

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА



№ 3(24), 2020

**Электронный научный журнал
Инновационная экономика**

№ 3 (24), 2020 г.

Все статьи, публикуемые в журнале, рецензируются ведущими учеными.

В журнале рассматриваются результаты научных исследований в области экономических наук.

Авторами статей являются ведущие специалисты современного научного знания, научно-педагогические работники, аспиранты, докторанты.

Журнал ориентирован на широкий круг ученых, специалистов-практиков, студентов, аспирантов и преподавателей, участвующих в научно-исследовательской работе.

Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции.

Главный редактор — **Григорьева Елена Михайловна**, кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана экономического факультета по науке, Российский университет дружбы народов.

Заместитель главного редактора — **Соловьёва Юлиана Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры национальной экономики, Российский университет дружбы народов.

Учредитель и издатель: **Российский университет дружбы народов (РУДН)**, г.Москва.

Журнал издается с 2014 года.

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации: Эл № ФС77-57989 от 28.04.2014 (СМИ — «сетевое издание»).

Журнал входит в базу РИНЦ (Лицензионный договор от 12 февраля 2015 г.). Зарегистрирован в международной базе цитирования Academic Resource Index ResearchBib

Периодичность: 4 раза в год.

Выпуски журнала размещаются на сайте innecon.rudn.ru

E-mail редакции: innecon@mail.ru

Редакционный совет

Мосейкин Юрий Никитович – д.э.н., профессор, *председатель Редакционного совета*

Григорьева Елена Михайловна – к.э.н., доцент, *главный редактор электронного научного издания*

Соловьёва Юлиана Владимировна – к.э.н., доцент, *заместитель главного редактора электронного научного издания*

Чернышева Анна Михайловна – к.э.н., доцент, *ответственный секретарь*

Айдрус Ирина Ахмед Зейн – к.э.н., доцент, *член Редакционного совета*

Балашова Светлана Алексеевна – к.ф.-м.н., доцент, *член Редакционного совета*

Быстряков Александр Яковлевич – д.э.н., профессор, *член Редакционного совета*

Ефремов Виктор Степанович – д.э.н., профессор, *член Редакционного совета*

Зобов Александр Михайлович – к.э.н., доцент, *член Редакционного совета*

Миронова Марина Николаевна - к.э.н., доцент, *член Редакционного совета*

Нежникова Екатерина Владимировна – д.э.н., доцент, *член Редакционного совета*

Пизенгольц Владимир Михайлович - д.э.н., профессор, *член Редакционного совета*

Пономаренко Елена Васильевна - д.э.н., профессор, *член Редакционного совета*

Содержание

Бобырь Н.С., Плисецкий Е.Л.	
Точки инновационного и экономического роста: зарубежный и российский опыт	4
Петрова П.М.	
Феномен «хайпа» в корпоративных медиа-проектах на материалах корпоративной социальной сети «Бургер Кинг Россия»	19
Сугаков Г.К.	
Инновационная инфраструктура стран Африки на современном этапе	32
Томасова Д.А.	
Компетентностный подход к инновационной восприимчивости специалистов	47
Хюппенен А.А.	
Краудсорсинг как новая модель организации бизнеса	63
Массарова А.Р., Антипова И.И.	
Особенности региональной и товарной структуры внешней торговли Бразилии	83
Массарова А.Р., Луговская Е.М.	
Особенности географической и товарной структуры внешней торговли Бельгии	103
Массарова А.Р., Прохорова Е.А.	
Особенности географической и товарной структуры внешней торговли Мексики	130
Старикова А.Ю., Ермакова Н.А.	
Проблемы вхождения финских компаний на российский рынок и работы в России	153
Абдулмуталибова А.А., Миронова М.Н.	
Тенденции развития центральных городов штатов США в 1980-2018 гг.	166
Глухов Я.А., Иванова М.Б.	
Типология штатов и союзных территорий Индии по уровню социально-экономического развития	185
Нюсупова Г.Н., Айдарханова Г.Б.	
Региональные особенности рынка труда и занятости населения Республики Казахстан	200
Тураева Д.О., Миронова М.Н.	
Динамика численности населения городов Таджикистана, 1989-2019 гг.	215
Наши авторы	234

ИННОВАЦИОННЫЕ ПУТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**Точки инновационного и экономического роста:
зарубежный и российский опыт**

*Бобырь Наталия Сергеевна,
Плисецкий Евгений Леонидович,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
125993, Москва, Ленинградский пр-т, д.51/1*

В статье представлены результаты анализа условий и проблем развития инновационного центра «Сколково». Рассмотрен опыт инновационной деятельности и функционирования инновационных центров за рубежом на примере Швейцарии. Сделан вывод о том, что инновационные центры, подобные «Сколково», способствуют развитию не только науки, но и увеличению занятости населения, повышению конкурентоспособности национальной и региональной экономики, обеспечивая снижение барьеров осуществления инновационной деятельности. Тем самым они служат точками как инновационного, так и экономического роста регионов страны.

Ключевые слова: *инновации, инновационная деятельность, инновационный парк Цюрих, инновационный центр «Сколково», инновационные разработки, точки роста*
JEL коды: R12, R13, O3, O38

Points of innovation and economic growth: foreign and Russian experience

*Bobyri Nataliya Sergeevna,
Plisetskiy Yevgeny Leonidovich,
Financial University under the Government of the Russian Federation
125993, Moscow, Leningrad Ave., d.51/1*

The article presents the results of analysis of conditions and problems of development of the SKOLKOVO innovation center. The experience of innovation activity and functioning of innovation centers abroad on the example of Switzerland is considered. It is concluded that innovation centers like SKOLKOVO contribute not only to the development of science, but also to increasing employment, improving the competitiveness of the national and regional economy, ensuring the reduction of barriers to innovation. Thus, they serve as points of both innovative and economic growth of the country's regions.

Keywords *innovation, innovation activity, innovation Park Zurich, SKOLKOVO innovation center, innovative developments, growth points.*

Введение. Сущность инноваций

Особенностям инновационного развития регионов и основным показателям, характеризующим эффективность инновационной деятельности, посвящены работы А.М. Носонова [1], Н.А. Скворцовой, О.А. Лебедевой, Е.А. Сотниковой [2], Ю.А. Гаджиева и др. [3]. Многие отечественные и зарубежные ученые среди эффективных направлений и методов формирования и развития региональной инновационной системы рассматривают кластерный подход, который способствует консолидации усилий государственных структур, бизнеса, научного сектора и образовательных организаций с целью обеспечения социально-экономического развития страны.

В настоящее время в связи с происходящими изменениями в мировой экономике, связанными с ускорением научно-технического прогресса, меняющейся в результате внедрения новых технологий структурой производства, расширением использования цифровых технологий (доля цифровой экономики в мировом ВВП составляет 10%) и т.п. – происходят позитивные структурные изменения во многих отраслях. Изменяются также взгляды и подходы к решению различных задач и проблем инновационного развития.

Одним из основополагающих принципов (и целей) региональной социально-экономической политики в Российской Федерации на обозримую перспективу, согласно Основам государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года [4], становится обеспечение устойчивого экономического роста и научно-технологического развития российских регионов, повышение уровня конкурентоспособности их экономики на международных рынках.

Так, для развития как мировой экономики в целом, так и экономик отдельных стран и регионов все большее значение приобретают *инновации*. Под инновациями принято понимать введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод

продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях [5]. Инновации во многом определяют конкурентоспособность стран и отдельных регионов на мировых рынках и становятся непосредственно новыми источниками экономического роста, основанного на знаниях [6].

Так, мы можем выявить критерии, присущие инновации: прежде всего это новизна товара или услуги, а также их рыночная востребованность и наукоемкость. Отличительной особенностью рассматриваемого понятия является, конечно же, практическое применение и, несомненно, получение коммерческой выгоды.

Как показывает мировой опыт значительная роль в создании и внедрении инноваций принадлежит научным центрам (технополисам, технопаркам, инновационным кластерам и др.), имеющим различные формы пространственно-функциональной организации.

Целью исследования является проверка гипотезы о том, что научные (инновационные) центры как форма территориальной организации научно-технологической деятельности могут стать точками роста экономики.

В качестве *объектов* изучения в нашем исследовании рассматриваются инновационные центры на примере «Сколково» в России и технопарка в Цюрихе (Швейцария).

Предмет исследования – направления и проблемы развития различных форм территориальной организации научно-технологической деятельности.

Для реализации поставленной в исследовании цели, опираясь решались следующие задачи:

- раскрыть сущность понятие «инновационный центр» и свойственные им признаки;
- выявить и проанализировать проблемы развития инновационных центров, опираясь на зарубежный опыт;
- установить их причины и найти возможные пути решения.

Методы исследования: системный и статистический анализ.

Инновационные центры за рубежом: опыт Швейцарии

Швейцария является одним из лидеров среди стран мира по инновационной деятельности в соответствии с «Глобальным инновационным индексом» (GII) 2019 [7]. GIИ 2019 включает 129 стран на основе 80 показателей, от традиционных измерений, таких как инвестиции в научные исследования и разработки и международные заявки на патенты и товарные знаки, до новых показателей, включая создание мобильных телефонов приложений и высокотехнологичный экспорт.

Так, благодаря высокому инновационному потенциалу, швейцарские компании уже многие десятилетия удерживают лидирующие позиции в различных отраслях по отношению к конкурентам из других стран. Секретом благополучия Швейцарии является ее высокий инновационный потенциал. Швейцарские международные концерны и многочисленные малые и средние предприятия постоянно улучшают свою продукцию, услуги и процессы за счет инвестиций в исследования и разработки. Такой синтез между наукой и экономикой позволяет идеям развиваться дальше – производить продукты и услуги, которые могут быть успешно проданы. Для Швейцарии запуск швейцарской инновации на 5 площадках по всей стране представляет собой важную веху, т. к. инновации – это основа экономического успеха страны, – а значит гарантия ее процветания [8].

Инновационная деятельность сосредоточена на 5 основных направлениях: науке о здоровье, мобильности и транспорте, энергетике, окружающей среде и природных ресурсах, промышленном производстве, вычислительных технологиях.

Стоит отметить, что каждая из площадок направлена на кооперирование работы бизнеса и университетов в сферах инновационных технологий.

Например, швейцарский *инновационный парк Цюрих*, расположенный недалеко от аэродрома, имеет 38 гектаров неосвоенной земли для выполнения НИОКР. Здесь расположены ангар площадью 600 м² для проведения испытаний

дронов, а также площадка для проведения различных тестов на маневренность (мобильность). Кроме того, компании-резиденты могут быстро реализовывать разработки, которые востребованы на рынке. Приоритетными направлениями инновационной деятельности данной площадки являются робототехника и аэрокосмическая промышленность, а также разработка новых материалов.

При этом общий объем инвестиций в НИОКР в % от ВВП составляет в Швейцарии 3,4% в то время, как в России – 1,1%. Однако в абсолютном выражении в России на НИОКР выделяется в два раза больше, чем в Швейцарии: так, в 2018 г. сумма финансирования составила соответственно 36,4 и 18,5 млрд долл. (рис.1).

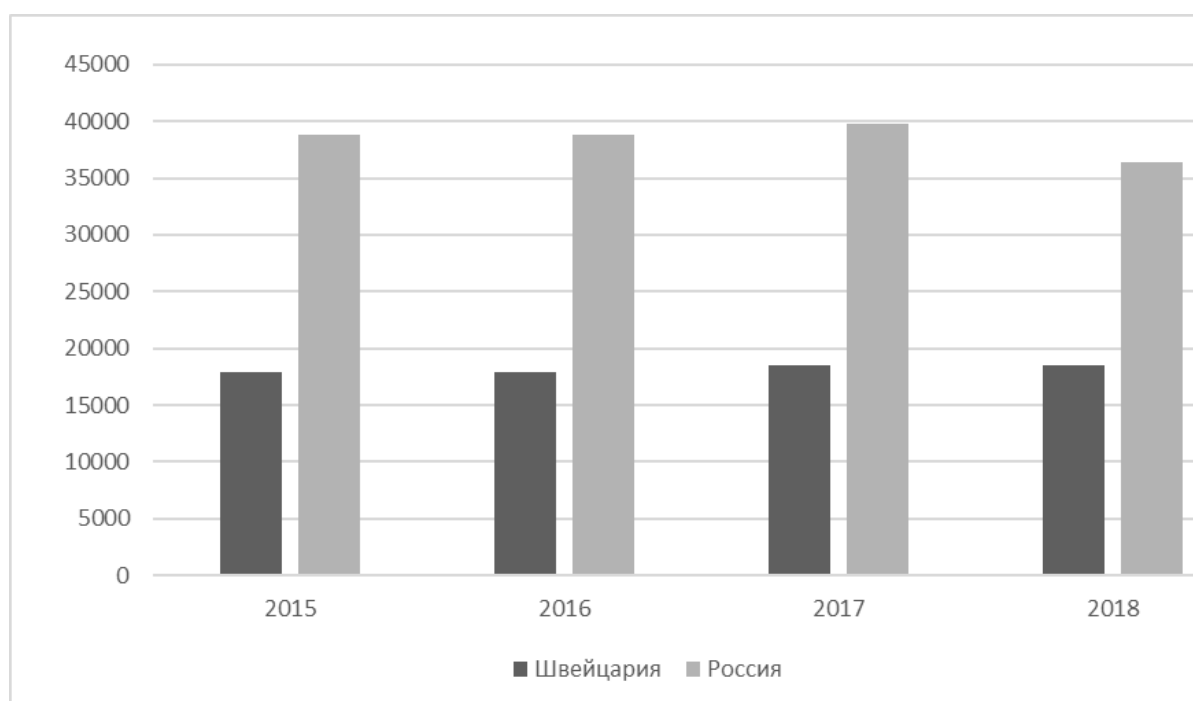


Рис.1. Валовые внутренние расходы на НИОКР, млн долларов.

Источник: [19].

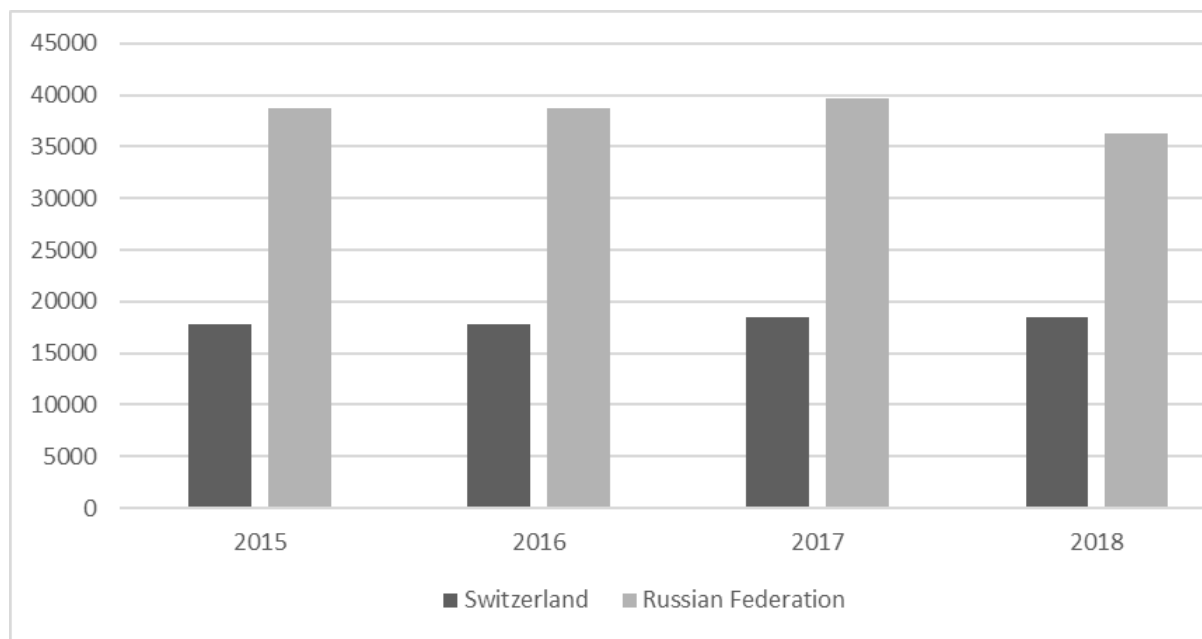


Fig. 1: Gross domestic expenditure on research and development, million dollars. Source: [19].

Отличительной особенностью поддержания инноваций в Швейцарии является программный характер, а также нацеленность на результат. Общий бюджет запланирован на 4 года. Подписание многолетнего финансирования и хорошая аналитическая методология позволяют грамотно составлять реалистичные прогнозы, что благоприятно влияет на реализацию долгосрочных проектов. При этом приоритеты, установленные в программах, могут изменяться на основе тщательного мониторинга и анализа проблем, связанных с развитием и возможными рисками, что обеспечивает эффективность работы страны в нестабильных условиях [9].

Однако для создания и внедрения инновационных разработок необходимо учесть ряд обстоятельств и факторов, одним из которых является состояние экономики в целом, т.к. в период кризиса и социально-политического напряжения финансирование многих научно-технических проектов и инновационных центров «замораживается», что приводит не только к замедлению развития науки в целом, но и более затяжному характеру реализации инновационных проектов [10].

Иным обстоятельством является то, что многие предприятия не способны внедрить инновационные разработки не только по причине отсутствия необходимого технического оборудования или его изношенности, но и в связи с ограниченностью капитала. Проблема финансирования инновационной деятельности, включая создание и развитие инновационных центров, является основной, так как новые научные разработки и особенно их практическое внедрение – это денежно затратные проекты.

Рассмотрим эту проблему более подробно на примере создания отечественного инновационного центра «Сколково» [11].

Инновационный центр «Сколково»

Миссия Фонда «Сколково» – это, прежде всего, формирование инновационной экосистемы, благоприятной для развития инновационного процесса, в рамках которого ученые, конструкторы, инженеры и бизнесмены совместно с участниками образовательных проектов будут работать над созданием конкурентоспособных и наукоемких разработок мирового уровня.

Центр «Сколково» разместился в 1,5 км от МКАД на территории 400 га, общая площадь помещений по завершению строительства всех объектов превысит 2,5 млн м². В период с 2013 по 2020 гг. государственное финансирование составит 132 млрд руб., а в период с 2020 по 2024 гг. планируется выделить из федерального бюджета еще 45 млрд руб. Однако стоит учесть еще и частные инвестиции, которые, как ожидается, в период до 2024 г. составят (по данным Forbes) 570 млрд руб. Таким образом, общая сумма финансирования создания инновационного центра достигнет почти 750 млрд руб. [12].

Привлечение отечественных и зарубежных инвесторов в «Сколково» – актуальная на сегодня задача, которая решается в том числе в рамках проходящих регулярно в России международных экономических форумов. Так, на VII Московском международном форуме «Открытые инновации», состоявшемся в октябре 2018 г., был подписан ряд соглашений с участием как

российских, так и зарубежных компаний, в том числе в рамках стратегического партнерства с Китаем соглашение об инвестициях Российско-Китайского инвестиционного фонда в развитие «Сколково» в объеме до 1,5 млрд руб. [12].

Одним из заметных событий проходившего в июне 2019 г. 23-го Петербургского международного экономического форума стало подписание многостороннего меморандума между Фондом «Сколково», международной биофармацевтической компанией «АстраЗенека», компанией Nokia, ООО «Фабрика радиотерапевтической техники» (группа компаний «Р-Фарм»), Почтой России и Сбербанком о создании в «Сколково» Центра Инноваций и Интернета вещей в здравоохранении, призванного стать «платформой» для объединения опыта и усилий бизнеса, государства, научных институтов и стартапов, учреждений здравоохранения и медицинских ассоциаций для достижения более комфортного и точного управления процессом лечения заболеваний, содействия трансформации и развития системы здравоохранения в России и достижения национальных целей в области здравоохранения, демографии и цифровизации. Основной целью проекта является повысить к 2030 г. среднюю продолжительность жизни до 80 лет и больше [13].

Очевидно, что создание необходимых условий для инновационной деятельности, включая инфраструктуру, требует больших затрат. Поэтому финансирование становится важнейшим фактором, способствующим ее осуществлению, особенно в условиях цифровизации экономики, когда наука превращается непосредственно в главную «опорную точку» всех направлений социально-экономического развития страны и ее регионов. По мнению, Эско Ахо, исполнительного вице-президента Nokia Corporation: «мы не увидим отдачу от «сколковских» работ уже завтра или в следующем году, т.к., во-первых, «Сколково» – это долгосрочный проект, во-вторых, зарубежный опыт показывает, что могут пройти годы, прежде чем стартапы станут конкурентоспособными на мировом рынке» [14].

В своей книге «Outliers» Малкольм Гладуэлл упоминает пять основных факторов, которые необходимы для достижения успеха на уровне личности,

компаний или государства: удачно выбранное время, прорывные технологии, наличие талантов, склонность к риску и, наконец, экосистема или инновационная среда [15].

Если мы посмотрим на эти слагаемые успеха, то обнаружим, что у «Сколково» есть все предпосылки для его достижения. Во-первых, время для старта и реализации проекта выбрано как нельзя более удачно (инновации и разработки востребованы), прорывные технологии и разработки уже приходят в «Сколково». Во-вторых, необходимо уделять больше внимания коммерциализации научных разработок, так как многие научные достижения остаются на бумаге, даже несмотря на наличие патентов: таланты не получают возможности для самореализации, у них нет опыта работы на глобальных рынках и возможностей применить свои знания. «Сколково» должно помочь справиться с этой задачей.

Сегодня в «Сколково» ведутся многочисленные *инновационные разработки*, создано значительное число стартапов, в частности, в рамках кластера Энерготех – более 280 стартапов, кластера Ядертех – более 120 и т.д. У многих из разработок есть перспективы стать неотъемлемой частью реализации концепции «умного города» [16]. Однако массово внедрить новые достижения в производство не удастся не только по причине их дороговизны, но и из-за технологической отсталости.

Стоит отметить, что ранее на реализацию инновационных проектов все необходимые средства выделялись уже на начальном этапе. Однако многие затраты себя не оправдывали. Поэтому сегодня не каждый проект может попасть в программу финансирования «Сколково», т. к. сначала он проходит внешнюю экспертизу, проводимую специальным научным советом, в состав которого входят эксперты и ученые не только из России, но из разных стран мира. Это способствует экономии при выделении денежных средств. Более того, если проект прошел экспертизу, то далее следует финансирование проекта поэтапно, т. е. осуществляется частями и новый транш выделяется только после успешного завершения предыдущего этапа.

У руководства страны есть понимание того, что создание и развитие научных и инновационных центров подобных «Сколково» необходимо, несмотря на все существующие проблемы. Так, на прошедшем в октябре 2017 г. в «Сколково» форуме «Открытые инновации», было объявлено о создании в Санкт-Петербурге нового инновационного кластера. Согласно распоряжению Правительства РФ от 13 октября 2017 г. № 2237-р [17], на территории Пушкинского района Санкт-Петербурга должен быть создан университетский кампус по внедрению IT-технологий. Здесь запланировано обучение 3600 человек, создание 50 международных лабораторий, не менее пяти инновационных производств, которые позволят создать 6 тыс. новых высококвалифицированных рабочих мест [18]. Реализация проекта ориентировочной стоимостью 41 млрд руб. рассчитана на 10 лет (главный корпус и два из четырех корпусов общежития планируют построить уже в 2021 г.).

Также в мае 2018 г. официальный статус регионального оператора Фонда «Сколково» в Санкт-Петербурге получил технопарк «Ленполиграфмаш». К этому моменту в городе на Неве уже насчитывалось около 150 компаний-резидентов «Сколково». Таким образом, Санкт-Петербург стал четвертым субъектом РФ, в котором появился региональный оператор Фонда «Сколково», ранее этот статус был присвоен «Академпарку» в Новосибирске, технопарку «Университетский» в Екатеринбурге и технопарку информационных технологий в Челябинской области [18].

Стоит напомнить, что еще ранее был утвержден перечень из 25 инновационных территориальных кластеров, в том числе в Центральном федеральном округе – 6, Северо-западном – 3, Приволжском – 9, Уральском – 1, Сибирском – 5 и Дальневосточном федеральном округе – 1 [18].

Заключение

Таким образом, инновационные площадки, центры и кластеры, подобные инновационному парку Цюрих (Швейцария) и российскому «Сколково», несмотря на то, что являются дорогостоящими и долгосрочными проектами,

способствуют не только развитию науки, но и увеличению занятости, снижению оттока молодых ученых за границу, формированию новых *точек экономического роста* в регионах, а также повышению конкурентоспособности национальной и региональной экономики, обеспечивая снижение барьеров ведения инновационной деятельности.

Научно-технические центры также могут разрабатывать и реализовывать совместные проекты с другими странами, что не только обеспечит повышение уровня эффективности разработки тех или иных проектов, но и увеличивает степень интеграции (синтеза) как в научной, так и в экономической, политической и социальной сферах.

Однако отсутствие финансирования в полном объеме увеличивает время реализации конкурентоспособных проектов, снижая качество инноваций, и замедляет экономический рост страны и ее регионов. По этой причине возможно стоит рассматривать более тесное сотрудничество с зарубежными партнерами, что позволит привлечь дополнительные финансовые ресурсы, а также внедрение зарубежных высокотехнологичных способов производства и оборудования, что, в свою очередь, повысит качество технологического обеспечения в стране. Следует также шире использовать такой инструмент региональной политики, каким являются государственные и муниципальные преференции, предусмотренные ст. 19 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» для целей развития образования и науки, проведения научных исследований.

Список литературы

1. Носонов А.М. Особенности инновационного развития регионов России // Регионология. – 2014. – № 4 (89). – С. 22-31. [Электронный ресурс]. URL: <https://regionsar.ru/ru/node/1318> (дата обращения: 02.07.2019).
2. Скворцова Н.А., Лебедева О.А., Сотникова Е.А. Инновационное развитие регионов в условиях экономического пространства // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2. – С. 1265-1268. [Электронный ресурс]. URL:

<http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=37017> (дата обращения: 05.07.2019).

3. Analysis of innovation potential of northern russian regions / Y. A. Gadzhiev [et al.] // Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast. – 2016. – Vol. 6. – № 48. – Pp. 236–254. DOI: 10.15838/esc.2016.6.48.13

4. Указ Президента РФ от 16.01.2017 № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года»

5. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. и доп.)

6. Плисецкий Е.Л., Еремеева Л.Н. Региональные факторы и предпосылки инновационного развития России // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 28 (211). – С. 2-9.

7. Global Innovation Index 2019 [Электронный ресурс]. URL: www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report (дата обращения 07.07.2019).

8. Switzerland innovation [Электронный ресурс]. URL: www.switzerland-innovation.com/about-us (дата обращения 09.07.2019).

9. The DAC's main findings and recommendations Extract from: OECD Development Co-operation Peer Reviews // Switzerland 2019 [Электронный ресурс]. URL: www.oecd.org/dac/peer-reviews/Switzerland-2019-Main-Findings-And-Recommendations.pdf (дата обращения 09.07.2019)

10. Плисецкий Е.Л., Еремеева Л.Н. Приоритеты региональной политики России в контексте инновационного развития // Наука и практика РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2014. – №1 (13). – С. 20-24.

11. Федеральный закон от 28.09.2010 № 244-ФЗ (ред. от 29.12.2017) «Об инновационном центре «Сколково».

12. Сколько стоит «Сколково»? [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=P8V5PtU2f7w> (дата обращения 07.07.2019).

13. Сколково на ПМЭФ-2019, новые соглашения [Электронный ресурс]. URL: <http://sk.ru/news/b/articles/archive/2019/06/06/skolково-na-pmef2019-novye-soglasheniya-i-nagrady.aspx> (дата обращения 09.07.2019).
14. Затраты на НИОКР [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2011/08/09/innovacii.html> (дата обращения 08.07.2019).
15. Malcolm Gladwell - Outliers: The Story of Success Little. – Brown and Company, 2009. – 384 p.
16. Аналог «Сколково» в Петербурге [Электронный ресурс]. URL: www.rbc.ru/technology_and_media/17/10/2017/59e5eabb9a79479d2bb0dca7 (дата обращения 08.07.2019).
17. Распоряжение Правительства РФ от 13.10.2017 № 2237-р (дата обращения 10.07.2019).
18. Региональный оператор Фонда «Сколково» появился в Санкт-Петербурге [Электронный ресурс]. URL: <http://sk.ru/news/b/pressreleases/archive/2018/05/25/regionalnyy-operator-fonda-skolково-rouyavilsya-v-sanktpeterburge.aspx> (дата обращения 08.07.2019).
19. OECD Data [Электронный ресурс]. URL: <https://data.oecd.org/> (дата обращения: 02.07.2019).

References

1. Nosonov A.M. Osobennosti innovatsionnogo razvitiya regionov Rossii [Features of Innovative Development of Russia's Regions]. Regionologiya = Regionology, 2014, № 4(89), pp. 22-31. Available at: <https://regionsar.ru/ru/node/1318> (accessed 02 July 2019).
2. Skvortsova N.A., Lebedeva O.A., Sotnikov E.A. Innovatsionnoe razvitie regionov v usloviyakh ekonomicheskogo prostranstva [Regions innovative development under conditions of economic space]. Fundamentalnye issledovaniya = Fundamental Research, 2015, № 2, pp. 1265-1268. Available at: <http://fundamentalresearch.ru/ru/article/view?id=37017> (accessed 02 July 2019).

3. Gadzhiev Y.A., Styrov M.M., Kolechkov D.V., Shlyakhtina N.V. Analysis of innovation potential of northern Russian regions. *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 2016, № 6, pp. 236-254. DOI: 10.15838/esc.2016.6.48.13

4. Ukaz Prezidenta RF ot 16.01.2017 № 13 «Ob utverzhdenii Osnov gosudarstvennoi politiki regional'nogo razvitiya Rossiiskoi Federatsii na period do 2025 goda» [Ukaz Prezidenta RF ot 16.01.2017 № 13 «Ob utverzhdenii Osnov gosudarstvennoj politiki regional'nogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2025 goda»]

5. Federal'nyj zakon ot 23 avgusta 1996 g. № 127-FZ «O nauke i gosudarstvennoj nauchno-texnicheskoj politike» (s izm. i dop.) [Federal Law of August 23, 1996 No. 127-ФЗ "On Science and State Scientific and Technical Policy" (with amendments and additional)]

6. Pliseczkiy E.L., Eremeeva L.N. Regional'ny'e faktory` i predposy`lki innovacionnogo razvitiya Rossii [Regional factors and prerequisites for innovative development in Russia]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika*, 2011, № 28 (211), pp. 2-9.

7. Global Innovation Index 2019. Available at: www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report (accessed 07 July 2019).

8. Switzerland innovation. Available at: <https://www.switzerland-innovation.com/about-us> (accessed 09 July 2019).

9. The DAC's main findings and recommendations Extract from: OECD Development Co-operation Peer Reviews // Switzerland 2019. Available at: <https://www.oecd.org/dac/peer-reviews/Switzerland-2019-Main-Findings-And-Recommendations.pdf> (accessed 09 July 2019).

10. Pliseczkiy E.L., Eremeeva L.N. Priority` regional'noj politiki Rossii v kontekste innovacionnogo razvitiya [Priorities of Russia's regional policy in the context of innovative development]. *Nauka i praktika RE`U im. G.V. Plexanova*, 2014, № 1 (13), pp. 20-24.

11. Federal'nyj zakon ot 28.09.2010 № 244-FZ (red. ot 29.12.2017) «Ob innovacionnom centre «Skolkovo» [Federal Law of 28.09.2010 No. 244-ФЗ (ed. From 29.12.2017) «On the Skolkovo Innovation Center"]

12. Skol'ko stoit «Skolkovo»? [How much does Skolkovo cost?]. Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=P8V5PtU2f7w> (accessed 07 July 2019).

13. Skolkovo na PME`F-2019, novy`e soglasheniya [Skolkovo on PMEF-2019, new agreements]. Available at: <http://sk.ru/news/b/articles/archive/2019/06/06/skolkovo-na-pmef2019-novye-soglasheniya-i-nagrady.aspx> (accessed 09 July 2019).

14. Zatraty` na NIOKR [R&D costs]. Available at: <https://rg.ru/2011/08/09/innovacii.html> (accessed 08 July 2019).

15. Malcolm Gladwell - Outliers: The Story of Success Little. – Brown and Company, 2009. – 384 p.

16. Analog «Skolkovo» v Peterburge [Analogue of Skolkovo in St. Petersburg]. Available at: www.rbc.ru/technology_and_media/17/10/2017/59e5eabb9a79479d2bb0dca7 (accessed 08 July 2019).

17. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 13.10.2017 № 2237-r [Order of the Government of the Russian Federation dated 13.10.2017 No. 2237-r] (accessed 10 July 2019).

18. Regional'nyj operator Fonda «Skolkovo» poyavilsya v Sankt-Peterburge [Regional operator of the Skolkovo Foundation appeared in St. Petersburg]. Available at: <http://sk.ru/news/b/pressreleases/archive/2018/05/25/regionalnyy-operator-fonda-skolkovo-poyavilsya-v-sanktpeterburge.aspx> (accessed 08 July 2019).

19. OECD Data. Available at: <https://data.oecd.org/> (accessed 02 July 2019).

© Бобырь Наталья Сергеевна, Плисецкий Евгений Леонидович, 2020 г.

Феномен «хайпа» в корпоративных медиа-проектах на материалах корпоративной социальной сети «Бургер Кинг Россия»

*Петрова Полина Михайловна,
Российский государственный гуманитарный университет,
125993, Москва, Миусская площадь, д. 6*

В статье проанализированы сложившиеся подходы к термину «хайп», рассмотрена его роль в современных медиа-практиках крупных компаний. Выявлены характерные особенности и основные задачи корпоративной социальной сети в рамках крупного бренда на примере компании «Бургер Кинг Россия», а также проанализированы методики применения «хайпа» внутри корпоративной социальной сети компании (с точки зрения повышения эффективности взаимодействия сотрудников различных подразделений, мотивации их деятельности в интересах развития компании).

Ключевые слова: *Хайп, корпоративная социальная сеть, Бургер Кинг, внутренние коммуникации.*

JEL коды: *D22, M21, M37.*

The phenomenon of «hype» in corporate media projects on the materials of the corporate social network «Burger King Russia»

*Petrova Polina Mikhailovna,
Russian State University for the Humanities,
125993, Moscow, Miusskaya Square, 6*

The article discusses the existing approaches to the term "hype", considers its role in modern media practices of companies. The characteristic features and main tasks of the corporate social network as part of a major brand were identified using the example of "Burger king Russia", and also analyzed the methodology of "hype" inside the corporate social network (from the point of view of increasing the efficiency of interaction between employees of various departments, motivating their activities in the interests of development of the company).

Keywords: *Hype, Corporate Social Network, Burger King, Internal Communications.*

Введение

Современные преобразования в экономике, связанные с использованием высоких технологий, которые определяют внедрение наиболее эффективных инноваций с точки зрения социально-экономического и геополитического развития, составляют основу повышения конкурентоспособности как отдельных компаний, так и национальных экономик в целом. Наиболее значимыми факторами развития, способствующими экономическому росту, в конце XX - начале XXI вв. являются знания, инновации (в том числе технологические) и инвестиции в человеческие ресурсы [7]. Особая роль в этом принадлежит развитию человеческих ресурсов предприятия и повышению эффективности их управления, в том числе за счет развития современной системы коммуникаций внутри компании. Именно они обеспечивают согласованность работы всех подразделений организации, не только повышают степень лояльности сотрудников компании, но и формируют их мотивацию к деятельности.

Корпоративные социальные сети (КСС) в последнее время рассматривается как серьезный инструмент повышения эффективности бизнес-процессов и роста прибыли. С одной стороны, они оказывают существенное влияние на эффективность взаимодействия сотрудников, формируя информационное сообщество с хорошо развитыми вертикальными и горизонтальными связями, а с другой, – снижают рабочее время нахождения в общедоступных социальных сетях, сокращают возможности утечки информации. Активное включение сотрудников в работу КСС – одна из ключевых задач менеджеров по управлению персоналом на предприятии. Для этого все активнее применяются инновационные инструменты, в том числе «хайп»-технологии. Особенно заметно это в сегменте ресторанного бизнеса: как правило, сотрудники ресторанов – «сетевое поколение», молодые люди 20-30 лет, которые не хотят воспринимать значительные объемы информации, участвовать в постоянных корпоративных опросах и т.д.

Феномен «хайпа» набирает обороты в современных медиа-проектах. В условиях современной конкурентной среды медиа-проектам необходимо выделиться из общей массы для наиболее эффективного взаимодействия с аудиторией. Именно поэтому для раскрутки компании и привлечения внимания к проектам используется такой феномен, как «хайп».

Цель данной работы заключается в анализе влияния такого современного тренда, как «хайп», и его роли в корпоративных медиа-проектах. Исходя из поставленной цели, можно сформулировать следующие задачи исследования: изучить сущность термина «хайп» и его характерные особенности; определить влияние «хайпа» на корпоративные медиа-проекты, в частности на корпоративную социальную сеть «Бургер Кинг Россия»; проанализировать методики, применяемые во внутренней корпоративной сети Бургер Кинг Россия «КингДом».

Обзор литературы

Для анализа феномена «хайпа» в корпоративных медиа-проектах были изучены труды таких ученых, как Горбунова Н.Н. и Леушина В.Ю. Проанализировано воздействие медиа-вирусов на корпоративную социальную сеть, в которой Рашкофф Д. поделился своими исследованиями. Также огромное влияние на анализ воздействия современных трендов на корпоративные социальные сети оказали труды Богдановой Е. и Шолоховой Н.

Современные медиа-проекты представляет собой непростую, активно развивающуюся систему. Понятие «медиа» в современной науке пока еще не имеет четкого определения. Проблемой исследований в сфере медиа является отсутствие единого понимания предмета изучения. Например, Google translate переводит английское слово «media» как «средства массовой информации», а англо-русские словари предлагают больше вариантов перевода «media»: «способ», «средство», «посредник», «среда» [6] и т.д. Для поддержания конкурентоспособности и узнаваемости в современном мире, бренду необходимо и важно всегда быть на виду у потребителя/клиента. В нашем мире каждый день происходит большое количество разнообразных событий, которые

находят отклик у широкой аудитории. Сегодня в странах Западной Европы и США «хайп» (hype), как специфический термин, закрепился в ситуации искусственного нагнетания интереса аудитории к какому-либо явлению и уже добавлен в словари английского языка [3].

Термин «хайп» появился в нашей медиакulturе относительно недавно, но первоначально термин «хайп» изначально изучался как проявление современного молодежного сленга. «Хайп» трактовался как ажиотаж, модный тренд. Чтобы выяснить, что подразумевается под этим понятием, обратимся к работе Дугласа Рашкоффа «Медиавирус: Как поп-культура тайно воздействует на ваше сознание». Согласно данной работе, термин «хайп» появился благодаря Марти Лукасу, основателю телекомпании Paper Tiger Television (США). Он был первым, кто ввел понятие «хайпа» в профессиональную лексику представителей масс-медиа в конце 1980-х гг. [4]. «HYIP» – аббревиатура, означающая инвестиционный проект, обладающий высокой доходностью, но при этом и не менее рискованный – High Yield Investment Program.

События, вызывающие большую ответную реакцию общества, завоевывают статус социального тренда. Социальный тренд – это явление новое, значительное и весьма распространенное, то есть то или иное произошедшее событие, обсуждаемое большим количеством людей. Основными характеристиками социального тренда являются массовость и актуальность [5]. В современном лексиконе можно отнести к понятию социального тренда обозначения – «мейнстрим» и «хайп». Проведем различие двух схожих понятий: «мейнстрим» (main stream) дословно переводится как основное течение, то есть то, что имеет продолжительное воздействие. «Хайп» – это кратковременная прославленность, о чем мы подробнее поговорим далее в этой работе.

Эффективность применения «хайп»-технологий в работе внутренней социальной сети Бургер Кинг Россия

Тенденция для формирования коммуникаций с внутренней аудиторией и привлечение социальных трендов не могла остаться незамеченной среди

крупных брендов. В данной работе речь идет о корпоративной внутренней социальной сети Бургер Кинг Россия «КингДом». Внедрение КСС позволяет не только существенно увеличить вовлеченность сотрудников, но и повысить мотивацию, что, однозначно, сказывается на увеличении продаж. Компания «Бургер Кинг Россия» присутствует на российском рынке 11 лет, войдя за это время в тройку ведущих компаний на рынке быстрого питания (наряду с McDonald's, KFC), заняв на нем 13 % в 2018 г.

Выручка компании за последние 5 лет выросла более, чем в 3 раза. А себестоимость продаж – почти в 4. При этом при значительном росте управленческих расходов (с 0,01 до 2,33 млрд рубл.) данный показатель для компании ниже среднего значения по отрасли на 70% (рис.1).

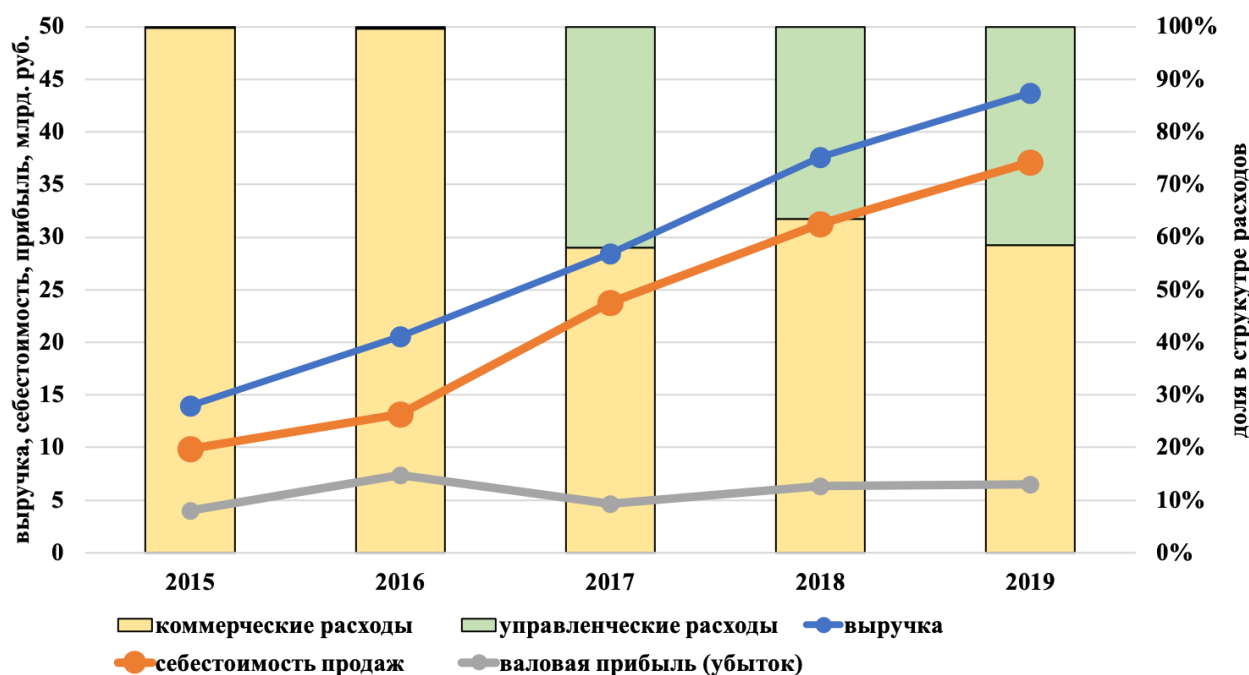


Рис.1. Финансовые результаты компании «Бургер Кинг Россия».

Fig. 2. Financial results of Burger King Russia.

Источник: составлено автором на основе финансовой отчетности компании.

Source: compiled by the author on the basis of financial statements of the company.

Корпоративная социальная сеть компании ориентирована на наиболее значимые проблемы в работе с персоналом организации в сегменте быстрого питания: высокая текучесть персонала, высокая интенсивность труда, необходимость высокой скорости обмена информацией, большая часть персонала – представители «сетевое поколение». Внутренний портал может быть выполнен на базе как готовых CRM-систем, таких как Битрикс24, Yammer, SharePoint и Daoffice, так и с использованием языков веб-программирования, таких как Jive, HTML-5, CSS. Рассмотрим основные задачи, которые решает КСС на примере «КингДом» - КСС компании Бургер Кинг Россия. «КингДом» базируется на платформе Daoffice.

КСС «КингДом» решает следующие задачи:

1) *Создание общего информационного поля. Пользователи сети находятся в едином коммуникативном поле, где имеют равный доступ к спецпредложениям, сотрудники информированы о всех актуальных новостях компании. Коммуникации внутри сети имеют четкую направленность на поддержание взаимосвязей между сотрудниками из разных ресторанов и городов.*

2) *Формирование корпоративной культуры. КСС - отличный канал коммуникации для поддержания миссии, стратегии и ценностей компании. Это фундамент, на который нужно опираться при создании контента внутри сети.*

3) *Обмен практиками. Сотрудники делятся опытом со всей России и могут быстро получить обратную связь от коллег и руководителей.*

4) *Признание и культура «Спасибо». Сотрудники, которые получают благодарность от руководителей и коллег, работают более усердно и продуктивнее.*

5) *Создание развлекательного контента. В эту категорию можно отнести – пост-релизы о крупных мероприятиях компании, проведение конкурсов, поддержка чемпионатов, голосования, поздравления с днем рождения, о повышениях и т.д. В этой категории команде внутренних*

коммуникаций необходимо сформировать контент-план и следовать ему, наполняя темами, актуальными для компании Бургер Кинг Россия.

Согласно исследованию Ривелти.Интранета, 48% компаний внедрили социальные сети, и только 15% компаний признают, что социальные сети работают хорошо [1]. Основной ошибкой является то, что для создания качественного контента, важно иметь контент-план по планируемым коммуникациям, вовлекать амбассадоров (сотрудников, которые представляют лицо бренда как в рамках внутренних коммуникаций, так и внешних), говорить на языке аудитории, внедрять корпоративный сторителлинг (это технология донесения информации с помощью рассказов и историй, которые несут в себе яркие эмоции, а также удержание внимания зрителя с первых секунд и до конца истории) и развивать внутренние PR-стратегии. Маркетинг и HR должны действовать сообща. Маркетингу необходимо активно внедряться в стратегии управления внутренним порталом, так как корпоративная сеть имеет идентичные задачи, что и крупные социальные сети.

Остановимся подробнее на PR-стратегиях, а именно на использование «хайпа», как на одном из ключевых подходах к вовлечению аудитории. Важно помнить, что «хайп» не должен быть создан ради «хайпа», а главной целью которого будут являться задачи, которые ставит перед собой компания. «Хайп» относится к ситуативным PR-проектам. Чтобы добиться максимально эффекта, необходимо учитывать общую стратегию позиционирования, метод real-time маркетинга, закрепление ассоциативного образа и оригинальность подачи.

Перейдем к конкретным примерам, исследуя практику применения «хайпа» в «КингДом». В компании Бургер Кинг Россия каждый сезон проводятся федеральные чемпионаты, цель которых – увеличение продаж. Для каждого ресторана есть цель, достигнув которую, команда получает как материальную выгоду, так и нематериальную - признание. «КингДом» действует как отличная площадка для поддержания интереса и мотивацию в виде в рамках чемпионата, создание чувства соперничества между командами. В июле 2019 года был запущен чемпионата под названием «Король Бургермании», в рамках

федеральной акции «Бургермания», во всех ресторана. На протяжении одного месяца рестораны делились своими рекордами, выкладывали в сеть тематические постеры, нарисованные от руки, в группу чемпионата или же отмечали тегом публикации #корольбургермании. Чтобы увеличить вовлеченность сотрудников, командой внутренних коммуникаций был разработан коммуникативный «хайп»-проект под названием – «Где Иван?». Опираясь на модель AIDA, первой задачей стояло привлечение внимания (Attention) – в общую ленту была опубликована новость, в которой была лишь надпись «Где Иван?» без объяснений цели этой коммуникации (рис.2).

