по ППС долл.	Уровень инфляции, %
1	Алжир	2 381 740	42,97	630	15 200	5,6
2	Бахрейн	760	1,5	71,17	49 000	1,4
3	Египет	995 450	104,12	1204	12 700	23,5
4	Иордания	88 802	10,82	89	9 200	3,3
5	Ирак	437 042	38,87	649,32	16 700	0,1
6	Йемен	527 968	28,88	73,63	2 500	24,7
7	Катар	11 586	2,44	166,9	124 100	0,4
8	Кувейт	17 818	2,93	289,71	65 000	1,5
9	Ливан	10 230	5,46	88,25	19 600	4,5
10	Ливия	1 759 540	6,89	61,97	9 600	28,5
11	Марокко	446 300	35,56	298,61	8 600	0,8
12	ОАЭ	83 600	9,92	696	68 600	2
13	Оман	309 500	4,66	190,1	46 000	1,6
14	Палестинская автономия	6 220	2,23
15	Саудовская Аравия	2 149 690	34,17	1775	54 500	-0,9
16	Сирия	185 887	19,39	50,28	2 900	28,1
17	Судан	1 731 671	45,56	117,4	4 300	32,4
18	Тунис	155 360	11,72	137,7	11 900	5,3

Источник: составлено по данным [17]

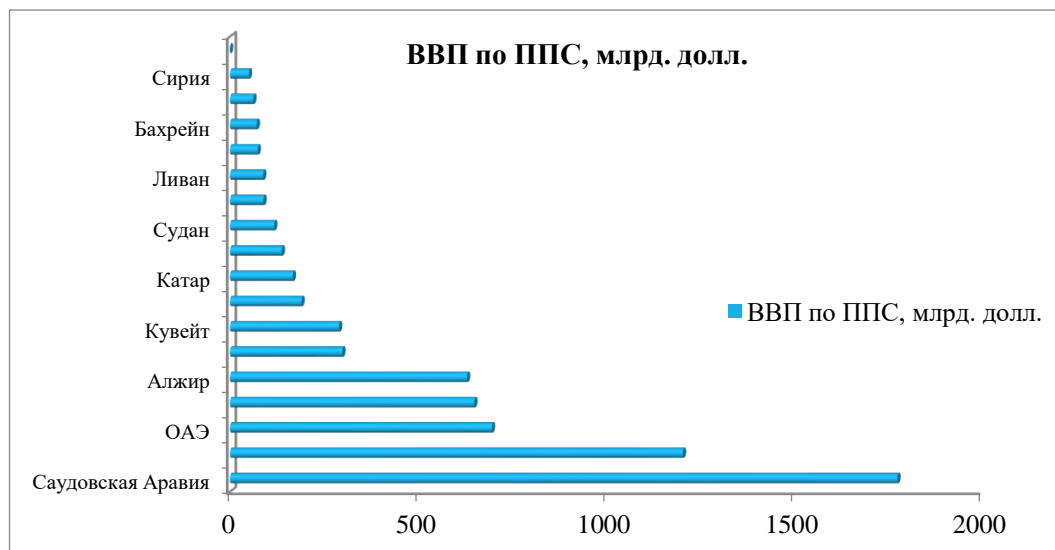


Рисунок 1 – ВВП по ППС в странах ПАФТА, млрд долл., 2020 г.

Источник: составлено по данным [17]

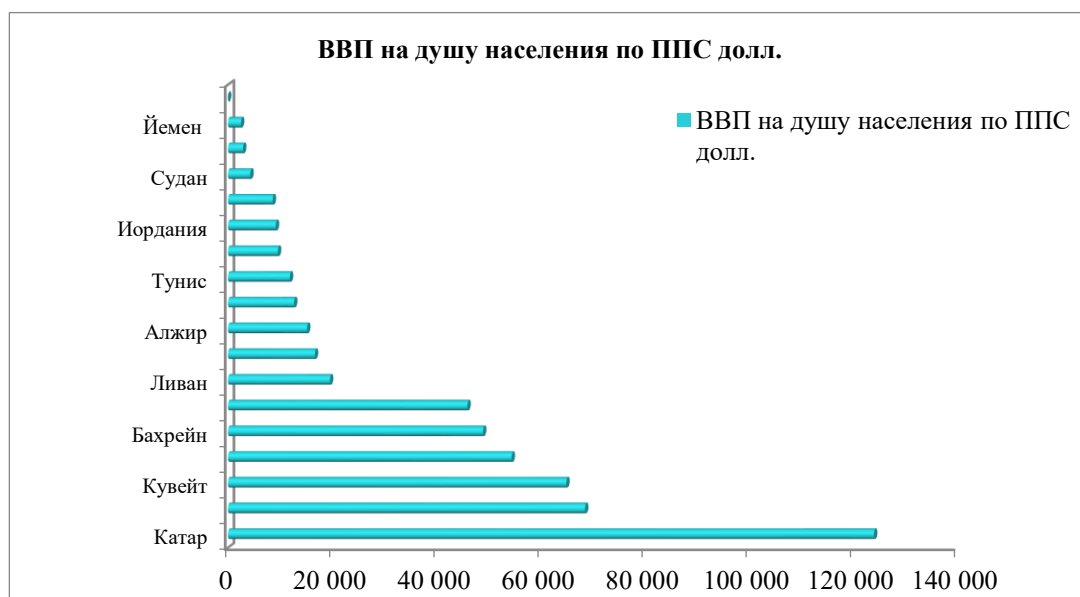


Рисунок 2 – ВВП на душу населения по ППС в странах ПАФТА, млрд долл., 2020 г.
Источник: составлено по данным [17]

Сопоставляя уровень ВВП по ППС стран–участниц ПАФТА, можно выделить следующих лидеров региона: Саудовскую Аравию, ВВП по ППС которой составляет 1775 млрд долл., и Египет, где данное значение равно 1204 млрд долл. Йемен, Ливия, Сирия и занимают нижние позиции среди стран ПАФТА по данному показателю, их ВВП по ППС составляет 73,63 млрд долл., 61,97 млрд долл. и 50,28 млрд долл. соответственно.

В то время как некоторые страны–участницы ПАФТА, являющиеся традиционными экспортёрами энергоресурсов, имеют выдающиеся показатели ВВП на душу населения по ППС: Катар – 124,1 тыс. долл., ОАЭ – 68,6 тыс. долл., Кувейт – 65,0 тыс. долл., Саудовская Аравия – 54,5 тыс. долл., Бахрейн – 49,0 тыс. долл., Оман – 46,0 тыс. долл. (для сравнения: по данным МВФ, в Европейском союзе (ЕС) средний показатель ВВП по ППС на душу населения в 2020 г. составлял 43 тыс. долл. США), в регионе имеется ряд стран с достаточно низкими результатами. Например, Йемен и Судан, включенные в группу наименее развитых стран, имеют ВВП по ППС на душу населения в 2020 году 2500 долл. и 4300 долл., соответственно. Столь полярные показатели демонстрируют обстановку, которая является существенной геополитической проблемой региона, что приводит сегодня к дезинтеграции в рамках ПАФТА.

Однако на такой показатель, как ВВП на душу населения по ППС, влияет не только экономическая обстановка, но и численность населения страны. Например, несмотря на относительно высокий показатель ВВП в Марокко – 298,61 млрд долл., ВВП на душу населения по ППС составляет всего лишь 8 600 долл., в данном случае на снижение величины существенно влияет численность населения (35,56 млн чел.).

Еще одним показателем, характеризующим уровень развития стран–участниц этого объединения, является уровень инфляции. Умеренная инфляция является элементом нормального развития экономики в таких государствах, как Катар (0,1 %), Ирак (0,4 %), Марокко (0,8 %) – их показатели соизмеримы с категориями развитых стран. Для сравнения: уровень инфляции в Германии в 2020 год составлял 0,5 %, во Франции – 0,5 %, в Дании – 0,4 %, а в Японии – 0,2 %. [18]. Однако жесткая монетарная политика приводит к нежелательным для экономики дефляционным процессам, как в Саудовской Аравии (–0,9 %).

Самый высокий уровень инфляции в 2020 году отмечен в Египте – 23,5 %, Йемене – 24,7 %, Сирии – 28,1 %, Ливии – 28,5 %, Судане – 32,4 %. Для Египта это явилось следствием валютного кризиса и одобренных Международным валютным фондом мер жесткой экономии. Показатели остальных указанных стран объясняются нестабильной обстановкой из-за военных действий, в результате чего экономика и коммуникации были практически полностью разрушены, продолжаются частые конфликты и террористические акты.

К тому же для того, чтобы региональная торговая интеграция работала, необходим определенный уровень «взаимного доверия» между странами, а политическое сотрудничество между странами БВСА оказалось проблематичным. Западный берег и Газа – израильский конфликт, натянутые отношения между Марокко и Алжиром и конфликт в Сирии среди прочего препятствуют развитию единства среди стран региона.

Снижению эффективности ПАФТА способствует и то, что внерегиональные акторы, такие как ЕС и США, стремятся активно использовать самые разные тактические приемы международной торговой политики, а именно двусторонние соглашения. Устранение торговых барьеров путем двусторонних переговоров, как правило, происходит быстрее и эффективнее, чем в рамках ВТО, в результате чего вектор интеграции смещается в европейском и североамериканском направлениях.

Соответственно, основными внерегиональными партнерами ПАФТА являются ЕС (8 двусторонних соглашений с Тунисом, Алжиром, Египтом, Иорданией, Ливаном, Марокко, Палестинской автономией, Сирией) и США (5 двусторонних соглашений с Бахрейном, Иорданией, Ливаном, Марокко и Сирией), а также ЕАСТ (6 двусторонних соглашений с Египтом, Иорданией, Ливаном, Марокко, Палестиной и Тунисом). У Турции подписаны 5 двусторонних соглашений с Иорданией, Марокко, Палестинской автономией, Сирией и Тунисом; у Канады – с Иорданией; у Сингапура два – со странами–членами ССАГПЗ и Иорданией; у Мексики – с Иорданией [19].

Проблемным аспектом также является наличие большого количества двусторонних преференциальных торговых договоров и между непосредственно арабскими странами. У Алжира оно одно, у Египта – 8, Иордании – 8, Ливана – 3, Ливии – 3, Марокко – 6 Палестины – 3, Сирии – 1 [20]. Эти торговые связи накладываются друг на друга и создают довольно запутанную систему взаимоотношений, осложняемую наличием еще и субинтеграционных объединений. Помимо сформировавшегося таможенного союза ССАГПЗ такие страны, как Алжир, Ливия, Марокко и Тунис входят в объединение под названием Союз арабского

Магриба (далее САМ; англ. Arab Maghreeb Union), действующую на основании Марракешского соглашения, заключенного в 1989 году (в состав САМ входит также Мавритания). Деятельность данной организации направлена на укрепление отношений между странами-участницами и обеспечение их прогресса с постепенным продвижением к достижению свободы передвижения товаров, услуг и капитала между ними. Соглашение подразумевало создание зоны свободной торговли, затем таможенного союза [20].

Еще одной попыткой на пути развития внутрирегиональной интеграции стало подписание в феврале 2004 г. Агадирского соглашения о создании арабо-средиземноморской зоны свободной торговли (Марокко, Тунис, Египет, Иордания).

Для более детальной картины торговых отношений в рамках исследуемого объединения необходимо выявить значение внутреннего торгового сотрудничества для стран-участниц, тем самым определить масштабы влияний государств на национальные хозяйства друг друга. За период 2013–2020 гг. доля внутрирегионального экспорта арабских стран в их общем объеме экспорта незначительно увеличилась с 5,8 % в 2013 г. до 9,9 % в 2020 г. [21]. Рассмотрим таблицу 2, отражающую доли экспорта и импорта между странами ПАФТА и их доли в совокупном объеме экспорта и импорта.

Таблица 2

Объемы внутрирегионального экспорта и импорта, их доля в совокупном объеме экспорта и импорта стран ПАФТА, 2020 г.