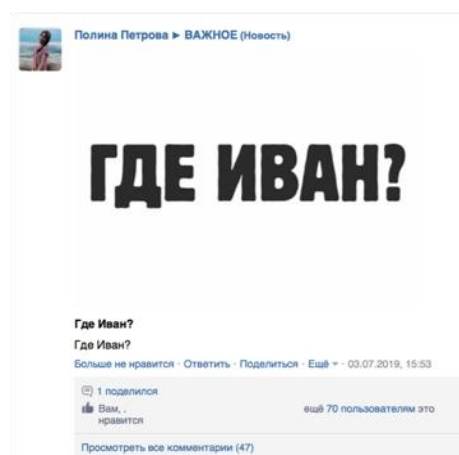


Рис. 2. Первая коммуникация в КСС.

Fig. 2. The first communication to CSS.

Чтобы охватить максимальное количество визуального эффекта, на главной странице был обновлен верхний фон (рис.3).



Рис. 3. Обновленная шапка КСС.

Fig. 3. Updated KSS cap.

Под рандомными постами команда внутренних коммуникаций оставляла комментарии «Где Иван?». В главном офисе, где также были размещены распечатанные постеры с фразой «Где Иван?», сотрудники активно

поддерживали проект – создавали мемы, писали стихи про пропавшего Ивана (рис.4).



Рис. 4. Печатные материалы, размещенные у главного лифта офиса.

Fig. 4. Printed materials placed at the elevator of the main office.

Главной особенностью оставался эффект непонимания и полного замешательства, что, безусловно, вызывало интерес (Interest) и интригу. На протяжении двух недель каждый хотел (Desire) понять – кто Иван, и какая цель у этих коммуникаций. Когда пришло время раскрывать интригу, в «КингДом была» опубликована новость, где главным героем стал ТОП-менеджер Бургер Кинг Россия.

Бургер Кинг ассоциируется с такими понятиями, как дерзость и злободневность, поэтому пост был написан в дерзкой тональности, чтобы соответствовать уже закрепленному образу маркетингового подхода. В опубликованной коммуникации ТОП-менеджер был одет в костюм короля (в поддержку названия чемпионата «Король Бургермании»), а также ответил на главный вопрос проекта – какого Ивана имели в виду организаторы данного проекта и где был главный герой всё это время. В публикации ТОП-менеджер похвалил рестораны за большие выручки и креативный подход в создании тематических постеров. Также, призывая к действию, он пообещал всем

сотрудникам, кто поделится данной записью и поставит «нравится» (Action), наградить баллами в мобильном приложении «Burger King». Публикация набрала 175 «лайков» (количество сотрудников, кому понравился пост), 56 «репостов» (количество сотрудников, кто поделился записью на своей странице) и 111 комментариев. Данная публикация заняла второе место как самый популярный пост за всю историю существования «КингДом» и увеличила количество активных пользователей на 24%. Таким образом, в рамках федерального чемпионата внедрение «хайп»-проекта повысило вовлеченность сотрудников в «КингДом», закрепило положительный образ чемпионата, наладило коммуникацию между высшим руководством и рядовыми сотрудниками, что более точно описывает термин "MBWA" - Management by walking around, отражающий способ управления, когда руководитель находится в той же среде, что и подчиненный [2; 5].

Как упоминалось выше, в сети «КингДом» развита культура «Спасибо». Платформа «Daoffice» предоставляет возможность благодарить коллег через бейджи, которые отображаются в профиле у каждого пользователя. В преддверьях выхода финальной серии «Игры престолов» в мае 2019, был запущен бейдж под названием «Король Дня», главным изображением которого стал главный герой сериала Джон Сноу (рис.5).



Рис. 5. Обновленные бейджи.

Fig. 5. Updated badges.

После выпуска новости о том, что бейджи были обновлены, пользователи сети стали более активно благодарить коллег в «КингДом», что увеличило количество постов с вручением бейджей на 17%. Можно сделать вывод, что, играя по правилам «хайпа», Бургер Кинг Россия в очередной раз удалось обратить внимание на важные задачи, которые ставит перед собой бренд.

Заключение

Подводя итоги, мы можем утверждать, что, во-первых, у феномена «хайпа» первоочередная задача – это привлечение внимания. В рамках современной медиакультуры необходимо уметь выделяться из общего «шума» информации и коммуникативных потоков в КСС, стремиться к новому формату повествования.

Во-вторых, методику внедрения «хайпа» используют как входную точку в информационный поток. Поддержка вновь появившегося тренда, эффективное и оперативное взаимодействие с аудиторией, зарождение и распространение медиавирусов, удержание пользователей в сети.

В-третьих, «хайп» применяют в раскрутке бренда, подстраиваясь под основные задачи и фокусы компании.

В рамках развития КСС, важнейшей частью остается развитие мотивационных механизмов для сотрудников, увеличение вовлеченности в проекты компании, повышение мотивации и понимания, что все сотрудники объединены в одну большую команду, даже если находятся в разных городах России. А также трансляция миссии, ценностей и целей компании.

Список литературы

1. Богданова Е., Шолохова Н. Итоги Best Intranet Russia // Ривелти, 2018. [Электронный ресурс]. URL <https://rivelty.ru/blog/best-intranet-russia-2018> (дата обращения: 05.09.2020).
2. Горбунова Н.Н., Леушин В.Ю. Сферы менеджмента: структурно-семантическая и когнитивно-фреймовая характеристика: дисс ... канд. филос. наук 24.00.01. – Пятигорск, 2014.

3. Радченко И.А. Учебный словарь терминов рекламы и публичных отношений. – Воронеж: ВФ МГЭИ, 2007.
4. Рашкофф Д. Медиа Вирус. Как поп-культура тайно воздействует на ваше сознание. – М.: РГБ, 2009.
5. Тренды и тенденции [Электронный ресурс]. URL: <https://ktonanovenkogo.ru/voprosy-i-otvety/trend-tendencii-cto-eto-takoe-otlichie.html> (дата обращения: 05.09.2020).
6. Google переводчик. [Электронный ресурс]. URL: <https://translate.google.com/?hl=ru> (дата обращения: 05.09.2020).
7. Romer P.M. Endogenous Technological Change // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – № 5. [Электронный ресурс]. URL: www.nber.org/papers/w3210.pdf (дата обращения: 05.09.2020).

References

1. Bogdanova E., Sholokhova N. Bogdanova E., Sholokhova N. Itogi Best Intranet Russia [The results of the Best Intranet Russia]. Rivelli, 2018. Available at: <https://rivelly.ru/blog/best-intranet-russia-2018> (accessed 05 September 2020).
2. Gorbunova N. N., Leushin V. Yu. Sfery menedzhmenta: strukturno-semanticeskaya i kognitivno-freimovaya kharakterizatsiya [Spheres of management: structural-semantic and cognitive-frame characterization]: Diss ... kand. philos. Sciences 24.00.01. Pyatigorsk, 2014.
3. Radchenko I. A. Uchebnyi slovar' terminov reklamy i pablik rileishenz [Educational dictionary of advertising and public relations terms]. Voronezh: VF MGEI, 2007.
4. Rushkoff D. Media Virus. Kak pop-kul'tura taino vozdeistvuet na vashe soznanie [Media Virus. How pop culture secretly affects your consciousness]. Moscow: RGB, 2009.
5. Trendy i tendentsii [Trends and tendencies]. Available at: <https://ktonanovenkogo.ru/voprosy-i-otvety/trend-tendencii-cto-eto-takoe-otlichie.html> (accessed 05 September 2020).

6. Google perevodchik [Google translator]. Available at: <https://translate.google.com/?hl=ru> (accessed 05 September 2020).

7. Romer P.M. Endogenous Technological Change. Journal of Political Economy, 1990, Vol. 98, № 5. Available at: www.nber.org/papers/w3210.pdf (accessed 05 September 2020).

© Петрова Полина Михайловна, 2020 г.

Иновационная инфраструктура стран Африки на современном этапе

Сугаков Глеб Константинович,

*Центр глобальных и стратегических исследований,
Институт Африки РАН, Москва, Россия
123001, г.Москва, ул. Спиридоновка, 30/1*

В последние годы африканские страны демонстрируют значительный экономический прогресс, причем одним из важных факторов их развития являются инновации. В данной работе оцениваются особенности формирования современной инновационной инфраструктуры в странах Африки, впервые комплексно рассматриваются все составляющие их инновационной инфраструктуры, а именно производственно-технологическая, информационная, консалтинговая, финансовая, кадровая, сбытовая. Сделан вывод о сильных и слабых сторонах современной инновационной инфраструктуры в Африке, о ее возможной роли в дальнейшем развитии стран макрорегиона.

Ключевые слова: *инновационная инфраструктура, инновации, страны Африки, Африка.*

JEL коды: *O300.*

Innovative infrastructure in Africa at the present stage

Sugakov Gleb Konstantinovich,

*Centre for Global and Strategic Studies,
The Institute for African Studies of the Russian Academy of Sciences
30/1 Spiridonovka st., Moscow, Russian Federation, 123001*

Abstract. African countries have shown significant economic progress in recent years. Innovation is one of the key factors in its development. This paper assesses the features of the formation of innovative infrastructure in African countries and for the first time comprehensively examines all the components of this infrastructure, namely production and technology, information, consulting, financial, personnel, and sales. The conclusion is made about the strengths and weaknesses of modern innovative infrastructure in Africa, its role in the further sustainable development of the countries of the macroregion.

Key words: *innovative infrastructure, innovation, Africa, african countries.*

Введение

Африканский макрорегион сегодня является одним из самых динамично развивающихся в мире [1, с. 18]. Важным фактором прогресса африканских стран является становление в них инновационной инфраструктуры, изучению которой в научной литературе пока уделяется не так много внимания. В данной работе впервые предпринимается комплексный обзор всех составляющих инновационной инфраструктуры, перечень которых предложен Д.С. Соколовым и Н.С. Томилиной [6]. В него входят производственно-технологическая, информационная, консалтинговая, финансовая, кадровая и сбытовая составляющие, каждая из которых оценивается применительно к странам Африки. Таким образом, актуальность работы обусловлена не только возрастающей значимостью предмета исследования (инновационной инфраструктуры в африканских странах), но и новым подходом к нему.

На рис. 1 отображена динамика изменения внимания к инновационной проблематике африканских стран в англоязычной научной литературе. Впервые эта проблематика была затронута во второй половине 1950-х гг., то есть в самом начале периода деколонизации. В первые годы независимости большинства африканских стран (1960-1970-е гг.) внимание к этой теме резко возросло, однако в 1980-е гг. случился спад, обусловленный общей неблагоприятной экономической ситуацией в странах макрорегиона. Начиная с 1990-х гг. число исследований снова начало расти, и рост продолжился в 2000-е гг.

Составить аналогичный график для русскоязычной литературы невозможно, поскольку публикации по данной тематике носят эпизодический характер. Тем не менее, можно выделить ряд публикаций сотрудников Института Африки РАН (например, [2], [4]), в которых рассмотрены отдельные элементы инновационной инфраструктуры африканских стран.

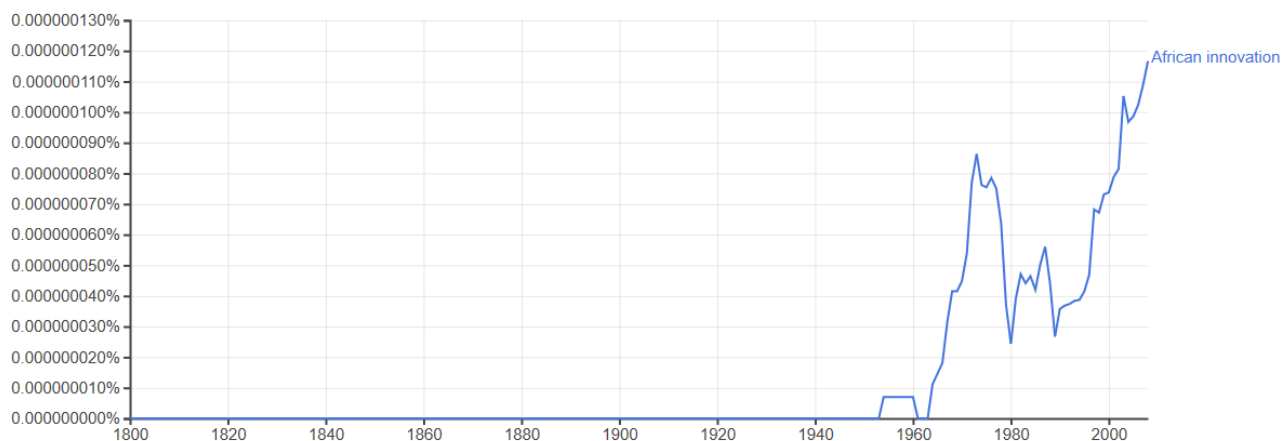


Рис. 1. Частотный анализ использования словосочетания «African innovation» в англоязычной литературе.

Источник: составлено автором по [12].

Fig. 1: Frequency analysis of the use of the phrase «African innovation» in English literature.

Source: compiled by the author on [12].

Целью настоящего исследования является комплексная оценка инновационной инфраструктуры стран Африки. К задачам исследования относится, во-первых, выявление особенностей формирования инновационной инфраструктуры в этих странах, во-вторых, оценка каждой составляющей такой инфраструктуры на современном этапе ее развития (список составляющих приведен выше), в-третьих, определение роли инноваций в будущем развитии Африки.

Отметим, что в рамках исследования под инновационной инфраструктурой понимается «совокупность организационных, правовых, экономических институтов, технологий и организаций, способствующих созданию условий для развития взаимосвязей между всеми участниками инновационной деятельности и успешного инновационного развития» [6, с. 174].

Особенности формирования инновационной инфраструктуры в странах Африки

Как отмечают З.С. Новикова и Л.Н. Калиниченко [4, с. 145], «в Африке наблюдается скачкообразная модель развития отдельных отраслей экономики, когда новые технологии внедряются, минуя устаревшие, тем самым способствуя ускоренной модернизации хозяйства». Например, [там же], в Африке технология мобильной связи пришла на смену старой системе наземных линий и стационарных сетей. Таким образом, промежуточный технологический этап — прокладка кабельных телефонных линий — был пропущен. Сегодня это стало бы дорогостоящим и трудозатратным процессом, который уже не является целесообразным.

Вопрос о том, может ли скачкообразный характер развития быть присущ экономике в целом, а не только ее отдельным отраслям, остается дискуссионным. Краеугольным камнем в данном случае является индустриализация. Например, эксперты агентства Bloomberg считают [16], что индустриализация — это «единственная надежда Африки». Напротив, по мнению председателя международной консалтинговой компании А.Т. Kearney Алекса Лиу (Alex Liu) [15], будущее Африки не в индустриализации (пройти все ступени которой значит оставаться экономическим аутсайдером на протяжении ближайших десятилетий), а в инновациях, привносимых четвертой промышленной революцией.

Кроме того, активная индустриализация существенно увеличивает нагрузку на природную среду (по некоторым гипотезам способствует глобальному изменению климата), что может навредить экосистемам африканских стран. В пользу инновационного варианта говорит и крайняя молодость населения в Африке, восприимчивого к любым нововведениям, особенно в IT-сфере.

По словам Л.Л. Фитуни [7, с. 6], «на протяжении всего периода независимости, страны Африки пытаются ускорить свое развитие и, если не нагнать, то по крайней мере сократить отставание между ними и развитыми

государствам», но, несмотря на ряд неоспоримых успехов, «к сколько-нибудь зримому сокращению отрыва» это все еще не привело. Можно предположить, что только выбор собственного, уникального пути позволит в корне изменить ситуацию.

Отметим, что идеализировать инновационный вариант в любом случае нельзя, и индустриализация в той или иной степени все равно требуется. В первую очередь, это касается энергетики. Сводный индекс развития электроэнергетики (0-100), ежегодно рассчитываемый Африканским банком развития, показывает, что в крайне малом числе африканских стран вырабатывается достаточное количество электроэнергии на душу населения (более 50 баллов (из 100) в 2019 г. набрали только Ливия (100,0), ЮАР (75,8) и Сейшелы (74,5) [8]). Кроме того, страны Африки остро нуждаются в инвестициях в транспортную инфраструктуру. Развивать инновационную инфраструктуру без двух вышеназванных условий (электроэнергетическая и транспортная инфраструктура) едва ли возможно.

Производственно-технологическая составляющая

С 2016 г. исследованием инновационных стартапов в развивающихся странах занимается Ассоциация GSMA — торговая организация, функционирующая с 1987 г. и представляющая интересы операторов мобильной связи по всему миру¹. В рамках своей программы *Ecosystem Accelerator*, компания ведет работу по развитию партнерских отношений между инновационными стартапами и операторами мобильной связи и публикует результаты исследований данной сферы [11]. В поле зрения программы находятся все стартапы, а не только касающиеся мобильной связи, хотя стоит отметить, что различные средства беспроводной коммуникации являются неотъемлемой частью большинства из них. Отчет 2019 г. подготовлен GSMA совместно с международной компанией *Briter Bridges*.

¹ Штаб-квартира находится в Лондоне.

Полученные данные представлены на рис. 2. По состоянию на октябрь 2019 г. в Африке насчитывается по меньшей мере 643 инновационно-технологических центра (хаба) [9]. Под ними понимаются [там же] организации, имеющие физический адрес, предлагающие условия, финансовую и материальную поддержку предпринимателям в сфере технологий. Согласно принятой методологии [13] учитываются только центры, активные по крайней мере два последних квартала. В их число входят [9] [13]:

1. бизнес-инкубаторы (к ним можно отнести 41% центров ²), предоставляющие условия и материальную поддержку на уровне идеи или на начальном этапе реализации стартапа;
2. коворкинги (39%), предоставляющие только условия (без специальных программ поддержки);
3. центры инноваций (24%);
4. бизнес-акселераторы (14%), предоставляющие условия, а также краткосрочное финансирование и поддержку;
5. гибридные центры с филиалами университетов и/или правительств;
6. производственные площадки;
7. технопарки.

Отметим, что в 2018 г. существовало 442 центра, то есть за период 2018-2019 гг. их число выросло на 45%.

На основе рис. 2 можно сделать вывод о континентальных лидерах. Они образуют «инновационный четырехугольник» [13]: Нигерия на западе (90 хабов), ЮАР на юге (78 хабов), Кения на востоке (50 хабов) и Египет на севере (56 хабов). Эти страны являются драйверами инновационного развития в своих субрегионах африканского континента.

Кроме того, авторы работы [там же] обращают внимание на концентрацию значительной части инновационно-технологических центров в относительно небольшом числе городов: на 10 городов-лидеров приходится около 40% от общего числа хабов. Это Лагос, Каир, Кейптаун, Найроби, Йоханнесбург,

² Один центр может выполнять сразу несколько функций.

Касабланка, Аккра, Абиджан, Тунис и Абуджа. К ним приближаются Дакар, Бамако, Кампала, Дар-эс-Салам и Ломе.

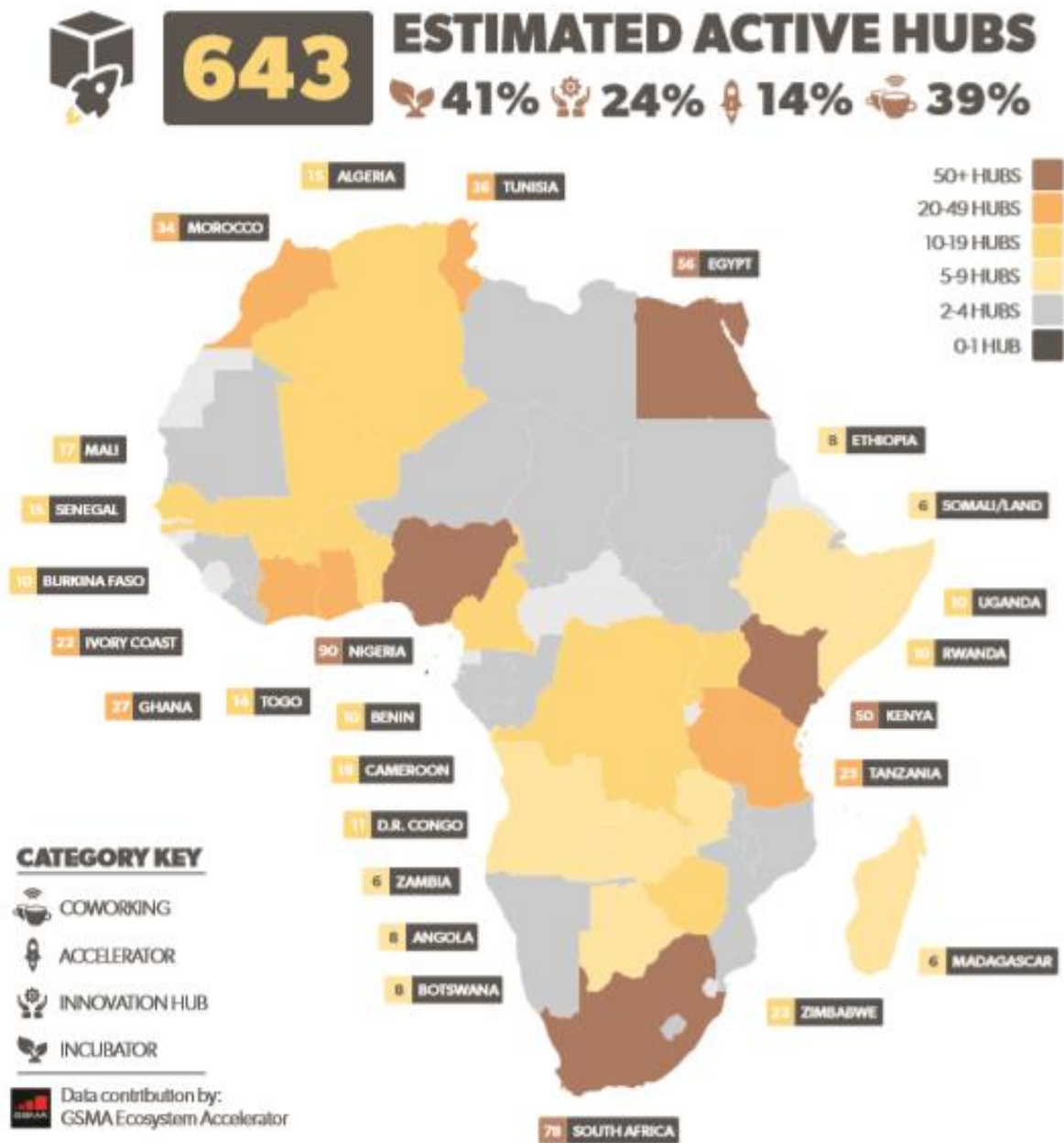


Рис. 2. Инновационно-технологические центры в Африке.

Источник: [9].

Fig. 2: Innovation and technology centers in Africa.

Source: [9].

Финансовая составляющая

Поскольку почти половина рассмотренных выше центров состоит из некоммерческих организаций или организаций, финансируемых донорами, вопрос о способах финансирования и распределении средств имеет решающее

значение. 60% всех респондентов [9] заявили, что получают внешнее финансирование. В число ключевых доноров входят корпоративные спонсоры, благотворительные организации и НПО.

Большинство обследованных центров заявили, что получили менее 100 000 долл. США в виде финансирования из различных источников. Некоторые хабы заключают соглашения с корпорациями, в которых часто оговаривается степень совместного использования таких активов, как облачные сервисы, серверы, оптическое волокно и т.д. Некоторые центры также сотрудничают с местными органами власти или филиалами международных компаний, чтобы получить поддержку для своей деятельности. По данным обследования [там же], большая часть полученного финансирования в основном используется для покрытия оперативных расходов и программ. Заработная плата и оборудование по-прежнему являются основными статьями расходов, в то время как затраты на энергию и арендную плату варьируются в зависимости от расположения центра.

Только 40% опрошенных хабов предлагают финансирование стартапам. Инвестиции в акционерный капитал (30%) остаются наиболее распространенным видом финансирования [там же].

Кадровая составляющая

Квалификация кадров остается важной проблемой для большинства африканских стран. Относительно благоприятна ситуация в странах Северной Африки, в ЮАР, на Сейшелах, Маврикии, а также в Ботсване и Габоне [5]. Требуется увеличение количества специалистов в области технологического и инновационного менеджмента.

Консалтинговая составляющая

Консалтинговую деятельность в странах Африки ведут в основном крупные международные компании. К ним относятся [10]: *Accenture, Alvarez & Marsal, Bain & Company, Boston Consulting Group, Cordence Worldwide,*

Deloitte, DuPont Sustainable Solutions, Emerton, EY, KPMG, McKinsey & Company, Mercer, Phillips Consulting, Strategy& и др. В совокупности данные компании покрывают все виды консалтинга, являющиеся частью инновационной инфраструктуры (консалтинг в сфере экономики и финансов, консалтинг в области внешнеэкономической деятельности, технологический консалтинг, маркетинговый консалтинг). Работая в Африке, эти международные компании существенно ограничивают развитие местных консалтинговых фирм.

Таким образом, консалтинговая составляющая инновационной инфраструктуры непосредственно африканских стран практически неразвита.

В качестве одного из немногих местных примеров можно привести деятельность Южно-Африканского *Rand Merchant Bank*, выпускающего, в частности, ежегодный доклад *Where to Invest in Africa* («Где инвестировать в Африке») [17].

Информационная составляющая

В странах Африки практически неразвиты государственные системы научно-технической информации. Важнейшим инструментом информационного обмена, как и в других макрорегионах мира, является Интернет.

По словам З.С. Новиковой и Л.Н. Калиниченко [4, с. 145], «уникальность африканской ситуации заключается в том, что в силу слаборазвитой транспортной и энергетической инфраструктуры мобильная связь и Интернет оказываются единственной реально существующей панафриканской структурой связи. Это обстоятельство значительно повышает потенциал развития информационно-коммуникационной отрасли на континенте».

По состоянию на 2019 г., пользователями Интернета являются 39,8% жителей стран Африки, тогда как в остальном мире этот показатель в среднем составляет 60,9% [14]. Тем не менее, Интернет уже занял важное место в жизни африканцев: например, на континенте получили очень широкое распространение услуги мобильных банков и безналичные способы оплаты.

Сбытовая составляющая

В сбытовую составляющую инновационной инфраструктуры входят внешнеторговые объединения, посреднические фирмы и ресурсы сети Интернет.

Важным аспектом реализации сбыта продукции являются региональные и субрегиональные интеграционные объединения. В настоящее время в Африке их насчитывается 14, из которых Африканским союзом признаются как успешно функционирующие 8 – Экономическое сообщество стран Западной Африки, Сообщество развития Юга Африки, Общий рынок Восточной и Южной Африки, Сообщество Сахельских и Сахарских государств, Восточноафриканское сообщество, Экономическое сообщество стран Центральной Африки, Межгосударственная администрация по развитию, Союз арабского Магриба [3]. «Повестка–2063» Африканского союза (АС) во многом подразумевает опору на данные интеграционные объединения.

Историческим событием для Африки стало подписание на чрезвычайном саммите глав правительств АС в Кигали (Руанда) 21 марта 2018 г. Соглашения о создании Африканской континентальной зоны свободной торговли (African Continental Free Trade Area, AfCFTA). В случае успешной реализации этот проект приведет к появлению зоны свободной торговли, объединяющей население 55 стран-членов АС (свыше 1 млрд человек) с совокупным ВВП более 3,4 трлн долл. США [там же].

Заключение

По результатам исследования можно сделать несколько выводов.

Во-первых, Африканский макрорегион характеризуется крайне специфичной инновационной инфраструктурой. Ее формирование затрудняется в связи с периферийной/полупериферийной ролью африканских стран в мировой геоэкономической системе, колониальным прошлым, неоколониальными инструментами финансового контроля над ними.

Во-вторых, удалось выявить значительный прогресс в сфере инновационного развития в Африке: в 2019 г. число инновационно-технологических центров в странах Африки выросло на 45% по сравнению с

предыдущим годом. Кроме того, можно говорить о формировании инновационного каркаса континента: в 4 из 5 африканских субрегионов (исключением является Центральная Африка) существует свой лидер инновационного развития. В целом, инновационную инфраструктуру континента можно назвать в достаточной степени диверсифицированной (см. рис. 2): ее элементы складываются почти во всех странах макрорегиона.

К слабым сторонам инновационной инфраструктуры стран Африки можно отнести консалтинговую (зависимость от зарубежных, прежде всего западных, компаний) и кадровую составляющие.

В-третьих, главной особенностью формирования инновационной инфраструктуры в странах Африки является та роль, которая может отводиться ей в будущем континента. Если развитые страны уже давно прошли индустриальную стадию экономического развития, то большинство стран Африки все еще далеки от формирования обрабатывающего сектора промышленности. Таким образом, ряд экспертов полагает, что Африка может «перепрыгнуть» через индустриальный этап, тем самым сократив отставание от ведущих мировых держав. В пользу этого сценария говорит крайняя молодость населения африканских стран, восприимчивого ко всем технологическим нововведениям. Интернет, IT-сфера, новые технологии, привносимые четвертой промышленной революцией – все это то, на что могут сделать ставку быстрорастущие экономики африканских стран. Тем не менее, без привлечения иностранных инвестиций в человеческий капитал (образование, здравоохранение, социальную защиту), энергетику и транспорт осуществить эти планы едва ли возможно.

Подводя итог, в XXI веке Африку все чаще называют «континентом надежды», и надежда эта заключается в том числе и в возрастании роли Африки в новых мировых реалиях, важную роль в которых играет цифровая сфера. Только инновации могут позволить Африке существенно повысить уровень жизни населения и реализовать свой поистине огромный потенциал.

Список литературы

1. Абрамова И.О. Африка в современной модели мироустройства: весомый игрок или аутсайдер? // *Контурсы глобальных трансформаций: политика, экономика, право.* – 2018. – Т. 11. – №. 5. – С. 6-21.
2. Калиниченко Л.Н., Новикова З.С. Африка на пути инновационного развития // *Азия и Африка сегодня.* – 2017. – №. 9. – С. 48-55.
3. Морозенская Е.В. Африканская континентальная зона свободной торговли: первый шаг к созданию Африканского экономического сообщества? [Электронный ресурс]. URL: www.imemo.ru/files/File/ru/comment/2018/Africa/03092018.pdf (дата обращения: 21.12.2019)
4. Новикова З.С., Калиниченко Л.Н. Африка: ставка на высокие технологии XXI века // *Инновационная наука.* – 2016. – №. 5-1 (17). – С. 144-150.
5. Рейтинг стран мира по индексу уровня образования [Электронный ресурс]. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info> (дата обращения: 21.12.2019)
6. Соколов Д.С., Томилина Н.С. Инновационная инфраструктура в современной России: понятие, содержание, особенности // *Инновационная наука.* 2016. №. 1-1 (13). С. 172-177.
7. Фитуни Л.Л. «Недогоняющее развитие» в Африке. Экономист о прогнозах, статистических манипуляциях, демографическом романтизме и омоложении элит // *Ученые записки Института Африки РАН.* – 2019. – №3 (48). – С. 5-17.
8. Africa Infrastructure Development Index (AIDI): II. Electricity composite index 2019 // African Development Bank Group [Электронный ресурс]. URL: <http://infrastructureafrica.opendataforafrica.org/pbuerhd/africa-infrastructure-development-index-aidi-2019> (дата обращения: 01.12.2019)
9. Building a conducive setting for innovators to thrive (October 2019) [Электронный ресурс]. URL: https://static1.squarespace.com/static/5ab2a4d655b02c29746fc58c/t/5db6ec5fc494f4106d713e26/1572269613096/4.0_AFRILABS_REPO+FINAL-compressed.pdf (дата обращения: 22.12.2019)

10. Consulting Firms // Consultancy.africa [Электронный ресурс]. URL: www.consultancy.africa/firms (дата обращения: 22.12.2019)

11. Ecosystem Accelerator Insights // GSMA [Электронный ресурс]. URL: www.gsma.com/mobilefordevelopment/ecosystem-accelerator/our-insights/ (дата обращения: 22.12.2019)

12. Google Books Ngram Viewer [Электронный ресурс]. URL: <https://books.google.com/ngrams/> (дата обращения: 14.12.19)

13. Giuliani D., Ajadi S. 618 active tech hubs: The backbone of Africa's tech ecosystem // GSMA [Электронный ресурс]. URL: www.gsma.com/mobilefordevelopment/blog/618-active-tech-hubs-the-backbone-of-africas-tech-ecosystem/ (дата обращения: 15.12.19)

14. Internet penetration in Africa (June 30, 2019) // Internet World Stats [Электронный ресурс]. URL: www.internetworldstats.com/stats1.htm (дата обращения: 15.12.19)

15. Lui A. Africa's future is innovation rather than industrialization // World Economic Forum [Электронный ресурс]. URL: www.weforum.org/agenda/2019/09/africa-innovation-rather-than-industrialization/ (дата обращения: 13.12.19)

16. Smith N. Africa's only hope is industrialization // Bloomberg opinion [Электронный ресурс]. URL: www.bloomberg.com/opinion/articles/2019-04-24/africa-s-only-way-out-of-poverty-is-to-industrialize (дата обращения: 15.12.2019)

17. Where to invest in Africa // RMB [Электронный ресурс]. URL: www.rmb.co.za/landing/where-to-invest-in-africa (дата обращения: 15.12.2019)

References

1. Abramova I. O. Afrika v sovremennoj modeli miroustrojstva: vesomyj igrok ili autsajder? [Africa in the Modern Model of the World Order: A Powerful Player or an Outsider?]. Kontury` global`ny`x transformacij: politika, e`konomika, pravo, 2018. vol. 11, no 5, pp. 6-21. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-5-6-21

2. Kalinichenko L. N., Novikova Z. S. Afrika na puti innovacionnogo razvitiya [Africa on the Path of Innovative Development]. Aziya i Afrika segodnya, 2017, no 9. pp. 48-55.

3. Morozenskaya E. V. Afrikanskaya kontinental'naya zona svobodnoj trgovli: pervy`j shag k sozdaniyu Afrikanskogo e`konomicheskogo soobshhestva? [The African Continental Free Trade Area: the first step to the creation of an African economic union?]. Available at: <https://www.imemo.ru/files/File/ru/comment/2018/Africa/03092018.pdf> (accessed 21 December 2019)

4. Novikova Z. S., Kalinichenko L. N. Afrika: stavka na vy`sokie texnologii XXI veka [Africa: Reliance on High Technologies of the XXI Century]. Innovacionnaya nauka, 2016, no 5-1 (17), pp. 144-150.

5. Rejting stran mira po indeksu urovnya obrazovaniya [e`lektronny`j resurs]. Available at: <https://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info> (accessed 21 December 2019)

6. Sokolov D. S., Tomilina N. S. Innovacionnaya infrastruktura v sovremennoj Rossii: ponyatie, sodержanie, osobennosti [Innovative Infrastructure in Modern Russia: concept, essence, features]. Innovacionnaya nauka, 2016, no 1-1(13), pp. 172-177.

7. Fituni L. L. «Nedogonyayushhee razvitie» v Afrike. E`konomist o prognozax, statisticheskix manipulyacyax, demograficheskom romantizme i omolozhenii e`lit [“Non-Catch-up Development” of Africa. Economist’s observations on forecasts, statistical manipulations, demographic romanticism and rejuvenation of elites]. Uchyony`e zapiski Instituta Afriki RAN, 2019, no 3 (48), pp. 5-17. DOI: 10.31132/2412-5717-2019-48-3-5-17

8. Africa Infrastructure Development Index (AIDI): II. Electricity composite index 2019. Available at: African Development Bank Group. Available at: <http://infrastructureafrica.opendataforafrica.org/pbuerhd/africa-infrastructure-development-index-aidi-2019> (accessed 01 December 2019)

9. Building a conducive setting for innovators to thrive (October 2019) Available at: <https://static1.squarespace.com/static/5ab2a4d655b02c29746fc58c/t/5db>

6ec5fc494f4106d713e26/1572269613096/4.0_AFRILABS_REPORT+FINAL-compressed.pdf (accessed 22 December 2019)

10. Consulting Firms. Available at Consultancy.africa. Available at: www.consultancy.africa/firms (accessed 22 December 2019)

11. Ecosystem Accelerator Insights. Available at GSMA. Available at: www.gsma.com/mobilefordevelopment/ecosystem-accelerator/our-insights/ (accessed 22 December 2019)

12. Google Books Ngram Viewer. Available at: <https://books.google.com/ngrams/> (accessed 14.12.19)

13. Giuliani D., Ajadi S. 618 active tech hubs: The backbone of Africa's tech ecosystem. GSMA. Available at: www.gsma.com/mobilefordevelopment/blog/618-active-tech-hubs-the-backbone-of-africas-tech-ecosystem/ (accessed 15 December 2019)

14. Internet Penetration in Africa (June 30, 2019). Internet World Stats. Available at: www.internetworldstats.com/stats1.htm (accessed 15 December 2019)

15. Lui A. Africa's future is innovation rather than industrialization. Available at World Economic Forum. Available at: www.weforum.org/agenda/2019/09/africa-innovation-rather-than-industrialization/ (accessed 13 December 2019)

16. Smith N. Africa's Only Hope Is Industrialization. Available at Bloomberg opinion. Available at: www.bloomberg.com/opinion/articles/2019-04-24/africa-s-only-way-out-of-poverty-is-to-industrialize (accessed 15 December 2019)

17. Where to Invest in Africa. Available at RMB. Available at: www.rmb.co.za/landing/where-to-invest-in-africa (accessed 15 December 2019)

© Сугаков Глеб Константинович, 2020 г.

ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И СИСТЕМЫ

Компетентностный подход к инновационной восприимчивости специалистов

*Томасова Дарья Александровна,
Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна,
191186, Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, 18*

Развитие инновационной восприимчивости специалистов является актуальной задачей, поскольку призвано обеспечить их готовность осуществлять эффективные инновационные преобразования в динамичной социально-экономической реальности. Задача данной статьи состоит в формировании комплексного подхода к пониманию инновационной восприимчивости как значимой компетенции современного специалиста в области управления и развития. Теоретический результат работы заключается в авторской классификации существующих подходов к определению инновационной восприимчивости и её составляющих на основе обзора широкого спектра публикаций и исследований. Практические результаты работы состоят в формировании комплекса компетенций, раскрывающих пути развития инновационной восприимчивости современного специалиста и обеспечивающих её соответствие требованиям профессионального стандарта, трудовым функциям и ожиданиям работодателей.

Ключевые слова: инновационная восприимчивость, эмпатия, эмпатийный подход, трендотчинг, инновационная компетентность, профессиональные компетенции.

JEL коды: I25, O15.

Competence approach to innovative susceptibility of professionals

*Tomasova Daria Aleksandrovna,
Saint Petersburg State University of Industrial Technologies and Design,
191186, St. Petersburg, 18 Bolshaya Morskaya St.*

The relevance and need for specialist's innovative susceptibility intensification becomes doubtless as far as it ensures their readiness to fulfil innovative solutions in a constantly changing social and business environment. The main task of this article is to elaborate holistic view of innovative susceptibility as a crucial competence of modern professionals in management and development. As a result of theoretical research, the paper presents author's classification of the existing approaches to understanding innovative susceptibility and its components based on reviewing wide range of researches and publications. The article suggests integrated group of professional competences providing ways to developing innovative susceptibility so that it corresponds to labour market demands. It relies on thorough analysis of professional standards and labour functions of managers.

Keywords: Innovative susceptibility, Empathy, Empathic approach, Trendwatching, Innovative expertise, Professional competences.

Введение

В настоящее время в профессиональной сфере наблюдается нацеленность на преодоление разрыва между социально обусловленными требованиями общества к уровню развития инновационного потенциала компаний, ожиданиями работодателей и реальными навыками менеджеров и специалистов по развитию продуктов в инновационной области.

В связи с этим инновационное поведение сотрудников предприятия, уровень их инновационной культуры и инновационной восприимчивости рассматриваются как ключевая составляющая его успеха.

Положительными результатами роста уровня инновационной восприимчивости сотрудников может стать повышение готовности бизнеса к работе в условиях стремительных технологических и культурных изменений, к успешной адаптации перспективных решений в современном социуме, к транслированию и обсуждению инновационных идей.

В то же время само понятие инновационной восприимчивости, будучи широко растиражированным, остаётся размытым и неопределённым в трактовке.

Целью проводимого исследования является классификация и раскрытие сути подходов к пониманию инновационной восприимчивости, разработка единого и комплексного определения этого понятия, а также формирование ряда раскрывающих его профессиональных компетенций и их соотнесение с ожиданиями работодателей, закреплёнными в профессиональных стандартах.

Теоретические подходы к определению содержания инновационной восприимчивости

Ряд авторов считает инновационную восприимчивость одной из составляющих инновационной компетентности специалиста, а другие исследователи, напротив, рассматривают развитие новых компетенций в рамках экономики знаний как основной фактор роста инновационной восприимчивости социально-экономических систем.

Обзор существующих подходов к определению инновационной восприимчивости позволил выделить в качестве доминирующих мотивационно-волевой, когнитивный и поведенческий компоненты этого феномена.

Как мотивационная характеристика, инновационная восприимчивость тесно сочетается с внутренним стимулом, нацеленностью на обогащение инновационного опыта и участие в инновационной деятельности на разных этапах жизненного цикла инноваций [7]. В ряде работ она характеризуется активностью и готовностью использования компанией, подразделением, сотрудниками внутреннего и внешнего потенциала в процессе поиска, создания и использования новшеств [2]. Инновационная восприимчивость может выражаться через различные стадии вовлечённости в инновационный процесс, такие как заинтересованность, усовершенствование необходимых знаний, уточнение параметров предполагаемых изменений, предприимчивость и настойчивость в продвижении новых идей [4].

Особенности процесса освоения инноваций определяются уровнем инновационной восприимчивости и представляют собой параметры реакции системы на осознание необходимости нововведений и приобретения качественно новых свойств [5].

Другой блок определений связывает инновационную восприимчивость с когнитивной способностью, с информационным наполнением инновационной деятельности. Инновационную восприимчивость определяют как «особую способность организации обнаружить инновации в информационном поле, различить и идентифицировать их отдельные признаки, выделить в них информативное содержание, исследовать данные о нововведениях и опыт других компаний» [3].

Инновационная восприимчивость в этом смысле служит выявлению нового во внешней среде и адекватной его оценке в контексте инновационного процесса компании.

В качестве поведенческой, операционно-деятельностной характеристики инновационная восприимчивость соотносится с реакцией на динамику во внешней среде и способностью адаптации к ней.

В основу этого подхода заложено понимание того, что восприятие не является пассивным копированием воздействия внешней среды, а, напротив, представляет собой творческий процесс познания, взаимодействие с окружающей реальностью и сопричастность ей [6]. Таким образом, инновационная восприимчивость становится драйвером самостоятельного процесса отражения объектов, событий или явлений, возникающих в окружающем мире, результатом чего является субъективный образ нового, зависящий от индивида или системы. Это обеспечивает ситуативную гибкость бизнеса и высокую адаптивность к проявлениям внешней среды [13].

Инновационная восприимчивость провоцирует правильные реакции адаптации к динамике внешней среды, поддерживает выбор приоритетных направлений инновационной деятельности, их синергию [11].

Её уровень во многом определяется умением подстраивать свои процессы к уникальным рыночным предложениям, умением преодолевать несоответствие инновационных возможностей традиционной системе создания ценности [10].

Петровская Ю.А. рассматривает инновационную восприимчивость как способ сосуществования и соразвития социальных систем и индивидов, то есть возводит её в ранг социально значимой характеристики субъектов инновационной деятельности [9].

Олейник Л.В. выделяет дополнительно субъектно-образный компонент инновационной восприимчивости, то есть создание образа себя, своей роли в инновационной ситуации, образа своей профессиональной деятельности в условиях инновационного развития [8].

Изучение инновационной восприимчивости как поведенческой характеристики фокусируется на типах профессионального поведения, которые позволяют не просто оптимизировать работу в рамках определённой должности или организации в целом, но и достичь качественно нового уровня ведения

бизнеса. К основным атрибутам инновационного поведения исследователи относят такие характеристики профессиональной деятельности, как открытый обмен опытом и знаниями, инициатива по продвижению новых идей, стремление сотрудника решать нестандартные задачи и создавать при этом инновационную добавочную стоимость [18].

Инновационная восприимчивость рассматривается также как посредник между стратегической ориентацией компании и достигнутыми инновационными результатами. Понимание рыночных трендов, технологических возможностей и перспективных направлений доработки продуктов являются проявлениями инновационной восприимчивости и подкрепляют общую инновационную компетентность предприятия [20].

Инновационная восприимчивость зачастую тесно связана с понятием инновационной личности. Своё яркое воплощение идея развития личности инноватора приобрела в лозунге: «Имаджинаторы вместо менеджеров». При этом неологизм «имаджинатор» подразумевает лидера, которые не только управляет настоящим, но и формируют будущее отдельного продукта, предприятия или отрасли в целом. Ядром развития интеллекта инноватора является инновационно-ориентированный, творческий подход к работе, который позволяет под постоянным влиянием стремительно меняющихся контекстов ведения бизнеса активно транслировать инновационный вариант развития будущего предприятия формировать стратегическое видение и понимание картины будущего [17].

В отношении содержания наиболее значимых компетентностей инноватора существует ряд подходов. Некоторые исследователи полагают, что менеджера-инноватора характеризует способность воспринимать потребности клиентов, предвидеть изменения, сочетать широкий взгляд на ситуацию с фокусированием внимания на неочевидных деталях [19].

Бардадым О. формирует целостные кластеры компетенций, присущих инноваторам, и среди них можно выделить те, которые относятся к инновационной восприимчивости:

- активное стремление проникнуть в сущность и природу явлений, найти границу между познанным и неизвестным и расширить эти границы;
- оригинальность и образность мышления, развитую интуицию [1].

Ямс Б. подчёркивает ведущую роль креативного подхода в развитии инноваторов. Умение наблюдать, устанавливать взаимосвязи, экспериментировать, подвергать сомнению устоявшиеся практики и представления позволяют расширять горизонт восприятия ситуации, исследовать неизвестное и полностью задействовать все типы знания, включая неявное знание и интуицию [15].

Ряд исследований посвящён изучению взаимосвязи позитивного восприятия неопределённой ситуации и способности проявлять творческий подход к слабоструктурированным задачам. Результаты, полученные в Центре междисциплинарных исследований мозга, подтверждают, что в присутствии позитивных эмоций, таких как искреннее стремление к творчеству активируется ассоциативное мышление. Именно оно способствует формированию разносторонней картины мира [14].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инновационная восприимчивость содержит своего рода «настройку» на положительное восприятие неожиданных изменений, новых трендов, которая обеспечивает креативный подход к поиску решений.

Обоснование подхода к определению инновационной восприимчивости

Обзор подходов к толкованию понятия инновационной восприимчивости показывает многообразие и разнонаправленность трактовок этого понятия.

На наш взгляд, излишне комплексное понимание этого термина приводит к смешению понятий инновационной восприимчивости, инновационной компетентности и инновационного поведения сотрудника.

Мы предлагаем рассматривать инновационную восприимчивость как одну из важных составляющих инновационной компетентности и одну из ведущих характеристик личности инноватора. При этом она не подменяет собой более

широкого понятия инновационной компетентности как уровня сформированности инновационных знаний, умений и опыта инновационной деятельности, способности создавать инновационные продукты.

Инновационная восприимчивость может быть выражена через способность индивида вовлекать новую информацию в свою систему представлений об окружающем мире, обрабатывать и преобразовывать опыт, относящийся к области новых идей, продуктов, потребностей, повышать уровень разнообразия картины реальности на их основе.

Проявлениями и одновременно необходимыми условиями высокого уровня инновационной восприимчивости являются:

- эмпатия по отношению к окружающему миру и способность реализовать эмпатийный подход к изучению поведения потребителя;
- склонность искать и угадывать тренды за хаотичным многообразием данных, достраивать связи и создавать новое знание на основе имеющегося.

Рассмотрим подробнее каждую из предложенных составляющих.