Страна	Объем внутреннего экспорта ПАФТА (тыс. долл.)	Объем общего экспорта (тыс. долл.)	Доля внутреннего экспорта в объеме экспорта (%)	Объем внутреннего импорта ПАФТА (тыс. долл.)	Объем общего импорта (тыс. долл.)	Доля внутреннего импорта в объеме импорта (%)
Бахрейн	1188,97	8449,21	14,07	2027,46	8942,08	22,67
Катар	2541,01	51504,16	4,93	3134,65	25834,89	12,13
Кувейт	622,86	40149,52	1,55	2340,03	27735,03	8,44
ОАЭ	10422,33	154797,16	6,73	14862,54	168289,20	8,83
Оман	2057,86	32151,78	6,40	2929,80	17918,06	16,35
Саудовская Аравия	17711,12	176507,51	10,03	13895,43	131328,60	10,58
Алжир	1277,38	21454,34	5,95	828,29	33332,02	2,48
Ливия	820,92	8429,56	9,74	322,66	10813,87	2,98
Марокко	4797,34	27704,92	17,32	829,29	44518,20	1,86
Тунис	548,46	14071,32	3,90	458,99	16389,44	2,80
Египет	8986,87	26815,15	33,51	9395,78	60279,55	15,59
Иордания	4396,68	7954,40	55,27	3089,45	17034,95	18,14
Ирак	2331,14	63280,25	3,68	1746,35	33684,74	5,18
Йемен	1325,12	-	106,10	841,14	9139,14	9,20
Ливан	2735,56	3807,46	71,85	1547,02	11354,65	13,62
Палестина	363,29	-	-	903,44	-	-
Сирия	648,32	865,55	74,90	467,23	4154,43	11,25
Судан	859,11	2182,81	39,36	689,73	2182,81	31,60
Итого	63634,34	641373,97	9,92	60309,28	622931,66	9,68

Источник: составлено и рассчитано по данным [22]

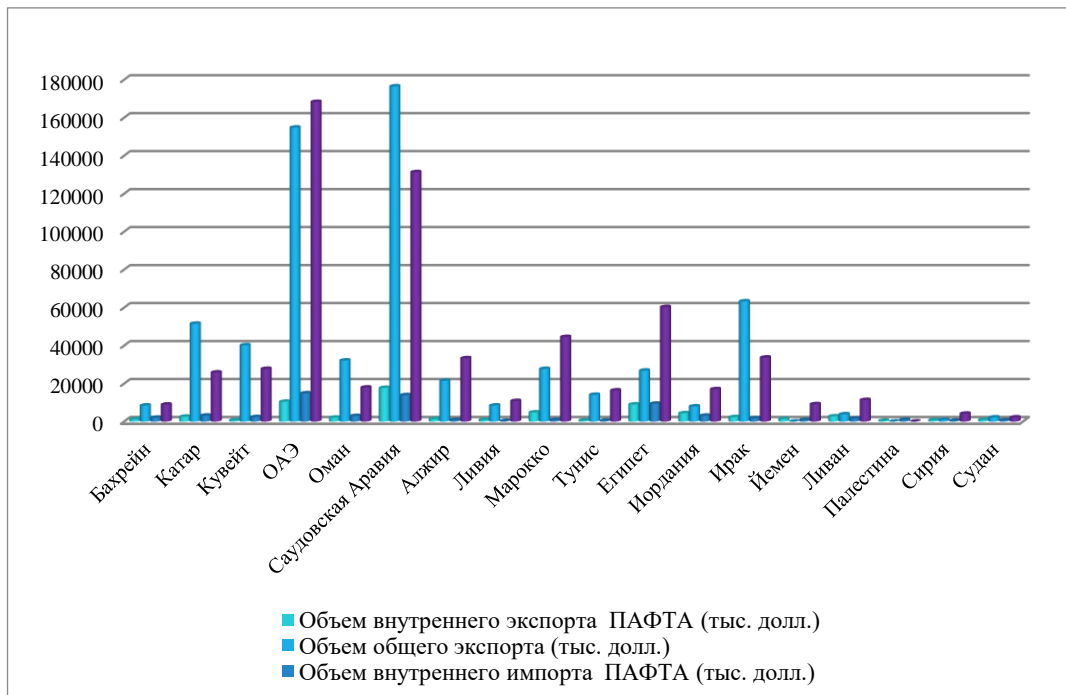


Рисунок 3 – Объемы внутрирегионального и совокупного экспорта и импорта стран ПАФТА, 2020 г. в тыс. долл. [22]

По объемам внутрирегионального экспорта лидировали в 2020 г. Саудовская Аравия (17711,12 тыс. долл.) и ОАЭ (10422,33 тыс. долл.), что отражено на рисунке 3.

Суммарная доля внутреннего экспорта стран–участниц ПАФТА в общем объеме экспорта за 2020 г. составила 9,92 %, доля внутреннего импорта – 9,68 %, что отражает достаточно низкую значимость внутрирегиональной торговли (табл. 2).

Это отчасти связано с тем, что страны–участницы ПАФТА имеют однотипные отраслевые структуры, которые влекут за собой консервацию применения протекционистских барьеров. На этой почве возникают разногласия, что требует усилий по гармонизации торговой политики.

В то время как взаимные таможенные пошлины ликвидированы, большинство стран–участниц ПАФТА применяют нетарифные барьеры во внутренней торговле. Даже больше нетарифных мер (НТМ), чем в других регионах, их количество, как минимум, удвоилось с 2000 по 2020 год в странах БВСА (рис. 4), среди них количество применяемых санитарных мер увеличились с 497 в 2000 г. до 1496 в 2020 г., они составляют около 40 % от общего количества НТМ. Число применяемых технических барьеров в торговле возросло с 408 в 2000 г. до 1080 в 2020 г., на них приходится около четверти НТМ.

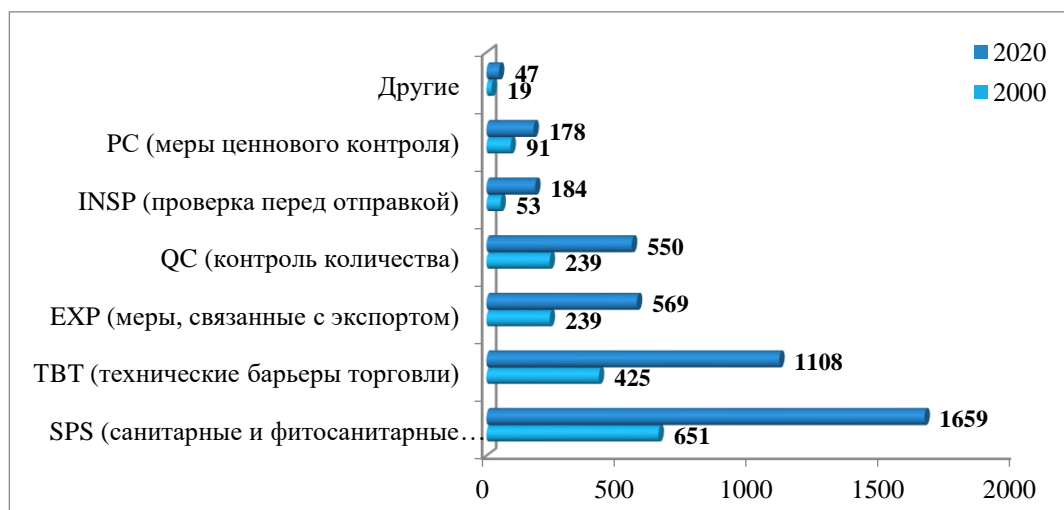


Рисунок 4 – Динамика количества нетарифных мер всех категорий в регионе БВСА [23]

Кроме того, потенциал для расширения торговли услугами остается неиспользованным. Государства ПАФТА должны, в первую очередь, снизить уровень ограничений на торговлю услугами с помощью перспективного регуляторного сотрудничества.

Требует особого внимания и сотрудничество в области нормативно-правового регулирования для либерализации перемещения капитала. Кроме того, данная ситуация задерживает развитие трудовой интеграции в регионе и рационального перемещения рабочей силы [24].

С целью улучшения внутрорегиональной обстановки и содействия регионального, субрегионального сотрудничества и интеграции, Экономической и социальной комиссией ООН для Западной Азии (ЭСКЗА; англ. Economic and Social Commission for Western Asia – ESCWA) были предложены рекомендации «На пути к модернизации Панарабской торговли», выполнение которых позволит странам-участницам ПАФТА разработать концепцию и координацию дальнейших политических и экономических действий, направленных на устранение существующих проблем и дальнейшее процветание региона [25].

В документе подчеркивается, что для получения весомого экономического эффекта ПАФТА требуется переход к более глубокому интеграционному сотрудничеству. Активизировать данный процесс сможет лишь модернизация ПАФТА, которая будет учитывать помимо решения вышеуказанных проблем разработку адекватных правил происхождения товаров, создание эффективных механизмов урегулирования споров.

Существует и острая необходимость в гармонизации политики, стандартов и правил. Принятие различных национальных стандартов странами и их дискреционное исполнение препятствовали торговле товарами. Создание 12 июня 2011 года Арабского сотрудничества по аккредитации (The Arab Accreditation

Cooperation (ARAC) как Органа по аккредитации арабского сотрудничества для планирования, развития и координации инфраструктуры аккредитации в арабском регионе (22 арабских страны) для поддержки внутри- и внутриарабской торговли, повышения конкурентоспособности, призвано обеспечивать доверие к арабским товарам и услугам и защищать здоровье и безопасность населения и окружающей среды. ЭСС ЛАГ признал ARAC в качестве одного из основных столпов общеарабского качества [26].

Но решая вопросы региона, которые формировались десятилетиями, необходимо особо пристально контролировать современные проблемы. Одной из важнейших проблем современности является COVID-19 и его последствия. Первостепенные негативные последствия заключаются в общемировом сокращении торговли, под гнетом вируса сохраняется тенденция сокращения торговли крупнейших мировых акторов, усиливается давление на стоимость нефти. Нестабильность нефтяных котировок влечет за собой влияние на практически все торговые отношения арабского мира.

Все страны-участницы ПАФТА зависят от импорта продовольственных товаров, поэтому сокращение бюджета стран из-за пандемии и ограниченное число поставок может вызвать региональную нехватку продовольственной безопасности.

Опять немаловажную роль играет особенность арабских стран, которая будет определять последствия пандемии, – это их ограниченное включение в глобальные производственно-сбытовые цепочки [27]. Самостоятельно, не используя подобные связи, странам будет труднее справиться с потерями от производства в условиях снижения государственных бюджетов.

Ожидается, что совокупное влияние вируса и сформировавшихся ранее проблем в странах ПАФТА может нанести необратимый урон последующему развитию интеграционных процессов. Поэтому основным выходом из такого кризисного положения является общерегиональное своевременное и систематизированное принятие мер по реформированию экономики каждой из стран-участниц ПАФТА. Модернизация внутрирегиональных территорий путем создания производственно-сбытовых цепочек позволит формировать благоприятные условия для преодоления всех существующих проблем.

Требуются широкомасштабные институциональные изменения и гармонизация нормативно-правовой базы. Эта цель также должна быть основана на скоординированной стратегии повышения привлекательности стран для частных иностранных инвесторов, которая должна основываться на улучшении общей деловой среды, а также на моделях совместного развития с участием малых и средних предприятий (МСП).

Совместная взаимовосполняющая торговля может поспособствовать решению существующих и предотвращению будущих политических конфликтов в регионе.

ВЫВОДЫ

ПАФТА выступает самым масштабным интеграционным проектом на Ближнем Востоке в составе практически всех членов Лиги арабских государств (18 из 22).

Однако ПАФТА представлена группой развивающихся стран, различающихся по уровню экономического развития, имеющих глубокую дифференциацию по объему ВВП и среднедушевых доходов. Ряд стран имеет слабую результативность политики индустриализации, которая не содействовала формированию конкурентоспособных и экспортоориентированных отраслей промышленности.

Для ПАФТА характерны низкая степень экономической взаимодополняемости; невысокая доля внутрирегионального экспорта; конкуренция на рынках аналогичных товаров.

В рамках сформированной зоны свободной торговли отменены таможенные пошлины на промышленные и ряд аграрных товаров, но сохраняются нетарифные ограничения во взаимной торговле. Следовательно, ограниченный характер охвата данным соглашением только тарифной либерализации торговли товарами несущественно стимулировал рост взаимной торговли.

Помимо вышеуказанных препятствий наблюдается невысокий уровень «взаимного доверия» между странами, а политическое сотрудничество между странами ПАФТА и вовсе оказалось проблематичным. Гражданские конфликты (негосударственные конфликты) также существенно затрудняют торговлю и оказываются пагубными для двусторонних торговых потоков.

Страны ПАФТА могли бы извлечь выгоду из более глубокой региональной торговой (углубленной) интеграции, если они будут проводить соответствующие реформы: расширение торговли услугами, участие в региональных производственно-сбытовых цепочках, обновление системы правил происхождения и расширение сотрудничества по совместным инфраструктурным проектам.

Ключевым вопросом является экономическая эффективность данной интеграции для всех членов сообщества. Пандемия COVID-19 дает странам ПАФТА возможность переосмыслить социальную и экономическую политику, направленную на усиление торговой интеграции.