Эмпатия представляет собой умение взглянуть на ситуацию со стороны клиента или партнера, понять проблемы, сложности, возможности совершенствования процесса потребления продукта с точки зрения истинных и значимых для пользователя задач. Эмпатийный подход позволяет ответить на вопросы, каким образом новый продукт или услуга могут помочь потребителю по-новому наслаждаться жизнью и энергией, ощущать сопричастность к миру и свою уникальность, ощущать безопасность или поддерживать статус. Понимание драйверов выбора потребителя, их глубокой взаимосвязи, умение «считывать» их в наблюдении за его поведением становятся основой осмысленного восприятия и предвидения инновационных возможностей.

Запрос на более тонкое восприятие мира со стороны потребителя, на разнообразие нюансов и полутонов, который отмечается во всех сферах от парфюмерии до интерьерного дизайна, от литературы до путешествий, свидетельствует о нацеленности потребителей на лучшее понимание себя и своей индивидуальности. Это запрос на более точный подбор того, что подходит

именно им среди нарастающего многообразия продуктов и сервисов. Несомненно, бизнес, от которого требуется помочь клиенту понять и раскрыть себя, обрести комфорт во всех своих пользовательских задачах, должен проявлять глубочайшую эмпатию.

В то же время инновационная восприимчивость сотрудников позволяет компании формировать вероятностную модель мира, «каким он может быть», видеть целостную модель общества, построению которого в глобальном смысле служит любой бизнес [16].

Это обуславливает взаимосвязь инновационной восприимчивости и трендвотчинга: недостаточный уровень инновационной восприимчивости блокирует возможности обнаружения значимых трендов в инновационной сфере. Причём трудности выявления трендов связаны не столько со слабым владением техниками и инструментами предсказания тенденций, сколько с когнитивной ригидностью и инстинктивным отрицанием нового [12].

Накопленный опыт восприятия ситуаций формирует ограниченные рамки понимания новых явлений и усиливает склонность к подтверждению уже сформированных представлений, к привязке новых явлений к старым границам. В результате сотрудникам компании недостает умения распознавать новые закономерности, выходящие за пределы сформулированных и очерченных контуров объектов, процессов, инициатив.

Восприятие глобальных тенденций развития человеческого социума, глубинных смыслообразующих запросов людей, с одной стороны, и поиск разрозненных тренд-сигналов, выражающих тем или иным образом определённую смысловую тенденцию, с другой стороны, в совокупности создают комплексную картину будущих направлений востребованного и гармоничного инновационного развития.

На основе приведённых выше рассуждений предложим определение инновационной восприимчивости.

Инновационная восприимчивость представляет собой умение проявлять эмпатию к ожиданиям потребителей, лежащим в основе инновационных

возможностей, способность предвидеть тренды, формирующие благоприятные условия для реализации тех или иных конфигураций инновационных решений.

Инновационная восприимчивость в контексте профессиональных компетенций

Сопоставим компетенции, раскрывающие инновационную восприимчивость профессионала, с ожиданиями работодателей, которые отражены в профессиональных стандартах.

Рассмотрим стандарт «Бизнес-аналитик», сфокусированный на деятельности по выявлению бизнес-проблем, обеспечению возможности проведения изменений в организации, приносящих пользу заинтересованным сторонам [21].

Содержание стандарта раскрывается через ряд трудовых функций, то есть действий, наиболее значимых для выполнения должностных обязанностей.

Близкой по смыслу к рассмотренным выше характеристикам инновационной восприимчивости является обобщённая трудовая функция «Выявление бизнес-проблем или бизнес-возможностей», включающая в себя частные трудовые функции «Сбор информации о бизнес-проблемах или бизнес-возможностях», «Выявление истинных бизнес-проблем или бизнес-возможностей», «Определение направлений развития организации». Они, в свою очередь, детализируются в стандарте через такие навыки, как умение выполнять анализ контекста, собирать информацию о бизнес-возможностях, умение моделировать, классифицировать и определять атрибуты требований заинтересованных сторон.

К релевантным данной специальности функциям относят функцию «Работа с заинтересованными сторонами», которая подразумевает навыки анализа и разработки путей адаптации организации к использованию нового решения, навыки анализа организационной структуры с целью выявления заинтересованных сторон, их мониторинга и взаимодействия с ними.

Очевидно, эффективность взаимодействия с партнёрами и клиентами во многом определяется эмпатийностью подхода к их интересам и потребностям, умением видеть новые возможности взаимовыгодного сотрудничества на базе глубинного понимания мотивов и стремлений. Таким образом, развитие эмпатии становится значимой составляющей успешного выполнения основных трудовых функций в деятельности бизнес-аналитика.

Обратим внимание на такие навыки, приведённые в профессиональном стандарте, как выявление, анализ и оценка несоответствия между параметрами текущего и будущего состояний организации, оценка бизнес-возможностей организации, необходимых для проведения стратегических изменений в организации. Они составляют элементы выполнения функции «Определение направлений развития организации». Эти навыки тесно переплетаются с умением воспринимать тренд-сигналы и находить неочевидные закономерности развития бизнес-ситуаций, то есть вовлекают трендвотчинг в контур выбора направлений развития компании.

Таким образом, сформулируем профессиональные компетенции, раскрывающие инновационную восприимчивость:

- способность находить, отслеживать и персонифицировать тренды, ориентироваться в слабоструктурированной информационной базе трендвотчинга;
- умение применять методы выявления слабых сигналов, поиска неочевидных закономерностей, поиска принципов развития нового явления на основе опыта и ассоциаций;
- способность к осмысленному применению эмпатийного подхода к изучению изменений в поведении и ожиданиях потребителей, глубокому пониманию их запросов и задач.

Заключение

Проведённый обзор публикаций и исследований по проблемам инновационной восприимчивости специалистов позволил выделить четыре

основных подхода: мотивационно-волевой, когнитивный, поведенческий и личностный.

Наиболее перспективным подходом к пониманию инновационной восприимчивости для целей её развития с позиций профессиональных требований к современным специалистам представляется сопоставление инновационной восприимчивости с умением улавливать, воспринимать и обрабатывать информацию в инновационной сфере.

Проведённый анализ профессиональных стандартов подтверждает правомерность включения способностей реализовывать эмпатийный подход, находить тренды и работать со слабыми сигналами в контур инновационной восприимчивости менеджеров и специалистов в области развития организации. Именно высокий уровень инновационной восприимчивости призван повысить общий уровень инновационной культуры современных профессионалов и, в конечном счёте, их умения содействовать динамичному инновационному созреванию продукта, бизнеса и окружающей деловой среды.

Список литературы

1. Бардадым О. Инновационно-активное предприятие: модель новаторских компетенций персонала // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – №12. – С. 58-64.
2. Войтешонок М., Парамонова И. Инновационная восприимчивость как обобщающий показатель способности к инновационной деятельности // Наука и инновации. – 2015. – №1 (143). – С. 29-32.
3. Джазовская И.Н., Хохлова И.Г. Роль корпоративных Интернет-порталов в обеспечении восприимчивости предприятия к инновациям // Инновации. – 2010. – № 7 (141). – С. 96-99.
4. Ильиных С.А., Михайлова Е.В. Инновационная восприимчивость и сопротивление инновациям: социологический взгляд // Теория и практика общественного развития. – 2015. – №14. – С. 12-14.

5. Карпенко Е.М., Комков С.Ю. О формировании единого методологического подхода к трактовке сущности категории «инновационная восприимчивость» // Вестник Гомельского государственного технического университета им. П.О. Сухого. – 2001. – №1. – С. 63-71.

6. Латушко М.И., Милосердова В.А. Инновационная восприимчивость как составляющая инновационного потенциала организации // Агропромышленный комплекс: контуры будущего: Сб. трудов IX Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – Курск, 2018. – С. 163-167.

7. Назмутдинова Е.В. Инновационная восприимчивость персонала как фактор конкурентоспособности предприятия в условиях становления цифровой экономики // Научно-технический прогресс как фактор развития современного общества: Сб. статей по итогам Международной научно-практической конференции. – Самара, 2018. – С. 106-109.

8. Олейник Л.В. Развитие инновационной восприимчивости персонала предприятия как базового ресурса инновационной деятельности // Актуальные вопросы экономики и управления: Материалы Международной научно-практической конференции. – Магнитогорск, 2019. – С. 115-120.

9. Петровская Ю.А. Инновационная восприимчивость организаций: социологический подход // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2019. – №3 (55). – С. 107-114.

10. Сайфуллина С.Ф. Теоретические аспекты развития предпринимательства на основе управления инновационной восприимчивостью // Экономика предпринимательства: теория и практика: Сборник материалов международного научного е-симпозиума. – М., 2014. – С. 95-108.

11. Франк Е.В., Машевская О.В. Инновационная восприимчивость и её составляющие как регуляторы адаптации промышленного предприятия к условиям изменяющейся среды // Вестник Самарского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2015. – № 8 (130). – С. 88-96.

12. Храмова Е. Когнитивная ригидность: почему мы не видим инсайты. [Электронный источник]. URL: <http://lumiknows.com/publications> (дата обращения: 05.09.2020).
13. Яковлева Е.Я. Формирование инновационной компетентности персонала современных промышленных предприятий // Управление человеческими ресурсами – основа развития инновационной экономики. – 2017. – №7. – С. 294-298.
14. Bar M. A cognitive neuroscience hypothesis of mood and depression. [Электронный источник]. URL: www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2767460/ (дата обращения: 05.09.2020).
15. Bozic Ya.N. The impact of contemporary dance methods on innovative competence development // Journal of Business Research.–2018.–№85.–Pp. 494-503.
16. Cooper R. Winning at New Products: Creating Value Through Innovation // Journal of the Operational Research Society. – 2011. – №41(2). – Pp. 181-190. DOI: 10.2307/2583741
17. Minocha S., Reynolds M., Hristov D. Developing Imaginators not Managers – How to Flip the Business School Model // The International Journal of Management Education. – 2017. – №15.
18. Nonaka I., Takeuchi N. The Knowledge – creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. New York: Oxford University Press, 1995. – 284 p.
19. Szczepanska-Woszczyna K. Competencies, innovation and entrepreneurship in the theory and practice of management. The University of Dabrowa Gornicza, 2014. – 155 p.
20. Tsou H.T., Chen J.S., Liao W.H. Market and Technology Orientations for Service Delivery Innovation: The Link of Innovative Competence // Journal of Business & Industrial Marketing. – 2014. – №29. – Pp. 499-513.
21. Профессиональный стандарт "Бизнес-аналитик". Утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от

25 сентября 2018 года N 592н (В редакции, введенной в действие с 20 января 2019 года приказом Минтруда России от 14 декабря 2018 года N 807н)

References

1. Bardadym O. Innovacionno-aktivnoe predpriyatie: model novatorskih kompetencij personala [Innovative-active enterprise: the model of the staff's seminal competences]. Problemy teorii i praktiki upravleniya, 2009, no. 12, pp. 58-64.

2. Voyteshonok M., Paramonova I. Innovacionnaya vospriimchivost kak obobshajushij pokazatel sposobnosti k innovacionnoj deyatel'nosti [Innovation susceptibility as a generalized indicator of liability for innovative activity]. Nauka i innovatsii, 2015, no. 1(143), pp. 29-32.

3. Djazovskaya I.N., Hohlova I.G. Rol korporativnyh Internet-portalov v obespechenii vospriimchivosti predpriyatiya k innovaciyam [The role of Internet portals in ensuring company's susceptibility to innovations]. Innovacii, 2010, no. 7(141), pp. 96-99.

4. Ilyinykh S.A., Mikhailova E.V. Innovacionnaya vospriimchivost i soprotivlenie innovaciyam: sociologicheskij vzglyad [Innovative susceptibility and resistance to innovations: sociological view]. Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya, 2015, no. 14, pp. 12-14.

5. Karpenko E.M., Komkov S.Yu. O formirovanii edinogo metodologicheskogo podhoda k traktovke sushnosti kategorii "innovacionnaya vospriimchivost" [About the formation of integrated methodological approach to handling the category "innovative susceptibility"]. Vestnik Gomelskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta im. P.O.Suhogo, 2001, no. 1, pp. 63-71.

6. Latushko M.I., Miloserdova V.A. Innovacionnaya vospriimchivost kak sostavlyajushaya innovacionnogo potentsiala organizacii [Innovative susceptibility as a component of company's innovative potential]. Sbornik trudov IX Mejdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferentsii studentov, aspirantov i molodyh uchenyh, Kursk, 2018, pp. 163-167.

7. Nazmutdinova E.V. Innovatsionnaya vospriimchivost personala kak factor konkurentosposobnosti predpriyatiya v usloviyah stanovleniya cifrovoj ekonomiki [Innovative susceptibility of personnel as a competitiveness factor in the context of digital economy development]. Nauchno-tehnicheskij progress kak factor razvitiya sovremennogo obshestva: Sbornik trudov po itogam Mejdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii, Samara, 2018, pp. 106-109.

8. Oleynik L.V. Razvitie innovacionnoj vospriimchivosti personala predpriyatiya kak bazovogo resursa innovacionnoj deyatel'nosti [Development of personnel innovative susceptibility as a basic resource of innovative activity]. Aktualnye voprosy ekonomiki i upravleniya: Materialy mejdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferentsii, 2019, pp. 115-120.

9. Petrovskaya Yu.A. Innovacionnaya vospriimchivost organizacij: sociologicheskij podhod [Innovative susceptibility of organizations: sociological approach]. Vestnik Nijegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. Seriya: Socialnye nauki, 2019, no. 3(55), pp. 107-114.

10. Saifullina S.F. Teoreticheskie aspekty razvitiya predprinimatel'stva na osnove upravleniya innovacionnoj vospriimchivostyu [Theoretical aspects of entrepreneurship development based on management of innovative susceptibility]. Ekonomika predprinimatel'stva: teoriya i praktika: Sbornik materialov mejdunarodnogo nauchnogo e-simpoziuma, 2014, pp. 95-108.

11. Frank E.V., Mashevskaya O.V. Innovatsionnaya vospriimchivost i ee sostavlyayushie kak regulatory adaptacii promyshlennogo predpriyatiya k usloviyam izmenyayushejsya sredy [Innovative susceptibility and its components as regulators of adaptation of industrial enterprise to the conditions of changing environment]. Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i upravlenie, 2015, no. 8(130), pp. 88-96.

12. Khramkova E. Kognitivnaya rigidnost: pochemu my ne vidim insajty [Cognitive rigidity: why we do not see insights]. Available at: <http://lumiknows.com/publications> (accessed 05 September 2020).

13. Yakovleva E.V. Formirovanie innovacionnoj kompetentnosti personala sovremennyh promyshlennyh predpriyatij [Forming of innovative competence of personnel of modern industrial enterprises]. *Upravlenie chelovecheskimi resursami – osnova razvitiya innovacionnoj ekonomiki*, 2017, no. 7, pp. 294-298.

14. Bar M. A cognitive neuroscience hypothesis of mood and depression. Available at: www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2767460/ (accessed 05 September 2020).

15. Bozic Yams, N. The impact of contemporary dance methods on innovative competence development. *Journal of Business Research*, 2018, no. 85, pp. 494-503.

16. Cooper R. Winning at New Products: Creating Value Through Innovation. *Journal of the Operational Research Society*, 2011, no. 41(2), pp. 181-190. DOI: 10.2307/2583741

17. Minocha S., Reynolds M., Hristov D. Developing Imaginators not Managers – How to Flip the Business School Model. *The International Journal of Management Education*, 2017, no. 15. DOI: 10.1016/j.ijme.2017.08.002

18. Nonaka I., Takeuchi N. *The Knowledge – creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. New York: Oxford University Press, 1995, 284 p.

19. Szczepanska-Woszczyna, K. Competencies, innovation and entrepreneurship in the theory and practice of management. *The University of Dabrowa Gornicza*, 2014, 155 p.

20. Tsou, H.T., Chen, J.S. and Liao, W.H. Market and Technology Orientations for Service Delivery Innovation: The Link of Innovative Competence. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 2014, no. 29, pp. 499-513.

21. Professional standard “Business analyst”. Approved by the order of Ministry of Labour and Social Protection of 25.09.2018 no. 592.

© Томасова Дарья Александровна, 2020 г.

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ

Краудсорсинг как новая модель организации бизнеса

*Хюппенен Алина Анатольевна,
Российский университет дружбы народов,
117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д.6*

Статья посвящена рассмотрению явления краудсорсинга, сущность которого состоит в привлечении человеческих ресурсов извне для поиска новых идей для решения как проблем, возникающих у предприятий, так и социальных проблем. Автор рассматривает значение человеческого фактора в цифровой экономике, виды краудсорсинга и примеры его использования, а также перспективы развития краудсорсинга в России.

Ключевые слова: коллективный разум, краудтехнологии, краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг, краудсоздание, краудwisdom, краудсторминг, краудголосование, краудрекрутинг.

JEL коды: M21.

Crowdsourcing as a new model of business organization

Khyuppenen Alina Anatol'evna,
*Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)
117198, Moscow, Miklukho-Maklaya str., 6*

The article is devoted to the consideration of the phenomenon of crowdsourcing, the essence of which is to attract human resources from outside to search for new ideas to solve both the problems that arise in enterprises and social problems. The author considers the importance of the human factor in the digital economy, the types of crowdsourcing and examples of its use, as well as the prospects for the development of crowdsourcing in Russia.

Keywords: collective intelligence, crowdtechology, crowdsourcing, crowdfunding, crowdinvesting, crowdlending, crowdcreation, crowdwisdom, crowdstorming, crowdvoting, crowdrecruiting.

Введение

Цифровая экономика и цифровизация бизнес-процессов являются мировыми трендами развития в современной экономике, они позволяют производителю и потребителю взаимодействовать на ином уровне. Цифровые технологии приводят к изменению бизнес-моделей предприятий, подрывая устои традиционного бизнеса. Успех в бизнесе сейчас зависит не только от активности внедрения цифровых технологий в практику бизнеса, но и от человеческого фактора. Человеческая креативность, использование возможностей коллективного разума и цифровых технологий, и позволяет формировать новые бизнес-модели, обеспечивать новый уровень конкурентоспособности компаний. Быстрое развитие современной экономики диктует более жесткие требования к эффективности деятельности компаний. Ресурсов компаниям не хватает, краудтехнологии помогают им решить данную проблему.

Обзор ранее выполненных исследований

Краудсорсинг- явление новое, недостаточно исследованное в цифровой экономике, вошло в оборот с 2006 г. [8]. Тем не менее, в работах таких зарубежных авторов, как Д.Хау, Д.Тапскотт, Э.Уильямс, уделено внимание массовому сотрудничеству, коллективному разуму, онлайн-сообществам и др. Российские авторы, посвятившие свои научные работы рассмотрению данного понятия (Долженко Р.А., Лукина Д.С., Максимов Н.Н., Попова И.В., Сивакс А.Н. и др.), рассматривают краудсорсинг как инструмент мобилизации интеллектуальных ресурсов, технологию взаимодействия власти и общества, способ активации развития персонала, способ оптимизации функционирования предприятия.

Человеческий фактор в цифровой экономике

Влияние человеческого фактора в настоящее время перехода к цифровой экономике настолько существенно, что современную экономику называют еще краудэкономикой [14]. На базе цифровых технологий и способов

взаимодействия с обществом уже возникли новые бизнес-модели и пути трансформации деятельности компаний.



Рис. 1. 14 частей краудэкономики.

Источник: составлено автором по [14].

Fig. 1. 14 Parts of the Crowd Economy.

Source: compiled by the author on [14].

Характеристика основных направлений краудэкономики представлена в табл. 1.

Таблица 1

Основные направления краудэкономики

№ п/п	Направления краудэкономики	Участники	Цели и результаты
1.	«Толпа»	Взаимодействие частных лиц и целевых некоммерческих организаций с заинтересованными сторонами.	Повышение авторитета, влияния, сбор средств.
2.	Потенциал «толпы»	Географически рассредоточенные участники «толпы» через интернет.	Получение рабочей силы, идей, решений или услуги, взносов
3.	Сотворчество	Привлечение компаний внешних ресурсов (человеческих и финансовых).	Совместное достижение взаимовыгодного результата, взаимодействие сотрудников разного уровня для генерации идей.
4.	Коллективный интеллект	Групповой интеллект, возникающий путем сотрудничества, коллективных усилий и конкуренции многих людей.	Более эффективное решение задач, создание и вывод на рынок нового продукта.

5.	Массовое сотрудничество	Коллективные действия в процессе работы большого количества людей независимо друг от друга над одним проектом.	Инновационные решения, приводящие к улучшению продукта.
6.	Экономика совместного использования	Экономическая модель, подразумевающая совместное использование физических и людских ресурсов.	Повышение производительности недоиспользованных ресурсов, снижение издержек.
7.	Краудфандинг, не основанный на акциях	«Толпа» вкладывает средства, для поддержания проекта, взамен имеют возможность получить не денежное «вознаграждение», услугу или товар.	Безвозмездное поддержание и развитие проекта.
8.	Краудфандинг на основе акций	Члены «толпы» могут стать совладельцами компаний, которые привлекают средства на основе предложения дивидендов и акций.	Получить долю в бизнесе или часть прибыли от реализации проекта.
9.	Онлайн-сообщества	Группы людей, собирающиеся и участвующие на веб-платформах и постоянно взаимодействующие друг с другом.	Новые идеи и решения для общих целей и задач.
10.	Открытые инновации	Объединение ресурсов организации с внешними кооперативами, приток и отток знаний.	Ускорение инноваций внутри предприятия, расширение рынка сбыта.
11.	Социальный бизнес	Предприятия, поощряющие совместное использование, взаимодействие и коммерцию через открытые социальные каналы.	Создание ценности корпорации или одной из его функций
12.	Равное кредитование	Социализированная торговля и прямое социальное кредитование между людьми без розничного и финансового посредничества.	Возможность предоставления финансовых услуг дешевле, чем в банках.
13.	Гражданское участие	Цифровые платформы, которые помогают информировать, организовывать и мобилизовать граждан, глобальные и региональные движения.	Ликвидация разрыва в видении власти и нужд граждан. Решение социально-значимых проблем.
14.	Валюта «толпы»	Альтернативный вид валюты, которая формируется и балансируется «толпой» - криптовалюта.	Универсальность, простота и открытость расчетных операций.

Источник: составлено автором по [10].

Table 1

Description of the main directions of crowd economy

№	Directions of crowd economy	Members	Goals and Results
1.	«Crowd»	Interaction of individuals and target non-profit organizations with stakeholders.	Increasing authority, influence, fundraising.
2.	Potential «crowd»	Geographically dispersed members of the “crowd” over the Internet.	Receiving labor, ideas, solutions or services, contributions
3.	Co-creation	Attraction of external resources by the company (human and financial).	The joint achievement of a mutually beneficial result, the interaction of employees at various levels to generate ideas.
4.	Crowd Intelligence	Group intelligence arising through the collaboration, collective efforts and competition of many people.	More effective problem solving, creation and launch of a new product on the market.
5.	Mass Collabortion	Collective actions in the process of a large number of people working independently on one project.	Innovative solutions leading to product improvement.
6.	Sharing Economy	An economic model involving the sharing of physical and human resources.	Improving the productivity of underutilized resources, reducing costs.
7.	Non-Equity Based Crowdfunding	The "crowd" invests in order to support the project; in return, they have the opportunity to receive a non-monetary "reward", service or product.	Gratuitous support and development of the project.
8.	Equity-Based Crowdfunding	Members of the “crowd” can become co-owners of companies that raise funds based on the offer of dividends and shares.	Get a share in the business or part of the profit from the project.
9.	Online Communities	Groups of people gathering and participating on web platforms and constantly interacting with each other.	New ideas and solutions for common goals and objectives.
10.	Open Innovation	Combining the resources of the organization with external cooperatives, the influx and outflow of knowledge.	Acceleration of innovation within the enterprise, expansion of the sales market.
11.	Social Business	Businesses that promote sharing, collaboration, and commerce through open social channels	Creating corporate value or one of its functions.
12.	Peer-to-Peer Lending	Direct social lending and socialized commerce between people without a financial or retail intermediary.	The ability to provide financial services is cheaper than at banks.
13.	Civic engagement	Digital platforms that help inform, organize and mobilize citizens, global and regional movements.	Closing the gap in the vision of power and the needs of citizens. Solving socially significant problems.
14.	Crowd Currencies	An alternative type of currency that is formed and balanced by the “crowd” is cryptocurrency.	Universality, simplicity and openness of settlement operations.

Source: compiled by the author on [10].

Краудсорсинг - новый инструмент бизнеса

В литературе термин «краудсорсинг» обычно подразумевает под собой все краудтехнологии.

«Краудсорсинг – это мобилизация интеллектуальных ресурсов, которая предназначена для решения поставленных задач при помощи информационных технологий» [4].

Цель краудсорсинга – использование различных внешних ресурсов и идей для поиска новых решений поставленной задачи, с помощью привлечения большого количества людей на добровольной основе, которые имеют заинтересованность в решении данной проблемы. Используя возможности сторонних участников, организации находят новые, зачастую, ранее невообразимые пути решения сложных проблем.

Благодаря краудтехнологиям компании получают возможность знать, чего именно желает его потребитель. Таким образом, формируется отличная от традиционной бизнес-модель. Эти технологии трансформируют сложившуюся работу компании, путем изменения ее бизнес-модели. Барьеры между создателями, производителями и конечными потребителями разрушаются.

Модель краудсорсинга представлена на рис. 2.



Рис. 2. Модель краудсорсинга.

Источник: [11].

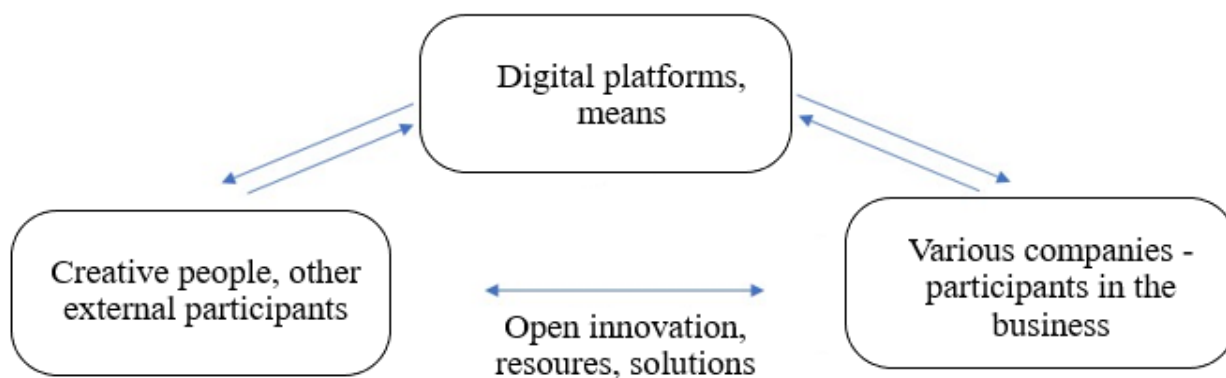


Fig. 2. Crowdsourcing model.

Source: [11].

Связь потребителя и производителя дает возможность компании иметь актуальную информацию о том, чего хочет клиент, в результате производитель имеет четкие планы о том, как должен далее развивать свой бизнес. В итоге, компания даже с минимальными собственными ресурсами, имеет возможность успешно и эффективно функционировать.

Краудтехнологии представлены сегодня следующими видами (табл. 2).

Таблица 2

Виды краудтехнологий

Вид	Характеристика	Примеры
Краудфандинг	Добровольное сотрудничество людей/спонсоров, которые объединяют свои средства для реализации идеи.	Kickstarter, Indiegogo, Fundable и т.д.
Краудинвестинг	Разновидность краудфандинга, основанная на финансовом вознаграждении.	ASSOB, AngelList, WiSeed
Краудлендинг	Современная краудтехнология, подразумевает под собой онлайн-процесс предоставления кредита на инвестирование проекта.	Kiva.org, Funding Circle, LendingClub
Краудсоздание	Предложения по созданию нового продукта, услуги.	Nike, Lego, Procter&Gamble, Threadless
Краудwisdom («Мудрость толпы»)	Способ выработки корпоративной стратегии или предсказания результата, с помощью знаний людей, привлеченных для решения этих проблем.	Starbucks

Краудсторминг	Поиск идей для улучшения товара или услуги.	L'Oreal, Local Motors, Adidas
Краудголосование	Использование мнений «толпы» для решения задач.	Google, Pepsi
Краудрекрутинг	Способ отбора перспективных рабочих кадров для конкретной компании, исходя из результата работы в краудсорсинговом проекте.	Witology, Росатом
Краудкастинг	Способ поиска людей (организаций), которые могут решить задачи компании.	Dell
Гражданский или социальный краудсорсинг	Способ взаимодействия власти и общества, для решения возникающих социальных задач.	Экокатастрофа 2011 года, произошедшая в Новой Зеландии, была за короткое время устранена с помощью краудсорсинга.

Источник: составлено автором по [11].

Table 2

Types of crowd technology

Types	Characteristic	Examples
Crowdfunding	Voluntary collaboration of people / sponsors who pool their funds to implement the idea.	Kickstarter, Indiegogo, Fundable, etc.
Crowdinvesting	A type of crowdfunding based on financial rewards.	ASSOB, AngelList, WiSeed.
Crowdlending	Modern crowdfunding technology implies an online process of providing a loan to invest in a project.	Kiva.org, Funding Circle, LendingClub.
Crowdcreation	Proposals for creating a new product, service.	Nike, Lego, Procter & Gamble, Threadless.
Crowdwisdom	A way to develop a corporate strategy or predict the outcome, using the knowledge of people involved in solving these problems.	Starbucks.
Crowdstorming	Search for ideas to improve a product or service.	L'Oreal, Local Motors, Adidas.
Crowdvoting	Using the opinions of the “crowd” to solve problems.	Google, Pepsi.
Crowdrecruiting	A method for selecting promising workers for a particular company, based on the result of work in a crowdsourcing project.	Witology, Rosatom.
Crowdcasting	A way of finding people (organizations) who can solve company tasks.	Dell.
Civil or social crowdsourcing	A way of interaction between government and society, to solve emerging social problems.	The eco-catastrophe of 2011 in New Zealand was eliminated in a short time by crowdsourcing.

Source: compiled by the author on [11].

Краудфандинг может иметь для спонсора финансовую и нефинансовую (билет на концерт, автограф) выгоду [13]. Исходя из цели проекта, краудфандинг может быть: креативный, социальный, политический и бизнес-проект.

Одна из популярных краудфандинговых платформ – Kickstarter, где создаются инструменты и ресурсы, которые объединяют людей вокруг творческих проектов и процессов и помогают воплотить им эти проекты в жизнь. Платформа ведет свою деятельность с 2009 года, и исходя из последних данных, смогла собрать 4,5 млрд долларов для осуществления проектов (рис.3).

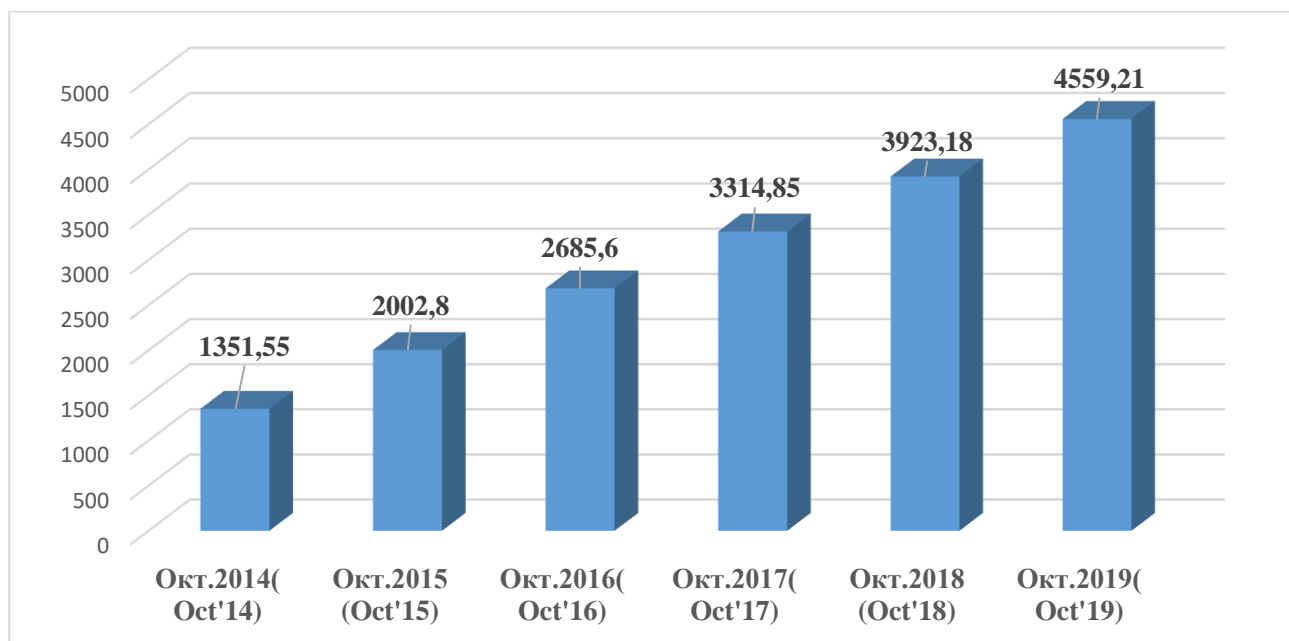


Рис. 3. Совокупный объем финансирования проектов Kickstarter (млн долл. США).

Источник: составлено автором по [9].

Fig. 3. Total funding for Kickstarter projects (million US dollars).

Source: compiled by the author on [9].

Модель с финансовым вознаграждением называется краудинвестингом и является составной частью краудфандинга. Данная модель обладает плюсом для инвесторов, так как она дает возможность потенциальным инвесторам вкладывать небольшие суммы.

Первая в мире краудинвестинговая площадка – ASSOВ (Австралия). Действует с 2006 г. и дает возможность среднему и малому бизнесу продавать

доли своих предприятий желающим спонсорам. Общий объем инвестированных средств более 148 млн долл. США. Площадка насчитывает 30 494 инвестора [2].

Краудинвестинг популярен в разных странах (рис. 3).

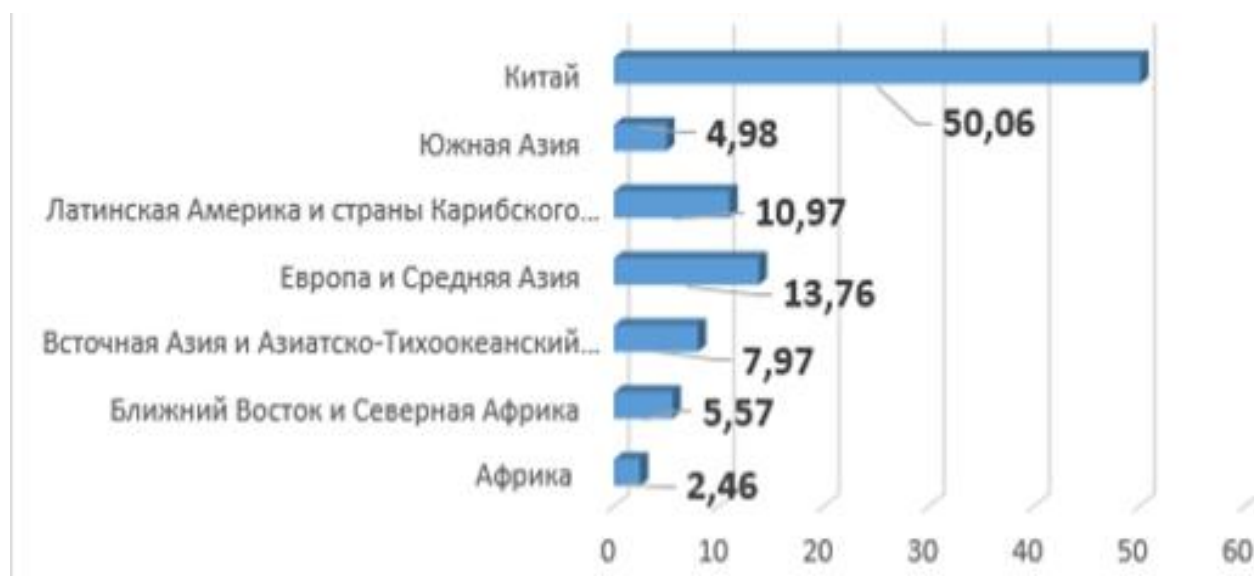


Рис. 4. Потенциал роста краудинвестинга по регионам мира до 2025 года (кроме США), млрд USD.

Источник: составлено автором по [1].

Fig. 4. Growth potential of crowdfunding by region of the world until 2025 (except the USA), billion USD.

Source: compiled by the author on [1].

Несмотря на то, что рынок краудфандинга зародился в США и Великобритании, на сегодняшний день Китай является лидирующим регионом в мире в последние несколько лет и продолжает расти (рис. 5).

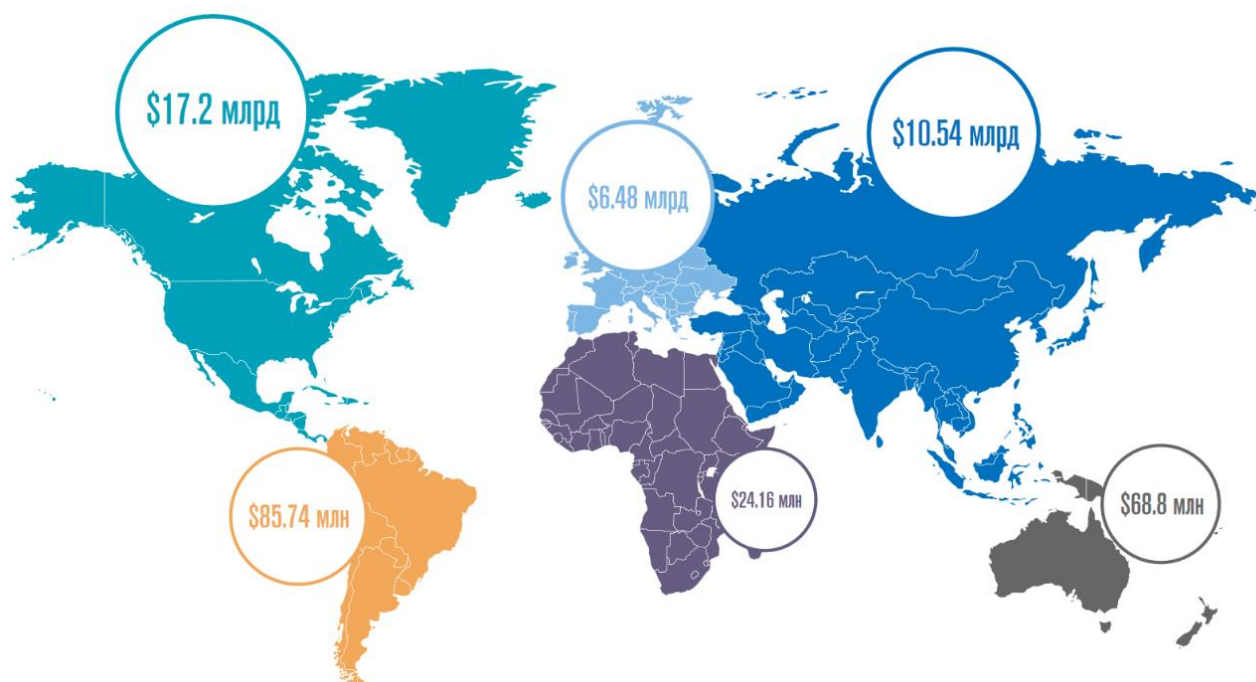


Рис. 5. Краудфандинг в мире, млрд долл.

Источник: [2].

Fig. 5. Crowdfunding in the world, billion dollars.

Source: [2].

Краудлендинг – это возможность получить кредит не от финансовых структур, а от внешних участников на инвестирование проекта онлайн. Скорость получения финансирования – главное преимущество данной модели. «Kiva.org» – первая краудлендинговая площадка, начала свою деятельность в 2005 г. в США.

Краудсоздание подразумевает под собой создание чего-то нового, например: продукта, дизайна, услуг и др. Так, компания Threadless имеет свою площадку, где покупатели предлагают различные дизайны футболок, которые, в последствии, реализуются и продаются. Nike дает возможность своим потребителям разработать дизайн кроссовок.

Краудwisdom («Мудрость толпы») дает возможность компаниям, благодаря идеям и знаниям людей, решать новые проблемы и задачи: выработать корпоративную стратегию, спрогнозировать результаты и др. Например,

Starbucks предложил своим посетителям украсить обычные белые стаканчики для кофе [10].

Краудсторминг позволяет осуществить поиск идей, которые смогли бы улучшить услугу или товар за счет потребителя. Так автомобиль «RallyFighter» был создан с помощью краудтехнологий на сайте «Local Motors», это был первый краудсорсинговый автомобиль.

Краудголосование — это обычно голосование за какой-нибудь из предложенных вариантов. Например, Coca-Cola благодаря голосованию смогла выбрать новый дизайн бутылки, Domino's Pizza через голосование определяет новый вкус пиццы.

Краудрекрутинг — способ подбора и поиска персонала, исходя из результата их работы в проекте. Первым проектом, осуществленным с помощью краудрекрутинга, являлся проект «ТеМП 2012» для отбора молодых специалистов в госкорпорацию «Росатом».

«Краудкастинг — поиск людей и организаций, способных решить задачи, стоящие перед научно-исследовательскими, опытно-конструкторскими и технологическими отделами крупных корпораций» [3]. Преимуществом данной технологии является то, что для решения какой-либо задачи не нужно нанимать группу профессиональных кадров, стоит лишь дать возможность предложить решить эту задачу людям извне и результат не заставит себя ждать.

Гражданский или социальный краудсорсинг дает возможность для взаимодействия органов власти и населения. Ориентируясь на мнение своих граждан, органы государственной власти могут принять более эффективное решение. Так, например, в Исландии краудтехнологии предоставили возможность гражданам страны создать собственную Конституцию [7].

Конкурентные преимущества краудтехнологий

Краудтехнологии предоставляют современному бизнесу значительные выгоды, обеспечивая им возможность повышать свою конкурентоспособность.

Это выражается в следующих направлениях:

1.Изддержки. Краудсорсинг позволяет снизить прямые затраты организации. Затраты на НИОКР, которые влияют на конкурентоспособность компании, также могут быть сокращены с помощью краудтехнологий. Исходя из информации о желаниях своих потребителей, производителю становится легче сформировать модель ценообразования, ценностную для предприятия, тем самым увеличивая свою маржу. Появляется возможность более точно спрогнозировать спрос и, как следствие, свое финансовое положение в будущем за счет прогнозирования своих денежных потоков. Это делает компанию более финансово устойчивой в долгосрочной перспективе, затраты на хранение нераспроданной продукции сокращаются.

2.Ресурсы. Краудсорсинг дает возможность привлечь большое количество ресурсов извне: финансовые средства, средства производства, другие материальные ресурсы, человеческие ресурсы. Люди, привлекаемые посредством краудсорсинга, предоставляют компаниям новые идеи, знания и решения, которые существенно могут повлиять на производительность. С помощью этой технологии компании с минимальными ресурсами могут иметь достаточные конкурентные преимущества.

3.Маркетинг. Применение краудтехнологий ведет к повышению эффективности работы маркетинговой службы. Краудсорсинг дает с минимальными затратами возможность создать или улучшить продукт, выбрать наилучшие варианты, оценить перспективу выхода нового продукта на рынок, снижать затраты на рекламу и продвижение продукта.

4.Стратегические и системные эффекты. Конкурентный рынок предполагает гибкость компаний, способность быстро приспособиться к изменениям. Благодаря краудсорсингу компании имеют более гибкую модель поведения, они могут быстрее сориентироваться в изменении направления своей деятельности. Имея информацию о предпочтениях потребителя, производитель выстраивает стратегию развития продукта, которая позволит ему развивать направления бизнеса, имеющие большую перспективу и улучшить свои позиции на рынке. Уровень лояльности потребителей к марке повышается, так как с

помощью краудсорсинга компания дает понять своим клиентам, что она готова к сотрудничеству с ними.

Краудсорсинг имеет и некоторые слабые стороны. Так как в поиске решения проблемы учувствует большое количество разных людей, не всегда есть возможность прийти к одному общему решению. Все имеют разный взгляд на ход решения проблемы, итогом здесь является нерешенная задача. И еще одна проблема связана с утечкой информации. Компании размещают свои проекты, ждущие решения, в открытом доступе, таким образом конкуренты могут также воспользоваться моментом и применить технологию на своем производстве. Компания должна постоянно следить за идеями, выбирать лучшие и запатентовывать их.

Развитие краудсорсинга в России

Краудсорсинг набирает стремительные темпы развития по всему миру, но Россия несколько отстает от этого тренда. В России только зарождался краудсорсинг, в то время как в западных странах краудтехнологии уже являлись основным источником финансового дохода.

Моментом зарождения краудсорсинга в России можно обозначить конференцию 2011 г., где Джефф Хауи, основатель термина «краудсорсинг», знакомил россиян с этими технологиями.

Краудсорсинг предоставил компаниям возможность снизить их издержки, что стало преимуществом для российских компаний, ведь их главная цель – это максимизировать свою прибыль.

В России функционируют краудфандинговые площадки, но не в таком количестве, как в других странах. Это объясняется рядом причин:

- позднее развитие, по сравнению с западными платформами;
- низкий уровень финансовой грамотности населения;
- низкий уровень финансовой грамотности компаний;
- подмена понятий: краудлендинг вместо краудинвестинга;
- низкий уровень доверия населения к финансовым проектам [2].

По данным Банка России, объем рынка краудфандинга демонстрировал рост с 2015 г. (1,5 млрд руб.) по 2018 г. (15,2 млрд руб.), но в 2019 г. произошло сокращение объемов рынка до 5,2 млрд рублей (рис. 6).

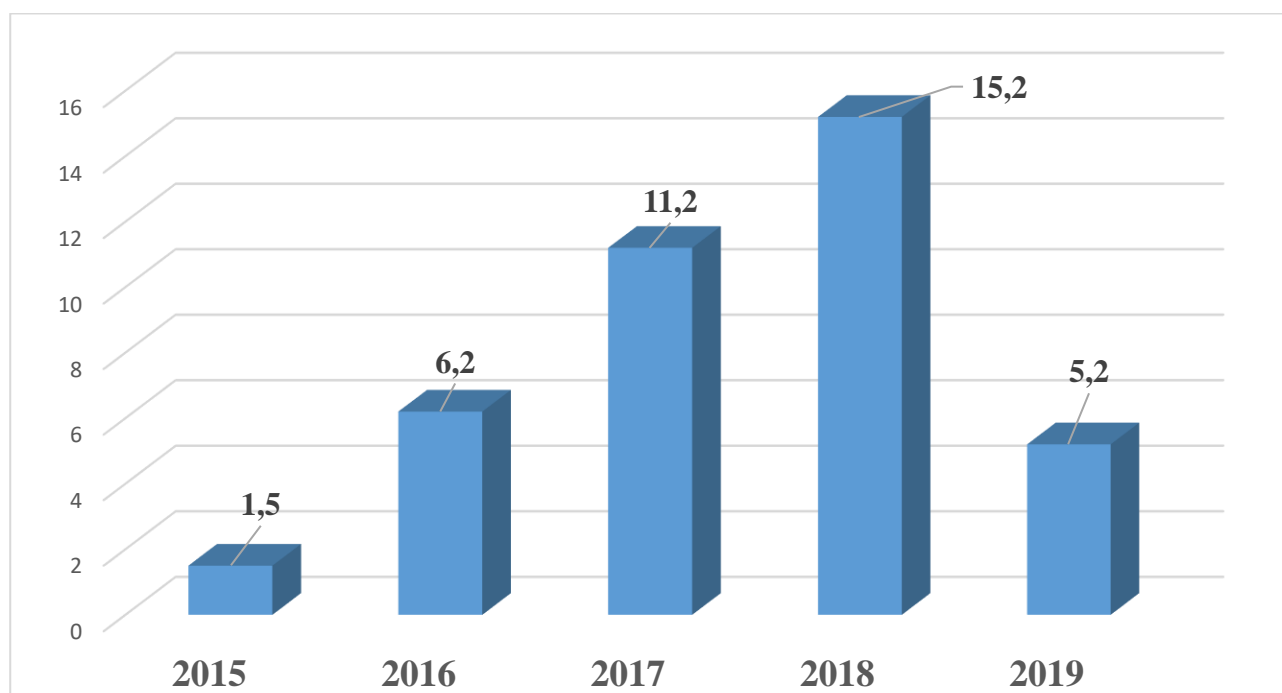


Рис. 6. Объем рынка краудфандинга в России, млрд руб.