Список литературы

1. Никитина М. Г., Науменко Р. В. Эффективность торговой интеграции стран БРИКС // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. 2015. Том 1 (67). № 2. С. 123–134
2. Никитина М. Г., Мираньков Д. Б. Национальная безопасность как доминанта геоэкономической стратегии // Российская Федерация в современном геоэкономическом пространстве: коллективная монография / под ред. М. Г. Никитиной. Уфа: АЭТЕРНА, 2017. С. 9–37.
3. Никитина М. Г., Науменко Р. В. Интеграционные процессы в европейских странах: эволюция и перспективы // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. 2019. Т. 5 (71). № 3. С. 132–1420.
4. Freund C., Ornelas E. Regional trade agreements // Annual Review of Economics 2: Preferential trade agreements. In Handbook of commercial policy. 2016. Vol. 1, edited by K. Bagwell and R. Staiger. Amsterdam: Elsevier.
5. Baldwin R., Jaimovich D. Are free trade agreements contagious? // Journal of International Economics 2012. № 88 (1). P. 1-16.; Mattoo A., Mulabdic A., Ruta M. Trade creation and trade diversion in deep agreements // Policy Research. Working Paper 8206, World Bank, Washington, DC. Paper funded by the World Bank's Strategic Research Program.
6. Viner J. The customs union issue. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.
7. Balassa B. The Theory of Economic Integration. London, 1961.

8. Международная торговля / Р. И. Хасбулатов [и др.]; под общей редакцией Р. И. Хасбулатова. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2021. 405 с.
9. World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence. WTO, 2011 [Электронный ресурс]. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf.
10. Hofman C., Osnago A., Ruta M. The Content of Preferential Trade Agreements // World Trade Review. 2019. № 18 (3). P. 365–398.
11. Mattoo A., Mulabdic A., Ruta M. Trade creation and trade diversion in deep agreements // Policy Research. Working Paper 8206, World Bank, Washington, DC. Paper funded by the World Bank's Strategic Research Program.
12. Laget E., Rocha N., Varela G. Deep trade agreements and foreign direct investments // Unpublished paper, World Bank. 2019. Washington, DC.
13. Dür A., Vaccini L., Elsig M. The design of international trade agreements: Introducing a new dataset // Review of International Organizations. 2014. № 9 (3). P. 353–75.
14. Acharya R. Regional trade agreements and the multilateral trading system. Cambridge: Cambridge University Press, 2016.
15. Cooperation Council for the Arab States of the Gulf. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gcc-sg.org/ar-sa/AboutGCC/Pages/StartingPointsAndGoals.aspx>.
16. The Agreement of Arab Free Trade Area [Электронный ресурс]. URL: [http://rtais.wto.org/rtadocs/16/TOA/English/Pan-Arab%20Free%20Trade%20Area%20Agreement%20\(1997\).pdf](http://rtais.wto.org/rtadocs/16/TOA/English/Pan-Arab%20Free%20Trade%20Area%20Agreement%20(1997).pdf).
17. Central Intelligence Agency. The World Factbook [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/325.html#TS>.
18. Trading Economics Уровень инфляции [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.tradingeconomics.com/country-list/inflation-rate>.
19. Members accepting the Protocol of Amendment to insert the WTO Trade Facilitation Agreement into Annex 1A of the WTO Agreement [Электронный ресурс]. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/TFamap_e.htm.
20. Arab Maghreb Union [Электронный ресурс]. URL: <https://maghrebarabe.org/>.
21. Русакович В. И. Динамика и структура внешней торговли стран Залива: основные тренды в XXI веке // УЭК. 2015. № 7 (79) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dinamika-i-struktura-vneshney-torgovli-stran-zaliva-osnovnye-trendy-v-xxi-veke>.
22. TRADE MAP Trade statistics for international business development Monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc. [Электронный ресурс]. URL: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1.
23. Trading together: Reviving Middle East and North Africa Regional Integration in the Post-Covid Era [Электронный ресурс]. URL: <https://www.worldbank.org/en/region/mena/publication/mena-economic-update-trading-together-reviving-middle-east-and-north-africa-regional-integration-in-the-post-covid-era>.
24. Ghoneim A. Revisiting Economic and Trade Integration in the Arab Region: New Prospects for Reaping Untapped Potential // Arab Development. 2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.arabdevelopmentportal.com/blog/revisitingeconomic-and-trade-integration-arab-region-new-prospects-reaping-untapped-potential>.
25. Towards modernization of the Pan-Arab Free Trade Area Agreement Economic and Social Commission for Western Asia (ESCWA) 23 September 2019. [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/343577237_Towards_modernization_of_the_Pan-Arab_Free_Trade_Area_Agreement.
26. Сайт Арабского сотрудничества по аккредитации [Электронный ресурс]. URL: [Http://www.arac-accreditation.org/uploads/6444-ARAC%20Brochure_Eng.pdf](http://www.arac-accreditation.org/uploads/6444-ARAC%20Brochure_Eng.pdf).
27. Transport and Connectivity to Global Value Chains: Illustrations from the Arab Region. Economic and Social Commission for Western Asia (ESCWA) 2017. [Электронный ресурс]. URL: https://archive.unescwa.org/sites/www.unescwa.org/files/publications/files/transport-connectivity-global-value-chains-english_0.pdf.

Статья поступила в редакцию 15.04.2022

SUMMARIES

FACTORS OF PRODUCTION AT THE CORE OF ENTREPRENEURIAL NETWORKS

Burkaltseva D. D., Polskaya S. I.

The study of entrepreneurial networks is a promising task, especially in the efficiency of clusters, initiated by regional authorities, along with corporations, where issues are worked out as much as possible and systematically.

In the article, the focus of the study is the core of the entrepreneurial network and its main components - labor, land, capital. Accordingly, using factorial, systemic, ecosystem and cluster approaches, to systematize the indicators in such a way as to analyze the socio-economic state of the external environment for the development of business networks on the example of the Republic of Crimea.

Keywords: labor, land, capital, entrepreneurial networks, socio-economic status, clusters, corporations, network core

MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS DEVELOPMENT BASED ON PRIVATE-PUBLIC PARTNERSHIPS

Veretyokhin A. V.

The article highlights and analyzes the capabilities for managing the development of socio-economic systems on the basis of public-private partnerships. In modern conditions, the integration of the resources of the state and private business allows for the programmed development of various socio-economic systems. Since the relevant government bodies carry out the choice of the development object. Also, based on the policy of the region and the country, they carry out the identification and specification of the necessary and desirable results of the development of objects. At the same time, the mechanism of public-private partnership is one of the most adequate development management tools for the current realities.

PPP projects are especially important where significant financial resources are needed, and the state is not able to fully finance them from the budget. In addition, the public sector cannot quickly create an optimal competitive infrastructure without the help of business. This is because businesses, by their very nature, are better at the required commercial skills and are generally unmatched in resource and time management in projects.

PPPs stimulate entrepreneurial activity, leading to the development of enterprises in various fields of activity. PPPs, by their very nature, are capable of acting as a systemic policy tool to improve the management of interactions between business, government and the public, as well as to strengthen cross-sectoral ties and stimulate demand for goods based on specific technologies. In this context, everywhere in the world, PPP is a universal and effective mechanism for joint activities of the state and the private sector of the economy to achieve the maximum socio-economic result in the region. The importance of PPP as a development management tool is growing globally. In the Russian Federation, the PPP mechanism is

constantly being improved, which creates the basis for the development of the economy and management systems using avant-garde technologies, including digital ones.

The article identifies the most common forms of PPP in the world, Russia and the Republic of Crimea. She establishes their specifics and provides the most successful examples of their application. The author points out the current digitalized approaches to the development and implementation of PPP projects and, on the basis of this, reveals the prospects for PPP as a tool for managing the development of enterprises, region and country.

However, in practice, the results will depend on the solution of the problems hampering the implementation of PPP in Russia. Summarizing the studies of domestic authors, we can conclude that it is necessary to overcome some specific bottlenecks in the implementation of PPP. In particular, it is necessary to solve the following problems: distribution of risks between partners in a PPP project (including technical, construction, commercial, financial, legal, political, environmental risks, etc.); provision of long-term state and municipal guarantees in the field of finance (for example, a minimum guaranteed income for the operation of a facility built under PPP); difficulties in introducing digital mechanisms for financing PPP projects (such as crowdfunding, crowdinvesting). Additionally, in our opinion, Russia should accelerate work on the formation and commissioning of a full-fledged national electronic PPP platform. The country needs to create a digital PPP ecosystem.

Keywords: public-private partnership; development management; investment projects; private investment; public sector

EXPERIENCE AND PROBLEMS OF THE SCIENTIFIC SCHOOL

Zinoviev F. V.

The article provides an analysis of the process of formation, formation and activities of the scientific school. The purpose and tasks of the scientific school activity are determined. The activity of the scientific school "Continuous development of human potential" is analyzed. The priorities in the activity of the considered scientific school are revealed. The problems and prospects of the scientific school as a research cluster for the development of the regional economy are revealed.

Keywords: scientific school, intellectual potential, scientific, methodological and educational activities, points of development, problems, prospects

METHODOLOGICAL TOOL IN THE MANAGEMENT OF THE SELECTION AND SCALE OF START-UPS

Kirilchuk S. P., Artyuhova I. V.

The study substantiates the need to provide specific practical and methodological tools for startup management. A modification of the SWOT-analysis methodology with additional groups of factors and their combinations is proposed. A test matrix and a scale matrix of SWOT analysis have been developed to assess the viability and strategic planning

of scaling a startup. A formalization of factors for machine data processing is proposed. Introduced the concept of "cross factors" in the construction of the strategic line of a startup.

Keywords: startup, SWOT analysis test matrix, innovation, startup scaling

ROLE OF MODERN CORPORATIONS IN THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Kolpakova N. S.

The article presents the results of the study of the essential characteristics of corporations of the Russian Federation, gives their definition in accordance with the current legislation and in literary sources, identifies problematic issues of functioning at the current stage of the development of the Russian economy. Based on the dynamic and structural analysis conducted, the place and importance of national corporations in the financial system of the Russian Federation in general and its federal districts were determined, in particular, directions were proposed for improving the corporate management process in order to increase the efficiency of the development of the financial market of Russia.

Keywords: corporation, legal entities, corporate finance, financial system, financial market, financial results, value based management, efficiency.

ANALYSIS OF FOREIGN TRADE BETWEEN THE EAEU COUNTRIES AND CHINA IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ECONOMIC SYSTEMS

Kravchenko V. A., Gorlova L. A.

The paper reveals the trade vector of the Eurasian Economic Union (EAEU) by calculating the share of the Union countries and third countries in the total foreign trade turnover of the association. The state of mutual trade between the EAEU countries and the People's Republic of China (PRC) in 2020 is analyzed. The dynamics of export and import flows between the countries since the creation of the Union in 2015 has been studied. The role of each of the countries of the association in trade with China has been analyzed, and the level of significance of trade with China for the countries of the Union and the level of their openness to a trading partner in the context of sustainable economic development have been identified. systems. Based on the calculation of the complementarity index, it was determined how much the export and import portfolios of each of the parties correspond to each other. The main articles of export and import of countries in mutual trade have been studied. Based on the analysis, problematic moments in mutual trade between China and the EAEU were identified and recommendations were given for their elimination in the context of the sustainable development of economic systems.

Keywords: economic systems, sustainable development of the EAEU, China, export, import, globalization.

INTEGRATION OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS INTO THE INNOVATIVE SYSTEM OF REGIONS

Mashyanova E. E.

The study substantiates the need to integrate universities into the innovation system of regions. Approaches to managing the innovative potential of a university and forms of integrating universities into regional innovation systems are considered. Directions for successful integration of universities into regional innovation systems are proposed. The levels of effective integration of universities into the regional innovation system are determined.

Regional development is a complex process of changing the economic, political, social, cultural and spatial spheres, which leads to their qualitative changes. In the socio-economic sense, the regions are called upon to solve a number of specific tasks: the integrated development of territories, participation in scientific, technical and innovative development, promotion of small and medium-sized businesses, development of the labor market, raising the standard of living of the population, improving the social climate, etc. The modern economy is rethinking the traditional concepts of the effectiveness of the development of the region, as a result of which new concepts of regional development are being developed, including with the participation of higher education organizations, designed to comprehensively solve problems in this direction. As studies of recent years show, in solving a significant number of problems in the development of society and in maintaining its social stability, an essential role belongs to investments in the development of higher education, which contributes to the formation of national and regional innovative economies. Thus, issues related to determining the share of influence of universities on regional development, identifying priority tasks in the development of strategies for the region and the university, and the need for the participation of the university in the formation of a regional development program become relevant. In this regard, it is very important to understand how universities are already integrated into the regional development strategy and how effectively interaction with regional cooperation programs takes place. To do this, it is necessary to assess the range of existing competencies of the university and find opportunities for their expansion. But the main issues remain the qualitative and quantitative measurement of the effectiveness of such integration, the determination of indicators of the success of the inclusion of universities in solving the strategic socio-economic problems of the regions.