Источник: составлено автором по [12].

Fig. 6. Crowdfunding market volume in Russia, billion rubles.

Source: compiled by the author on [12].

Причиной сокращения стала конкуренция со стороны банков, которые снизили требования к оценке платежеспособности заемщиков и сократили время выдачи кредита. По некоторым прогнозам, в 2020 г. рынок краудфандинга вновь начнет расти благодаря выходам новых игроков [12].

Наиболее крупные краудфандинговые платформы в России – Planeta.ru и Boomstarter.ru. Платформе Planeta.ru за весь период существования удалось собрать 1,2 млрд рублей, и каждый третий проект успешный [6]. На платформе Boomstarter.ru сумма всех собранных средств составила более 420 млн рублей, успешные проекты – 2 027.

Penenza – крупнейшая в России краудлендинговая платформа, работающая в сфере P2B-кредитования. Статистика, опубликованная на официальном сайте, показывает, что общая сумма займов составила 26 млрд руб. [5].

Деятельность, связанная с краудфинансированием, сталкивается с некоторыми рисками и проблемами для участников проекта. В России до 2019 г. эта деятельность не имела регулирующего законодательства. Федеральный закон от 02.08.2019 г. №259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» вступил в силу 1 января 2020 г. Закон регулирует инвестиции, которые привлекаются с помощью краудфандинговых платформ. Но закон имеет неоднозначную оценку экспертов, так как многие вопросы в нем остаются открытыми.

В России начинают активно развиваться и другие виды краудтехнологий.

ПАО «Сбербанк России» с 2009 г. на основе использования «мудрости толпы» смог создать совершенно новую стратегию развития Сбербанка, внедрить в банковскую деятельность «бережливое производство», и продолжает непрерывно совершенствовать свою деятельность за счет краудтехнологий.

Главная отличительная особенность развития краудсорсинга в России от других стран в том, что наиболее активно стал развиваться гражданский и социальный краудсорсинг, краудсорсинг активнее стал развиваться также в сфере государственного управления. Органы власти внедряют краудтехнологии в самые различные стороны жизни с целью получения обратной связи от своих граждан.

Это дает возможность:

- повысить вовлеченность граждан в процесс создания и принятия государственных решений;
- возможность объединить силы общества и государства для повышения уровня демократизации в стране;
- государству своевременно реагировать на события в обществе.

В России краудсорсинг не так стремительно развивается, как в западных странах. Этому не способствует в том числе недостаточное государственное регулирование этой деятельности. Доработка нормативно-правовой базы, создание стимулов для инвесторов, разработка механизмов защиты спонсоров и повышение осведомленности населения в сфере краудфандинга даст толчок к успешному развитию краудтехнологий. Профессиональные участники и эксперты индустрии надеются, что рынок краудфандинга вырастет к 2025 г. до 25 млрд руб.

Заключение

Краудсорсинг стал мировым трендом развития. Все большее число компаний применяют краудтехнологии в своей деятельности, получая положительные эффекты. Развитие информационных технологий в сочетании с креативностью людей позволяет создавать совершенно новые бизнес-модели, предоставляет компаниям широкий спектр возможностей для успешного развития, возможности формирования новых конкурентных преимуществ.

Дальнейшее развитие компаний связано с расширением использования новых возможностей, созданием успешных экосистем для создания новых способов создания, продвижения и потребления товаров и услуг.

Список литературы

1. Потенциал Краудфандинга в развивающихся странах: Отчет Всемирного Банка [Электронный ресурс]. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/409841468327411701/pdf/840000WP0Box380crowdfunding0study00.pdf> (дата обращения: 02.06.2020).
2. Краудинвестинг. Обзор рынка 2019: Россия и мир [Электронный ресурс]. URL: <https://puzzle.capital/wp-content/uploads/2019/09/Puzzle-Capital-Kraudininvesting.-Rossiya-i-mir-2019-1-1.pdf> (дата обращения: 05.06.2020).
3. Максимов Н. Н., Паршина В. С. Краудсорсинг как способ активизации развития персонала // Молодой ученый. – 2012. – №12. – С. 233-236.

4. Ослон А.А. Аналогия «умной толпы» [Электронный ресурс] // ВЦИОН, 2016. [Электронный ресурс]. URL: http://wciom.ru/fileadmin/file/nauka/grusha_2012/s4/oslon.pdf (дата обращения: 03.06.2020).
5. Официальный сайт платформы Penenza [Электронный ресурс]. URL: <https://penenza.ru/about-company> (дата обращения: 01.06.2020).
6. Официальный сайт платформы Planeta.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://planeta.ru/about#statistics> (дата обращения: 01.06.2020).
7. Первая конституция страны, подготовленная с помощью краудсорсинга [Электронный ресурс]. URL: <https://witology.com/blog/kopysova/232/> (дата обращения: 03.06.2020).
8. «Самая богатая часть планеты работает бесплатно во время перерывов на кофе»: редактор Wired Джефф Хау о краудсорсинге [Электронный ресурс]. URL: <https://theoryandpractice.ru/posts/5001-camaya-bogataya-chast-planety-rabotaet-besplatno-vo-vremya-pereryvov-na-kofe-redaktor-wired-dzheff-khau-o-kraudsorsinge> (дата обращения: 05.06.2020)
9. Совокупный объем финансирования, объявленный проектам Kickstarter по состоянию на октябрь 2019 года [Электронный ресурс]. URL: www.statista.com/statistics/310218/total-kickstarter-funding/ (дата обращения: 30.05.2020).
10. Фуд-краудсорсинг: успешный опыт Starbucks, McDonald's и Ritter Sport [Электронный ресурс]. URL: <https://smartfoodexpo.ru/ru/article/fud-kraudsorsing-uspeshniy-opit-starbucks-mcdonald-s-i-ritter-sport> (дата обращения: 02.06.2020)
11. Хюппенен А.А. Краудтехнологии- новая модель организации бизнеса в цифровой экономике: ВКР. – М.: РУДН, 2019.
12. ЦБ зафиксировал резкое падение интереса россиян к краудфандингу [Электронный ресурс]. URL: www.rbc.ru/finances/18/11/2019/5dcd55c19a794751a1a5c3ca (дата обращения: 05.06.2020).

13. Что такое Краудфандинг? [Электронный ресурс]. URL: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding (дата обращения: 03.06.2020).

14. 14 Parts of the Crowd Economy [Электронный ресурс]. URL: <https://crowdsourcingweek.com/14-parts-of-the-crowd-economy-landscape/> (дата обращения: 01.06.2020).

References

1. Potencial Kraudfandinga v razvivayushchihsya stranah: Otchet Vsemirnogo Banka [Crowdfunding Potential in Developing Countries: World Bank Report]. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/409841468327411701/pdf/840000WP0Box380crowdfunding0study00.pdf> (accessed 02.06.2020).

2. Kraudininvesting. Obzor rynka 2019: Rossiya i mir [Crowdinvesting. Market Overview 2019: Russia and the World]. Available at: <https://puzzle.capital/wp-content/uploads/2019/09/Puzzle-Capital-Kraudininvesting.-Rossiya-i-mir-2019-1-1.pdf> (accessed 05.06.2020).

3. Maksimov N. N., Parshina V. S. Kraudsorsing kak sposob aktivizacii razvitiya personala [Crowdsourcing as a way to boost staff development]. *Molodoj uchenyj*, 2012, №12, pp. 233-236.

4. Oslon A.A. Analogiya «umnoj tolpy» [The smart crowd analogy]. Available at: http://wciom.ru/fileadmin/file/nauka/grusha_2012/s4/oslon.pdf (accessed 03.06.2020).

5. Oficial'nyj sajt platformy Penenza [Penza official website]. Available at: <https://penenza.ru/about-company> (accessed 01.06.2020).

6. Oficial'nyj sajt platformy Planeta.ru [Planeta.ru official website]. Available at: <https://planeta.ru/about#statistics> (accessed 01.06.2020).

7. Pervaya konstituciya strany, podgotovlennaya s pomoshch'yu kraudsorsinga [The first constitution of the country, prepared through crowdsourcing]. Available at: <https://witology.com/blog/kopysova/232/> (accessed 03.06.2020).

8. «Samaya bogataya chast` planety` rabotaet besplatno vo vremya perery`vov na kofe»: redaktor Wired Dzheff Xau o kraudsorsinge [“The richest part of the planet works for free during coffee breaks”: Wired Crowdsourcing Editor Jeff Howe]. Available at: <https://theoryandpractice.ru/posts/5001-camaya-bogataya-chast-planety-rabotaet-besplatno-vo-vremya-pereryvov-na-kofe-redaktor-wired-dzheff-khau-o-kraudsorsinge> (accessed 05.06.2020)

9. Sovokupnyj ob'em finansirovaniya, ob'yavlenyj proektam Kickstarter po sostoyaniyu na oktyabr' 2019 goda [The total amount of funding announced to Kickstarter projects as of October 2019]. Available at: www.statista.com/statistics/310218/total-kickstarter-funding/ (accessed 30.05.2020).

10. Fud-kraudsorsing: uspesnyj opyt Starbucks, McDonald's i Ritter Sport [Food Crowdsourcing: Success Stories from Starbucks, McDonald's, and Ritter Sport]. Available at: <https://smartfoodexpo.ru/ru/article/fud-kraudsorsing-uspeshniy-opit-starbucks-mcdonald-s-i-ritter-sport> (accessed 02.06.2020).

11. Hyuppenen A.A. Kraudtehnologii- novaya model' organizacii biznesa v cifrovoj ekonomike [Crowd technologies - a new model of business organization in the digital economy], VKR, RUDN, 2019.

12. TsB zafiksiroval rezkoe padenie interesa rossiyan k kraudfandingu [The Central Bank recorded a sharp decline in the interest of Russians in crowdfunding]. Available at: www.rbc.ru/finances/18/11/2019/5dcd55c19a794751a1a5c3ca (accessed 05.06.2020).

13. Chto takoe Kraudfanding? [What is crowdfunding?]. Available at: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding (accessed 03.06.2020).

14. 14 Parts of the Crowd Economy. Available at: <https://crowdsourcingweek.com/14-parts-of-the-crowd-economy-landscape/> (accessed 01.06.2020).

© Хюппенен Алина Анатольевна, 2020 г.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Особенности региональной и товарной структуры внешней торговли Бразилии

*Массарова Алена Рамильевна,
Антипова Инесса Игоревна,
Российский университет дружбы народов (РУДН)
117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д.6*

В статье рассматривается динамика основных экономических показателей внешней торговли Бразилии конца XX века – начала XXI века: объем экспорта, объем импорта, внешнеторговое сальдо и внешнеторговый оборот. Анализируется роль Бразилии на мировом рынке, её участие в региональных интеграционных процессах и вовлеченность в развитие мировой торговли и внешнеторговых отношений. В частности, анализируется динамика географической и товарной структуры внешней торговли Бразилии. В результате выявлены основные партнеры по экспорту и импорту Бразилии, тенденции развития товарной структуры страны.

Ключевые слова: международная торговля, мировая экономика, Бразилия, мировой рынок, экономическое развитие.

JEL коды: F1, F4, F6.

Geographical and commodity structure features of Brazil's foreign trade

*Massarova Alena Ramilevna,
Antipova Inessa Igorevna,
Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)
117198, Moscow, Miklukho-Maklaya str., 6*

The article examines the dynamics of the main economic indicators of Brazil's foreign trade at the end of the 20th century - the beginning of the 21st century: exports volume, imports volume, the foreign trade balance and foreign trade turnover. Brazil's role in the global market, its participation in regional integration processes and its involvement in the development of world trade and foreign trade relations are analyzed. In particular, the dynamics of the geographical and commodity structure of Brazil's foreign trade are analyzed. As a result, the main partners in Brazil's export and import, trends in the country's commodity structure have been identified.

Key words: international trade, world economy, Brazil, world market, economic development.

Актуальность исследования

Активное развитие мировой экономики в конце XX – начале XXI вв. способствовало формированию большого количества глобализационных и интеграционных процессов. Регулирование экономических и политических отношений между странами по всему миру зависело от конъюнктуры на мировом рынке.

В последние десятилетия мировая экономика демонстрирует крайнюю нестабильность. Больше всего от этого страдают развивающиеся страны. В первой декаде XXI в. случилась «Великая рецессия», в ходе которой мировые экономики потерпели экономический спад и, соответственно, тяжелое восстановление. В самом же конце второй декады XXI в. мировая экономика столкнулась с очень серьезными экономическими проблемами, которые связаны с пандемией коронавируса.

Страны БРИКС с самого начала XXI века имели определенную стабильность и фундамент на мировом рынке. Образование торгово-экономического союза помогло странам-участницам создать из своих больших растущих экономик в еще большее геополитическое влияние. Страны БРИКС обладают выгодным положением за счет мощных экономик и большим количеством необходимых ресурсов для роста.

Что касается одной из стран-участниц БРИКС – Бразилии, – это самое большое государство Латинской Америки, как по территории, так и по численности населения. По общемировым меркам страна является быстроразвивающимся государством и имеет большой потенциал на мировом рынке. В 1995-2018 гг. ВВП страны вырос в 1,6 раза: с 1,8 трлн долл. до 3 трлн долл. В 2017 г. Бразилия заняла 8 место в мире по объему ВВП [10]. Это показывает, что за последние десятилетия, несмотря на экономические кризисы, страна достигла высоких темпов социально-экономического развития.

Обзор литературы

БРИКС стремится укреплять свои интеграционные связи и сотрудничать с различными объединениями. В своей статье Айдрус И.А. выявила особенности экономического сотрудничества и торговли Бразилии с ССАГПЗ (Советом сотрудничества арабских государств Персидского залива) [1].

Анализ основных торговых партнеров Бразилии, структуру общего внешнеторгового оборота и динамику реального ВВП страны провели Кирова И.В. и Шевцова Т.В. [6].

Различные аспекты внешней торговли Бразилии довольно широко рассмотрены российскими учеными. Особенности торговых отношений Бразилии и России проанализированы в работах Беляева С.А. [3]. Вопросы участия стран БРИКС в мировой торговле поднимались в работах Габарта А., Панкова Э. [4,7], Барышева И.С. [2], Камалдиновой О.С. [5].

Целью исследования является определение особенностей развития внешней торговли Бразилии в 1995-2018 гг.: выявить изменения и региональной и отраслевой структуре, проследить динамику основных показателей внешней торговли Бразилии в 1995-2018 гг., выявить их закономерность с мировыми (региональными) событиями, которые существенно повлияли на развитие и положение страны на мировом рынке в целом.

В данной статье представлены результаты исследования, которые позволили проследить динамику экономического роста Бразилии на мировом рынке и её социально-экономическое развитие. Взятый за основу исследования период времени обосновывается доступностью статистических данных. Статистическая база исследования представлена базами данных ЦРУ (Центральное разведывательное управление США) (Всемирная книга фактов), Всемирного банка (Показатели мирового развития) и ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) [9, 11, 12].

Динамика основных показателей внешней торговли Бразилии (1995-2018 гг.)

Бразилия является быстроразвивающимся суверенным государством по классификации. В 1995-2018 гг. объем экспорта Бразилии вырос больше чем в 5 раз: с 46,5 млрд долл. до 240 млрд долл. В 1995-2003 гг. развитие внешней торговли Бразилии происходило достаточно медленно. Это было вызвано несколькими кризисами: азиатским (1998 г.) и латиноамериканским (2001-2003 гг.), которые повлекли за собой падение цен на бразильские товары на внешнем рынке. На протяжении 1995-2003 гг. показатели объема экспорта были нестабильными. После 2003 г. внешняя торговля страны начала развиваться достаточно быстрыми темпами. 2003-2008 гг. среднегодовые темпы роста объемов экспорта составляли 15-20%. Начало глобального финансового кризиса в 2009 г. достаточно сильно сказалось на экономике Бразилии уже в сентябре 2008 г., но страна начала восстановление одной из первых среди развивающихся стран, и уже в 2010 г. объем экспорта стабилизировался.

Что же касается импорта Бразилии, в 1995-2001 гг. он имел достаточно большие объемы. В эти годы объем импорта был больше объема экспорта. Это объясняется тем, что страна ещё не имела стабильного развития. В последующие годы объем экспорта стал превышать долю импорта. До 2000 г. внешнеторговое сальдо было отрицательным и в последующие годы данный показатель стал расти достаточно быстрыми темпами (рис.1).

В 2017 г. началось медленное восстановление экономической активности Бразилии: темпы прироста ВВП составили 1,1% в 2017 и 2018 гг. - в основном из-за слабого рынка труда. Восстановление финансовой устойчивости является наиболее насущной экономической проблемой для Бразилии.

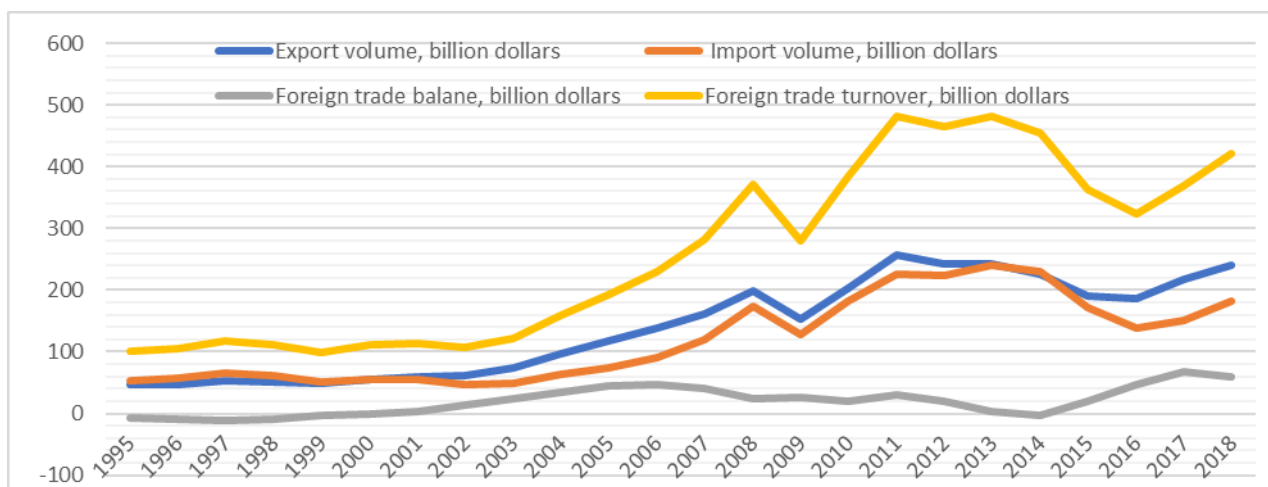


Рис. 1. Динамика основных внешнеторговых показателей Бразилии, млрд долл., 1995-2018 гг.

Fig. 1. Dynamics of the main foreign trade indicators of Brazil, bln USD, 1995-2018.

Источник: составлено по [8].

Source: compiled according to [8].

В целом, развитие Бразилии на мировом рынке происходило поэтапно и достаточно сильно зависело от событий в мире. Кризис 2009 г., конечно, затронул экономику Бразилии, но страна стабилизировала объемы экспорта уже к 2010 г. Внутренние государственные проблемы также тормозили развитие Бразилии на мировом рынке, которое и без того происходило циклично и нестабильно. Объем экспорта и импорта стабилизировался к 2017 г., поэтому

страна с высоким экономическим потенциалом имеет все шансы достичь более высокого уровня на мировом рынке.

Динамика региональной структуры экспорта Бразилии (1995-2018 гг.)

Развитие экономики страны происходит именно за счет международной торговли. Рассмотрим, как же менялись страны-партнеры по экспорту Бразилии в 1995-2018 гг.

В 1995 г. в первую десятку стран-партнеров по экспорту Бразилии входили: США (18,9%), Аргентина (8,7%), Япония (6,7%), Нидерланды (6,3%), Германия (4,6%), Италия (3,7%), Великобритания (2,9%), Парагвай (2,8%), Чили (2,6%) и Китай (2,6%) (Рис.2).

В региональной структуре торговли Бразилии с годами происходили некоторые изменения. Например, доля Китая в экспорте Бразилии в 1995-2018 гг. увеличилась почти в 13,5 раз (с 2,6% до 26,8%). Такое сильное увеличение доли произошло из-за быстрого развития экономики Китая и, соответственно, возможности импортировать товары в страну. А вот доля США понизилась на 6,7 п. п. Так, объем экспорта в США в 1995 г. составлял 18,9%, а к 2018 г. понизился до 12,2% с объемом экспорта в 29,2 млрд долл., но при этом США остается одним из крупнейших экспортеров Бразилии.

Нидерланды с 1995 г. остаются на 4 месте среди крупнейших экспортеров Бразилии, но доля в совокупном объеме в 2018 г. понизилась на 0,9 п. п. в сравнении с 1995 г. Объем экспорта составлял 2,9 млрд долл. в 1995 г, а к 2018 г. – 13,1 млрд долл., что показывает большую потребность страны в бразильских товарах.

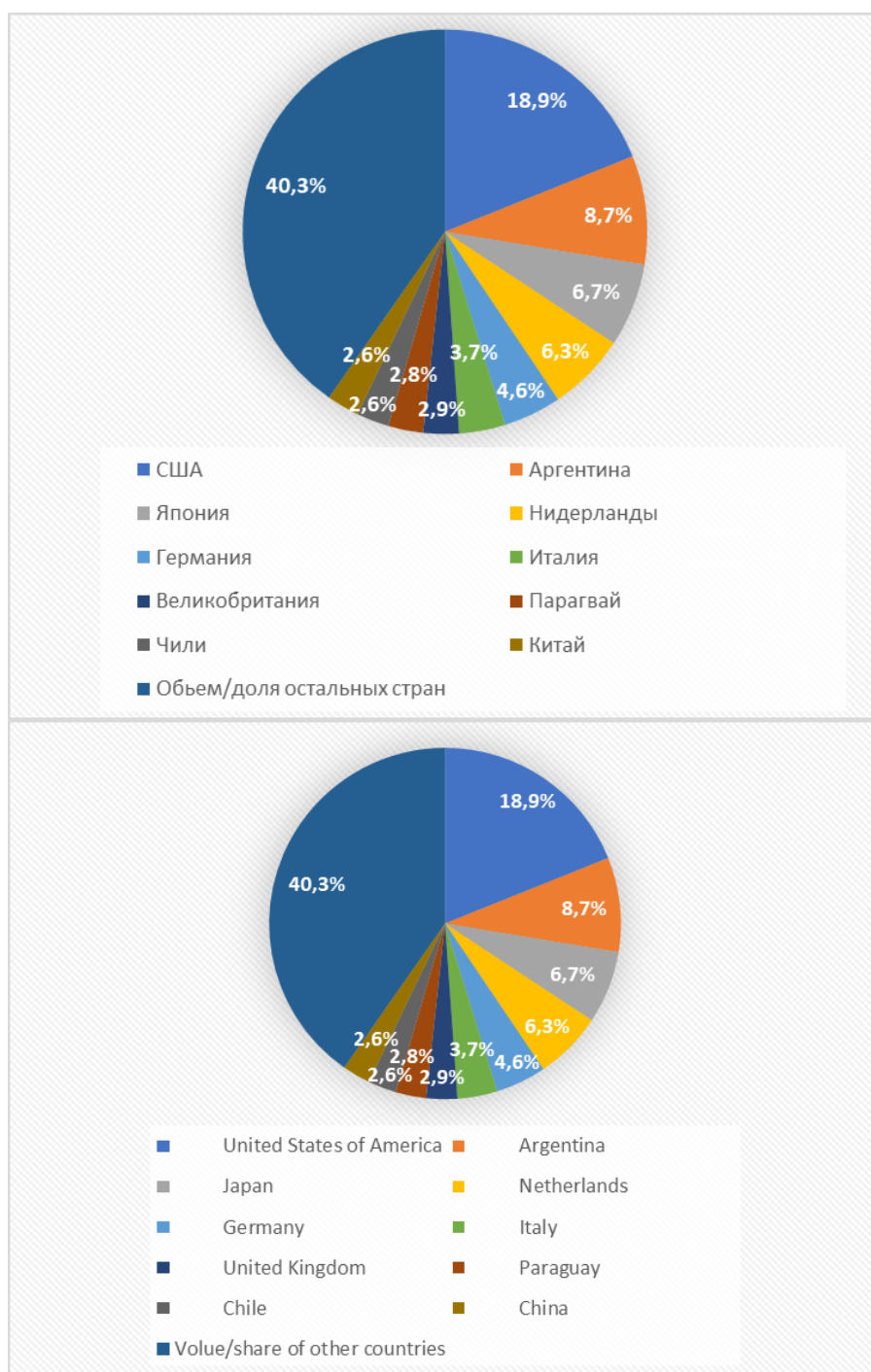


Рис. 2. Региональная структура экспорта Бразилии, %, 1995 г.

Fig. 2. Regional structure of Brazilian exports, %, 1995.

Источник: составлено по [8].

Source: compiled according to [8].

Импорт товаров из Бразилии для Аргентины очень удобен из-за относительно близкого расположения стран друг к другу. Но при этом доля Аргентины в совокупном объеме экспорта стала меньше на 2,2 п. п. (в 1995 г.

доля составляла 8,7%, а в 2018 г. – 6,2%) (рис. 2., рис. 3). Это произошло из-за того, что в Аргентине происходили большие спады в экономике и стране пришлось снизить долю импорта в страну.

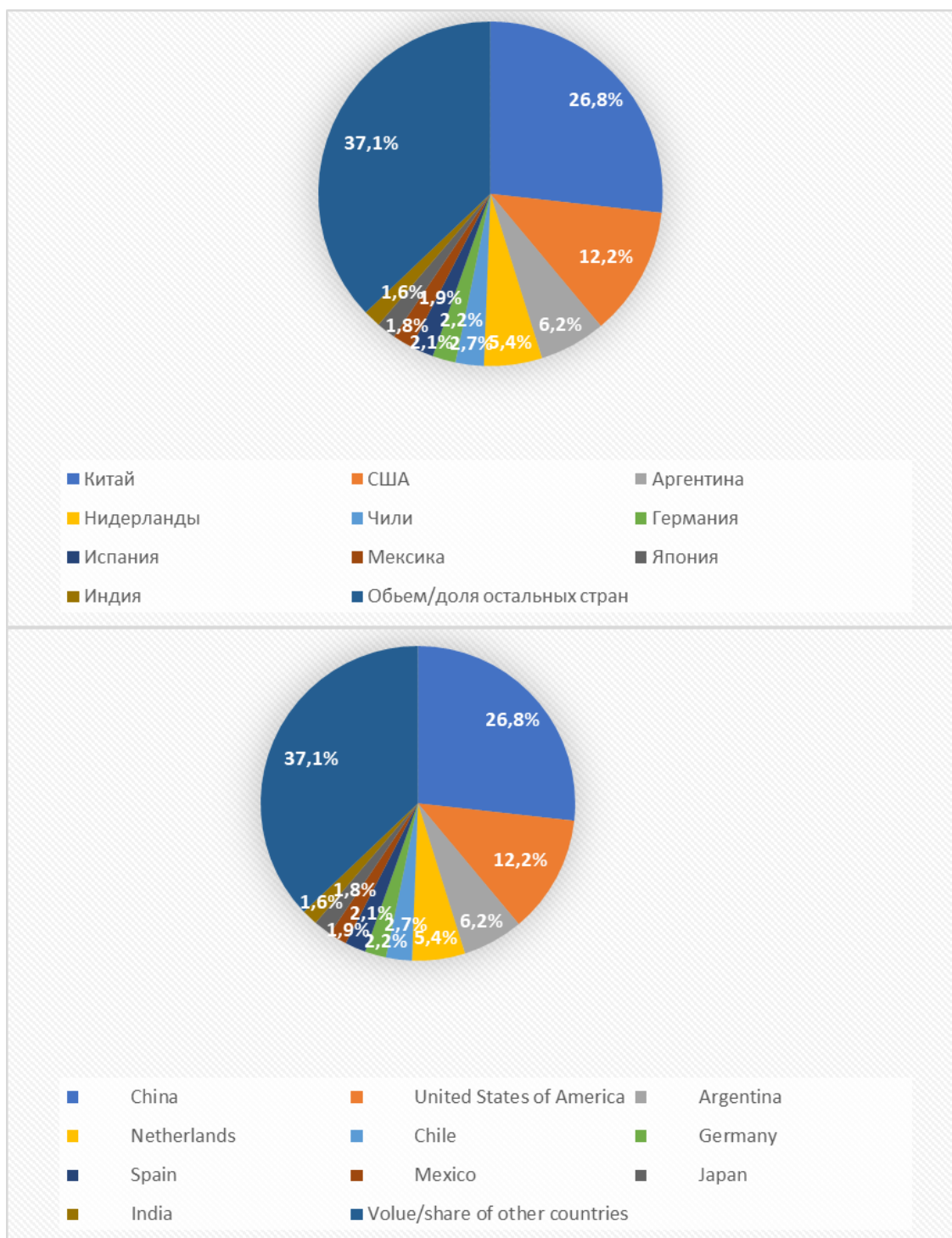


Рис. 3. Региональная структура экспорта Бразилии, %, 2018 г.

Fig. 3. Regional structure of Brazilian exports, %, 2018.

Источник: составлено по [8].

Source: compiled according to [8].

Можно заметить, что главными странами-партнерами оставались почти одни и те же страны, что показывает сильную зависимость от этих стран. Аргентина, США и Нидерланды во всех годах остаются одними из первых стран-партнеров по экспорту Бразилии. Китай значительно более быстрыми темпами стал главным экспортером за счет стремительного развития экономики. Япония же снизила свою потребность в бразильских товарах, уйдя с третьего места в 1995 г. на девятое в 2018 г.

В географической структуре экспорта Бразилии в 1995-2018 гг. большинство стран осталось в первой 10-ке торговых партнеров страны. Концентрация экспорта Бразилии по большей части была сосредоточена на определенных странах, что довольно опасно, так как получается очень сильная зависимость от партнеров. Доля в совокупном объеме экспорта Бразилии 10-ти первых стран-партнеров в 1995-2018 гг. составляла больше половины от общего экспорта страны.

Динамика региональной структуры импорта Бразилии (1995-2018 гг.)

К внешним показателям экономики страны относится не только экспорт, но также и импорт. Для Бразилии в 1995-2018 гг. импорт имел большое значение, так как до 2001 г. объем импорта превышал объем экспорта, и страна была сильно зависима от поставок с мирового рынка. Рассмотрим географическую структуру импорта Бразилии в 1995-2018 гг.

В 1995 г. основными партнерами Бразилии по импорту были США (23,7%), Аргентина (10,7%), Германия (10,1%), Италия (5,9%), Япония (5,1%), Франция (2,6%), Республика Корея (2,4%), Саудовская Аравия (2,4%), Канада (2,3%), Чили (2,2%) и в совокупности эти страны составляли 67,4% от общего импорта Бразилии (рис. 4). Основным импортером Бразилии в 1995 г. являлся США, объем импорта которого составлял 12,8 млрд долл. (1/5 от общего импорта Бразилии). В это время Бразилия нуждалась в больших объемах импортных товаров, так как экономика страны ещё не была достаточно развитой, и доля импорта составляла большую часть во внешнеторговом обороте страны. Также

значительную долю импорта составляли Аргентина, Германия, Италия и Япония с общим объемом импорта 17 млрд долл.

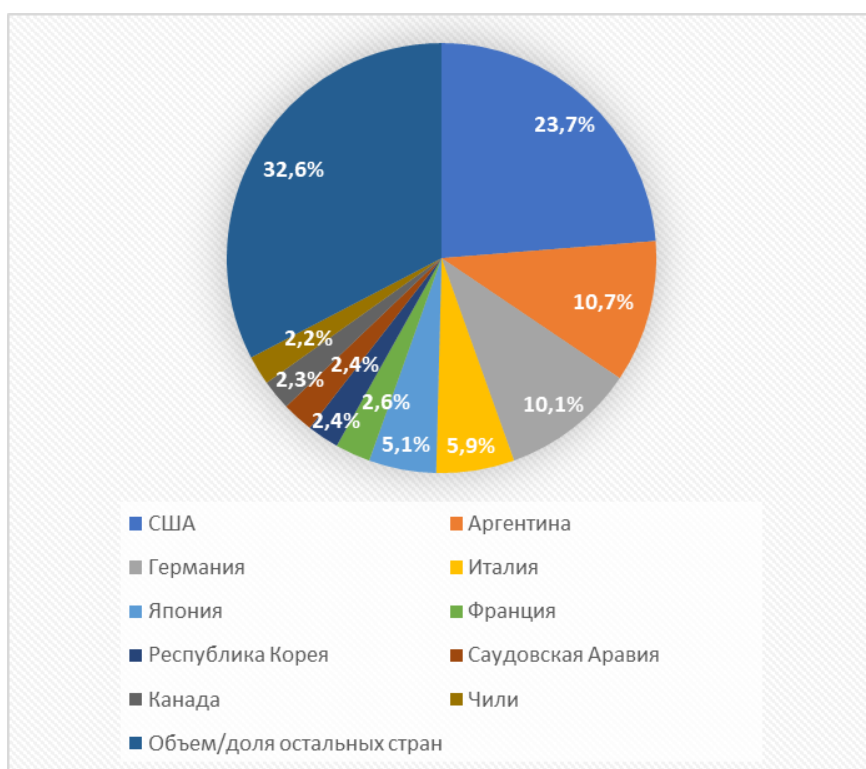
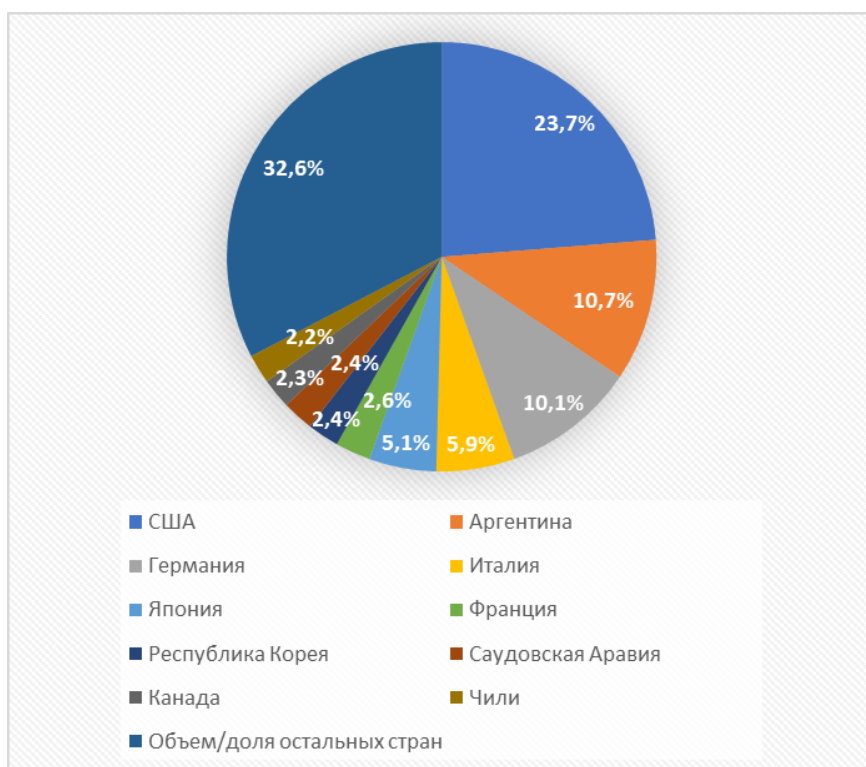


Рис. 4. Региональная структура импорта Бразилии, %, 1995 г.

Fig. 4. Regional structure of Brazilian imports, %, 1995.

Источник: составлено по [8].

Source: compiled according to [8].

В 1995-2018 гг. основными странами-партнерами Бразилии по импорту оставались всё те же страны, немного изменяя свои доли в объеме импорта. Например, США, Аргентина и Германия в 1995 г. в совокупности составляли 44,5% от общей доли импорта Бразилии, а в 2018 г. их совокупная доля упала до 28% (Рис. 5.). Это объясняется тем, что крупнейшим импортером Бразилии в 2018 г. стал Китай, доля которого составляла 19,2%, что почти одинаково с долей США, Аргентины и Германии вместе взятых.

В 2018 г. в список основных импортеров Бразилии попала и сама Бразилия. Как же это можно объяснить? Стране пришлось применить такую процедуру, как реимпорт товаров. Бразилия была вынуждена ввозить обратно те товары, которые она экспортировала со своей территории. Причиной возвращения могут быть неликвидность товара либо выявленные дефекты. Реимпорт Бразилии составил 7,4 млрд долл., что составило 4% от общего объема импорта страны (рис. 5).

В региональной структуре импорта Бразилии в первых десяти основных странах-партнерах в 1995-2018 гг. остался почти один список стран. Концентрация импорта для Бразилии сосредоточена на нескольких крупнейших странах-импортерах. Такая ситуация показывает, что страна хоть и имеет определенную стабильность в основных поставщиках товаров, но при этом существует зависимость от импортных товаров некоторых стран. Так, основными странам-импортерами Бразилии являются Китай, США, Германия, Аргентина, Япония, Республика Корея, Италия и Франция.

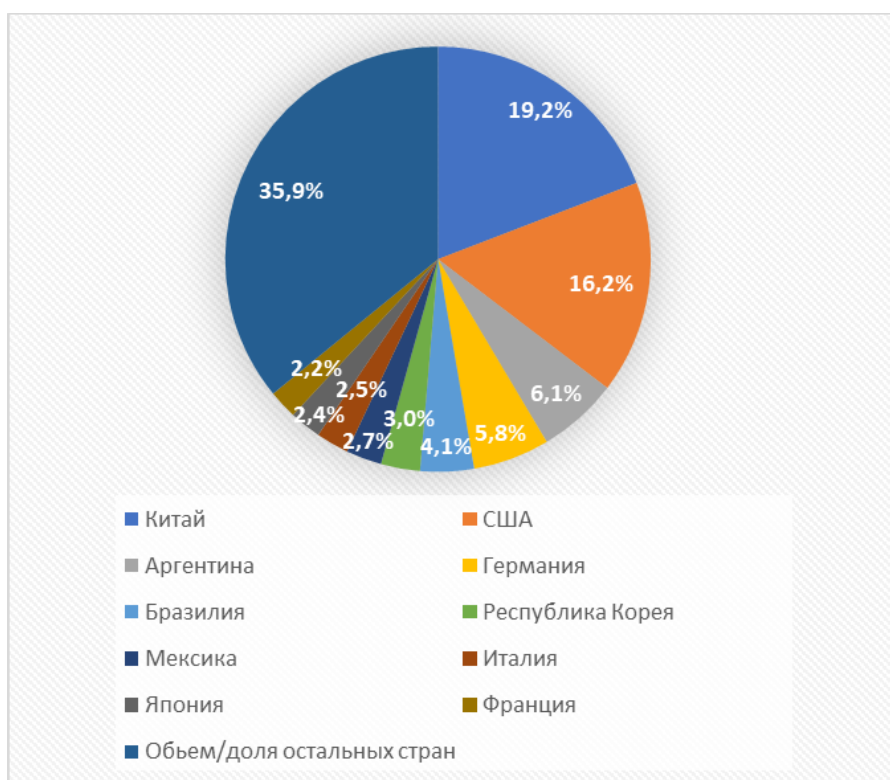
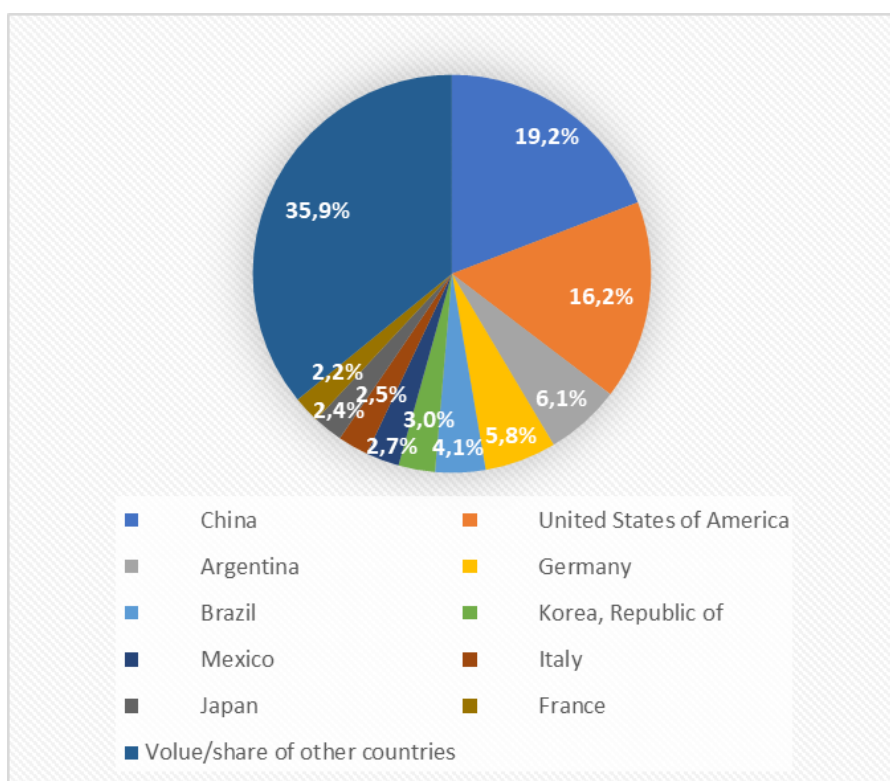


Рис. 5. Региональная структура импорта Бразилии, %, 2018 г.

Fig. 5. Regional structure of Brazil's imports, %, 2018

Источник: составлено по [8].

Source: compiled according to [8].

Динамика товарной структуры экспорта Бразилии (1995-2018 гг.)

Бразилия занимает лидирующие места во многих отраслях мировой торговли. Как известно, страна является индустриально-аграрной, так как имеет значительно большой комплекс современных отраслей промышленности. Сельское хозяйство стабильно занимает важное место в хозяйстве страны. В 1995-2018 гг. почти все основные категории товаров, которыми торговала Бразилия на мировом рынке остались теми же.

В 1995 г. основными отраслями экспорта Бразилии являлись промышленные товары (25%), пищевые продукты и живые животные (21%), а также машины и транспортное оборудование – около 20% (рис. 6). Аграрный сектор экономики Бразилии всегда был стабилен из-за благоприятного географического положения и климата. Данные условия создали возможности для уверенной специализации страны на сельскохозяйственной отрасли. Страна имеет огромную территорию и достаточно большие запасы пресной воды, что способствует большой доле продаж сельскохозяйственных товаров на мировом рынке. Как известно, Бразилия является лидером по производству и экспорту кофе в мире.

В целом экспорт Бразилии в 2018 г. сосредоточен по большей части на 5 основных отраслях: непродовольственном сырье, кроме топлива (31%); пищевых продуктах и живых животных (18%); машинах и транспортном оборудовании (17%); минеральном топливе, смазочных маслах и аналогичных материалах (12%); промышленных товарах (11%). В сравнении с 1995 г. основные категории экспортируемых бразильских товаров в 2018 г., помимо отрасли минерального топлива, которая повысила свою долю с 1% до 12%, остались теми же, немного изменив свои позиции.

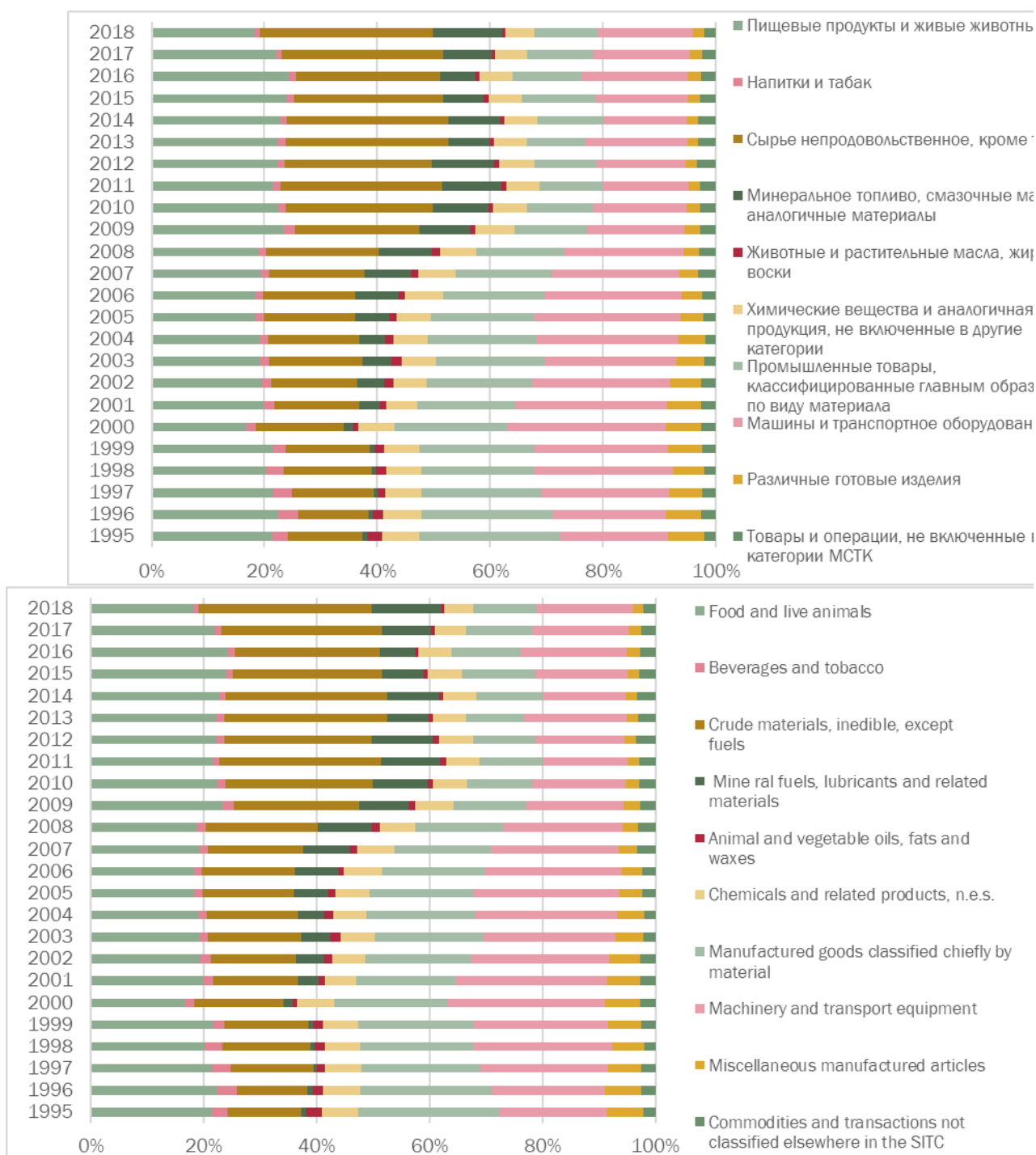


Рис. 6. Динамика товарной структуры экспорта Бразилии, %, 1995-2018 гг.

Fig.6. Dynamics of the commodity structure of Brazil's exports, %, 1995-2018.

Источник: составлено по [12].

Source: compiled according to [12].

Динамика товарной структуры импорта Бразилии (1995-2018 гг.)