Keywords: regional development, regional innovation system, university, innovative potential of a higher education institution, efficiency.

COMPARISON AND ASSESSMENT OF PARADIGMS AND MODELS OF TOURISM DEVELOPMENT AT THE MUNICIPAL LEVEL

Minaev V. A., Tsyshchuk E. A., Tsyshchuk G. Y.

The article examines the factors and principles of building models of tourism development at the municipal level of management. The concepts are introduced: "paradigm of tourism development", "model of tourism development". As a basis for modeling the tourist and recreational system, the current paradigms of tourism development are considered: their structure, essential (substantive) basis and paradoxes. It is concluded that paradigms are evolving, making the transition from autonomous-private principles to budgetary and distributional and further to value-oriented ones. Two types of models have been identified: by the depth of changes in relation to tourism (diversification, situational (trend) model) and the type of interaction (localization, cooperation). Their comparative characteristics are carried out, highlighting their strengths and weaknesses. The network-centric model, which synthesized the considered features, is considered separately. On the example of municipalities of two types: with a high industrial potential and a pronounced agrarian specialization, the prospects of using network-centric principles for constructing models of tourism development at the municipal level are shown. A comparative expert assessment of the potentials of various models of tourism development was carried out in the context of three characteristics: resource provision, quality of management and the severity of priorities in relation to the tourism industry. It is concluded that the network-centric model, which has the maximum potential according to the above characteristics, reflects the value-oriented paradigm in the best way in its content, essential basis and principles of construction. The information base of the study is the results of scientific and applied research carried out in the territory of municipalities of the North-West, Central and South of Russia in the period from 2015 to 2019. The applied value of the study is to provide feedback of the methodology for designing tourist and recreational systems of various levels and ranks with management decisions made by authorities and business entities.

Keywords: Tourism and recreation system, tourism development paradigm, tourism development model, network-centric model.

IMPACT OF THE BALANCE OF PAYMENTS OF TURKEY ON THE RATE OF THE NATIONAL CURRENCY IN THE CONTEXT OF FINANCIAL INSTABILITY

Nikitina M. G., Druzin R. V.

The article analyzes Turkey's balance of payments and trade, as a result of which the factors of destabilization of the national currency for the exchange rate foresight were identified. It was revealed that the further dynamics of the Turkish lira exchange rate will depend both on internal factors (the ongoing budget and monetary policy) and on external ones (growth in world prices for the main import items in the context of the "raw material rally", restrictions on international tourism and other services, imposed in connection with

the ongoing pandemic of the coronavirus COVID-19, the geopolitical situation in the Transcaucasus and Central Asia).

Keywords: Turkey, balance of payments, exchange rate, financial instability

RURAL TOURISM AS A PROMISING DIRECTION FOR SOLVING THE PROBLEMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE RURAL AREAS

Romanov V. A., Tarhanova N. P.

At the moment, many territories are trying to develop tourism. This is due to its attractiveness from an economic point of view, as well as the ability to solve social problems. It is easier to do this in urban areas than in rural areas due to a wide range of factors, ranging from the resource base to the lack or absence of investors. In rural areas, they are also trying to develop tourism, taking into account the experience of European countries. However, no significant progress has been made so far. This is due to various factors, such as problems in identifying resources, problems in obtaining loans, lack of support from the administration. We have proposed a project to create a guest house, which can be implemented by both farms and personal subsidiary plots in conditions where there are no significant tourist attractors. As an example, the Kunashaksky district of the Chelyabinsk region is considered. There is a high demand for both active and passive recreation in rural areas. Taking into account the simplification of construction in rural areas, it is proposed to build one or several houses (depending on the capabilities of the economy) in a prefabricated way. The positive aspects of the project are the interest of the local population in recreation in the countryside and proximity to the regional center as the main provider of services, the interest of the local administration. The project can be implemented in stages. At the first stage, we build one or more houses, at the second stage we add a cafe (restaurant) to the buildings for tasting the products of the farm. Visitors will be offered not only accommodation, but also the opportunity to participate (if desired, in agricultural work) in master classes in cooking national dishes, making dolls, hunting and fishing. In the case of an optimistic scenario, the payback will be one year for both the first and second stages. The implementation of the project will improve the financial performance of the territory under consideration.

Key words: Russia, rural tourism, guest house, recreation, small business, investments, the role of local administration, national flavor, master class, implementation stages, project payback.

GLOBALIZATION IN THE PROCESS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Rybnikov A. M.

The paper substantiates the place of globalization in the innovative development process. Attention is drawn to the peculiarities of the interpretation of the essential aspects of globalization by representatives of various scientific schools of globalism and conceptual relationships in the system of globalization processes of modernity. The functional aspect

of globalization processes and the role of international managers in a globalized society is investigated. It is proved that in the context of the development of the national economy, the innovative aspect of globalization will form prospects for the growth of the knowledge-intensive and innovative level of the economy.

Trends in the development of the modern world economy give reason to pay attention to the fact that globalization processes are developing quite contradictory. There is a deepening of uneven development at the level of individual regions of the world, attempts are being made to strengthen the influence of a number of states on international economic development. Simultaneously with the attempts to form a unipolar world, various economic and political crises occur at the level of the world space. As a result, there are needs to study the trends of globalization and its effects on economic processes in the world, as well as at the level of individual states.

Today, globalization processes are an integral attribute of innovative growth and the formation of the competitiveness of the country's economy. Strengthening the trends of innovative development of the state is possible only if the effects of globalization are taken into account. However, we note that there are a number of advantages and disadvantages for globalization processes, which predetermines a certain specificity of their interaction with strategic development guidelines at the level of the national economy. All of the above determined the purpose of this study.

Keywords: innovation; globalization; innovative development; globalistics; innovation process;

THE ROLE AND PLACE OF FRANCE IN THE SYSTEM OF POLITICAL AND ECONOMIC RELATIONS OF INDIA

Sekacheva A. B.

The article analyzes the features of bilateral economic and political relations between the two countries and notes that their potential allows expanding cooperation in many areas, including the field of digitalization. It is revealed that the problematic aspects of economic cooperation, in addition to geographical remoteness, are low volumes of exports and imports, low level of mutual investments, a narrow range of traded goods. In addition, a specific problem in relations with India for France is the fact that in mutual trade and economic cooperation it is inferior to the leading EU member state - Germany. It partially compensates for this by intensifying military-technical cooperation, but corruption scandals and tougher competition in the Indian market do not allow it to fully realize the potential available in this area. Of the European countries outside the EU, India is most focused on the Anglo-Saxon countries - the United States and Great Britain.