Одной из основных государственных экономических целей Бразилии является удержание положительного внешнеторгового сальдо страны. В начале

90-ых страна имела определенные ограничительные санкции для импорта, что в значительной мере являлось проблемой для экономики. Увеличение и улучшение экспорта компенсировало и сгладило данные проблемы. Создание субрегионального торгово-экономического союза MERCOSUR 31 декабря 1994 г., в который входят Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай, упростило импортные процедуры хотя бы между данными странами.

Одними из наиболее импортируемых товаров для Бразилии как в 1995 г., так и в 2018 г. стали машины и транспортное оборудование. Данная отрасль имела достаточно большую долю в импорте страны на протяжении всего рассматриваемого периода. Почти 1/4 часть приходилась на данную группу товаров, в 1995 г. – 39% от общего импорта, в 2018 г. – 37% (рис. 7).

Второй по важности импортируемой группой для Бразилии стала отрасль химических веществ и аналогичной продукции. С каждым годом Бразилии требовалось больше химических веществ, и общая стоимость импортных товаров в 1995-2018 гг. в этой отрасли увеличилась почти в 5,5 раз с 8 млрд долл. до 43 млрд долл. Это показывает, что страна не является самодостаточной в данной отрасли и требует большое количество химических товаров.

Одинаковую долю в импорте Бразилии как в 1995 г., так и в 2018 г. составляли промышленные товары - 11%. Доля минерального топлива, смазочных масел и аналогичных материалов как импортируемых товаров в 1995 и 2018 гг. осталась примерно та же – около 12-14%. Но на протяжении данного периода она выросла и составляла примерно 20% от общего импорта Бразилии, например, в 2004-2008 гг. и 2011-2014 гг.

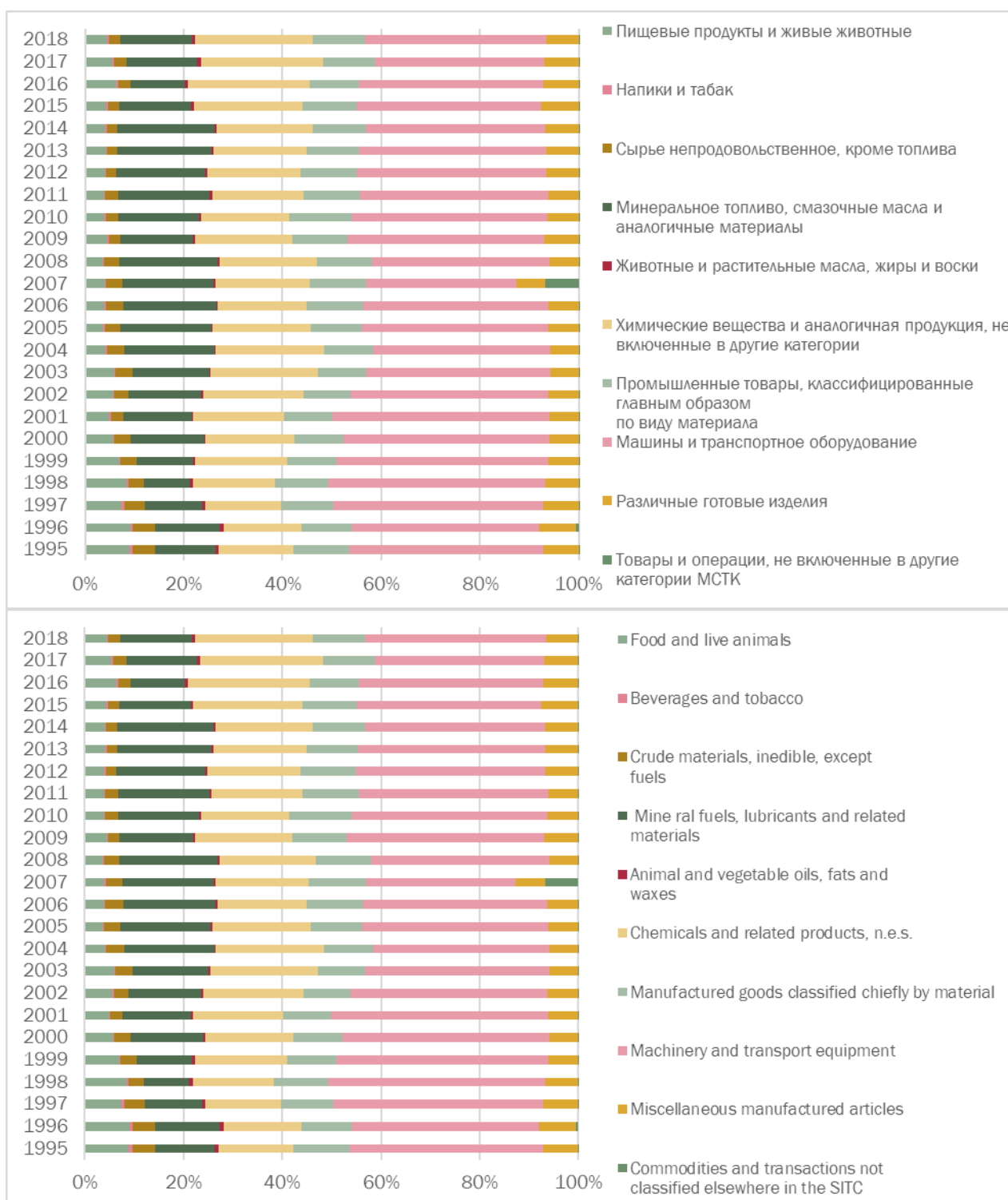


Рис. 7. Динамика товарной структуры импорта Бразилии, %, 1995-2018 гг.

Fig.7. Dynamics of the commodity structure of Brazil's imports, %, 1995-2018.

Источник: составлено по [12].

Source: compiled according to [12].

В целом, динамика товарной структуры импорта Бразилии в 1995-2018 гг. не сильно изменилась. Лидирующие импортные группы товаров, ввозимые в

Бразилию, остались теми же. Машины, транспортное оборудование и химические вещества являются наиболее востребованными для страны, так как недостаточно развиты для потребления с собственного рынка страны.

Заключение

В результате проведенного исследования было выявлено, что развитие внешней торговли Бразилии в 1995-2018 гг. происходило циклично. Экономическое развитие в начале рассматриваемого периода (1995-2001 гг.) происходило достаточно медленно, т. к. объем импорта превышал объем экспорта. Бразилия была сильно зависима от импортных товаров и имела отрицательное внешнеторговое сальдо, что показывало низкий уровень развития внешней торговли страны. В последующие годы динамика внешней торговли также была нестабильной из-за мирового кризиса в 2009 г. и внутренних экономических и политических проблем в 2014 г., но в 2017 г. началось медленное восстановление экономической активности страны.

Страна имела быстрые темпы восстановления после каждого переломного момента, которое тормозило экономическое развитие на мировом рынке. И в 1995-2018 гг. ВВП страны вырос в 1,6 раза: с 1,8 трлн долл. до 3 трлн долл. соответственно.

Что касается динамики региональной структуры внешней торговли Бразилии в 1995-2018 гг., то она была стабильной. Основными странами-партнерами по экспорту были одни и те же страны, а то есть США, Аргентина, Китай и Нидерланды. В 2018 г. только данная четверка стран составляла 50% от совокупного экспорта страны.

Основными импортными партнерами в этот же период времени являлись США, Китай, Аргентина и Германия. В 1995-2018 гг. страны-партнеры внешней торговли Бразилии несильно изменяли свои позиции. Конечно, такое положение показывает определенную стабильность, но также указывает на сильную зависимость Бразилии от своих партнеров, что довольно опасно, т. к. если эти

страны-партнеры по какой-то причине не смогут больше сотрудничать, то это может значительно разрушить экономику Бразилии.

Список литературы

1. Айдрус И.А. Бразилия и ССАГПЗ: особенности экономического сотрудничества // БРИКС: Российский университет дружбы народов. – 2014. – С.38-42.
2. Барышев И.С. Научные связи России и Бразилии // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2011. - №10. – С.97-101.
3. Беляев С.А. Позиции России во внешней торговле Бразилии // Региональный вестник. – 2020. - №1. – С.65-67.
4. Габарта А., Панков Э. Бразилия и другие страны Латинской Америки // Мировое и национальное хозяйство. – 2014. - №1. – С.5.
5. Камалдинова О.С. Тенденции экономики Бразилии // Научный вестник технологического института. – 2014. - №13. – С.374-377.
6. Кирова И.В., Шевцова Т.В. Анализ динамики внешней торговли Бразилии // Теория и практика современной науки. – 2015. – №2. – С.314-319.
7. Панков Э.И. Экономика Бразилии. – М.: МГИМО–Университет, 2012.
8. UNCTADSTAT // United Nations, 2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://unctadstat.unctad.org/EN/> (дата обращения 29.09.2020)
9. UNCTADSTAT // United Nations Conference on Trade and Development, 2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/reportFolders/reportFolders.aspx> (дата обращения 29.09.2020)
10. World Bank, 2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (дата обращения 29.09.2020)

11. World Development Indicators // World Bank, 2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators> (дата обращения 29.09.2020)

12. World Factbook // Central Intelligence Agency, 2020 [Электронный ресурс]. URL: www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/br.html (дата обращения 29.09.2020)

References

1. Aydrus I.A. Braziliya i SSAGPZ: osobennosti ekonomicheskogo sotrudnichestva [Brazil and GCC: features of economic cooperation]. BRIKS: Rossiyskiy universitet druzhby narodov, 2014, pp. 38-42.

2. Baryshev I.S. Nauchnyye svyazi Rossii i Brazilii [Scientific ties between Russia and Brazil]. Uchenyye zapiski Rossiyskogo gosudarstvennogo sotsial'nogo universiteta, 2011, no. 10, pp. 97-101.

3. Belyayev S.A. Pozitsii Rossii vo vneshney torgovle Brazilii [Russia's position in Brazil's foreign trade]. Regional'nyy vestnik, 2020, no. 1, pp. 65-67.

4. Gabarta A., Pankov E. Braziliya i drugiye strany Latinskoy Ameriki [Brazil and other Latin American countries]. Mirovoye i natsional'noye khozyaystvo, 2014, no 1, pp. 5.

5. Kamaldinova O.S. Tendentsii ekonomiki Brazilii [Brazil's economic trends]. Nauchnyy vestnik tekhnologicheskogo instituta, 2014, no. 13, pp. 374-377.

6. Kirova I.V., Shevtsova T.V. Analiz dinamiki vneshney torgovli Brazilii [Analysis of Brazil's foreign trade dynamics]. Teoriya i praktika sovremennoy nauki, 2015, no. 2, pp. 314-319.

7. Pankov E.I. Ekonomika Brazilii. [Brazil's economy]. Moscow: MGIMO–Universitet, 2012.

8. UNCTAD STAT. United Nations, 2020. Available at: <https://unctadstat.unctad.org/EN/> (accessed 29 September 2020).

9. UNCTADSTAT. United Nations Conference on Trade and Development, 2020. Available at: <https://unctadstat.unctad.org/wds/reportFolders/reportFolders.aspx> (accessed 29 September 2020).

10. World Bank, 2020. Available at: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (accessed 29 September 2020).

11. World Development Indicators. World Bank, 2020. Available at: <https://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators> (accessed 29 September 2020).

12. World Factbook Central Intelligence Agency, 2020. Available at: www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/br.html (accessed 29 September 2020).

© *Массарова Алена Рамильевна, Антипова Инесса Игоревна, 2020 г.*

Особенности географической и товарной структуры внешней торговли Бельгии

*Массарова Алена Рамильевна,
Луговская Екатерина Михайловна,
Российский университет дружбы народов (РУДН)
117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д.6*

В статье рассматриваются особенности внешней торговли Бельгии в 1995-2018 гг. Анализируется динамика внешнеторговых показателей Бельгии: объем экспорта, объем импорта, внешнеторговое сальдо и внешнеторговый оборот. Выявляются закономерности между динамикой основных показателей внешней торговли и мировыми и региональными событиями. Выделяются основные внешнеторговые партнеры Бельгии, анализируется товарная структура экспорта и импорта Бельгии.

***Ключевые слова:** внешняя торговля, Бельгия, международные экономические отношения, товарная структура внешней торговли Бельгии.*

***JEL коды:** F1, F4, F6.*

Geographical and commodity structure features of Belgium's foreign trade

*Massarova Alena Ramilevna,
Lugovskaya Ekaterina Mikhailovna,
Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)
117198, Moscow, Miklukho-Maklaya str., 6*

The article presents the features of Belgium's foreign trade in 1995-2018. The dynamics of foreign trade indicators of Belgium (export volume, export volume, foreign trade turnover and foreign trade turnover) is analyzed. Regularities are revealed between the dynamics of the main indicators of foreign trade and world and regional events. The main foreign trade partners of Belgium are highlighted, the commodity structure of Belgium's exports and imports is analyzed.

***Key words:** foreign trade, Belgium, international economic relations, commodity structure of foreign trade of Belgium.*

Введение

Мировая экономика характеризуется крайней неустойчивостью в последние десятилетия. Различные экономические и политические события, в том числе мировой финансовый кризис 2008 г., межгосударственные территориальные споры, способствовали изменению положения многих стран на мировой арене. Европа также пережила ряд событий, которые пошатнули устойчивое экономическое развитие данного региона.

В данном исследовании рассматривается внешняя торговля Бельгии, которая имеет одну из наиболее устойчивых экономик стран Европы. Бельгия – страна, которая в 1995-2018 гг. увеличила объем совокупного ВВП в 1,5 раза: с 325,6 млрд долл. до 497,8 млрд долл. [16]. В 2018 г. Бельгия заняла 37 место по объему ВВП (ППС) в мире, обогнав некоторые развитые страны Европы, включая Швейцарию, Швецию, Австрию. Большая доля ВВП страны приходится на объем экспорта товаров и услуг – 85,1%, так, динамика внешней торговли в значительной мере определяет место страны в экономике региона и мира [17].

Цель данной работы – определить особенности внешней торговли Бельгии в 1995-2018 гг.: выделить изменения в региональной и отраслевой структуре, выявить закономерности между динамикой основных внешнеторговых показателей и мировыми (региональными) событиями, которые оказали существенное влияние на данные индикаторы и на положение Бельгии в мировой экономике в целом.

Обзор литературы и статистическая база исследования

Тема внешней торговли Бельгии освещена в статьях российских ученых довольно широко.

Особенности внешней торговли Бельгии с другими европейскими странами были рассмотрены Бурлуцким М.А. [3, с. 9-12]. Гасанова Д.Х. и Омарова З.О. подробно охарактеризовали место Бельгии на мировом рынке, выявив основных торговых партнеров страны [4, с. 40-43].

Эффекты, отразившиеся вследствие финансового кризиса 2008 г. и кризиса беженцев 2014-2016 гг. на странах Европы, затрагивали в своих работах такие ученые как Борко Ю.А., Ширалиев М.О, и Бугакова Е.А. [1, с. 35-71; 6, с. 146-150; 2, с. 571-573].

Отличительная черта данного исследования заключается в том, что авторами был применен комплексный подход к изучению особенностей региональной и отраслевой структуры внешней торговли Бельгии. В статье рассматривается динамика основных внешнеторговых показателей и делается особый акцент на выявлении изменений и закономерностей в региональной и отраслевой структуре внешней торговли Бельгии.

Кроме того, основные внешнеторговые показатели были рассмотрены в широкой ретроспективе: 1995-2018 гг. Выбранный период обоснован доступностью данных в статистической базе ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию), на основе которых было проведено исследование [15].

Динамика основных показателей внешней торговли Бельгии (1995-2018 гг.)

Для выявления тенденций и особенностей развития внешней торговли были рассмотрены четыре основных статистических показателя: объем экспорта и импорта, внешнеторговый оборот и внешнеторговое сальдо.

За весь рассматриваемый период (1995-2018 гг.) объем экспорта Бельгии вырос почти в три раза: с 177,8 млрд долл. до 466,7 млрд долл., такая же динамика наблюдалась у объемов импорта: рост с 164,6 млрд долл. до 450,4 млрд долл. В 1995-2008 гг. объем экспорта и импорта рос, однако в 2009 г. был резкий спад показателей на 100,9 млрд долл. (экспорт) и на 112 млрд долл. (импорт): объемы уменьшились более, чем на 20%.

Первый спад, произошедший в 2009 г., объясняется мировым финансовым кризисом, эффект которого усилился политическим кризисом Бельгии, происходящим в 2007-2011 гг. и разразившемся из-за различных мнений по поводу государственной реформы, являющейся переходом от унитарного

государства к федеративному с языковыми областями, и длительного существования спорного избирательного округа Брюссель-Галле-Вильворд. Проблема округа Брюссель-Галле-Вильворд состоит в наличие двуязычного населения в регионе, при этом, в отличие от голландоязычного населения, франкоговорящие имеют особые языковые права из-за большего количества. Одна из волн политического кризиса Бельгии совпала с мировым финансовым кризисом. Премьер-министр Бельгии Ив Летерме потерпел неудачу на переговорах по решению главных вопросов кризиса. После этого произошла попытка вмешательства правительства в продажу акций крупной страховой компании Бельгии «Fortis», что привело к отставке премьер-министра [8]. Данные события повлекли за собой приостановление мер для повышения бюджета, конкурентоспособности и занятости населения Бельгии, таким образом уровень безработицы поднялся почти на 1% [16]. В 2009-2011 гг. стратегия бюджетной консолидации правительства, заключающаяся в увеличении доходов страны, оказало значительное влияние на Бельгию, во время нее было разрешено продлить некоторые антикризисные меры, такие как снижение ставки НДС для создания и реализации новых мер по стимулированию занятости в 2010-2011 гг. [7].

К 2011 г. объемы внешней торговли превзошли докризисные. Однако в 2012 г. объемы экспорта и импорта продемонстрировали спад на 29 и на 28 млрд долл. соответственно. Причиной этому стала неблагоприятная экономическая ситуация в Европе, взявшая начало с угрозы дефолта Греции, которая была не способна обслужить свой государственный долг. За Грецией угроза дефолта возникла практически во всех странах Европейского союза [5]. Долговой кризис затронул Бельгию, ее экономика вступила в спад в 2011 г.: в течение двух последних кварталов ВВП страны снизился на 0,1 и 0,2 процентных пункта [13]. Снижение ВВП повлекло за собой снижение объемов внешней торговли и нарастание напряженности в обществе. В Бельгии для стабилизации экономики были предприняты меры фискальной политики, которая предполагала увеличение доходов бюджета и налоговых платежей [14].

В 2013 г. экономика Бельгии полностью вышла из кризиса, и наблюдался пик внешней торговли, однако с 2014 г. наблюдается снижение объемов внешней торговли. В 2015 г. спад объемов экспорта составил 74 млрд долл., а импорта – 82 млрд долл. Данный спад ознаменовал миграционный кризис в Европе, который начался в 2014 г. В 2015 г. миграционная служба Бельгии зарегистрировала 35,5 тыс. заявлений с просьбой о предоставлении убежища [12]. Этот кризис значительно повлиял на социально-экономическую ситуацию Бельгии. В странах появились дополнительные расходы на социальное обеспечение: в зависимости от социальных взносов с дохода мигрантов они получают такое же социальное обеспечение, как и граждане страны, – на правоохранительную деятельность, также появилось повышенное давление на рабочие места, что значительно сказалось на экономике страны [9].

Таким образом, в 1995-2018 гг. в объемах экспорта и импорта Бельгии прослеживается три спада (в 2009, 2012, 2014-2015 гг.) и четыре периода роста (1995-2008, 2010-2011, 2013, 2016-2018 гг.), такая же динамика у внешнеторгового оборота. За рассмотренный период он также вырос почти в три раза: с 342,4 млрд долл. до 917 млрд долл. Колебания внешнеторгового сальдо в периоде 1995-2018 гг. прослеживаются от 5,5 млрд долл. до 26,7 млрд долл. Самые большие показатели сальдо в конце периода объясняются тем, что стране нужны были дополнительные ресурсы и продовольствие в связи с механическим приростом населения, поэтому разница экспорта с импортом больше, чем в другие годы (рис. 1).

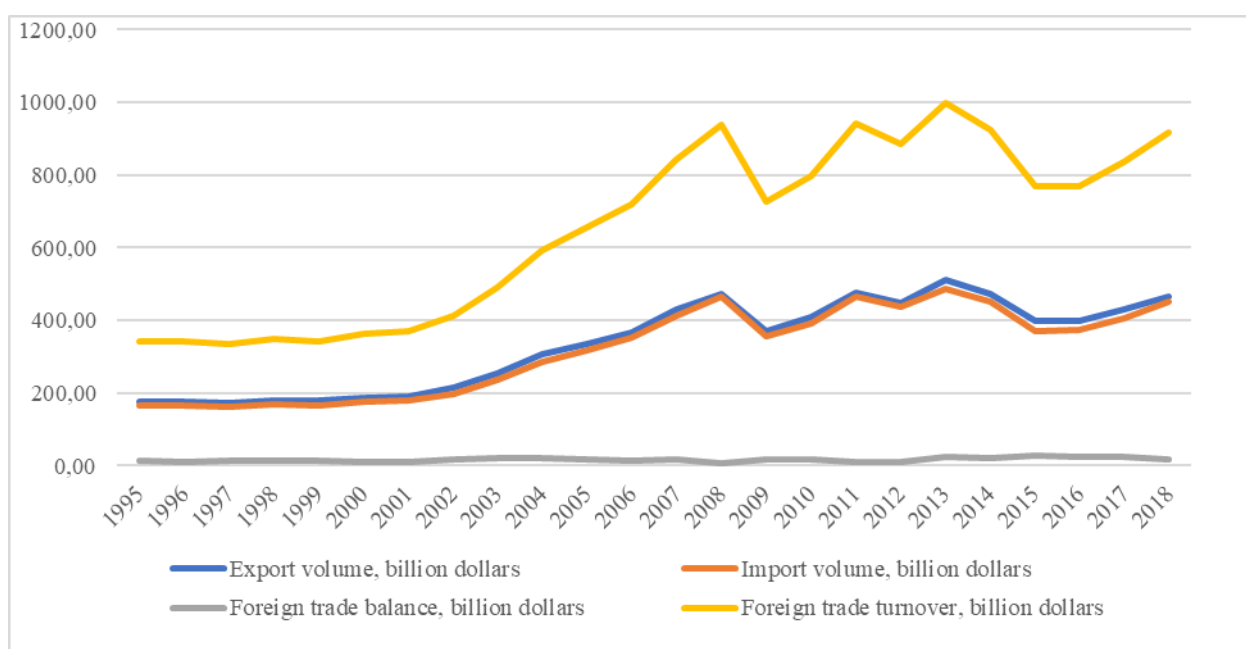
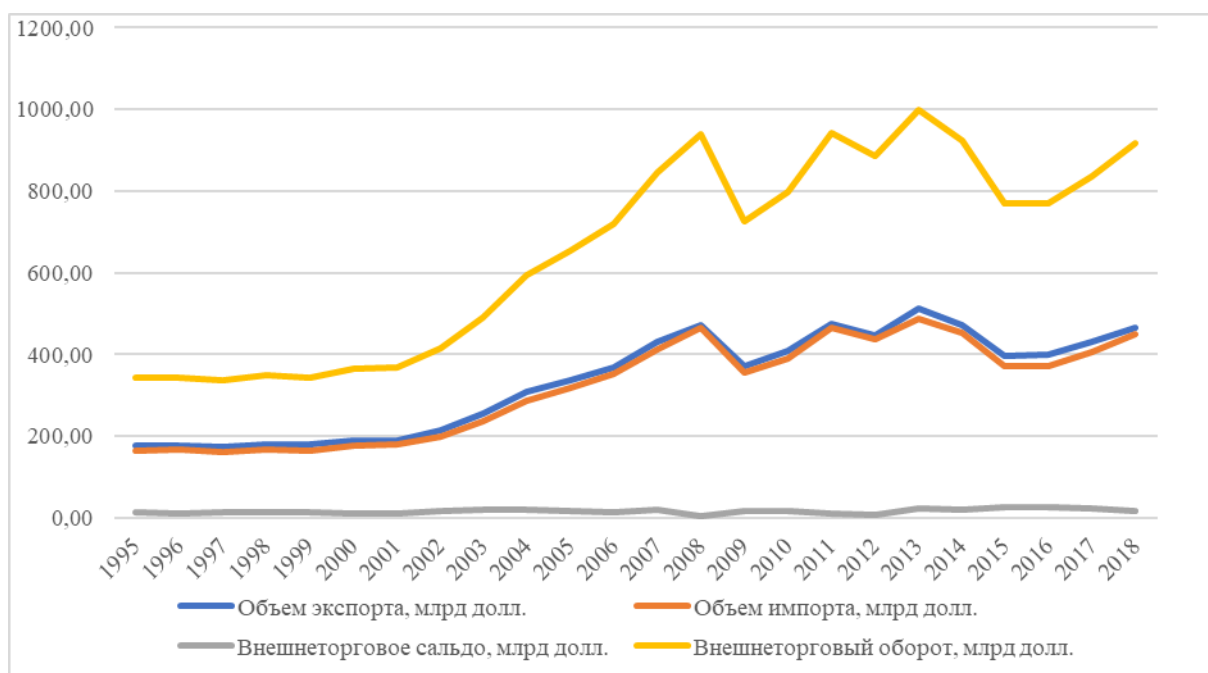


Рис.1. Динамика основных внешнеторговых показателей Бельгии, млрд долл., 1995-2018 гг.

Источник: составлено автором по [15].

Fig. 1. Dynamics of the main foreign trade indicators of Belgium, bln USD, 1995-2018.

Source: compiled by the author based on [15].

Таким образом, мы можем сделать вывод, что показатели Бельгии быстро восстанавливаются после кризисных годов: 2009, 2012, 2014-2015 гг. – объемы

экспорта и импорта в посткризисные годы превосходят докризисные уровни (2011, 2013 гг.). Кризисы довольно серьезно сказываются на внешней торговле Бельгии, объемы экспорта и импорта резко падают, но внешняя торговля быстро выходит на докризисные объемы, правительство Бельгии постоянно предпринимает меры для выхода из кризиса.

Динамика региональной структуры внешней торговли Бельгии, 1995-2018 гг.

В ходе исследования была выявлена динамика региональной структуры внешней торговли Бельгии в 1995-2018 гг. Для ее рассмотрения были взяты три года: 1995 г., 2006 г. и 2018 г. Первый год отражает структуру, с которой Бельгия начала свое развитие во взятом периоде, является нашей отправной точкой. Второй год – середина периода; на данном этапе Бельгия значительно увеличила объемы внешней торговли, и ее экономический цикл еще не подошел к фазе спада, поэтому 2006 г. является важным для рассмотрения динамики региональной структуры экспорта. Третий год свидетельствует нам о том, как изменилась региональная структура после преодоления трех экономических кризисов, а также является заключительным годом в рассматриваемом периоде.

В 1995 г. Бельгия экспортировала продукцию почти в 200 стран. В данном году в 10-ку главных государств по объему экспорта Бельгии вошли Германия, Нидерланды, Великобритания, Италия, США, Испания, Люксембург, Швейцария (включая Лихтенштейн), Израиль и Индия.

Доля объема экспорта 10-ки в совокупном объеме экспорта Бельгии составила 76,7%, это больше доли остальных стран (23,3%) в 3,3 раза, при этом доля лишь первой 5-ки составляет 67,7%. Однако самый большой объем экспорта приходится на первые три страны, он соответствует более половины совокупного экспорта Бельгии – 53% (рис. 2).

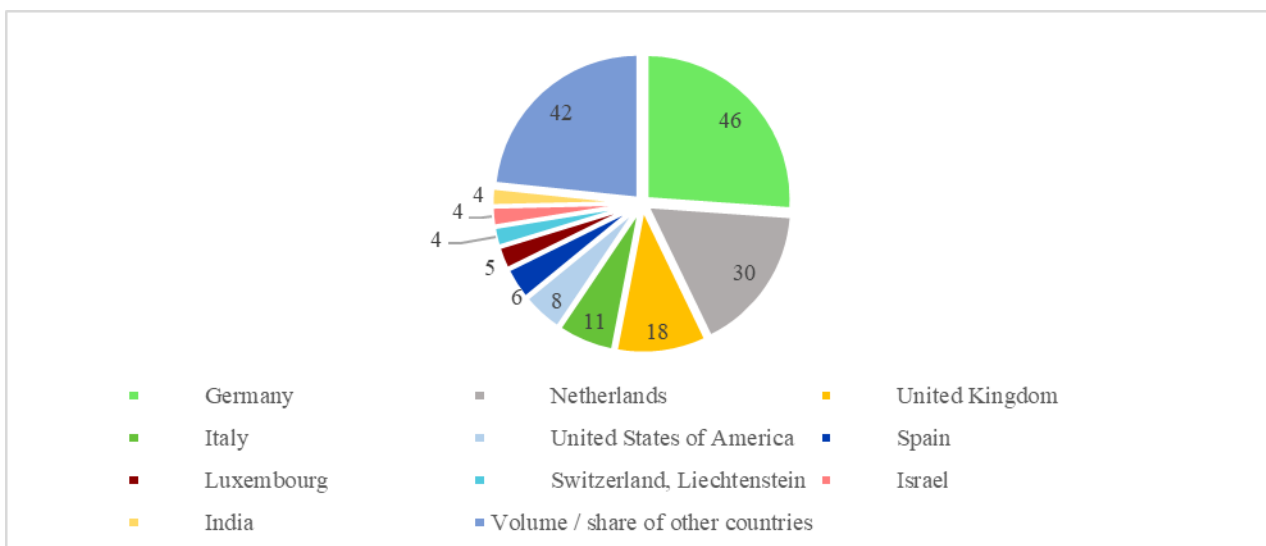


Рис. 2. Региональная структура экспорта Бельгии, млрд долл., 1995 г.

Источник: составлено автором по [15].

Fig. 2. Regional structure of Belgian exports, bln USD, 1995

Source: compiled by the author based on [15].

В 2006 г. региональная структура экспорта Бельгии значительно меняется. Бельгия стала экспортировать товары в 218 стран. Из 10-ки главных государств по объему экспорта Бельгии ушли Швейцария и Израиль, имеющие медленные темпы развития внешней торговли, и вошли в нее Франция и Швеция. Так как Франция граничит с Бельгией данное сотрудничество крайне выгодное, поэтому

теперь с приходом спокойной обстановки в стране, она занимает 2 место в рейтинге экспорта Бельгии, опустив ниже Нидерланды и Великобританию.

Доля 10-ки уменьшилась всего на 0,5 процентных пунктов. Доля 5-ки уменьшилась незначительно, и теперь составляет 62,5%, и все также большую часть экспорта Бельгии в эти страны составляет первая тройка, ее доля – 48,4% (рис. 3).

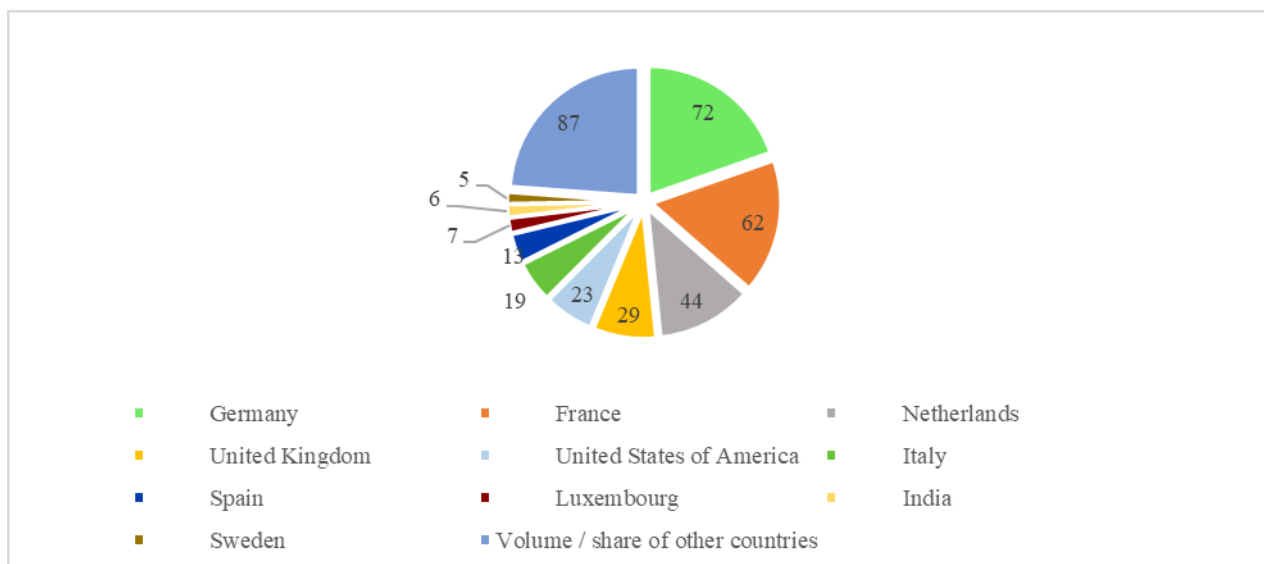
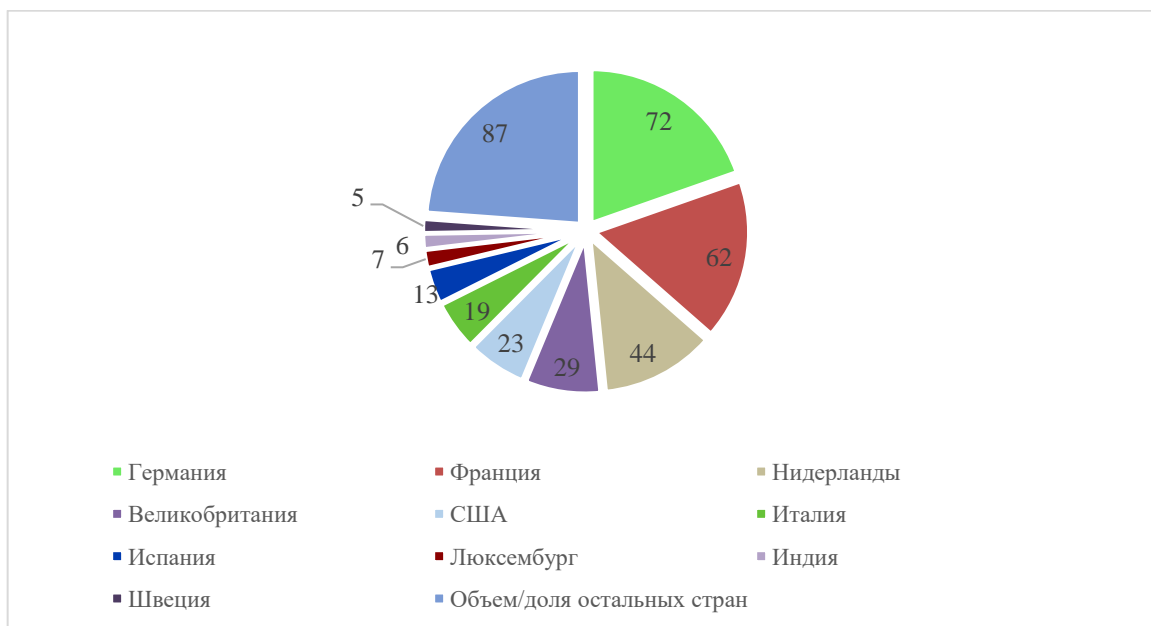


Рис. 3. Региональная структура экспорта Бельгии, млрд долл., 2006 г.

Источник: составлено автором по [15].

Fig. 3. Regional structure of Belgian exports, bln USD, 2006.

Source: compiled by the author based on [15].

Из этого следует, что за 11 лет внешняя торговля Бельгии развивалась и расширялась, а также менялись торговые отношения с соседними государствами.

После преодоления трех спадов в экономике страны, число партнеров в экспорте Бельгии выросло до 226. В связи с этим заметно увеличилась доля стран, не входящих в 10-ку крупнейших импортеров продукции Бельгии, в совокупном объеме экспорта, она превысила четверть от экспорта и составила 28,6%. Свои позиции сохранили 7 первых стран: Германия, Франция, Нидерланды, Великобритания, США, Италия, Испания, – и 9 место сохранила за собой Индия. Покинули список Люксембург и Швеция, их позиции заняли Польша и Китай соответственно. Приход в рейтинг новых стран объясняется развитием экономических отношений Бельгии с ними. В последние годы взятого нами периода экономические отношения Бельгии и Польши стремительно развивались, как в инвестиционном плане, так и во внешней торговле [11]. Стремительный рост экономики Китая, за счет прироста ВВП, и увеличение его влияния на мировой арене, также отразились на региональной структуре экспорта Бельгии. Он занял десятое место в нашем рейтинге.

Сильные изменения прослеживаются в доле 10-ки в совокупном экспорте, она уменьшилась на 4,8 процентных пункта. Такая же динамика у долей 5-ки и 3-ки крупнейших партнеров Бельгии, импортирующих ее товары, они уменьшились на 4,9 и 4 процентных пункта соответственно (рис. 4).

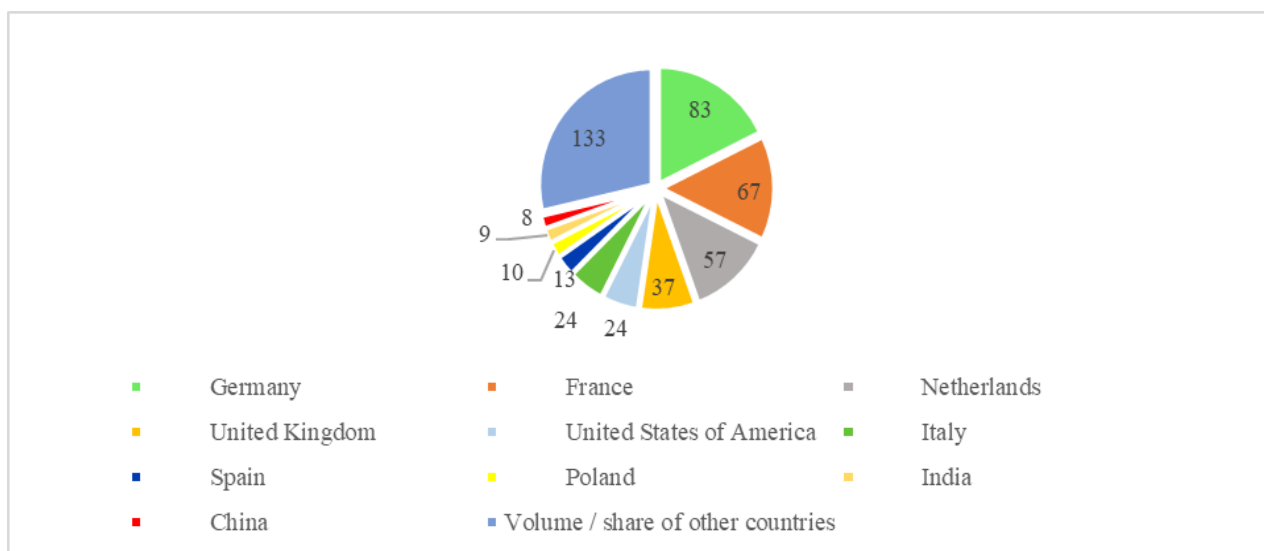


Рис. 4. Региональная структура экспорта Бельгии, млрд долл., 2018 г.

Источник: составлено автором по [15].

Fig. 4. Regional structure of Belgian exports, bln USD, 2018.

Source: compiled by the author based on [15].

Таким образом, к 2018 г. региональная структура экспорта Бельгии практически не изменилась после трех пережитых кризисов. Более того, увеличились масштабы региональной структуры экспорта. Стоит отметить, что появились новые важные внешнеторговые связи с Польшей и Китаем.

В 1995-2018 гг. региональная структура экспорта Бельгии постепенно изменялась. Германия, Нидерланды, Великобритания, США, Италия, Испания и

Индия были главными партнерами Бельгии, в которые она экспортировала продукцию на протяжении 1995-2018 гг., но на каждом этапе периода появлялись свои новые экономические отношения, которые были обусловлены временем и обстоятельствами государств на рассматриваемом этапе, кризис несильно повлиял на региональную структуру экспорта.

В 1995 г. Бельгия импортировала товары из 174 стран. В этом году в 10-ку крупнейших партнеров Бельгии, из которых она импортировала продукцию, вошли Германия, Нидерланды, Великобритания, США, Италия, Швеция, Япония, Испания, Швейцария (включая Лихтенштейн) и Ирландия. Мы наблюдаем главных партнеров в основном таких же, как и в экспорте, это подтверждает наличие крепких внешнеторговых связей между этими странами, причем первая 5-ка находится на таких же позициях, как и в экспорте 1995 г. Однако мы замечаем и другие государства в списке: Японию и Ирландию.

Общая доля 10-ки в совокупном объеме импорта Бельгии – 79,1%, а первой 5-ки – 67,9%. Из них большая доля приходится на первую 3-ку, которая составляет 57,4% (рис. 5).

В 2006 г. количество стран, у которых Бельгия покупала продукцию, увеличилось до 201. По этой причине уменьшилась на 2,9 процентных пункта доля 10-ки главных партнеров Бельгии, продающих ей товары, в этом году она составила – 76,2%. Стоит обратить внимание и на состав 10-ки: из нее выбыли Испания и Швейцария, и вошли Франция и Китай. Возникновение в 10-ке Франции и Китая объясняется теми же причинами, что и в экспорте, а также стоит отметить, что они вытеснили другие две страны.

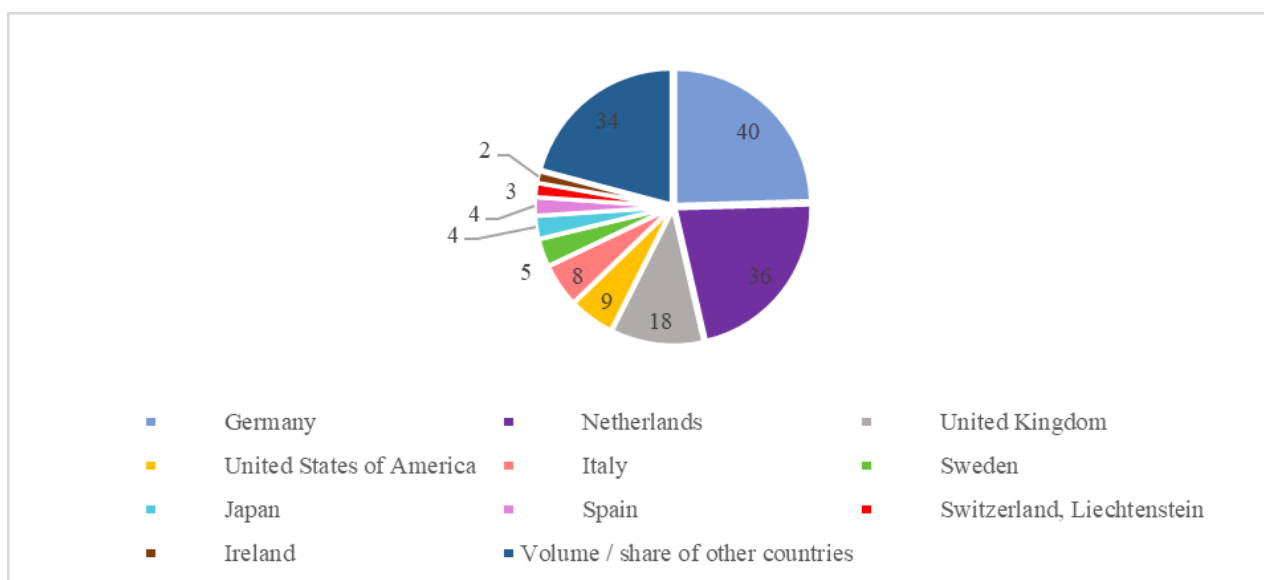


Рис. 5. Региональная структура импорта Бельгии, млрд долл., 1995 г.

Источник: составлено автором по [15].

Fig. 5. Regional structure of imports of Belgium, bln USD, 1995.

Source: compiled by the author based on [15].

Общая доля 10-ки в совокупном импорте уменьшилась, как было сказано выше, при этом доля последних пяти стран увеличилась на 6 процентных пунктов – 17,2%, а доля первых пяти уменьшилась на 9 процентных пунктов – 59%. Однако большая доля импорта из 10-ки все еще принадлежит первым трем странам и составляет 46,6% (рис. 6).

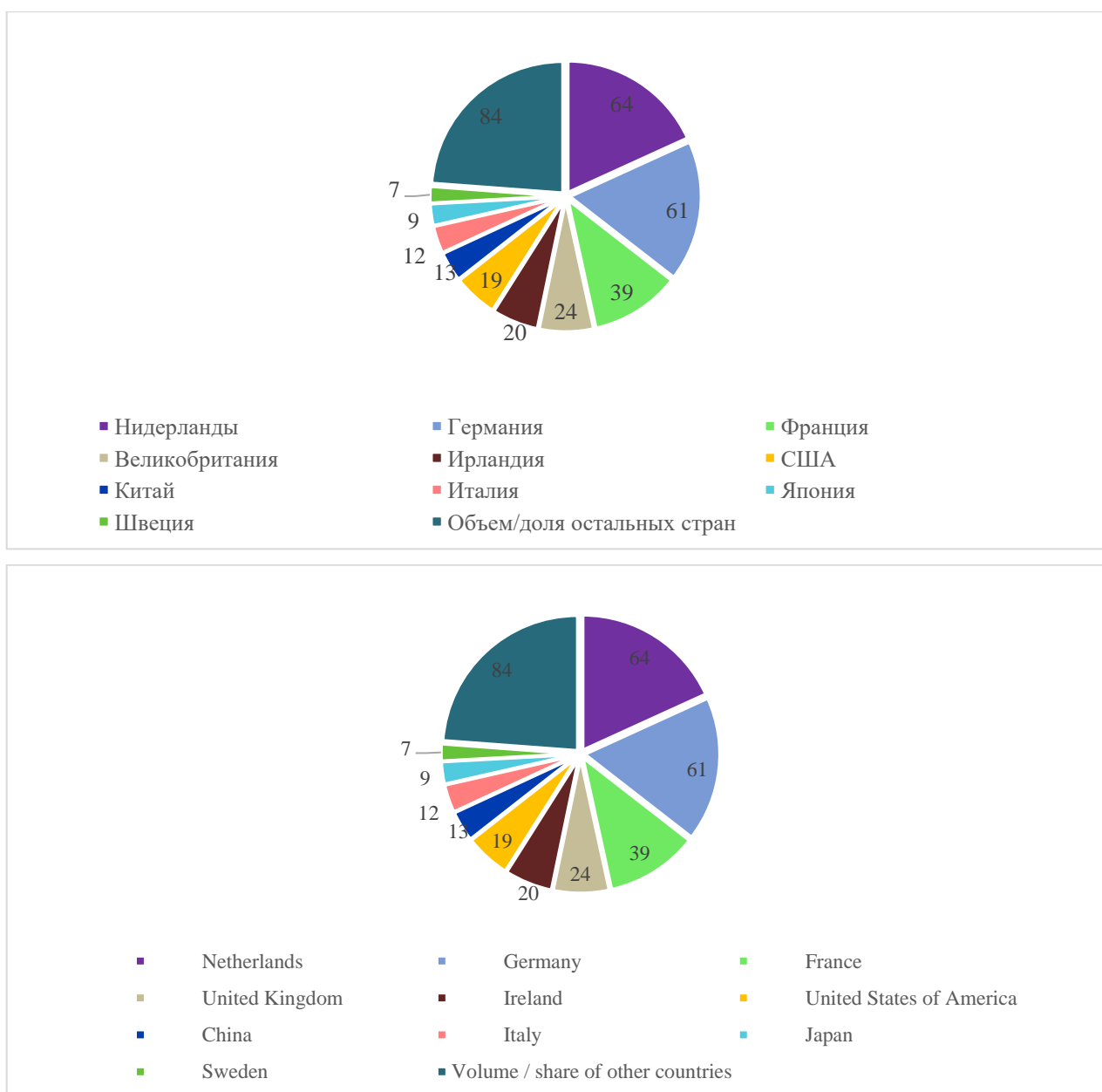


Рис. 6. Региональная структура импорта Бельгии, млрд долл., 2006 г.

Источник: составлено автором по [15].

Fig. 6. Regional structure of imports of Belgium, bln USD, 2006.

Source: compiled by the author based on [15].

Из этого следует вывод, что в импорте Бельгии стали играть большую роль новые страны. Число стран-партнеров в импорте Бельгии увеличилось, поэтому концентрация импорта из каждой страны первой 5-ки падала, однако увеличилась у пяти последних стран из-за увеличения объема продаж.

После преодоления трех кризисов в 2018 г. свои позиции сохранили шесть стран: первое место – Нидерланды, второе – Германия, третье – Франция, пятое – Ирландия, седьмое – Китай и восьмое – Италия. США заняли четвертое место, а Великобритания – шестое. В 10-ке на девятом месте появилась Россия. В 2012 г. РФ с европейскими странами сформировали крепкие торговые отношения из-за вступления РФ в ВТО, и в 2018 экспорт в европейские страны увеличился, это сказалось на региональной структуре импорта Бельгии [10]. Япония спустилась на позицию ниже.

Общая доля 10-ки в совокупном объеме импорта составила 69,9%, уменьшилась на 6,8 процентных пункта. Такая же динамика прослеживается у доли 5-ки – 52,3%, она уменьшилась на 6,7 процентных пунктов, и у доли первых трех стран, она упала на 6,3 процентных пункта. На это все влияет увеличение количества партнеров в импорте Бельгии и увеличение масштабов импорта, так импорт за 12 лет увеличился почти на 100 млрд долл. Из этого следует, увеличение доли стран в совокупном импорте Бельгии, не входящих в 10-ку, на 6,8 процентных пункта (рис. 7).

Таким образом, после трех кризисов большинство главных партнеров в импорте Бельгии остались прежними. Появился лишь один новый – Россия, сместив из 10-ки Швецию. Концентрация импорта в «руках» 10-ки значительно упала, а у остальных стран росла.

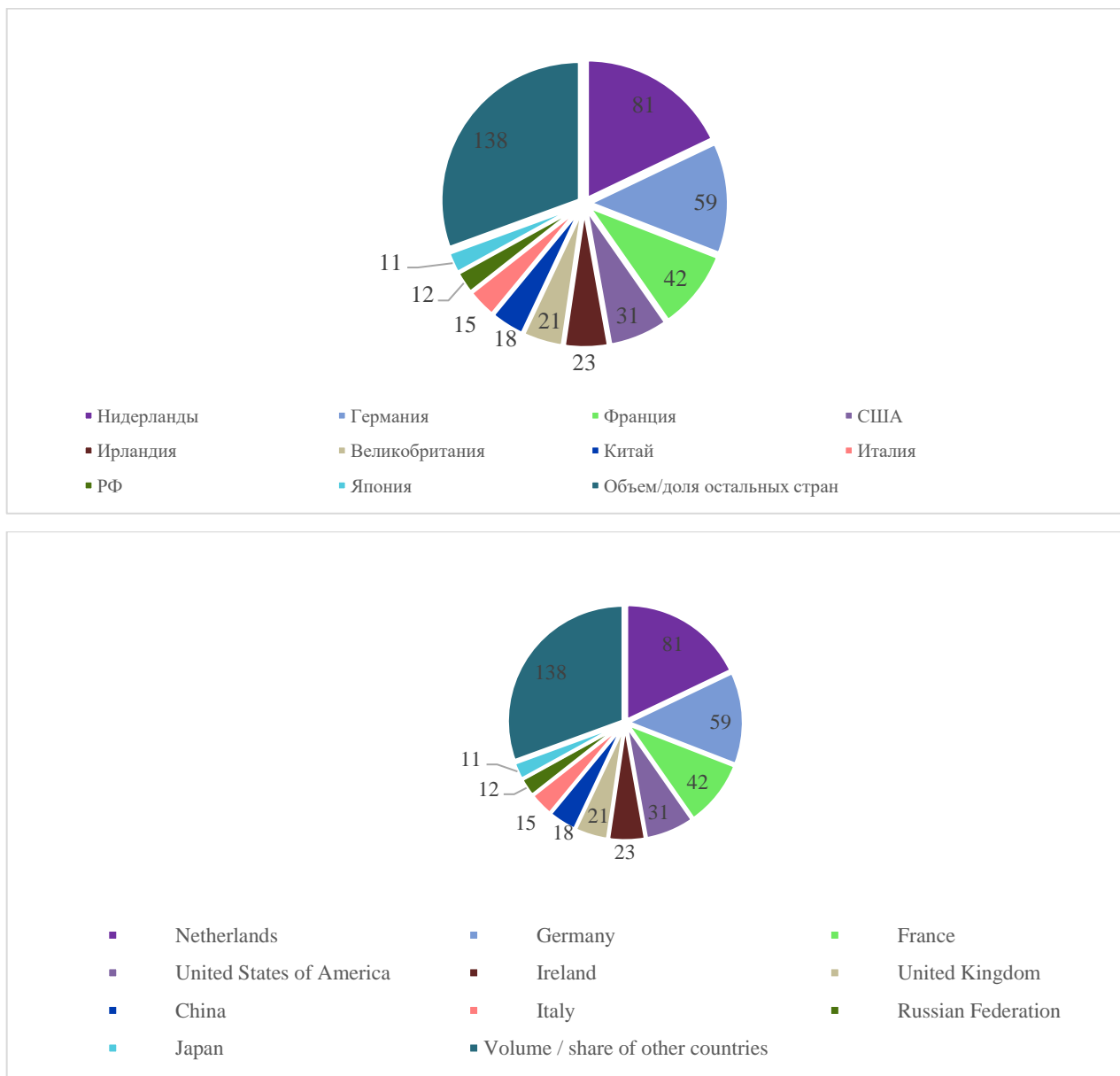


Рис. 7. Региональная структура импорта Бельгии, млрд долл., 2018 г.

Источник: составлено автором по [15].

Fig. 7. Regional structure of imports of Belgium, bln USD, 2018

Source: compiled by the author based on [15].

В заключении рассмотрения региональной структуры импорта Бельгии хочется сделать несколько выводов. На всем периоде неизменными партнерами оставались Нидерланды, Германия, США, Ирландия, Великобритания, Италия и Япония. Самые важные изменения в составе 10-ток произошли, когда в них

вошли Франция и Китай. Во второй половине рассматриваемого периода главные партнеры оставались практически неизменны. Таким образом, наблюдаемая динамика не сильно повлияла на внешнеторговые связи страны. С каждым годом масштабы импорта Бельгии увеличивались, это отразилось в постепенном уменьшении доли 10-ки в совокупном объеме импорта Бельгии. При этом развивалась внешняя торговля, и появлялись новые внешнеэкономические отношения с другими странами, из-за которых изменилась концентрация импорта Бельгии в странах мира.

Динамика товарной структуры внешней торговли Бельгии, 1995-2018 гг.

В 1995 г. большую долю экспорта составили машины и транспортное оборудование. Значительную долю имели следующие категории товаров: промышленные товары, классифицированные главным образом по виду материала, химические вещества и аналогичная продукция, не включенные в другие категории, пищевые продукты и живые животные, различные готовые изделия. У остальных пяти категорий товаров доля в экспорте на 1995 г. была невелика. Наименьшая доля оказалась у товаров и операций, не включенных в другие категории МСТК. В 1996 г. товарная структура экспорта Бельгии практически не претерпела изменений. Места в рейтинге остались прежними.

В 2002 г. произошло серьезное перераспределение долей в товарной структуре Бельгии: химические вещества и аналогичная продукция, не включенные в другие категории увеличили свою долю, таким образом, обогнав промышленные товары, классифицированные главным образом по виду материала в рейтинге. Стоит отметить, что на протяжении нескольких лет промышленные товары, классифицированные главным образом по виду материала стали стремительно терять свою долю, а химические вещества и аналогичная продукция стали экспортироваться в большем объеме.

Большие перемены произошли в 2005 г. Максимальную долю экспорта Бельгии стали составлять химические вещества и аналогичная продукция, не

включенные в другие категории, машины и транспортное оборудование ушли на второй план.

Во время первого кризиса 2009 г. значительно увеличили свои доли три категории товаров: химические вещества и аналогичная продукция, различные готовые изделия и пищевые продукты и живые животные. В 2012 г. доли товарных долей значительно не менялись по сравнению с другими годами. В 2015-2016 гг. были незначительные изменения долей категорий: различные готовые изделия, пищевые продукты, живые животные, минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы.

Наименьшие доли на всем этом периоде принадлежали товарам и операциям, не включенным в другие категории МСТК, животным и растительным маслам, жирам и воску, напиткам и табаку, сырью непродовольственному, кроме топлива (рис. 8).

Минимальная доля в 1995-1996 гг. находилась у товарной группы – товары и операции, не включенные в другие категории МСТК, но с 1997 г. минимально экспортировалась категория – животные и растительные масла, жиры и воски. Максимальная доля в течение десяти лет держалась за машинами и транспортным оборудованием, однако с 2005 г. в большем объеме экспортировались химические вещества и аналогичная продукция, не включенные в другие категории. Сопоставляя товарную структуру со стадиями экономического цикла Бельгии, наибольшее значение на товарную структуру экспорта Бельгии повлиял первый спад экономики, второй и третий спады повлияли в меньшей степени.

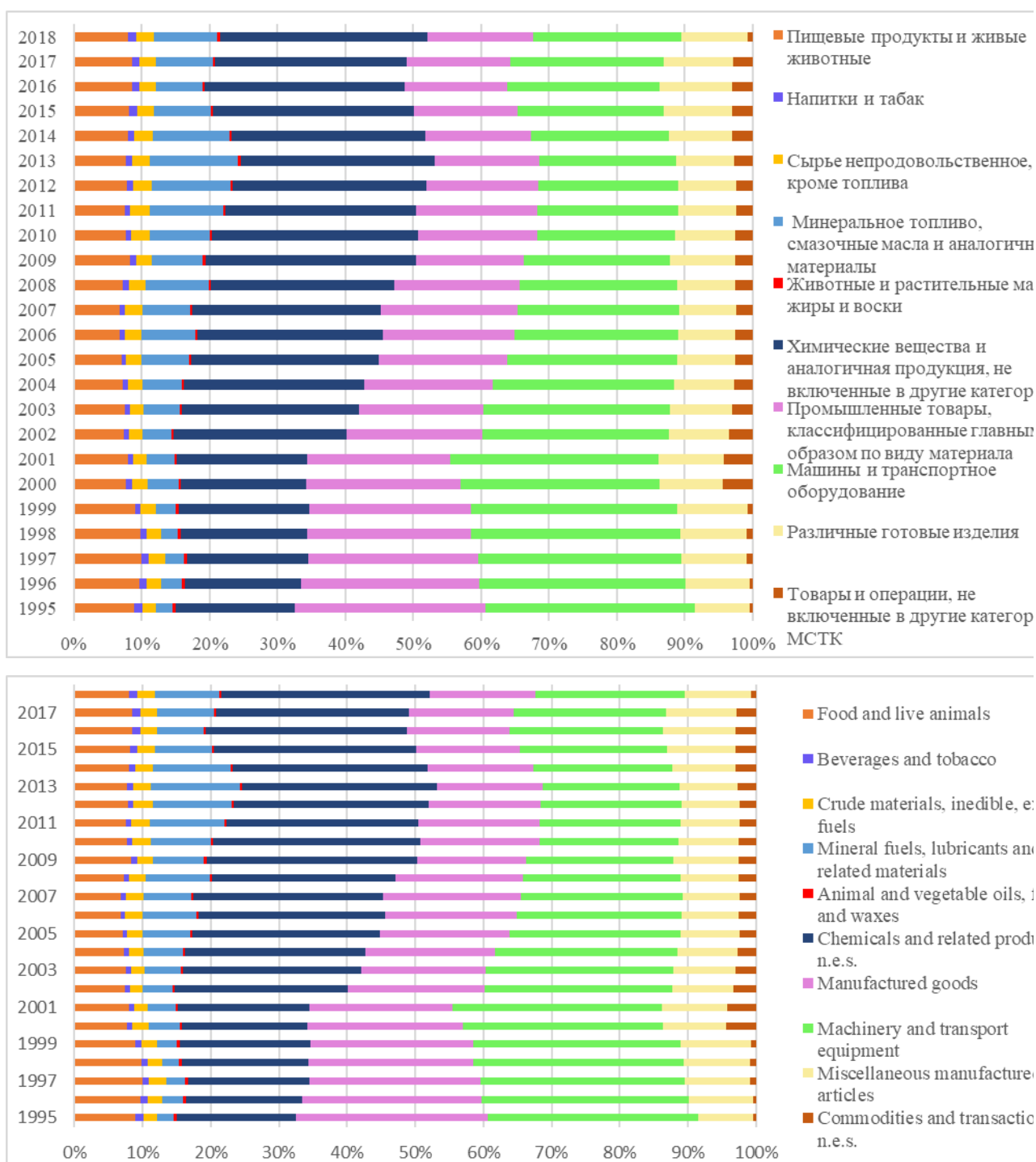


Рис. 8. Динамика товарной структуры экспорта Бельгии, 1995-2018 гг.

Источник: составлено автором по [15].

Fig. 8. Trends in the commodity structure of Belgium's exports, 1995-2018

Source: compiled by the author based on [15].

Похожая ситуация складывалась в импорте страны. В 1995 г. первой 3-кой с наибольшей долей импорта стали следующие товарные группы: машины и транспортное оборудование – максимальная доля импорта на 1995 г., промышленные товары, классифицированные главным образом по виду материала, химические вещества и аналогичная продукция, не включенные в другие категории. Они совпали с первой 3-кой экспорта, что говорит нам о их важной роли во внешнем товарообороте страны. За ними последовали другие категории: различные готовые изделия, пищевые продукты и живые животные, минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы, сырье непродовольственное, кроме топлива, товары и операции, не включенные в другие категории МСТК, напитки и табак. Товарной группой с наименьшей долей импорта стали животные и растительные масла, жиры и воски.

В первый кризис 2009 г. машины и транспортное оборудование потеряли главенствующее место в импорте Бельгии, на их место пришла товарная группа – химические вещества и аналогичная продукция, не включенные в другие категории – благодаря увеличению своей доли на 3,5 процентных пункта. В 2011 г. машины и транспортное оборудование вернули свое место и стали группой с наибольшей долей импорта из-за спада доли химических веществ.

Во время второго спада экономики Бельгии 2012 г. доля химических веществ и аналогичной продукции, не включенных в другие категории, снова взяла вверх над машинами и транспортным оборудованием из-за спада последнего. И такая товарная структура сохранилась до 2014 г. включительно. В 2015 г. наибольшая доля сохранялась за категорией химических веществ. в данном году товарная структура повторилась, как в 2009 г.

В 2016 г. наибольшую долю вернули себе машины и транспортное оборудование. Важная особенность 2018 г. – наличие двух товарных групп с наименьшей долей импорта Бельгии. Ими стали животные и растительные масла, жиры и воски, а также товары и операции, не включенные в другие категории МСТК, именно эти товарные группы делили на протяжении всего периода наименьшую долю (рис. 9).

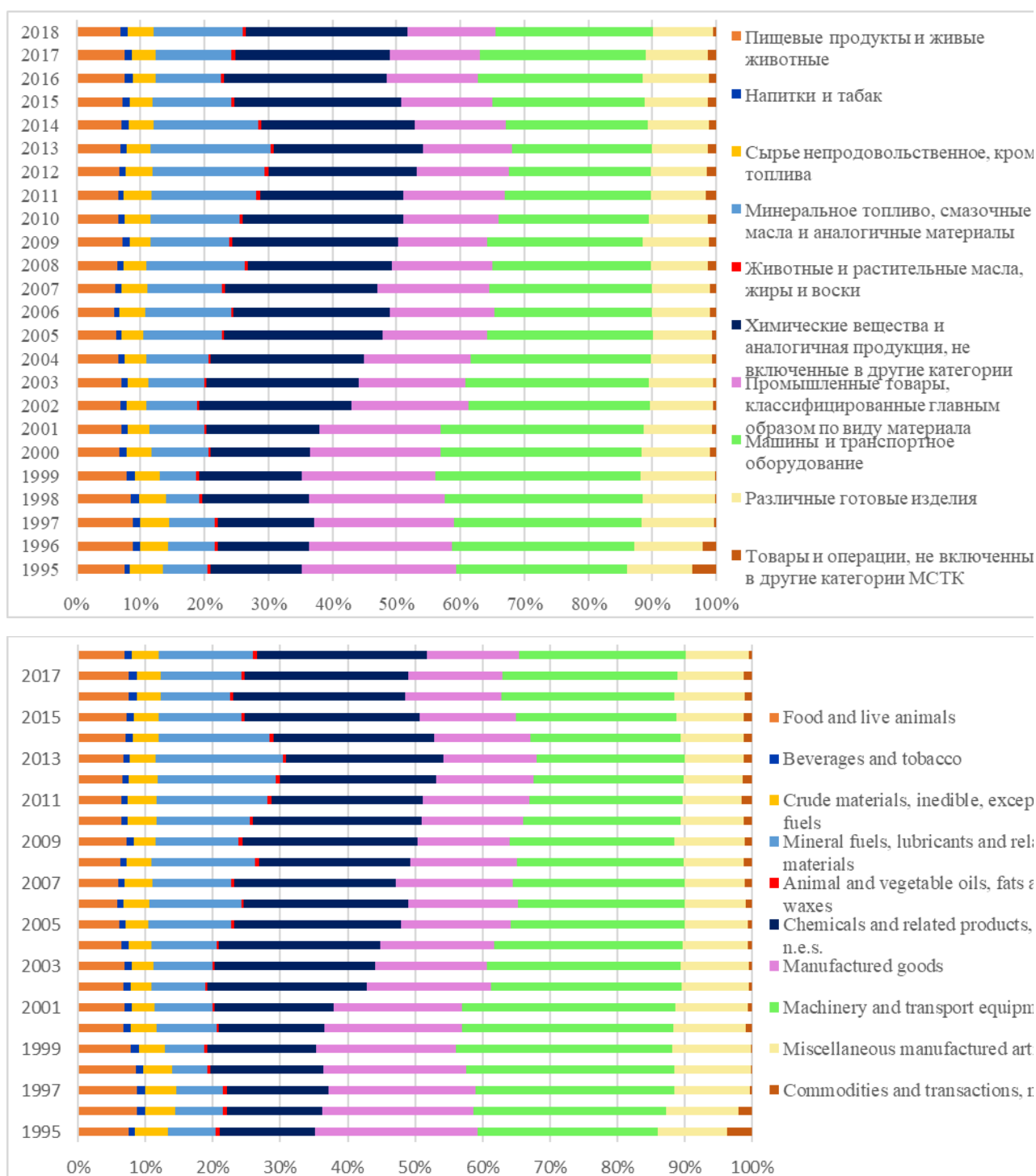


Рис. 9. Динамика товарной структуры импорта Бельгии, 1995-2018 гг.

Источник: составлено автором по [15].

Fig. 9. Trends in the commodity structure of Belgium imports, 1995-2018

Source: compiled by the author based on [15].

На протяжении периода 1995-2018 гг. наибольшей долей импорта обладали две товарные группы: машины и транспортное оборудование и

химические вещества и аналогичная продукция, не включенные в другие категории, наименьшей долей – товары и операции, не включенные в другие категории МСТК, а также животные и растительные масла, жиры и воски. Невозможно не заметить связь фазы экономического цикла и категорий с наибольшей долей импорта: во время кризисов первое место занимала категория химических веществ и аналогичной продукции, это связано с уменьшением спроса во время кризисной ситуации на дорогие товары, в частности машины и транспортное оборудование.

Результаты

В результате исследования были определены особенности внешней торговли Бельгии в 1995-2018 гг. путем выделения изменений в региональной и отраслевой структуре и выявления закономерностей между динамикой основных внешнеторговых показателей и мировыми (региональными) событиями, которые оказали существенное влияние на рассматриваемые индикаторы и на положение Бельгии в мировой экономике в целом.

Таким образом, мы пришли к выводу, что кризисы довольно серьезно сказываются на внешней торговле Бельгии, объемы показателей резко падают, но она быстро выходит на докризисные уровни торговли, увеличивая продажи между партнерами, правительство Бельгии постоянно предпринимает меры для выхода из кризиса. На региональную структуру внешней торговли кризис практически не влиял как в экспорте, так и в импорте, более того, за это время увеличилось количество внешнеторговых связей.

Сопоставляя товарную структуру экспорта со стадиями экономического цикла Бельгии, наибольшее значение на товарную структуру экспорта Бельгии повлиял первый спад экономики, второй и третий спады повлияли в меньшей степени. Невозможно не заметить и связь фазы экономического цикла с категориями, имеющими наибольшую долю импорта: во время кризисов первое место занимала категория химических веществ и аналогичной продукции, это

связано с уменьшением спроса во время кризисной ситуации на дорогие товары, в частности машины и транспортное оборудование.

Заключение

На основе полученных результатов мы приходим к выводу, что внешнеторговые связи с этой страной устойчивые и нестабильность проявляется только в первое время кризисной ситуации. Бельгия претерпевает большие спады внешней торговли во время кризисов, однако она быстро выходит на докризисные уровни. Ее экономический рост имеет высокие темпы, поэтому, несмотря на кризисные ситуации, ее внешнеэкономические показатели растут.

Список литературы

1. Борко Ю.А. ЕС после финансово-экономического кризиса // Европейский союз в XXI веке: время испытаний, 2012 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23509701> (дата обращения: 24.07.2020).
2. Бугакова Е.А. Миграционный кризис в Европе и попытки ЕС найти его разрешение // Молодой ученый. – 2016. - №5. – С. 571-573 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25652294> (дата обращения: 24.07.2020).
3. Бурлуцкий М.А. Особенности внешней торговли Бельгии // Валютное регулирование. Валютный контроль. – 2020. - №4. – С. 9-12 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42753990> (дата обращения: 24.07.2020).
4. Гасанова Д.Х., Омарова З.О. Основные направления внешнеэкономической деятельности Бельгии // Актуальные вопросы права, экономики и управления, 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41118465> (дата обращения: 24.07.2020).
5. Потапова И. Долговой кризис в ЕС // Мировое и национальное хозяйство, 2012 [Электронный ресурс]. URL: <https://mirec.mgimo.ru/2012-01/dolgovoi-krizis-es> (дата обращения: 01.08.2020).

6. Ширалиев М.О. Эволюция мирового финансового кризиса: от ипотечного кризиса в США к долговому кризису в Европе // Вопросы экономики и права. – 2012. - № 54. – С. 146-150 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=18790776> (дата обращения: 24.07.2020).

7. Economic situation. Country notes: Belgium, 2011 [Электронный ресурс]. URL: www.oecd.org/gov/budgeting/47840665.pdf (дата обращения: 05.04.2020).

8. Political crisis in Belgium, 2020. Etudier [Электронный ресурс]. URL: www.etudier.com/dissertations/Political-Crisis-In-Belgium/226664.html (дата обращения: 01.08.2020).

9. Europe's asylum policy in crisis: the case of Belgium. Emigration law blog, 2016 [Электронный ресурс]. URL: <https://eumigrationlawblog.eu/europes-asylum-policy-in-crisis-the-case-of-belgium/> (дата обращения: 05.04.2020)

10. Russia. European Commission, 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/russia/> (дата обращения: 12.04.2020).

11. Bilaterale relaties, 2019 [Электронный ресурс]. URL: www.gov.pl/web/belgium/bilaterale-relaties (дата обращения: 11.04.2020).

12. What does Belgium's asylum policy look like. Infomigrants, 2017 [Электронный ресурс]. URL: www.infomigrants.net/en/post/4759/what-does-belgium-s-asylum-policy-look-like (дата обращения: 01.08.2020).

13. В Бельгии официально начался экономический спад // Бельгия-анонс, 2012 [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2012/02/02/belgiya-anons.html> (дата обращения: 01.08.2020).

14. Eurozone Debt Crisis. The balance, 2019 [Электронный ресурс]. URL: www.thebalance.com/eurozone-debt-crisis-causes-cures-and-consequences-3305524 (дата обращения: 05.04.2020).

15. UNCTADSTAT // United Nations Conference on Trade and Development, 2020

[Электронный ресурс]. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/reportFolders/reportFolders.aspx> (дата обращения: 20.04.2020).

16. World Development Indicators. World Bank, 2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators> (дата обращения: 20.04.2020).

17. World Factbook. Central Intelligence Agency, 2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/bl.html> (дата обращения: 20.04.2020).

References

1. Borko U.A. ES posle finansovo-ekonomicheskogo krizisa [EU after the financial and economic crisis]. Evropejskiy soyuz v XXI veke: vremya ispytaniy, 2012. Available at: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23509701> (accessed 24 July 2020).

2. Bugakova E.A. Migratsionnyy krizis v Evrope i popytki ES nayti ego razresheniye [The migration crisis in Europe and the EU's attempts to find a solution]. Molodoy ucheniy, 2016, no. 5, pp. 571-573. Available at: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25652294> (accessed 24 July 2020).

3. Burlutskiy M.A. Osobennosti vneshney trgovli Belgii [Features of Belgium's foreign trade]. Valyutnoe regulirovanie. Valyutniy kontrol', 2020, no. 4, pp. 9-12. Available at: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42753990> (accessed 24 July 2020).

4. Gasanova D.KH., Omarova Z.O. Osnovnye napravleniya vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti Belgii [The main directions of foreign economic activity of Belgium]. Aktual'nye voprosy prava, ekonomiki i upravleniya, 2019. Available at: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41118465> (accessed 24 July 2020).

5. Potapova I. Dolgovoy krizis v ES [Debt Crisis in EU]. Mirovoye i natsional'noye khozyaystvo. Available at: <https://mirec.mgimo.ru/2012-01/dolgovoi-krizis-es> (accessed 24 July 2020).

6. Shiraliev M.O. Evolyutsiya mirovogo finansovogo krizisa: ot ipotechnogo krizisa v SSHA k dolgovomu krizisu v Yevrope [The evolution of the global financial crisis: from the US mortgage crisis to the European debt crisis]. Voprosy ekonomiki i

prava, 2012, no. 54, pp. 146-150. Available at: <https://elibrary.ru/item.asp?id=18790776> (accessed 24 July 2020).

7. Economic situation. Country notes: Belgium, 2011. Available at: www.oecd.org/gov/budgeting/47840665.pdf (accessed 05 April 2020).

8. Political crisis in Belgium. Etudier, 2020. Available at: www.etudier.com/dissertations/Political-Crisis-In-Belgium/226664.html (accessed 01 August 2020).

9. Europe's asylum policy in crisis: the case of Belgium. Emigration law blog, 2016. Available at: <https://eumigrationlawblog.eu/europes-asylum-policy-in-crisis-the-case-of-belgium/> (accessed 05 April 2020).

10. Russia. European Commission, 2019. Available at: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/russia/> (accessed 12 April 2020).

11. Bilaterale relaties, 2019, Available at: www.gov.pl/web/belgium/bilaterale-relaties/ (accessed 11 April 2020).

12. What does Belgium's asylum policy look like. Infomigrants, 2017, Available at: www.infomigrants.net/en/post/4759/what-does-belgium-s-asylum-policy-look-like (accessed 01 August 2020).

13. V Bel'gii ofitsial'no nachalsya ekonomicheskiiy spad [The economic downturn has officially begun in Belgium]. Belgiya-anons, 2012, Available at: <https://rg.ru/2012/02/02/belgiya-anons.html> (accessed 01 August 2020).

14. Eurozone Debt Crisis. The balance, 2019, Available at: www.thebalance.com/eurozone-debt-crisis-causes-cures-and-consequences-3305524 (accessed 05 April 2020).

15. UNCTADSTAT. United Nations Conference on Trade and Development, 2020. Available at: <https://unctadstat.unctad.org/wds/reportFolders/reportFolders.aspx> (accessed 20 April 2020).

16. World Development Indicators. World Bank, 2020. Available at: https://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators__ (accessed 20 April 2020).

17. World Factbook. Central Intelligence Agency, 2020. Available at: www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/bl.html (accessed 20 April 2020).

© *Массарова Алена Рамильевна, Луговская Екатерина Михайловна, 2020 г.*

Особенности географической и товарной структуры внешней торговли Мексики

*Массарова Алена Рамильевна,
Прохорова Елизавета Александровна,
Российский университет дружбы народов (РУДН)
117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д.6*

В статье анализируется динамика основных показателей внешней торговли Мексики: внешнеторговое сальдо, внешнеторговый оборот, объём экспорта и объём импорта, а также региональной и отраслевой структуры страны. Выявлены основные торговые партнёры и проанализированы особенности товарной структуры Мексики. Авторами также выделены факторы, повлиявшие на снижение объёмов экспорта и увеличение импорта, что сказывается на настоящей экономической ситуации в стране.

Ключевые слова: *внешняя торговля, международные экономические отношения, товарная структура, географическая структура, экспорт, импорт, Мексика.*

JEL коды: *F1, F4, F6*

Features of Mexico's geographical and commodity structure of foreign trade

*Massarova Alena Ramilevna,
Prokhorova Elizaveta Alexandrovna,
Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)
117198, Moscow, Miklukho-Maklaya str., 6*

The article analyzes the dynamics of the main indicators of Mexico's foreign trade: the foreign trade balance, foreign trade turnover, the volume of exports and imports, also the regional and sectoral structure of the country. The main trading partners are identified and the features of the commodity structure of Mexico are analyzed. The authors also highlight the factors that influenced the decline in export volumes and the increase in imports, which affects the current economic situation in the country.

Key words: *foreign trade, international economic relations, commodity structure, geographical structure, export, import, Mexico.*

Введение

За 1995-2018 гг. мировая экономика пережила ряд масштабных экономических кризисов и потрясений, которые оказали колоссальное влияние на международную торговлю. Азиатский кризис 1997 г., глобальный финансовый кризис 2008–2009 гг., кризис суверенной задолженности европейских стран 2010–2012. Изменения в конъюнктуре мирового рынка, произошедших в том числе после этих важных для мировой экономики событий, отражались и на географической, отраслевой структуре внешней торговле стран. Специализация стран в мировом хозяйстве претерпевает трансформацию также под воздействием стремления сформировать наиболее эффективную стратегию участия в международной торговле с учетом имеющихся природных ресурсов, спроса на внешнем рынке, цен на экспортируемые товары.

Мексика – суверенное государство в Латинской Америке, ВВП (ППС) которой в 2019 г. составил 2463 млрд долл., и по этому показателю страна занимает 11 место в мире, уступая из стран Америки только США (19490 млрд долл., 2 место в мире), и Бразилии (3248 млрд долл., 8 место в мире) [13].

Научный интерес к исследованию внешней торговли Мексики вызван тем, что страна, являясь одним из главных экспортеров нефти в мире (наивысший показатель экспорта - 5931,86 млрд долл.), стремительно сокращает объемы экспорта и становится все более зависима от импорта [12]. Для выявления причин значительных изменений положения Мексики в мировой торговле будет рассмотрена динамика основных внешнеторговых показателей, региональной и отраслевой структуры. В 1995-2018 гг. объём ВВП Мексики вырос почти в два раза: с 1,2 трлн долл. до 2,3 трлн долл. – и с этим показателем в 2018 г. Мексика занимает 2 место в Латинской Америке, незначительно уступая одной из крупнейших стран мира с высоким уровнем экономического развития, Бразилии, и почти в 3 раза обгоняя Аргентину. В то же время заняла 11 место по величине ВВП в мире. По классификации Всемирного банка 2018 г., Мексика входит в группу стран с доходом выше среднего.

Мексика входит в Североамериканскую зону свободной торговли с США и Канадой. Влияние данной интеграционной группировки на социально-экономическое развитие регионов Мексики рассматривается в работах Габарта А. [2]. Экономические воздействия Мексики и США, осуществляющиеся в рамках Североамериканской зоны торговли, описываются в статье Томаревой А.Э. [6]. Тарифные преференции США, предоставляемые Мексике по отношению к торговым партнерам, анализируют Макдэниел Ч.А. и Агама Л.А в своей статье [10]. Сидоренко Т.Е. выявляет закономерности основных нововведений модернизированного соглашения о свободной торговле между Европейским союзом и Мексикой, подписанного в апреле 2018 г. Авторы отмечают, что вступление в силу модернизированного соглашения позволит интенсифицировать торговые и инвестиционные связи между партнерами, что даст дополнительный стимул для их экономического развития, и прежде всего – Мексики [5]. Смит Г. и Малкин Е. обращают внимание на то, что подписанное соглашение с ЕС должно способствовать достижению Мексикой цели превращения себя в производственный центр для Северной и Южной Америки [11].

Цель исследования – выявить особенности развития внешней торговли Мексики в 1995-2018 гг.

Задачи исследования – проследить динамику основных показателей внешней торговли Мексики, 1995-2018 гг. и выявить основных торговых партнеров Мексики.

Статистической основой исследования стали базы данных таких организаций как ЦРУ (Центральное разведывательное управление США) (Всемирная книга фактов), Всемирного банка (Показатели мирового развития) и ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию [13; 14; 15]).

Динамика основных показателей внешней торговли Мексики (1995-2018 гг.)

В рамках исследования внешней торговли Мексики были рассмотрены четыре основных статистических показателя: объём экспорта, объём импорта, внешнеторговое сальдо, внешнеторговый оборот. За 1995-2018 гг. объём экспорта вырос почти в 6 раз с 79,5 млрд долл. до 450,5 млрд долл. Минимальный объём наблюдался в 1995 г. Такой низкий показатель является следствием мексиканского краха, который произошёл из-за снижения цены на нефть, низкой доли внутренних инвестиций, снижения курса национальной валюты [9]. В 2018 г. объём экспорта достигает максимального показателя. На это оказал влияние высокий уровень добычи нефти. На 2018 г. это 20 млн баррелей в день [8]. И Мексика стала экспортировать свои товары в такие страны, как Китай, Республика Корея, Бразилия.

За 1995-2018 гг. объём импорта вырос почти в 6,5 раз: с 72,5 млрд долл. до 464,2 млрд долл. До Мексиканского кризиса рынок испытывал засилье импортной продукции, однако в 1995 г. политика страны была направлена на выход из кризисной ситуации и снижению как внешнего вмешательства в экономику, так и импорта. Все ярче, особенно с 2012 г., наблюдается истощение ресурсов. Нефть, газ и уголь снижаются в объёме добычи. Именно поэтому страна вынуждена импортировать всё большее количество товаров.

Практически за весь исследуемый период внешнеторговое сальдо отрицательное. Поэтому можно сделать вывод, что внутренний продукт страны недостаточно конкурентоспособный, по сравнению с импортным.

Внешнеторговый оборот 1995-2018 гг. вырос на целых 83 процентных пункта. Мексика имеет прирост за счёт экспорта продукции машиностроения, оборудования, механических устройств и минерального топлива (рис. 1).

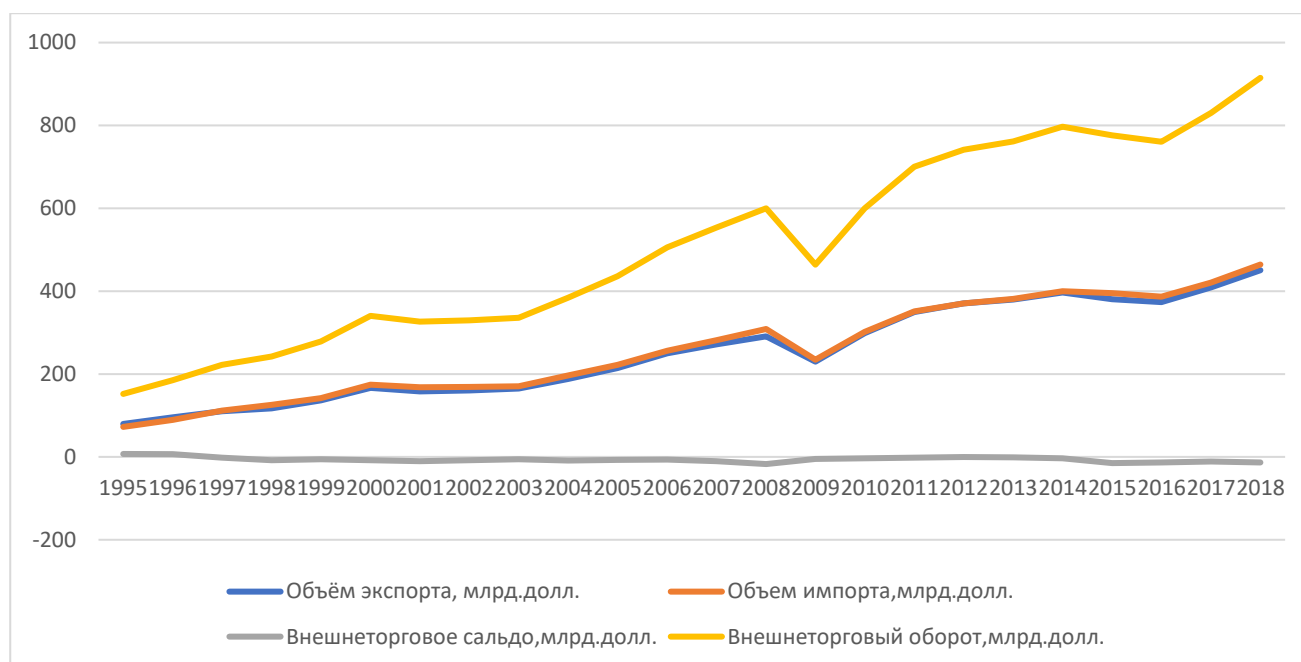


Рис.1. Динамика основных внешнеторговых показателей Мексики, млрд долл. 1995-2018г.

Источник: составлено авторами по [15].

Fig.1. Dynamics of the main foreign trade indicators of Mexico, bln USD 1995-2018.

Source: compiled by the authors on [15].

Динамика региональной структуры экспорта Мексики (1995-2018 гг.)

Чтобы рассмотреть динамику региональной структуры экспорта, проанализируем три этапа: 1995 г., 2006 г. и 2018г., и проследим, почему наблюдались изменения.

Объём экспорта в 1995 г. составил 79 541 млн долл. Выделю десять основных партнеров Мексики по экспорту – это США, Канада, Япония, Бразилия, Испания, Швейцария (вкл. Лихтенштейн), Германия, Гонконг (САР Китая), Чили, Великобритания. Места в структуре занимают соответственно.

Основной страной, в которую направляется экспортируемый продукт Мексики – это США. На это влияют сразу несколько факторов. Первый – это географическое положение стран, проходящая сухопутная граница. Что в свою очередь устраняет трудности с перевозкой товара. Вторым фактором является подписанное в 1992 г. Североамериканское соглашение о свободной торговле между США, Мексикой и Канадой, что позволяет расширить экономические

связи между ними [4]. Одним из пунктов соглашения является обеспечение свободного движения товаров и услуг между странами, что даёт возможность торговать на взаимовыгодных условиях. Это один из редких примеров в мировой экономике, когда развивающаяся страна активно участвует в торговых отношениях с двумя развитыми странами. НАФТА – это один из наиболее влиятельных блоков в мировом хозяйстве. За счет соглашения торговые отношения между этими странами значительно выросли.

Второй страной по объёму экспорта Мексики является Канада. Однако, если сравнить доли двух стран в совокупном объёме экспорта, наблюдается огромная разница. Доля США составляет 83,4%, в то время как Канада только 2,5%. Мексика и Канада направлены на поддержание отношений с США, но не друг с другом.

Третьей страной по объёму экспорта Мексики является Япония. Их международные отношения начали развиваться еще с шестнадцатого века, когда Мексика являлась частью Испанской Империи, где проходил торговый путь между Манилой и Акапулько. Через него испанцы торговали с Японией. Возвращаясь из истории в современный мир, отмечу, что торговые отношения между двумя страна сохраняются на высоком уровне до сих пор. Япония является одним из главных инвесторов в развитие промышленности Мексики.

Торговые отношения между Мексикой и Бразилией всегда были напряженными, поскольку они являются самыми влиятельными государствами в Латинской Америке. А значит являются конкурентами, что в последствии проявилось в экономике и торговле. Каждая страна стремится захватить лидерство в регионе. Поэтому торговые отношения между ними в 1995 г. Оставались на низком уровне.

Доля первой страны в структуре США является значительной и составляет 83,4%; доля тройки стран – 84,1; пятерки стран – 86,1. По этим показателям видно, что основной объём экспорта направлен в США. Объём десятки стран – 92,4%, соответственно на оставшиеся страны приходится 7,6%. Это очень

низкий показатель, который говорит об отсутствии торговых отношений Мексики с большинством стран (рис. 2).

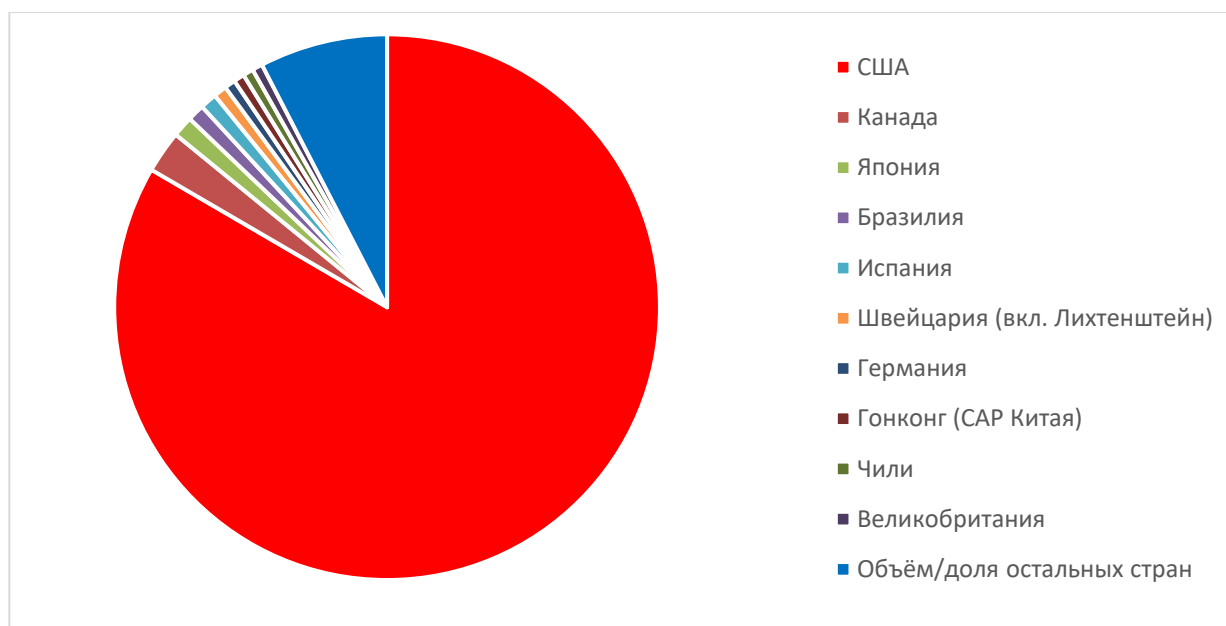


Рис. 2. Региональная структура экспорта Мексики, млн долл., % 1995 г.

Fig.2. Regional structure of Mexico's exports, million dollars, % 1995.

Источник: составлено авторами по [15].

Source: compiled by the authors on [15].

Проанализируем, насколько изменилась ситуация в структуре экспорта Мексики в 2006 г. США и Канада также занимают лидирующие позиции по объёму экспорта в них Мексикой. Однако США увеличили свою доля в объёме на 1,5 процентных пункта (с 83,4% до 84,9%, что в численном виде составляет рост с 66 339 млн долл. до 212 132 млн. долл.), а Канада сократила на 0,4 процентных пункта (с 2,5% до 2,1%). Снижение товарного оборота с Канадой является следствием конкуренции за торговое сотрудничество с США.

Испания с пятого места переместилась на третье место и увеличила свою долю на 0,2 процентных пункта (с 789 млн долл. до 3270 млн долл.). Что свидетельствует об её успешной экономической политике, целью которой является поддержка торговых отношений со странами Латинской Америки. Еще одной причиной увеличения экспорта является подписанное в 1997 г. соглашение о свободной торговле с Европейским Союзом.

В 2006 г. в десятку стран по объёму экспорта Мексики вошли Колумбия, Венесуэла, Аруба, Нидерланды.

Колумбия и Мексика являлись испанскими колониями. Страны всегда поддерживали тёплые дипломатические отношения. Примером того служит образованные в 1989 г. торговый блок «Группа 3», в который входили Мексика, Колумбия и Венесуэла. С того момента товарный оборот между странами все больше увеличивался. И к 2006 г. Колумбия заняла пятое место по экспорту Мексики и составила в общем объёме 0,9%.

Как нами было отмечено ранее, доля страны-лидера по экспорту Мексики увеличилась к 2006 г. Это говорит о том, что экономические отношения между ними улучшаются и Мексика не ищет другие рынки сбыта своей продукции. Доля тройки стран составляет 88,3%, пятерки - 90,4 и десятки – 93,4. Из этих показателей видно, что доля последних пяти стран в общем объёме совсем незначительная. Это же прослеживается и с остальными странами, не вошедшими в десятку (рис. 3).

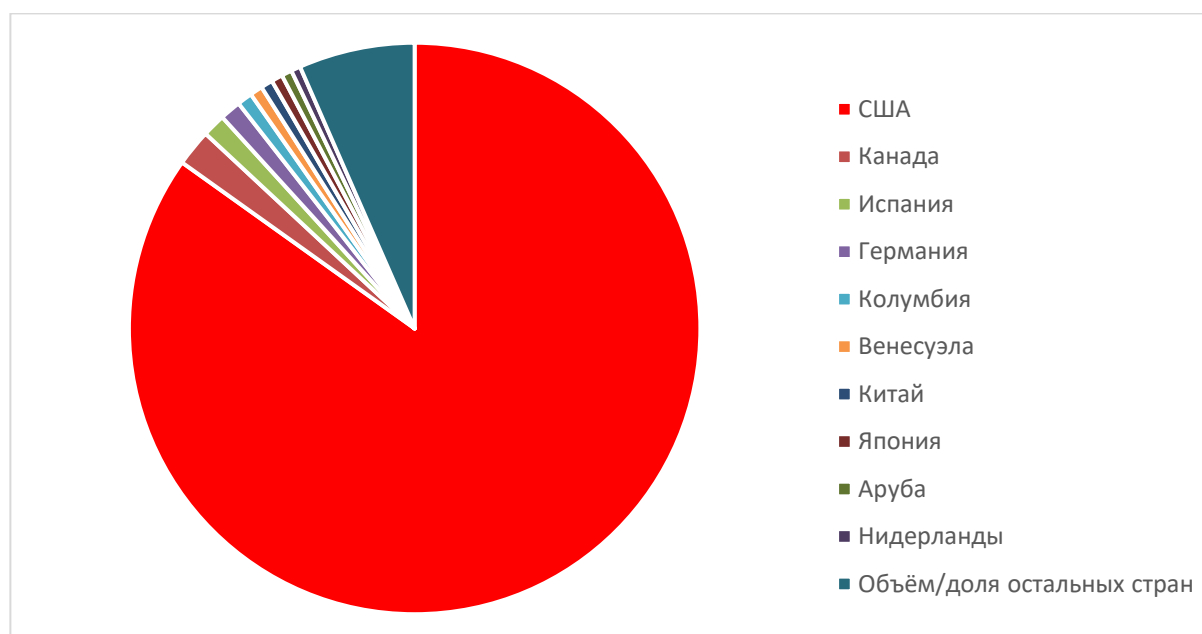


Рис. 3. Региональная структура экспорта Мексики, млн долл., % 2006 г.

Fig. 3. Regional structure of Mexico's exports, million dollars, % 2006.

Источник: составлено авторами по [15].

Source: compiled by the authors on [15].