At the same time, the article determines that the potential for deepening relations between France and India is very significant. This is also facilitated by a common approach to many problems of world politics and economics. Both France and India strive to pursue a sovereign foreign policy and not depend on any one center of power. These two countries are ready to implement their own economic program for the development of high technologies, especially in the field of digitalization, as well as nuclear energy and space.

This factor should be taken into account by Russia, since it was one of its main partners during the Soviet period of history and to a certain extent continues to be so at the present time.

Keywords: India, France, cooperation, trade and economic relations, high technologies.

OPTIMIZATION OF THE MECHANISM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF LAND RESOURCES IN THE REGION

Smernitskaya E. V.

The scientific novelty of the article lies in the formation of a model for the strategic management of land resources at the regional level, which combines the tools, methods and approaches of organizational, legal, institutional, financial, economic and innovative mechanisms in a single environment of economic, environmental and social aspects of sustainable regional development.

Key words: land resources, management, mechanism, model, regional resources.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF INTEGRATION WITHIN THE PAN-ARAB FREE TRADE AREA

Solovieva A. A., Lopatina T. A.

The COVID-19 pandemic and the resulting drop in oil prices has impacted every aspect of the economies of the Middle East and North Africa (MENA). Closing borders to prevent the spread of the virus has exacerbated the damage to trade. As the fight against the resurgent waves of the pandemic continues, the revival of regional integration in the MENA region will be important. With the unification of markets and resources (natural, industrial, financial), hopes are associated for intensifying mutual trade and other forms of business interaction, attracting foreign investors, taking into account the expansion of the economic space with common or converging rules of the game.

Keywords: Middle East and North Africa (MENA), integration processes, deep trade agreements, Pan-Arab Free Trade Area (PAFTA).

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Артюхова И. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Буркальцева Д. Д., доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Веретехин А. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры рекламы, связей с общественностью и издательского дела ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Горлова Л. А., магистрант кафедры международной экономики ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Друзин Р. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Зиновьев Ф. В., доктор экономических наук, профессор кафедры управления персоналом ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Кирильчук С. П., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Колпакова Н. С., кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Кравченко В. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Лопатина Т. А., аспирант кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

Машьянова Е. Е., старший преподаватель кафедры финансов и кредита ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Минаев В. А., доктор технических наук, профессор, ФГКОУ ВО «Московский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации имени В. Я. Кикотя»

Никитина М. Г., доктор экономических наук, доктор географических наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Польская С. И., ассистент кафедры государственного и муниципального управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Романов В. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного, муниципального управления и права Северо-Кавказского института – филиала ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

Рыбников А. М., кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Секачева А. Б., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики Дипломатической академии Министерства иностранных дел Российской Федерации»

Смерницкая Е. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Соловьева А. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

Тарханова Н. П., кандидат географических наук, доцент кафедры туризма и социально-культурного сервиса ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет»

Цыщук Г. Ю., заместитель декана бизнес-школы Университета «Синергия», НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

Цыщук Е. А., кандидат педагогических наук, доцент кафедры управления бизнес-процессами ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

СОДЕРЖАНИЕ

Буркальцева Д. Д., Польская С. И. Факторы производства в ядре предпринимательских сетей.....	3
Веретехин А. В. Управление развитием социально-экономических систем на основе государственно-частного партнерства.....	19
Зиновьев Ф. В. Опыт и проблемы научной школы.....	36
Кирильчук С. П., Артюхова И. В. Методологический инструмент в менеджменте отбора и масштабирования стартапов.....	49
Колпакова Н. С. Роль современных корпораций в развитии финансовой системы Российской Федерации	57
Кравченко В. А., Горлова Л. А. Анализ внешней торговли между странами ЕАЭС и Китаем в контексте устойчивости развития экономических систем.....	66
Машьянова Е. Е. Интеграция вузов в инновационную систему регионов	76
Минаев В. А., Цыщук Е. А., Цыщук Г. Ю. Сравнение и оценка парадигм и моделей развития туризма на муниципальном уровне.....	84
Никитина М. Г., Друзин Р. В. Влияние платежного баланса Турции на курс национальной валюты в контексте финансовой нестабильности	99
Романов В. А., Тарханова Н. П. Сельский туризм как перспективное направление решения проблем устойчивого развития в сельской местности.....	109
Рыбников А. М. Глобализация в процессе инновационного развития	117
Секачева А. Б. Роль и место Франции в системе политических и экономических связей Индии ..	127
Смерницкая Е. В. Оптимизация механизма стратегического управления земельными ресурсами в регионе.....	142
Соловьева А. А., Лопатина Т. А. Проблемы и перспективы развития интеграции в рамках Панарабской зоны свободной торговли	149
Summaries	162
Сведения об авторах	170
Содержание	172
Contents	173

CONTENTS

Burkaltseva D. D., Polskaya S. I.	
Factors of production at the core of entrepreneurial networks	3
Veretyokhin A. V.	
Management of social and economic systems development based on private-public partnerships	19
Zinoviev F. V.	
Experience and problems of the scientific school	36
Kirilchuk S. P., Artyuhova I. V.	
Methodological tool in the management of the selection and scale of start-ups	49
Kolpakova N. S.	
Role of modern corporations in the development of the financial system of the Russian Federation	57
Kravchenko V. A., Gorlova L. A.	
Analysis of foreign trade between the EAEU countries and China in the context of sustainable development of economic systems	66
Mashyanova E. E.	
Integration of higher education institutions into the innovative system of regions	76
Minaev V. A., Tsyshchuk E. A., Tsyshchuk G. Y.	
Comparison and assessment of paradigms and models of tourism development at the municipal level	84
Nikitina M. G., Druzin R. V.	
Impact of the balance of payments of Turkey on the rate of the national currency in the context of financial instability	99
Romanov V. A., Tarhanova N. P.	
Rural tourism as a promising direction for solving the problems of sustainable development in the rural areas	109
Rybnikov A. M.	
Globalization in the process of innovative development	117
Sekacheva A. B.	
The role and place of France in the system of political and economic relations of India	127
Smernitskaya E. V.	
Optimization of the mechanism of strategic management of land resources in the region	142
Solovieva A. A., Lopatina T. A.	
Problems and prospects of the development of integration within the Pan-Arab free trade area	149
Summaries	162
Authors Data	170
Contents	173