Третьим этапом исследования структуры объёма экспорта Мексики будет анализ 2018 г. (рис.4).

В 2018 г. значительно снизилась доля США в объёме экспорта по сравнению с другими годами, на 11,6 процентных пунктов (с 84,9 до 76,5%). Объём Канады же наоборот увеличился на 1 процентный пункт (с 5 176 млн долл. до 14 065 млн долл.). Существует несколько причин осложнения экономических отношений между США и Мексикой, из-за чего снижается объём экспорта. В феврале 2016 г. Мексика и США вошли в Договор о Транстихоокеанском партнёрстве, целью которого являлась отмена таможенных пошлин на товары и услуги [1]. Однако в январе 2017 г. президент США подписал указ о выходе США из договора. Другой причиной является большой приток иммигрантов из Мексики (5,5 млн. из 11 млн.) Из-за чего США намерены возвести стену на границе с Мексикой. Это осложняет политические отношения стран, что не может не отразиться на торговых отношениях.

Самым неожиданным партнёром в 2018 г. стала Бразилия, которая более того заняла пятое место в общей структуре. Чем же объяснить рост торговых отношений между вечно конкурирующими странами? Из-за ухудшающихся отношений с США (угроза выхода из НАФТА, строительство стены) Мексика была вынуждена искать новых партнёров. В 2015 г. между Бразилией и Мексикой начались переговоры по дополнению соглашения о таможенных тарифах.

Экономические отношения с Колумбией продолжали развиваться и в 2018 г. В 2011 г. был образован Тихоокеанский альянс, в который входили Мексика, Колумбия, Чили, Перу. Целью которого были интеграция экономик стран, повышение конкурентоспособности [3]. Это привело к увеличению объёма экспорта Колумбии до 0,8% в общем объёме, что составило 3 545 млн долл.

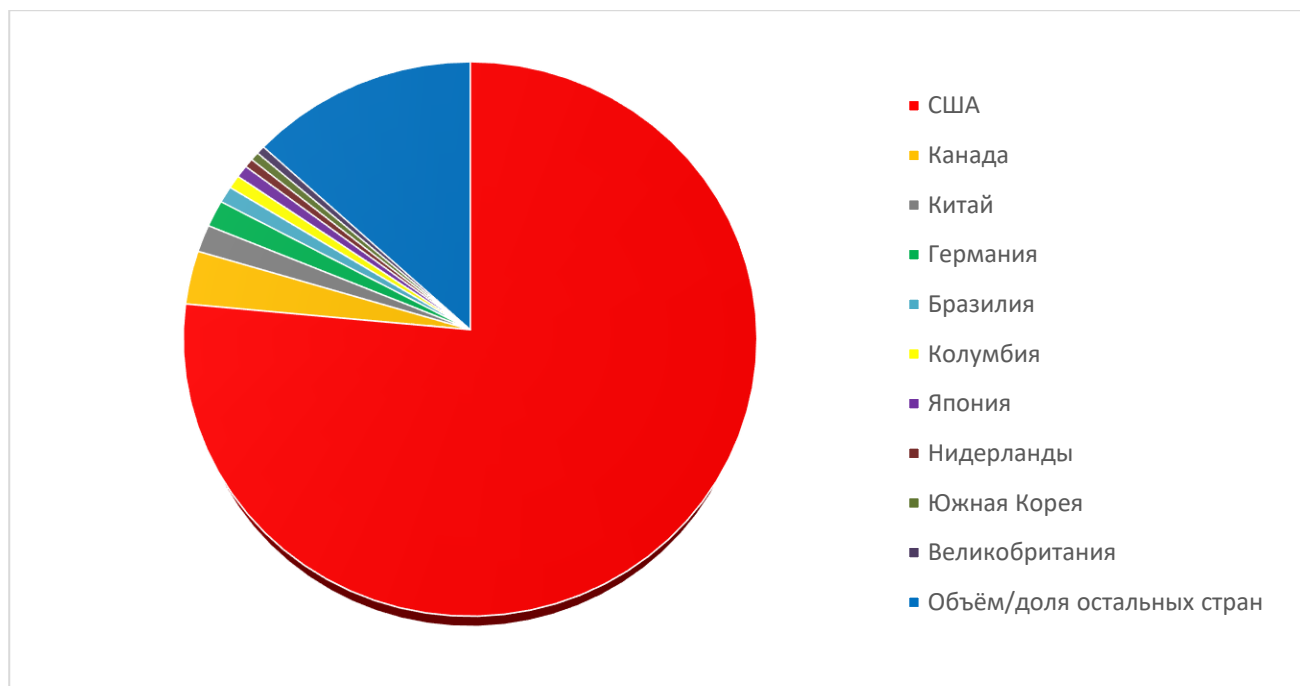


Рис. 4. Региональная структура экспорта Мексики, млн долл., % 2018 г.

Fig.4. Regional structure of Mexico's exports, million dollars, % 2018.

Источник: составлено авторами по [15].

Source: compiled by the authors on [15].

Таким образом, хотя наблюдается снижение объёма экспорта в США, страна всё равно остается главным партнером Мексики. Однако это негативный момент, поскольку устойчивые, налаженные торговые отношения она имеет лишь с США. Но сейчас политические отношения между ними все более нагнетаются, что не сможет не отразиться на экономических отношениях. В случае прекращения товарного оборота с США, Мексика может впасть в глубочайший кризис из-за потери основного партнера. Необходимо искать других партнеров, тогда при любом варианте развития отношений с США экономика не так сильно претерпит на себе изменения.

Динамика региональной структуры импорта Мексики (1995-2018 гг.)

Чтобы рассмотреть динамику региональной структуры импорта, проанализируем три этапа: 1995 г., 2006 г. и 2018г., и проследим, почему наблюдались изменения.

Первое место в объёме импорта Мексики занимают США, их доля в общем объёме составляет 74,5% (53 973 млн долл.). На это оказывает влияние граничащее географическое положение стран, а также их состояние в НАФТА, которая способствует развитию торговых отношений между Мексикой, США и Канадой. Канада занимает четвертое место, её доля составляет 1,9%. Это свидетельствует о сложных, экономических отношениях стран из-за стремления занять рынок США. До вступления в НАФТА Канада почти не экспортировала продукцию в Мексику, в отличие от США, с которыми у нее всегда были развиты торговые отношения.

Второе место по импорту занимает Япония. Она является одним из самых крупных партнеров Мексики. За 1999 г. Япония инвестировала около 1 млрд долл. в экономику Мексики.

Бразилия закрывает десятку стран по объёму импорта. Её доля составляет лишь 0,8% (565 млн долл.). В 1995 г. отношения между Бразилией и Мексикой оставались напряженными. Экономические отношения существовали в 1995 г. между ними, однако находились на низком уровне.

Как уже отмечалось, в объёме импорта наблюдается высокая доля США, однако она ниже, чем в объёме экспорта. Доля тройки стран составляет 83,7%; пятёрки – 87%; десятки – 91,8. На остальные страны приходится 8,2% (рис. 5).

Рассмотрим структуру объёма импорта Мексики в 2006 г. Первое место все также занимают США, однако их доля в импорте значительно снизилась, а именно на 23,4 процентных пункта (с 74,5% до 51,1%). В сентябре 2006 г. в США был принят законопроект о строительстве заграждений на границе с Мексикой. Строительство не было завершено из-за кризиса 2008 г., однако стало причиной ухудшения отношений между странами, как политическими, так и экономическими. В результате чего сократился и экспорт в Мексику.

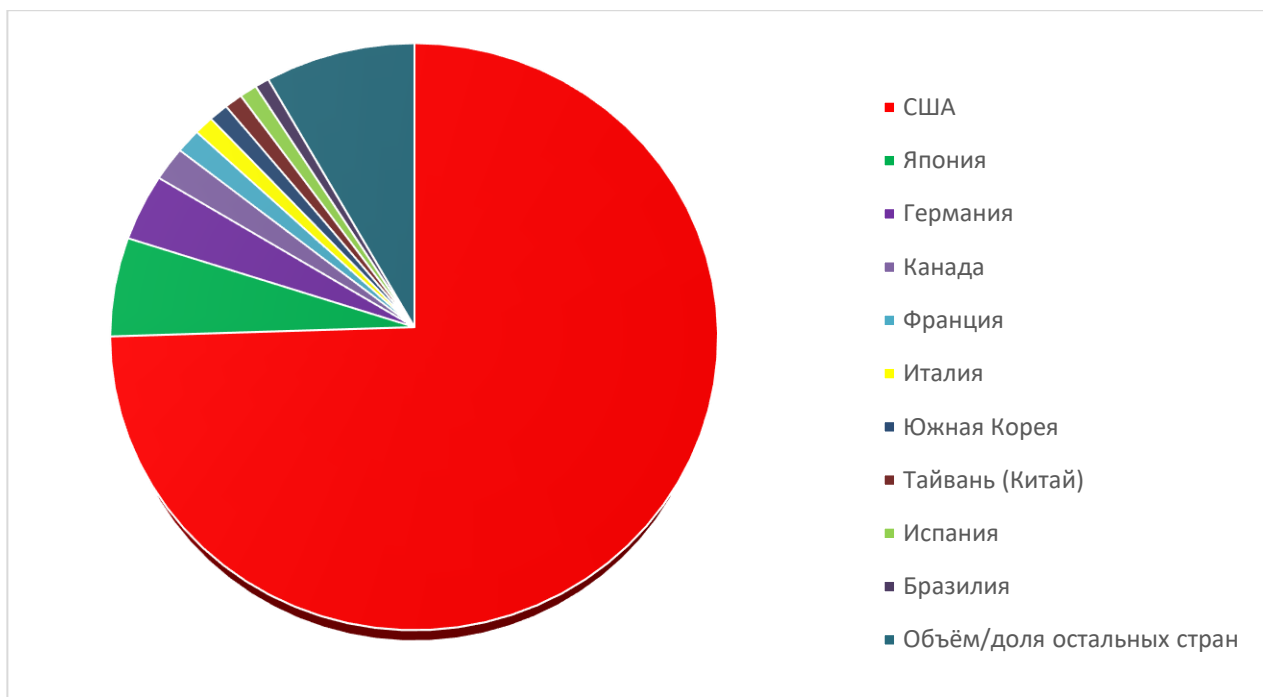


Рис. 5. Региональная структура импорта Мексики, млн долл., % 1995 г.

Fig. 5. Regional structure of Mexico's imports, million dollars, % 1995.

Источник: составлено авторами по [15].

Source: compiled by the authors on [15].

Значительные изменения в структуре связаны со страной, которая занимает второе место – Китай. Страна впервые вошла в десятку, к тому же сразу заняла второе место. Сначала Китай экспортировал свой товар в США, тем самым вытеснив Мексику из многих отраслей, затем стал экспортировать продукцию и в Мексику. В связи с предкризисной ситуацией Мексика не могла полностью обеспечить страну продовольственной продукцией и была вынуждена импортировать у Китая.

Бразилия с каждым годом улучшала свои отношения с Мексикой. Это проявилось в изменении в структуре объёма импорта, где Бразилия поднялась с десятого на седьмое место. Её доля увеличилась на 1,4 процентный пункт общего объёма. Основными импортируемыми товарами стали сельскохозяйственная продукция и продукты питания.

Доля остальных стран, таких как Германия, Канада, Республика Корея, изменялась примерно в одном диапазоне. Значит, экономические отношения

между Мексикой и этими странами остались на таком же уровне. Республика Корея повышает объём импорта, поскольку продолжает распространение своего влияния на рынок Латинской Америки. А Германия сократила свою долю в импорте, поскольку так же, как и у Мексики основным товаром является автомобильная продукция, которая не пользуется спросом в Мексике из-за развития отечественного производителя.

Проследивая доли стран в объёме импорта Мексики, отмечу явное снижение США, теперь она составляет 51,1%; доля тройки стран – 72,6%; доля пятёрки – 80,4% и доля десятки – 84,8%. На остальные страны приходится 15,2% (рис.6). Мексика расширила количество партнеров, что способствует развитию торговых отношений.

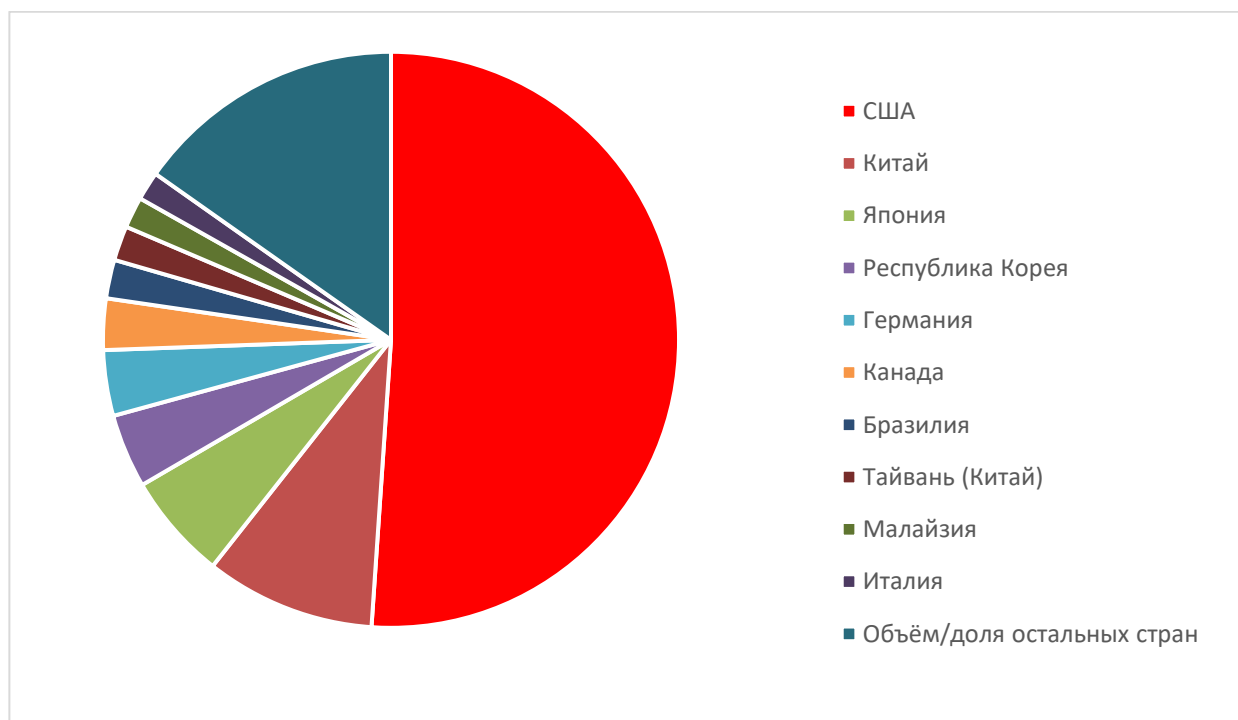


Рис.6. Региональная структура импорта Мексики, млн долл., % 2006 г.

Fig.6. Regional structure of Mexico's imports, million dollars, % 2006.

Источник: составлено авторами по [15].

Source: compiled by the authors on [15].

В 2018 г. вновь наблюдается снижение доли объёма экспорта США в Мексику. Она снизилась с 51,1% до 46,6%, что только подтверждает напряженность отношений между Мексикой и США. В 2018 г. президент США

предложил изменить положения Североамериканского соглашения, которые не учитывают интересы Мексики. Также одним из предвыборных обещаний президента США было увеличение налогов на мексиканские товары, в том числе на автомобили до 35%. Всё это усугубляет отношения между государствами и сокращает их товарооборот.

Доли Японии, Германии, Республике Корея, Италии практически не изменялись. Отношения между странами сохраняют стабильность. Объём импортируемой продукции остается примерно таким же с течением времени.

Таким образом, страна, занимающая первая место по объёму импорта сократила свою долю, в 2018 г. она составляет 46,6%, тройка стран – 68,5%, пятерка стран – 75,9%, десятка стран – 84,9 и на остальные страны приходится 15,1% (рис. 7). Концентрация импорта стала значительно выше, что несет негативные последствия. Поскольку страна зависима от партнеров и при условии прекращения поставок, она не сможет обеспечить свои внутренние нужды, также высокий уровень импорта подавляет развитие отечественного производства.

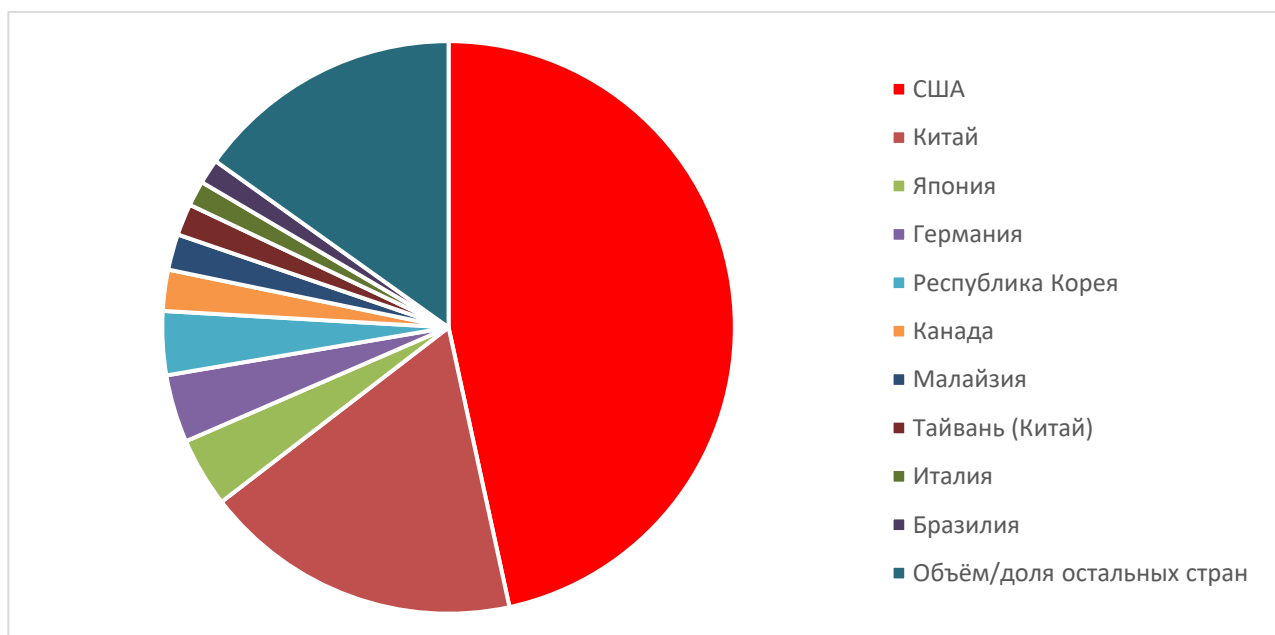


Рис.7. Региональная структура импорта Мексики, млн долл., % 2018 г.

Fig.7. Regional structure of Mexico's imports, million dollars, % 2018.

Источник: составлено авторами по [15].

Source: compiled by the authors on [15].

Динамика товарной структуры внешней торговли Мексики (1995-2018 гг.)

Мексика – индустриально-аграрная страна, которая является одной из наиболее экономически развитых в Латинской Америке. Страна имеет богатые природные ресурсы, хорошие климатические условия, а также развитое сельское хозяйство, что позволяет ей производить достаточное количество продукции для экспорта. Благоприятные природные условия сделали Мексику одним из лидеров в горнодобывающей промышленности, что послужило источником для автомобилестроения и металлургии. Чтобы рассмотреть динамику товарной структуры экспорта, проследим изменение доли каждой отрасли за 1995-2018 гг. и рассмотрим причины этих изменений (рис. 8).

Автомобильная промышленность Мексики в мировом экспорте занимает 5 место. На 2018 г. она составляла 278 млрд долл. Основная часть производимой продукции идет на экспорт в США. Процент экспорта машиностроительного оборудования только растет. Так, в 1995 г. он составлял 52%, в то время как к 2018 г. показатель достиг 61%. После мексиканского спада в экономике 1961 г. правительство заставило автомобильные компании производить сборку машин в Мексике, используя местное оборудование. Основной целью тогда было создать национальную автомобильную промышленность в стране. В конце 1990-х годов экономика начала расти, и многие предприятия по производству автомобилей расположили свои филиалы в Мексике. После чего производство машин и транспортного оборудования увеличивалось. Поэтому автомобильная промышленность занимает лидирующую позицию в товарной структуре экспорта Мексики.

Вторая отрасль в товарной структуре - минеральное топлива и смазочные масла. В 2018 г. на неё приходилось 30 млрд долл. Если просмотреть динамику этой отрасли в общей структуре, то до 2011 г. показатель рос (с 10% до 16%), но после он резко устремились вниз и к 2018 г. составил лишь 6,5%. Максимум наблюдался в 2011 г. и был равен 55 млрд долл. Некогда входившая в десятку государств по добыче нефти, страна с богатыми природными ресурсами, стала переживать большие потери в этой отрасли. Средств для добычи за последнее

десятилетие стало катастрофически не хватать [7]. Поэтому происходит сокращение экспорта минерального топлива на мировой рынок.

Промышленные товары составляют 7 % (31 млрд долл.) к 2018 г. Почти половина всех запасов Американского континента приходится на Мексику. В стране всего 3 основных района горнодобывающей промышленности. Мексика славится высоким качеством добываемой руды.

Продукты металлургической промышленности превышают местные нужды, поэтому большая их часть идёт на экспорт. К тому же в Мексике добывают большое количество редких металлов, сконцентрированных только в этом районе.

На напитки и табак приходилось 1,5% (при этом 6,7 млрд долл. из 6,9 млрд долл. – на напитки), однако прослеживается рост в динамике отрасли. Традиционным напитком мексиканцев является текила, она активно идёт на экспорт, поскольку Мексика является одной из немногих стран, производящих её.

По всем показателям можно заметить, что существенных изменений в товарной структуре экспорта Мексики не произошло. Одним из заметных сдвигов можно отметить только отрасль минерального топлива, где прослеживается снижение экспорта нефти за последние годы.

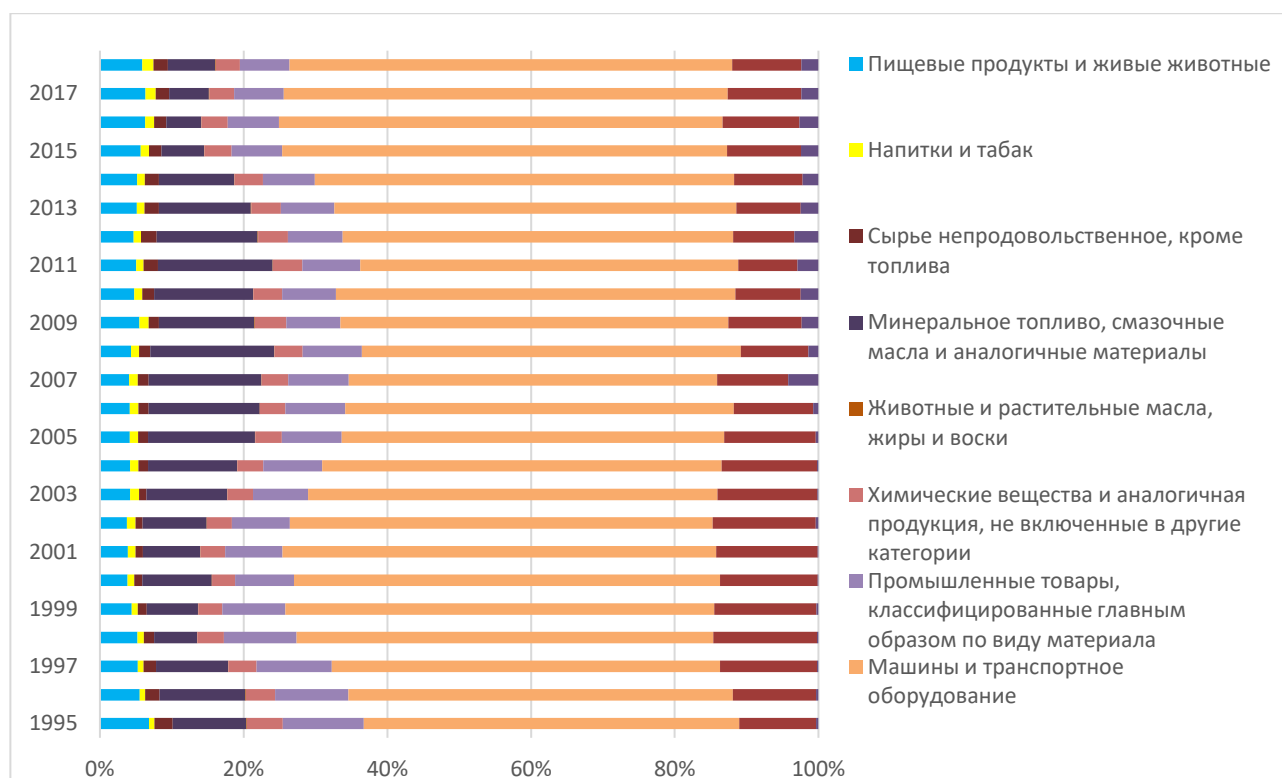


Рис.8. Динамика товарной структуры экспорта Мексики, %, 1995-2018 гг.

Fig.8. Dynamics of the commodity structure of Mexico's exports, %, 1995-2018.

Источник: составлено автором по [15].

Source: compiled by the author on [15].

Динамика товарной структуры импорта Мексики (1995-2018 гг.)

Рассмотрим динамику товарной структуры импорта Мексики. Также проследим изменения доли каждой отрасли за 1995-2018 гг. и рассмотрим возможные причины этих изменений (рис. 9).

На отрасль машин и транспортного оборудования приходится большая доля от товарной структуры импорта Мексика. На 2018 г. показатель составлял 47% (215 млрд долл.). Однако ранее мы выяснили, что эта отрасль лидирует в экспорте. Почему же у Мексики, с хорошей автомобильной промышленностью, возникает потребность в импорте? Дело в том, что основную часть импорта составляют средства производства, комплектующие товары, продукция для сборочных предприятий, автозапчасти, что говорит о том, что научные технологии Мексики еще не вышли на высокий уровень. Динамика этой отрасли за 1995-2018 гг. стабильна и не претерпевала резких изменений.

Отрасль промышленных товаров занимает второе место в товарной структуре импорта Мексики. На 2018 г. её доля составляла 13% (61 млрд долл.). Здесь прослеживается ситуация, аналогичная транспортной и машиностроительной отраслям. В основном на импорт приходится продукты, которые не добываются и производятся в Мексике. Также стоит принимать во внимание, что страна до сих пор остается индустриально-аграрной, что говорит о продолжении развития аграрной сферы. К тому же рост экономики и последующее за ним развитие промышленности началось только после 50-х годов. Поэтому Мексика до сих пор вынуждена импортировать промышленные товары.

Доля минерального топлива в 2018 г. составила 10% (46 млрд долл.). Динамика импорта увеличилась на 8 процентных пунктов (с 2% до 10%). Падение добычи нефти в Мексике значительно сокращается, однако внутренний спрос на нефтепродукты продолжает расти. Сокращение добычи нефти можно назвать вполне очевидным, оно происходит по естественным причинам, из-за истощения ресурсов. Некогда один из крупнейших экспортеров нефти превращается не просто в импортёра, а нетто-импортёра.

Одним из заметных изменений в товарной структуре импорта Мексики является отрасль минерального топлива и смазочных материалов. Объем импорта возрос на 8%. Остальные отрасли не претерпели существенных изменений. Главная проблема для страны сейчас – истощение минеральных ресурсов, что влияет на увеличение импорта, снижение объёмов экспорта и нагнетание экономической ситуации.

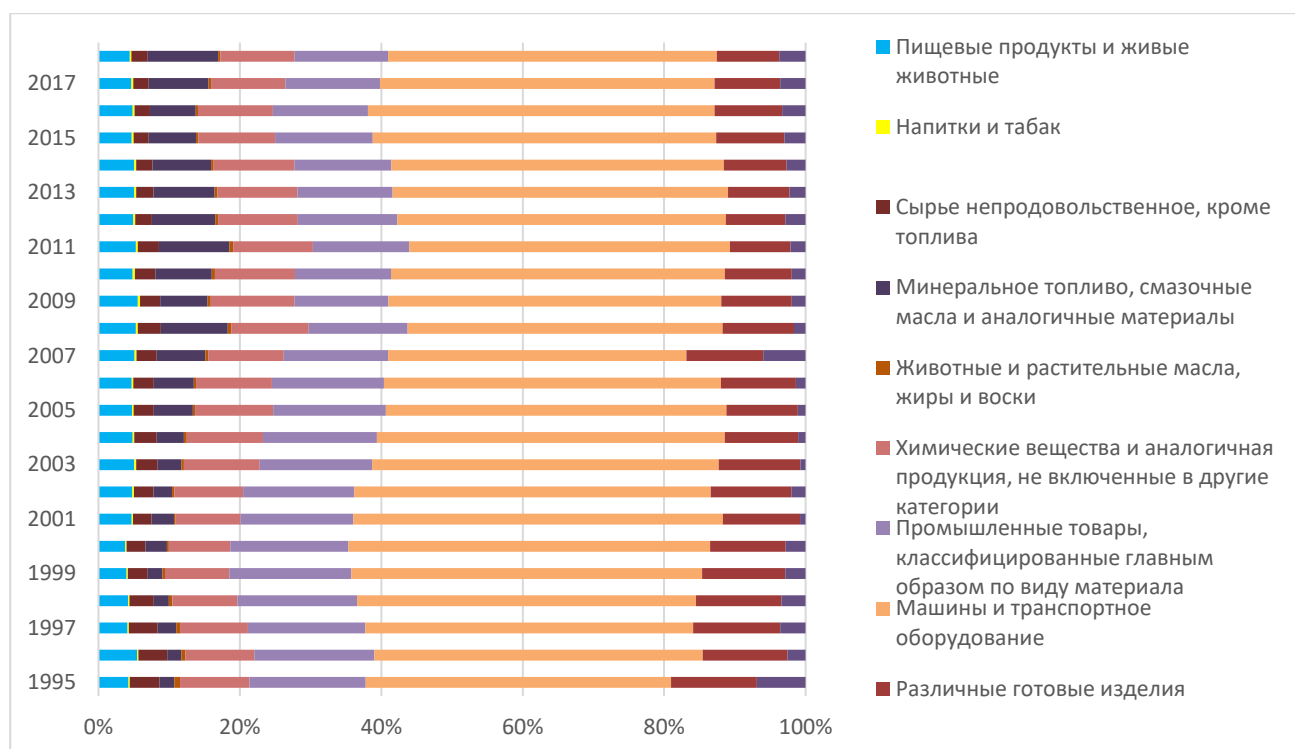


Рис.9. Динамика товарной структуры импорта Мексики, %, 1995-2018 гг.

Fig.9. Dynamics of the commodity structure of Mexico's imports, %, 1995-2018.

Источник: составлено автором по [15].

Source: compiled by the author on [15].

Выводы

Главная проблема для страны сейчас – истощение минеральных ресурсов, что влияет на увеличение импорта, снижение объёмов экспорта и нагнетание экономической ситуации.

Некогда один из крупнейших экспортеров нефти превращается не просто в импортёра, а нетто-импортёра.

Хотя наблюдается снижение объёма экспорта в США, страна всё равно остается главным партнером Мексики. Однако это негативный момент, поскольку устойчивые, налаженные торговые отношения она имеет лишь с США. Но сейчас политические отношения между ними все более усугубляются, что не сможет не отразиться на экономических отношениях. В случае прекращения товарного оборота с США, Мексика может впасть в глубочайший кризис из-за потери основного партнера. Необходимо искать других партнеров,

тогда при любом варианте развития отношений с США экономика не так сильно прочувствует на себе изменения.

Концентрация импорта стала значительно выше, что несет негативные последствия. Страна зависима от партнеров, и при условии прекращения поставок она не сможет обеспечить свои внутренние нужды. Также высокий уровень импорта подавляет развитие отечественного производства.

Список литературы

1. Ахмадов М.А., Ткаченко Е.С. Транстихоокеанское партнерство: основные цели и влияние на мировую торговлю // Актуальные проблемы глобальной экономики: Материалы XVIII научной конференции молодых ученых экономического факультета. – М.: РУДН, 2016. – С. 57-64.
2. Габарта А. Влияние НАФТА на экономическое развитие регионов Мексики // Мировое и национальное хозяйство. – 2011. – №1(16). – С. 25-31.
3. Лавут А.А. Тихоокеанский альянс Латиноамериканской четверки // Латинская Америка. – 2012. – № 4. – С. 11-24.
4. Птухин А.А., Хрушков А.Е., Божко Е.М. Развитие НАФТА в рамках договора НАФТА-ЕС // Язык в сфере профессиональной коммуникации: Материалы международной научно-практической конференции студентов и аспирантов. – Екатеринбург: Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, 2018. – С. 37-42.
5. Сидоренко Т.В. Европейский союз – Мексика: Заключение торгового договора «Нового поколения» // Мир новой экономики. – 2019. – Т. 13. – № 4. – С. 72-78.
6. Томарева А.Э. Сотрудничество США и Мексики в рамках НАФТА // Молодёжь и наука: шаг к успеху: Материалы Всероссийской научной конференции перспективных разработок молодых ученых. – М.: Юго-Западный государственный университет, Московский политехнический университет, 2019. С. 85-88.

7. Gutierrez Murillo G., Avendano Rodriguez J., Saguero Centeno J., Medina E., Perez A. Application of concepts to improve oil production in low-permeability turbidite reservoirs in Mexico // SPE Latin American and Caribbean Petroleum Engineering Conference Proceedings, 2014. – Pp. 228-238.
8. Independent Statistics&Analysis // EIA [Электронный ресурс]. URL: www.eia.gov/international/data/world/petroleum-and-other-liquids/annual-petroleum-and-other-liquids-production (дата обращения: 24.07.2020).
9. Klein L.R., Cutino A. The Mexican financial crisis of December 1994 and lessons to be learned // Open Economies Review. – 1996. – V. 7. – № 1. – Pp. 501-510.
10. McDaniel Ch.A., Agama L.A. The NAFTA preference and US-Mexico trade: aggregate-level analysis // The World Economy. – 2003. – V. 26. – № 7. – Pp. 939-955.
11. Smith G., Malkin E. Mexico pulls off another trade coup // Business Week. – 2000. – № 3667. – P. 56.
12. Trading Economics [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.tradingeconomics.com/mexico/oil-exports> (дата обращения: 24.07.2020).
13. World Factbook // Central Intelligence Agency, 2020 [Электронный ресурс]. URL: www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/bl.html (дата обращения: 24.07.2020).
14. World Development Indicators // World Bank, 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (дата обращения: 24.07.2020).
15. UNCTADSTAT // United Nations Conference on Trade and Development, 2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/reportFolders/reportFolders.aspx> (дата обращения: 24.07.2020).

References

1. Akhmadov M.A., Tkachenko Ye.S. Transtikhookeanskoye partnerstvo: osnovnyye tseli i vliyaniye na mirovuyu trgovlyu [Trans-Pacific partnership: main goals and impact on world trade]. Aktual'nyye problemy global'noy ekonomiki: Materialy XVIII nauchnoy konferentsii molodykh uchenykh ekonomicheskogo fakul'teta. Moscow: RUDN, 2016, pp. 57-64.
2. Gabarta A. Vliyaniye NAFTA na ekonomicheskoye razvitiye regionov Meksiki [Impact of the NAFTA on the economic development of Mexico's regions]. *Mirovoye i natsional'noye khozyaystvo*, 2011, №1(16), pp. 25-31.
3. Lavut A.A. Tikhookeanskiy al'yans Latinoamerikanskoy chetverki [Pacific Alliance of the Latin American four]. *Latinskaya Amerika*, 2012, № 4, pp. 11-24.
4. Ptukhin A.A., Khrushkov A.E., Bozhko E.M. Razvitiye NAFTA v ramkakh dogovora NAFTA-ES [Development of NAFTA within the framework of the NAFTA-EU Treaty]. Yazyk v sfere professional'noy kommunikatsii: Materialy mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii studentov i aspirantov. Ekaterinburg: Ural'skiy federal'nyy universitet imeni pervogo Prezidenta Rossii B.N. Yel'tsina, 2018, pp. 37-42.
5. Sidorenko T.V. Evropeyskiy soyuz – Meksika: Zaklyucheniye torgovogo dogovora «Novogo pokoleniya» [European Union – Mexico: The conclusion of a trade agreement «of the New generation»]. *Mir novoy ekonomiki*, 2019, T. 13, № 4, pp. 72-78.
6. Tomareva A.E. Sotrudnichestvo SSHA i Meksiki v ramkakh NAFTA [Cooperation between the US and Mexico under NAFTA]. *Molodozh' i nauka: shag k uspekhu: Materialy Vserossiyskoy nauchnoy konferentsii perspektivnykh razrabotok molodykh uchenykh*. Moscow: Yugo-Zapadnyy gosudarstvennyy universitet, Moskovskiy politekhnicheskii universitet, 2019, pp. 85-88.
7. Gutierrez Murillo G., Avendano Rodriguez J., Saguro Centeno J., Medina E., Perez A. Application of concepts to improve oil production in low-

permeability turbidite reservoirs in Mexico. SPE Latin American and Caribbean Petroleum Engineering Conference Proceedings, 2014, pp. 228-238.

8. Independent Statistics & Analysis. EIA. Available at: www.eia.gov/international/data/world/petroleum-and-other-liquids/annual-petroleum-and-other-liquids-production (accessed 24 July 2020).

9. Klein L.R., Cutino A. The Mexican financial crisis of December 1994 and lessons to be learned. *Open Economies Review*, 1996, T. 7. № 1, pp. 501-510.

10. McDaniel Ch.A., Agama L.A. The NAFTA preference and US-Mexico trade: aggregate-level analysis. *The World Economy*, 2003, T. 26, № 7, pp. 939-955.

11. Smith G., Malkin E. Mexico pulls off another trade coup. *Business Week*, 2000, № 3667, pp. 56.

12. Trading Economics, 2020 Available at: <https://ru.tradingeconomics.com/mexico/oil-exports> (accessed 24 July 2020).

13. World Factbook. Central Intelligence Agency, 2020 Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/bl.html> (accessed 24 July 2020).

14. World Development Indicators World Bank, 2020. Available at: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (accessed 24 July 2020).

15. UNCTADSTAT. United Nations Conference on Trade and Development, 2020. Available at: <https://unctadstat.unctad.org/wds/reportFolders/reportFolders.aspx> (accessed 24 July 2020).

© Массарова Алена Рамильевна, Прохорова Елизавета Александровна, 2020 г.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИЙ

Проблемы вхождения финских компаний на российский рынок и работы в России

*Старикова Анастасия Юрьевна,
Ермакова Наталья Александровна,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21*

В статье авторы рассматривают кейсы трех финских концернов («Fazer», «Fortum», «YIT») из различных индустрий, которые успешно функционируют на российском рынке уже продолжительное время. В ходе исследования выявляется, каким образом компаниям удалось подстроиться под условия рынка при выходе на него, а затем сформировать его в соответствии со своей бизнес-культурой и зарекомендовать себя в качестве лидеров. Авторы показывают, как глобализация и ее последствия могут сказаться на деятельности компаний. Отдельно в статье выделяются санкции и проводится оценка их влияния спустя пять лет после введения. Результаты работы также отражают перспективы дальнейшего развития концернов на рынке России.

Ключевые слова: глобализация, санкции, финский бизнес, российский рынок.

JEL коды: F230, M1.

Problems of Finnish companies entering the Russian market and operating in Russia

*Starikova Anastasia Yurievna,
Ermakova Natakiya Aleksandrovna,
Saint-Petersburg State University of Economics,
191023, Saint-Petersburg, Sadovaya St., 21*

In the article, the authors consider the cases of three Finnish concerns ("Fazer," "Fortum," "YIT") from various industries that have been successfully operating on the Russian market for a long time. The study reveals how companies managed to adapt to market conditions when entering it, and then form it in accordance with their business culture and establish themselves as leaders. The authors show how globalization and its consequences can affect the activities of companies. Separately, the article identifies sanctions and assesses their impact five years after the introduction. The results of the work also reflect the prospects for the further development of concerns in the Russian market.

Key words: globalization, sanctions, Finnish companies, Russian market.

Введение

С каждым годом процесс глобализации усиливается, способствуя созданию новых возможностей в различных сферах жизни общества, в том числе и в экономике. Наиболее подвержен этому процессу международный бизнес, т.к. его неотъемлемым элементом является взаимодействие между двумя или несколькими компаниями из разных стран, государственными институтами и другими акторами во время обмена товарами, услугами, знаниями и ресурсами. Полагаясь на то, что данный процесс является долгосрочным, компании нередко принимают стратегически важные решения. Однако в то же время глобализация способствует возникновению высокой неопределенности и рисков, связанных с непредсказуемостью международных конфликтов, повышением уровня протекционизма и национализма.

Кооперация между соседними странами всегда имела особое значение для международного бизнеса. Цель данной статьи заключается в анализе функционирования финских предприятий на российском рынке в меняющихся условиях. Для выполнения поставленной цели требуется решить ряд задач, включающих в себя:

1. изучение опыта финских компаний по вхождению и работе на российском рынке;
2. выявление влияния внешних процессов на развитие финского бизнеса в России;
3. определение дальнейших путей развития финских компаний в России.

В результате исследования планируется сделать выводы о том, насколько различны механизмы деятельности предприятий в двух странах, возможно ли совмещение их бизнес-культур и выгодно ли данное взаимодействие в глобальном мире.

Обзор литературы

В русскоязычных научных статьях тема рассматривается достаточно поверхностно. Авторы говорят об общих тенденциях, присущих всем компаниям, что, безусловно, также немаловажно и интересно, но не раскрывают причины успеха конкретной фирмы. Среди таких работ можно выделить статью Черноморец А. Ю. [6], представляющую собой анализ процесса выхода иностранных компаний на рынок России. В результате рассмотрения кейсов нескольких европейских ТНК автор делает вывод, что основными стратегиями выхода являются прямые инвестиции и совместное предпринимательство. Помимо этого, в тексте выделены наиболее часто возникающие проблемы проникновения компаний на российский рынок.

Особый интерес в рамках изучения опыта внедрения финских компаний на рынок РФ представляет исследование «Бизнес с финской ДНК», проведенное сотрудниками ежедневного петербургского сетевого издания «Фонтанка.ру» [2]. Авторы проанализировали большое количество информации о финских компаниях, подкрепив свои выводы статистическими данными и интервью с представителями бизнес-структур. Эта работа дает представление об истории выхода конкретных компаний на рынок, инвестиционных потоках, экономических отношениях между странами и о влиянии санкций на деятельность предприятий.

Тема интернационализации финского бизнеса в статьях англоязычных авторов также недостаточно разработана. Однако, в работе Валтери Каартемо и Элины Пелто [10], посвященной механизму формирования рынков, авторы используют кейс компании Fazer. Некоторые результаты их исследования будут использованы и дополнены в данной работе.

Авторы еще одной англоязычной статьи Дмитрий Зимин и Веса Раутио проанализировали отчеты десяти крупных финских компаний [9]. Это позволило им сделать вывод об «ассиметричном» характере финско-российской интеграции: несмотря на то, что успешное функционирование финских фирм

напрямую зависит от результатов деятельности их дочерних предприятий в России, они воздерживаются от крупных инвестиционных обязательств. Исследование было опубликовано в 2012 г., что позволяет провести переоценку актуальности сделанных выводов для текущего момента.

В рамках поставленной темы не менее важна литература, отражающая угрозу введения международных санкций для корпоративных отношений между Россией и другими странами. По нашему мнению, наиболее широко данный вопрос раскрыт в работе Линникова А. С. [5]. В тексте феномен антироссийских санкций рассматривается достаточно широко и именно с корпоративной точки, что позволяет использовать информацию для собственного анализа деятельности выбранных компаний. Несмотря на то, что со времени публикации статьи прошло три года, ее содержание актуально по сей день и применимо к данному исследованию.

В заключение хотелось бы упомянуть о статьях из СМИ, в которых опубликованы интервью с экспертами в области международного бизнеса. Они позволяют посмотреть на ситуацию со стороны самих представителей бизнеса, принимая во внимание их субъективную оценку. Например, в 2018 г. Яана Реколайнен, Генеральный директор Финско-российской торговой палаты, дала интервью российскому журналу «Международная жизнь», где сделала несколько важных заявлений [4]. По ее мнению, финским компаниям удалось адаптироваться к изменениям российской бизнес-среды после введения санкций. В качестве перспектив рассматриваются стабилизация производства и дальнейший рост. Реколайнен также отметила, что импульсом для развития торгово-экономических связей России и Финляндии должна послужить кооперация науки, производства и бизнеса обоих государств.

Таким образом, на сегодняшний день часть важных для предпринимателей сторон деятельности недостаточно раскрыта. Благодаря многообразию финских бизнес-структур на рынке РФ существует ряд возможностей для дальнейшего более глубокого анализа деятельности каждой из них [1]. Более того, поднимаемая тема подвержена сильному воздействию со стороны внешних

условий, поэтому время в данном вопросе играет существенную роль. Например, по прошествии более пяти лет мы можем критичнее оценить влияние санкций или постоянно развивающегося процесса глобализации. Свою задачу авторы видят в обобщении накопленного материала, его уточнении и актуализации.

Методы исследования

Исследование проведено путем использования теоретических и эмпирических методов. В ходе работы были изучены различные источники информации на русском и английском языке. Затем полученные данные подверглись проверке на достоверность и актуальность. Обработанный материал был использован для описания результатов.

Основными источниками послужили годовые отчеты компаний, научные статьи на русском и английском языке, данные национальной статистики, публикации на сайтах средств массовой информации и интернет-изданий.

Результаты

Объектами исследования являются три финские компании из различных индустрий: Fazer (продовольствие), Fortum (энергетика) и YIT (строительство). В данной части работы предлагается определить уникальность подхода каждой из них.

«Fazer»

Компания «Fazer», главной продукцией которой являются хлебобулочные и кондитерские изделия, была основана еще в конце XIX века финским предпринимателем Карлом Фацером. Ее выход на российский рынок произошел в середине 1990-х годов путем приобретения акций петербургской фирмы «Хлебный дом». К 2007 г. оборот пекарни «Fazer» составил 490 млн евро, в т.ч. 47% – в Финляндии, а 34% – в России [8].

После приобретения «Хлебного дома» концерн «Fazer» инициировал ряд изменений, как в своей организационной структуре, так и в технологических процессах, т.к. российское подразделение в этих областях отставало.

Необходимо было повысить квалификацию персонала, что имело первостепенное значение, именно поэтому обучение проводилось в международном формате.

Особое внимание уделялось созданию отделов разработки новой продукции. В советское время все хлебозаводы специализировались на производстве определенных видов хлебобулочных изделий согласно государственному стандарту. В то время ассортимент «Хлебного дома» состоял только из темного и светлого хлеба, а также пряников и другой традиционной русской выпечки. После приватизации хлебозаводов в 1993 г. менеджеры пришли к пониманию необходимости расширить ассортимент хлебобулочных изделий для того, чтобы стать более конкурентноспособными. К моменту приобретения компании финской стороной существовало менее 30 различных видов выпечки, однако меньше, чем за десять лет, оно возросло более чем в десять раз, достигнув 320 сортов [10].

Производственное оборудование было устаревшим, причем часть из него эксплуатировалось еще с 1934 года. С присоединением к «Fazer», «Хлебный Дом» получил инвестиции на приобретение новых производственных линий от европейских производителей и внедрение современных технологий.

В 2019 г. Американская Торговая Палата в Санкт-Петербурге вручила российскому подразделению компании награду «Инвестор года» за инвестиции в локальные очистные сооружения, долгосрочное и устойчивое развитие и высокие стандарты бизнес-этики на российском рынке. В целом успех концерна обусловлен несколькими факторами. Во-первых, свежими для российского рынка идеями и новыми технологиями, позволявшими добиться конкурентного преимущества. Финский опыт управления, современные технологии производства произвели настоящую революцию и сделали компанию «Хлебный дом» одной из лидеров российского рынка хлебопродуктов. Во-вторых, внешние процессы также оказали большое влияние. После распада СССР многие отрасли требовали всестороннего обновления, именно поэтому 1990-е гг. стали самым правильным временем выхода на рынок. Сейчас можно наблюдать обратный

эффект. В результате введения санкций в 2014 г. продажи финского концерна в России в 2015 г. снизились на 19,2%, до 189 млн евро [8]. Однако со временем компания приспособилась к работе в изменившихся условиях и, согласно данным из годового отчета компании за 2019 г., несмотря на то, что в последние годы на российском рынке компания сталкивается с жесткой конкуренцией, прогнозы по поводу будущего довольно оптимистичны. Хотя «Fazer» активно участвует в процессе глобализации и на сегодняшний день оперирует более чем на 40 рынках, в ближайшем будущем концерн планирует сосредоточиться на локальном рынке Северной Европы.

«Fortum»

«Fortum» – это финская государственная энергетическая компания, один из важнейших представителей финского бизнеса на российском рынке. Помимо того, что это крупнейший инвестор (4475 млн евро на 2016 г.), размер ее выручки достигает наивысших значений среди других акторов (60,2 млрд руб. в 2015 г.). Суммарная мощность генерирующих объектов «Fortum» в РФ по электрической энергии составляет 4 928 МВт [9].

Компания сделала свои первые шаги на рынке России еще во времена СССР в начале 1950-х гг. Постепенно сотрудничество, выраженное в основном в обмене технологиями и закупке электроэнергии, привело к покупке доли «Ленэнерго». Хочется отметить, что финский концерн выбрал Россию не случайно. По данным транснациональной нефтегазовой компании «BP», страна занимает пятое место в мире по величине рынка электроэнергии.

Своими конкурентными преимуществами «Fortum» считает хорошую репутацию, финансовые результаты и современные технологии. Здесь хотелось бы обратить особое внимание на ценности компании, которые обозначены, как «любопытство» (непрерывные исследования, поиск наиболее эффективных и экологичных решений), ответственность за производство и влияние на общество, открытость, уважение (поддержание корпоративной культуры) [6].

Следование идее и европейским ценностям очень значимо для представителей европейского бизнес-сообщества. Именно поэтому финский

концерн смог обратить на себя внимание на российском рынке. Более того, тот набор ценностей, которые определила для себя компания, способствуют постоянному развитию, гибкости, необходимой в меняющихся внешних условиях. Например, «Fortum» усилил кооперацию с партнерами из России именно после распада СССР. Экономические санкции, на данный момент, оказывают только косвенное влияние, связанное с изменением обменного курса рубля, однако новая волна санкций США может коснуться и финского концерна. Тем не менее, компания намерена продолжать развивать свои активы в России.

Одним из наиболее уважаемых путей развития для «Fortum» является рынок чистой энергетики в РФ [6]. Это еще одна отличительная черта финского концерна, отражающая его миссию. Главная цель заключается в том, чтобы привлечь внимание общества к изменению энергетической системы ради заботы об окружающей среде и повышения эффективности использования ресурсов. По данным исследования «Перспективы ветроэнергетического рынка в России», проведенного Штефаном Гзенгером и Романом Денисовым в 2017 г., из 50 компаний всего 3 прошли конкурсный отбор [3]:

- Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»;
- ALTEN Ltd (Falcon Capital a.s.);
- ОАО «Фортум».

Позднее, в январе 2018 г. Ульяновская ВЭС была включена в государственный реестр мощностей.

В ближайшем будущем компания планирует сосредоточиться на строительстве ветряных электростанций на юге России (Республика Калмыкия и Ростовская область) и солнечных электростанций, которые будут введены в эксплуатацию в период 2020-2022 гг.

«YIT»

«YIT» является крупнейшей компанией, работающей в индустрии строительства в Финляндии. Она была основана еще в начале XX в. Компания начала реализовывать свои первые проекты на российском рынке во времена

Первой мировой войны, принимая участие в строительстве водопровода в Украине, а в 2001 г. стала одним из крупнейших финских инвесторов.

Благодаря длительному сотрудничеству, успешному участию в нескольких крупных проектах (реконструкция гостиницы «Метрополь» в Москве и гостиницы «Астория» в Санкт-Петербурге), концерн приобрел хорошую репутацию и расширил свое присутствие в стране. На сегодняшний день его региональные подразделения работают в таких регионах, как Москва и Московская область, Екатеринбург, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Казань и Тюмень. Таким образом, «YIT» является лидером на российском рынке среди других иностранных застройщиков жилья. Это подтверждают и многочисленные награды. Например, «ЮИТ Санкт-Петербург» в течение последних лет неоднократно побеждала в отраслевых конкурсах. В конце 2019 г. компания была удостоена специальной награды «За весомый вклад в развитие социальной инфраструктуры Санкт-Петербурга» в рамках конкурса «Доверие потребителя». По итогам 2014-2016 гг. российское подразделение было награждено золотыми знаками «Надежный застройщик России».

Успех данной компании заключается в длительной кооперации и положительной репутации. Своей главной особенностью «YIT» считает систему многоуровневого контроля качества, которая охватывает все стадии реализации проекта. Именно это позволяет концерну придерживаться своей миссии и создавать комфортную среду для жизни. Также для руководства не менее важна корпоративная культура, которая способствует формированию и сохранению финского духа.

В 2015 г. выручка компании сократилась на 25% по сравнению с предыдущим годом. Согласно финансовому отчету за 2019 г., противоречия между ЕС, США, Россией и Китаем, а также введенные вследствие этого санкции, все еще оказывают существенное влияние на бизнес. Еще одним негативным фактором являются изменения в федеральном законе, регулирующем рынок жилья в РФ, которые могут привести к нарушению денежных операций компаний, действующих контрактных моделей и

увеличению занятого капитала. В связи с этим в последние годы компания сократила капитал, используемый в России [12].

Однако, «YIT» продолжает развиваться. В ноябре 2019 г. стало известно о регистрации предприятия по предоставлению различных услуг в сфере управления и обслуживания недвижимости. ООО «ЮИТ Брусника сервис» начало свою работу 1 января 2020 г.

Заключение

Проведенное исследование продемонстрировало, как иностранные компании («Fazer», «Fortum» и «YIT») из различных индустрий, имея свои собственные представления о технологии производства, корпоративную культуру, смогли не только приспособиться, но и преобразовать российский рынок, а затем составить конкуренцию местному бизнесу. В ходе работы были определены отличительные черты каждой компании, которые способствовали их успеху в России, проанализированы условия вхождения на рынок. Именно новизна подхода и безупречная репутация помогают рассмотренным концернам оставаться лучшими среди других представителей финского бизнеса.

Переходя к обсуждению глобализационных процессов, стоит отметить, что в данный период времени рассмотренные компании предпочитают делать ставку не на расширение в межнациональных масштабах, а на ряд конкретных рынков. Что касается оценки влияния внешних процессов, в качестве главного барьера были рассмотрены экономические санкции. Исследование показало, что в большей степени их негативному воздействию подверглись «Fazer» и «YIT», а «Fortum» ощутила на себе лишь косвенное влияние за счет изменения курса рубля. В дополнение хочется обратить внимание на продовольственный характер санкций, который вынудил финских представителей пищевой индустрии («Fazer», «Valio») обращаться к местным производственным ресурсам. Здесь имеет место быть развитие локализации на зарубежном рынке, что угрожает занятости внутри Финляндии. Данные обстоятельства заставили представителей финского бизнеса сомневаться в надежности российского рынка.

Вследствие этого, компаниям пришлось вносить изменения в стратегию развития своих российских отделений, искать способы ее адаптации под изменяющуюся среду. Наиболее сконцентрирован на России «Fortum», работая над проектами с перспективой на будущее.

Таким образом, исследование показало, что совмещение бизнес-культур в описанных случаях произошло более чем успешно, с выгодой для всех сторон. Несмотря на явные различия в технологиях, ценностях, стратегиях, компаниям удалось подстроиться и одновременно сформировать условия рынка в каждой индустрии. Безусловно, меняющиеся условия оказывают существенное влияние на стратегию развития бизнеса, но окончательное решение по поводу будущего всегда остается за самими компаниями.

Список литературы

1. Воробьева И., Сутырин С. Крупные финские компании на российском рынке // Современная Европа. – 2019. – №3. – С.125-138.
2. Бизнес с финской ДНК [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fontanka.ru/longreads/finbusiness/> (дата обращения: 05.04.2020).
3. Гзенгер Ш., Денисов Р. Перспективы ветроэнергетического рынка в России [Электронный ресурс]. URL: <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/moskau/13475.pdf> (дата обращения: 13.04.2020).
4. Финские компании пришли в Россию, чтобы остаться [Электронный ресурс]. URL: <https://interaffairs.ru/jauthor/material/2006> (дата обращения: 06.04.2020).
5. Линнинков А. Влияние международных санкций на деятельность иностранных компаний в России // Вестник Финансового университета. – 2017. – №3. – С. 141-148.
6. «Фортум» в России [Электронный ресурс]. URL: www.fortum.ru/onas/kompaniya/fortum-v-rossii (дата обращения: 10.04.2020).
7. Черноморец А. Основные стратегии выхода зарубежных компаний на российский рынок [Электронный ресурс]. URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-strategii-vyhoda-zarubezhnyh-kompaniy-na-rossiyskiy-rynok/viewer> (дата обращения: 03.04.2020).

8. Fazer Group (официальный сайт компании) [Электронный ресурс]. URL: www.fazergroup.com/ru/ (дата обращения: 07.04.2020).

9. Fortum in Russia [Электронный ресурс]. URL: http://apps.fortum.fi/gallery/Fortum_in_Russia_EN.pdf (дата обращения: 10.04.2020).

10. Kaartemo V., Pelto E. Translation Mechanisms of International Market Shaping: The Transformation of the St. Petersburg Bread Market from 1997–2007 // *Journal of East-West Business*. – 2017. – Vol. 23. – № 3. – Pp. 260-282. DOI: 10.1080/10669868.2017.1313802

11. Rautio V., Zimin D. The internationalization of Finnish companies: the Russian connection // *Polar Geography*. – 2012. – Vol. 35. – № 2, – Pp. 117-134. DOI: 10.1080/1088937X.2012.666767

12. YIT Group (официальный сайт компании) [Электронный ресурс]. URL: www.yitgroup.com/en (дата обращения: 16.04.2020).

References

1. Vorobyova I., Sutyurin S. Krupnye finskiye kompanyy na rossiyskom rynke [Developed Finnish companies on the Russian market]. *Sovremennaya Evropa*, 2019, no.3, pp. 125-138.

2. Bisnes s finskoy DNK [Business with Finnish DNA]. Available at: <https://www.fontanka.ru/longreads/finbusiness/> (accessed 5 April 2020).

3. Perspektivy vetroenergeticheskogo rynka v Rossii [Prospects for the wind energy market in Russia]. Available at: <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/moskau/13475.pdf> (accessed 13 April 2020).

4. Finskie kompanii prishly v Rossiyu chtoby ostatsya [Finnish companies come to Russia to stay]. Available at: <https://interaffairs.ru/jauthor/material/2006> (accessed 6 April 2020).

5. Linninkov A. Vliyanie mezhdunarodnyh sankzyi na deyatelnost inostrannyh kompaniy v Rossii [Impact of international sanctions on foreign companies in Russia]. Vestnik finansovovo universiteta, 2017, no.3, pp. 141-148.

6. Fortum v Rossii [Fortum in Russia]. Available at: www.fortum.ru/onas/kompaniya/fortum-v-rossii (accessed 10 April 2020).

7. Chernomorets A. Osnovnye strategii vyhoda zarybeznyh kompaniy na rossiysky rynek [Main strategies for foreign companies entering the Russian market] Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-strategii-vyhoda-zarubezhnyh-kompaniy-na-rossiyskiy-rynek/viewer> (accessed 3 April 2020).

8. Fazer Group official website. Available at: www.fazergroup.com/ru/ (accessed 7 April 2020) .

9. Fortum in Russia. Available at: http://apps.fortum.fi/gallery/Fortum_in_Russia_EN.pdf (accessed 10 April 2020).

10. Kaartemo V., Pelto E. Translation Mechanisms of International Market Shaping: The Transformation of the St. Petersburg Bread Market from 1997–2007. Journal of East-West Business, 2017, vol. 23, no. 3, pp. 260-282. DOI: 10.1080/10669868.2017.1313802

11. Rautio V., Zimin D. The internationalization of Finnish companies: the Russian connection. Polar Geography, 2012, vol. 35, no. 2, pp. 117-134. DOI: 10.1080/1088937X.2012.666767

12. YIT Group official website Available at: www.yitgroup.com/en (accessed 16 April 2020).

© Старикова Анастасия Юрьевна, Ермакова Наталья Александровна, 2020 г.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИЯМИ**Тенденции развития центральных городов штатов США в 1980-2018 гг.**

Абдулмуталибова Алина Акимовна,

Миронова Марина Николаевна,

Российский университет дружбы народов (РУДН)

117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д.6

Статья посвящена изучению основных тенденций развития центральных городов США в период с 1980 по 2018 годы. Выделены и проанализированы десятки самых многонаселённых и малонаселённых центральных городов страны, а также типы центральных городов по приросту численности населения в исследуемый период и их особенности размещения. На основе сравнительного анализа карт с разными группами центральных городов штатов страны по изменению роли в своем штате в 1980-2018 годах и удельному весу города в численности населения штата изучены и охарактеризованы основные тенденции их развития, в т.ч. пространственные. Охарактеризованы основные причины, повлиявшие на современные выявленные процессы, происходящие с динамикой числа жителей в центральных городах США.

Ключевые слова: *центральный город, США, численность и прирост населения, доля центральных городов в численности населения штатов, пространственные особенности.*

JEL коды: *R10, R11, J11.*

**Trends in the development of central cities in the states of the United States
in 1980-2018**

Abdulmutalibova Alina Akimovna,

Mironova Marina Nikolaevna,

Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)

117198, Moscow, Miklukho-Maklaya str., 6

The article is devoted to the study of the main trends in the development of central US cities from 1980 to 2018. Dozens of the most populous and sparsely populated central cities of the country were identified and analyzed, as well as types of central cities in terms of population growth during the study period and accommodation features. Based on a comparative analysis of maps with different groups of central cities of the states of the country on changing the role in their state in 1980-2018 and the specific weight of the city in the state population, the main spatial trends of their development were studied and described. The main reasons that influenced the current identified processes occurring with the dynamics of the number of inhabitants in the central cities of the USA are described.

Keywords: *central city, USA, population size and growth, share of central cities in the population of states, spatial features.*

Введение

Соединённые Штаты Америки – одна из самых развитых и многонаселённых стран в мире, которая, согласно статистическим данным Всемирного Банка, находится на третьем месте по численности населения: в 2018 г. - 326,68750 млн чел. [10]. США – это страна городов, уровень урбанизации в ней составляет более 82%. Большая часть населения ее проживает в городах, в последние десятилетия наблюдаются явные тенденции субурбанизации и рурурбанизации. В настоящее время наблюдается тенденция оттока населения из центральных городов штатов страны, несмотря на их рост. По данным Бюро переписи США, за последние годы из центральных городов уехало несколько десятков тыс. местных жителей [7]. Всё больше американцев предпочитают переезжать в небольшие окраинные города или пригороды, работая в городе.

Проблема, поднятая в данной статье, затрагивается во многих источниках специальной экономической литературы. Так, важное место имеют научные исследования, в которых описаны основные стадии и этапы субурбанизации и дезурбанизации в американских городах, в ходе которых произошло разрастание периферийных пространств [4; 7]. Отдельную роль играют и труды, посвященные изучению актуальных демографических трендов в городах США [1; 6]. Особо значима для исследования и экономико-географическая литература, в которой подробно охарактеризованы окраинные и пригородные зоны крупнейших городов США и причины быстрых темпов их развития [3; 5].

Объект исследования - центральные города штатов США. Предмет - изменение доли центральных городов в численности населения штатов страны в территориальном аспекте. Цель - выявить основные тенденции развития центральных городов Америки в 1980-2018 гг.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи исследования:

- изучить теоретические территориальные тенденции в системе расселения жителей США;

- выделить основные проблемы центральных городов штатов, расположенных на территории США;

- определить типы центральных городов страны по численности и приросту населения в 1980-2018 гг. и проанализировать их динамику в территориальном аспекте;

- выявить группы центральных городов США по их доле в населения штатов в 1980 и в 2018 гг. и установить особенности и основные причины изменения доли центральных городов в численности населения штатов США.

Использованы статистические данные о численности населения в центральных городах США и прочая информация, взятые с ежегодно обновляемых официальных сайтов [9; 10], а также атласы с мировыми картами, которые позволяют наглядно и доступно отслеживать структурные и количественные изменения в системах расселения [2].

Применены следующие методы: сравнительно-аналитический, картографический, экономико-статистический. Для обработки статистических данных были использованы программы Microsoft Word и Microsoft Excel.

Изменение численности населения центральных городов штатов США в 1980-2018 гг.

В большинстве центральных городов штатов страны снизилась численность населения в период 1980-2019 гг. Проследим основные тенденции этой динамики в 10 центральных городах-лидерах по численности населения среди других центральных городов штатов США в 1980 и 2018 гг. Большинство центральных городов изменили свои позиции по численности населения в меньшую сторону. Так, Гонолулу, который занимал 9 место в 1980 г., в 2018 г. уже не вошёл в число лидирующих центральных городов по численности населения (рис. 1).

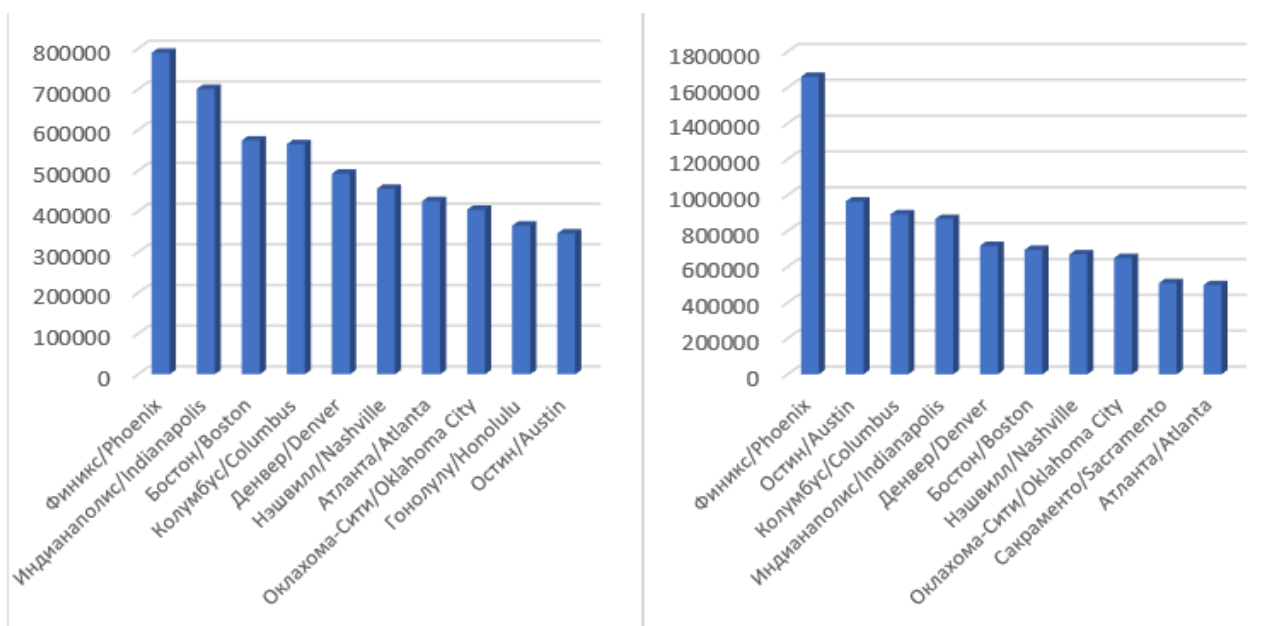


Рис.1. 10 самых многонаселённых центральных городов штатов США в 1980 и 2018 гг., чел.

Источник: [9].

Fig. 1: The 10 most populous central cities in the United States in 1980 and 2018, people.

Source: [9].

Это во многом зависит от того, что в настоящее время из-за активных процессов субурбанизации и рурурбанизации в США центральные города растут меньшими темпами, чем в более ранний период восьмидесятых годов, когда урбанизация в Америке происходила наиболее высокими темпами в ходе индустриализации и всестороннего развития высокотехнологичного производства [4].

Также рассмотрим самые малонаселённые центральные города штатов в США в 1980 и 2018 гг. Монтпилиер и Пирр сохранили свой статус самых небольших в 1980 и 2018 гг., Хелена осталась на шестой позиции. Но большинство из этих 10 центральных городов стали занимать более низкие места по численности населения (рис. 2). Это объясняется продолжающейся тенденцией снижения роли центральных городов и происходит в основном из-за перетягивания функций главных столичных городов периферийными

пространствами, которые в настоящее время растут быстрее центральных городов, которые не успевают за ними [7].

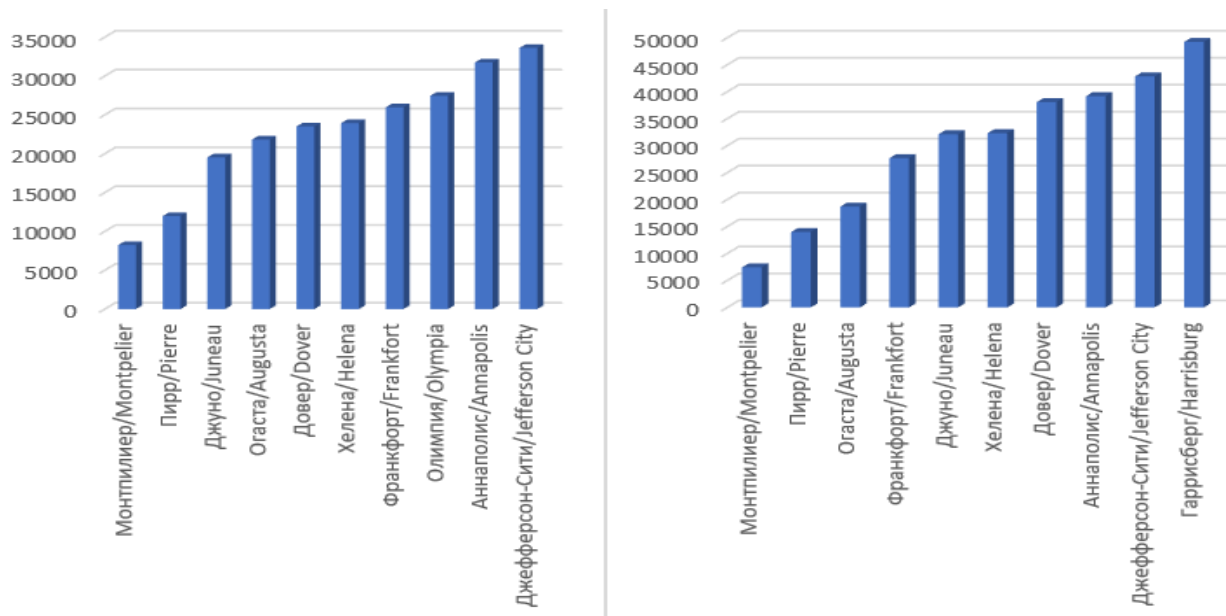


Рис.2. 10 самых малонаселённых центральных городов штатов США в 1980 и 2018 гг., чел.

Источник: [9].

Fig. 2: The 10 least populated central cities in the United States in 1980 and 2018, people.

Source: [9].

Для изучения особенностей пространственного размещения центральных городов США в 2018 г. были выявлены разные типы центральных городов штатов по численности их населения. Города первого типа – самые малонаселенные (выделены на карте фиолетовым цветом) и многочисленные (38 центральных городов – их более ¼ от всех); города второго типа (светло-синие) включают в себя 5 центральных городов; города третьего (синий цвет) - это 6 центральных городов; к городам четвертого и пятого типа с наибольшей численностью населения (голубой цвет) относится только Финикс (рис. 3).

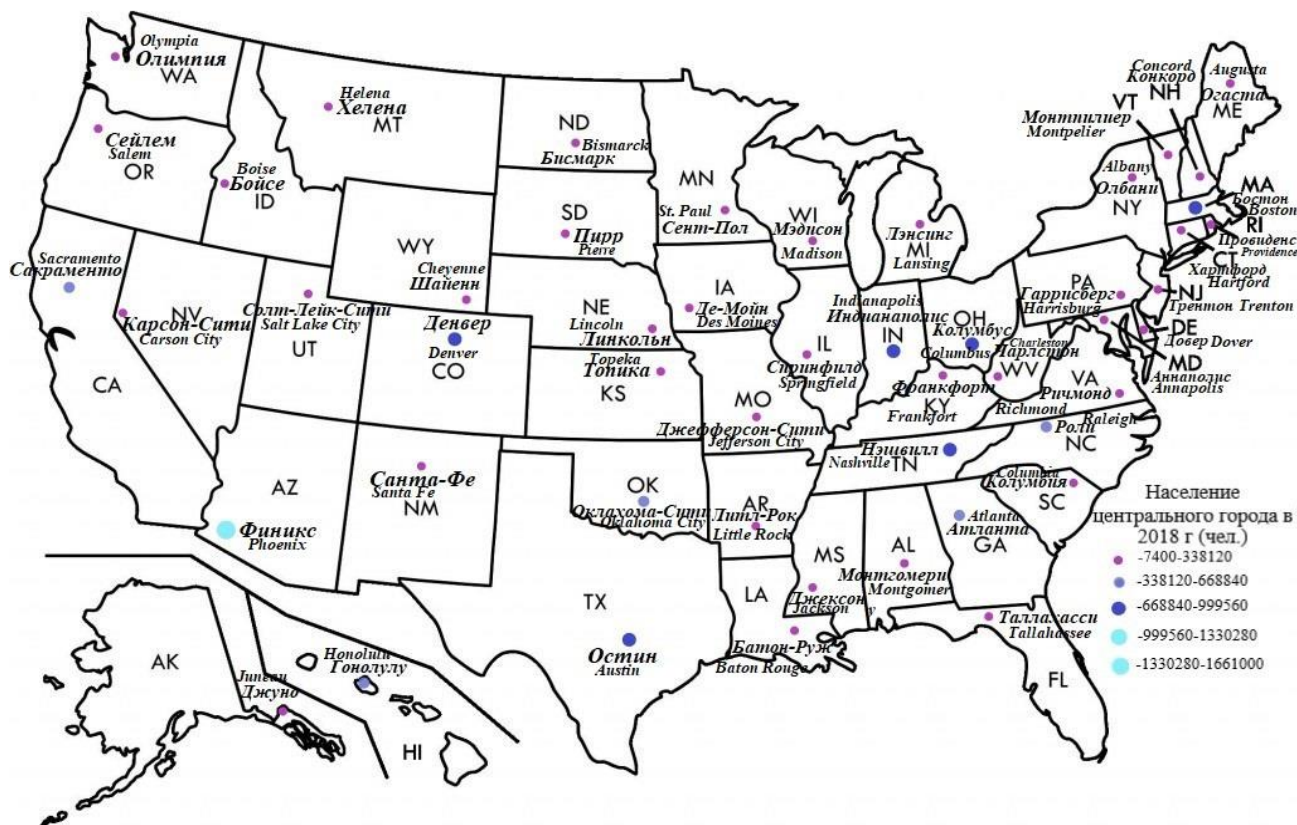


Рис.3. Численность населения центрального города в 2018 г., чел.

Источник: [9].

Fig. 3: The population of the central city in 2018, people.

Source: [9].

Наибольшая концентрация небольших городов с наименьшей численностью населения - в северо-восточном регионе США и южных штатах, так как:

1. Сначала Юг осваивался более медленными темпами и концентрировал сельские поселения, рабовладельческие хозяйства с преобладанием темнокожего населения, которое сохраняется и в настоящее время в центральных городах (самыми «темнокожими» считаются центральные города штатов Миссисипи и Алабама – Джексон и Монтгомери). Из-за этого наблюдались частые этнокультурные конфликты, от которых большинство состоятельных представителей среднего класса предпочло укрыться в более спокойных пригородных территориях и маленьких городах с размеренным темпом жизни и значительно более низким уровнем преступности [3].

2. Северо-восточные регионы из-за ресурсного потенциала и привлекательности для иностранцев осваивались быстрыми темпами, здесь раньше всего начались процессы урбанизации и последующие процессы субурбанизации, что привело к росту пригородных зон и окраинных городов с прекрасными условиями жизни, из-за чего у населения больше возможностей проживать в благоустроенных, удаленных от центра территориях [5].

Особенностями территориального расположения центральных городов также является то, что самые небольшие из них расположены на северо-западе США, а крупные города – на востоке, в наиболее плотно заселенных штатах страны.

Уровень прироста населения центральных городов США в период с 1980 по 2018 гг. сильно варьирует в зависимости от того, в каком штате и каком регионе он находится. Для изучения основных тенденций размещения центральных городов с разным уровнем прироста населения были выявлены 5 типов городов (рис. 4).

Города первого типа выделены на рисунке бордовым цветом и включают в себя 23 центральных города. Они характеризуются убыванием или незначительным приростом населения. Города второго (красный цвет) и третьего (оранжевый) типов - с незначительным и средним положительным приростом населения; это - 13 и 11 центральных городов соответственно. Города четвертого (жёлтый цвет) и пятого (зелёный) типов отличаются высоким и максимальным приростом, но очень немногочисленны (2 и 1 город соответственно).

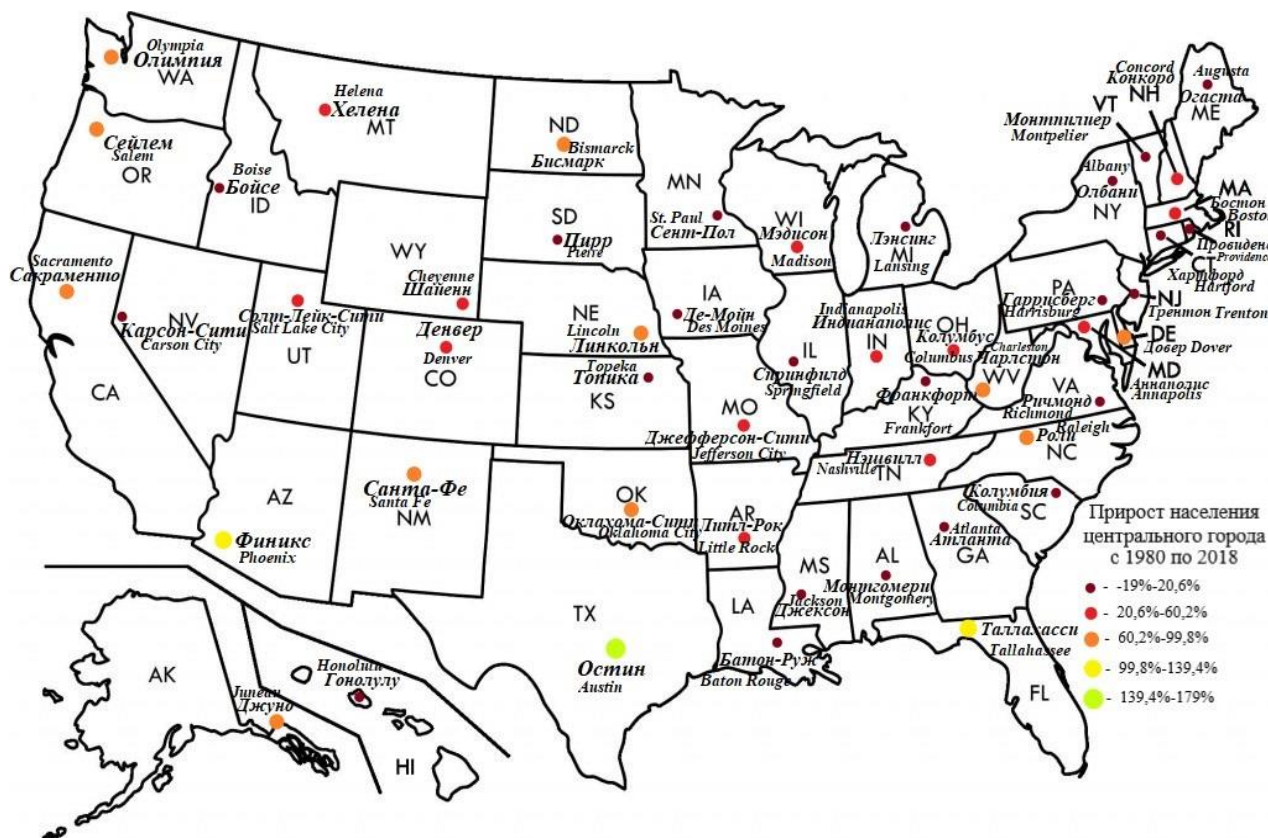


Рис.4. Прирост населения центрального города с 1980 по 2018 гг., %.

Источник: [9].

Fig. 4: Population growth of the central city from 1980 to 2018, %.

Source: [9].

На территории Запада и Среднего Запада сконцентрировано наибольшее число центральных городов с высоким уровнем прироста населения. На это повлияла привлекательность центральных городов данных регионов в связи с развитием наукоёмкого производства [1]. Так, Кремниевая Долина, с основой в Калифорнии (центральный город Сакраменто), отличается концентрацией высокотехнологических организаций и компаний по производству новейших девайсов (ЭВМ) и благодаря этому привлекает не только талантливую молодежь, но и многочисленных иностранных инвесторов, обуславливая развитие города.

Однако из центральных городов с наибольшим приростом населения с 1980 по 2018 гг. только Финикс и Остин являются одними из самых многонаселённых центральных городов.

Изменение роли центрального города в своем штате в 1980-2018 гг.

Важным представляется не только численность населения центральных городов и их динамика, но и изменение роли центрального города в своем штате. Проследим, каковы тенденции динамики доли численности населения центрального города в численности населения штата в США в исследуемый период (рис. 5).

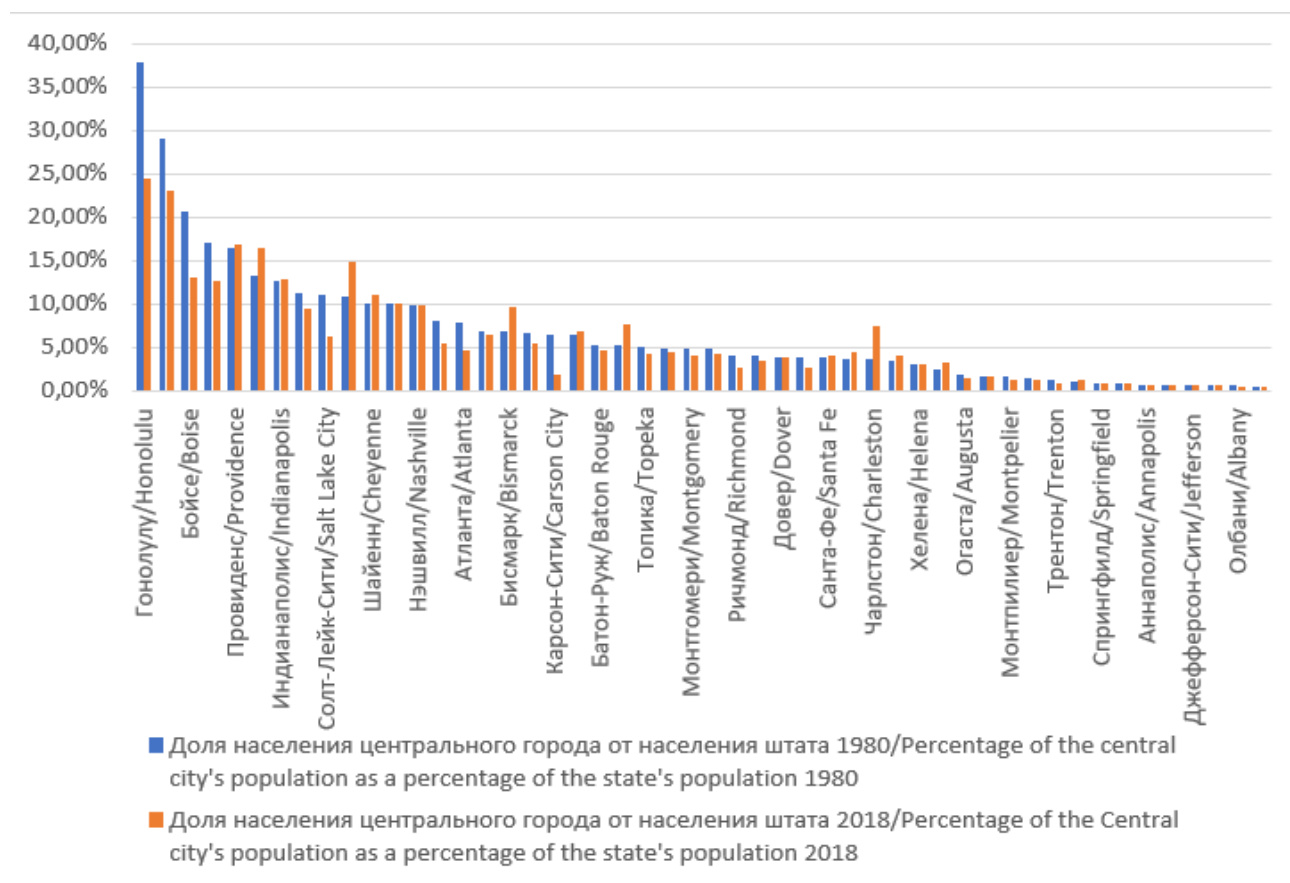


Рис. 5. Динамика доли центральных городов в численности населения своего штата США в 1980-2018 гг., в %.

Источник: составлено автором по [9].

Fig. 5: Dynamics of the share of central cities in the population of their US state in 1980-2018, %.

Source: compiled by the author on [9].

Лишь малая часть центральных городов увеличила показатель доли центрального города в населении своего штата США в период с 1980 по 2018 г.

Всего таких городов восемь и среди них: Индианаполис – с 12,76% в 1980 г/ до 12,96% в 2018 году; Денвер – с 11,27% до 12,58%; Сейлем - с 4,10% до 4,14%; Монтомери - с 4% до 4,06%; Санта-Фе – с 3,96% до 4,04%; Довер – с 3,78% до 3,94%; Таллахасси – с 0,88% до 0,91% и Спрингфилд – с 0,84% до 0,90%.

Все остальные центральные города продемонстрировали снижение доли центрального города в численности своего штата. Больше всего роль центрального снизилась в крупных городах и особенно в: Гонолулу – с 37,84% до 24,46%; Финиксе – с 29,05 до 23,15%; Провиденсе – с 20,72% до 16,96% и в Линкольне – с 16,56% до 14,9%.

Это связано, в первую очередь, с массовым оттоком населения из шумных и загрязненных центральных городов, которые становятся местами сосредоточения крупных производственных центров, расово-этнических конфликтов и споров, в более спокойные и благополучные периферийные зоны. Пригороды и окраинные города по темпам своего развития и качеству жизни уже ничуть не отстают от центрального города, благодаря финансовой поддержке со стороны государства, направленной на развитие данных территорий ради снижения загруженности центра и переезду в них многих деловых и торговых центров, а соответственно и необходимых рабочих мест. На периферии относительно дешёвая арендная плата и меньшей конкуренции, именно из-за этого всё больше американцев предпочитает жить там, а не в центральном городе [5].

Были определены десять центральных городов с наибольшей и наименьшей долями в численности населения своего штата в 1980 и в 2018 гг. Центральными городами, которые являлись лидерами по доле численности населения своего штата в 1980 и 2018 гг. остались следующие города: Гонолулу, Финикс, Провиденс, Оклахома-Сити, Линкольн и Бойсе (рис. 6). В большей части таких городов за исследуемый период показатель снизился. При этом Гонолулу и Финикс сохранили лидирующие позиции, что во многом объясняется высокоразвитой социальной и туристической инфраструктурой среднезападных городов США. Кроме того, они являются важными крупнейшими прибрежными

торговыми точками и каналами связи с другими странами через Тихий океан, а развитое транспортное сообщение даёт новые возможности для переселения в данные центральные города из удалённых регионов [2].

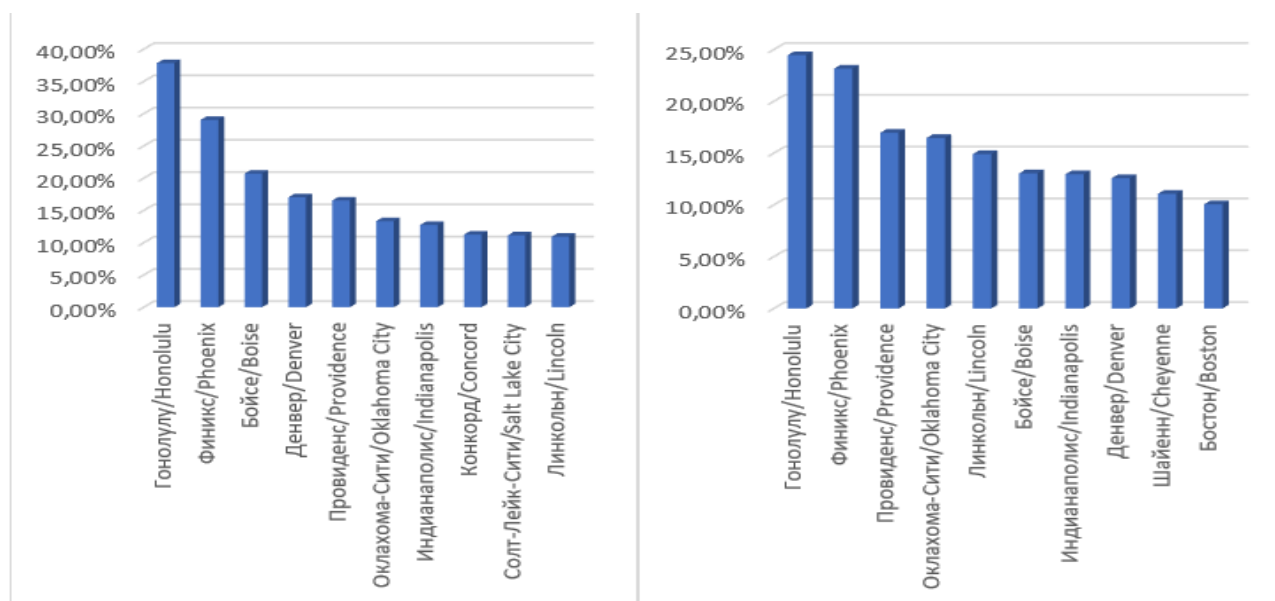


Рис.6. 10 центральных городов с наибольшей долей численности населения от населения своих штатов США в 1980 и 2018 гг., %.

Источник: [9].

Fig. 6: The 10 central cities with the largest population share of their US state's population in 1980 and 2018, %.

Source: [9].

Самые низкие показатели по доле в численности населения своего штата как в 1980, так и в 2018 г. имели следующие центральные города: Гаррисберг, Олбани, Франкфорд и Аннаполис (рис. 7). Это объясняется быстрыми темпами освоения данного региона и появления в нём городов и развитых пригородных зон, здесь процессы субурбанизация достигли своего пика раньше всего в США, из-за чего жители уже длительное время предпочитают селиться не в центральных, а в периферийных малых городах. В большинстве из них также снизилась роль центрального города в штате. За исследуемый период они потеряли свою былую привлекательность и больше не являются основным

«магнитом» для населения, что связано, в первую очередь, с развитием благополучных и спокойных пригородов.

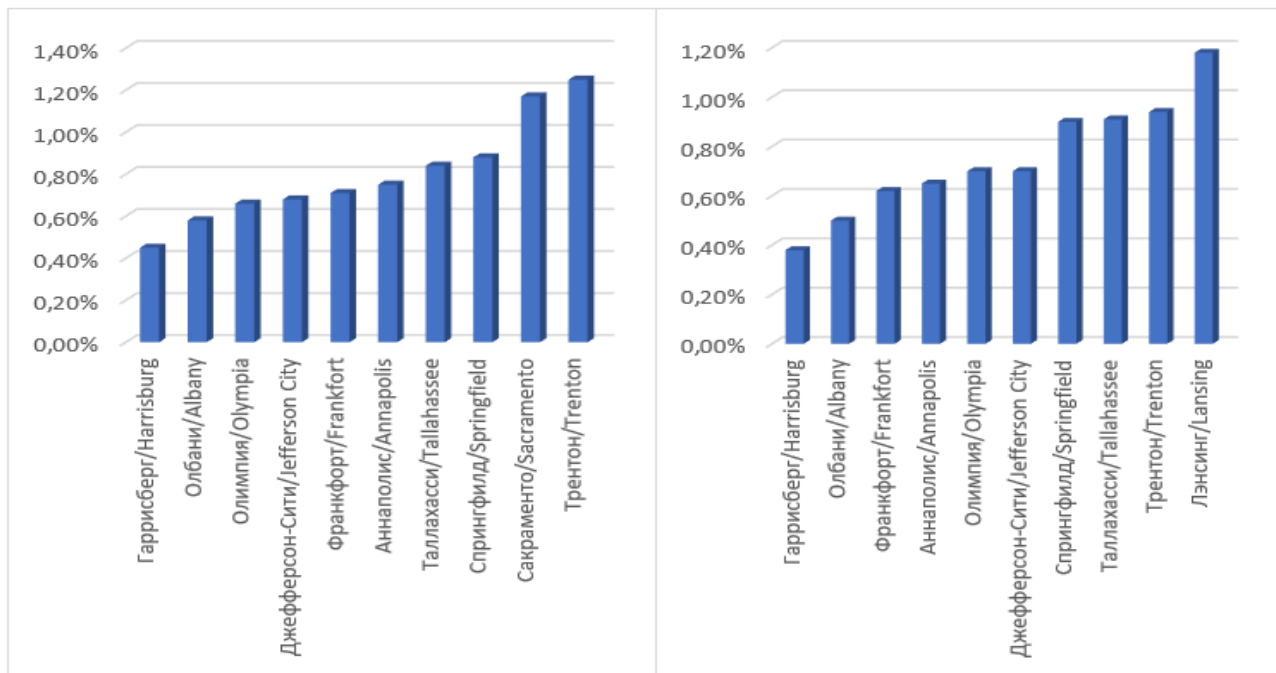


Рис. 7. 10 центральных городов с наименьшей долей численности населения от населения своих штатов США в 1980 и 2018 гг., %.

Источник: [9].

Fig. 7: The 10 central cities with the smallest population share of the population of their US States in 1980 and 2018, %.

Source: [9].

Динамика доли центральных городов в численности населения штатов США в пространственном аспекте в 1980-2018 гг.

1980 г. считается пиком урбанизации в США, тогда темпы данного процесса достигали наивысших темпов и значительно влияли на территориально-пространственную организацию страны и, в частности, на рост воздействия городов. Для изучения территориальных тенденций роли центральных городов в своих штатов были выделены группы центральных городов с разной долей в населении штата в 1980 и 2018 гг., что отражено на рисунке 8. Выделены следующие 5 групп центральных городов по доле в численности населения своего штата США: 1 группа – от 0,3% до 8%, 2 группа

– от 8% до 16%, 3 группа – от 16% до 24%, 4 группа – от 24% до 32%, 5 группа – от 32% до 40%.

Первая группа (на рисунке - жёлтый цвет) характеризуется минимальной долей центрального города в численности населения штата и состоит их наибольшего числа центральных городов: 36 - в 1980 и 37 – в 2018 гг. Вторая группа (оранжевый цвет) включает по 9 центральных городов в 1980 и 2018 гг.; третья (зеленый) – по 3 центральных города в 1980 и 2018 гг.; четвертая (голубой): 1 центральный город – Финикс в 1980 г. и 1 – Гонолулу в 2018 г. Пятая группа (фиолетовый) - 1 центральный город – Гонолулу в 1980 г. и 0 городов в 2018 г.

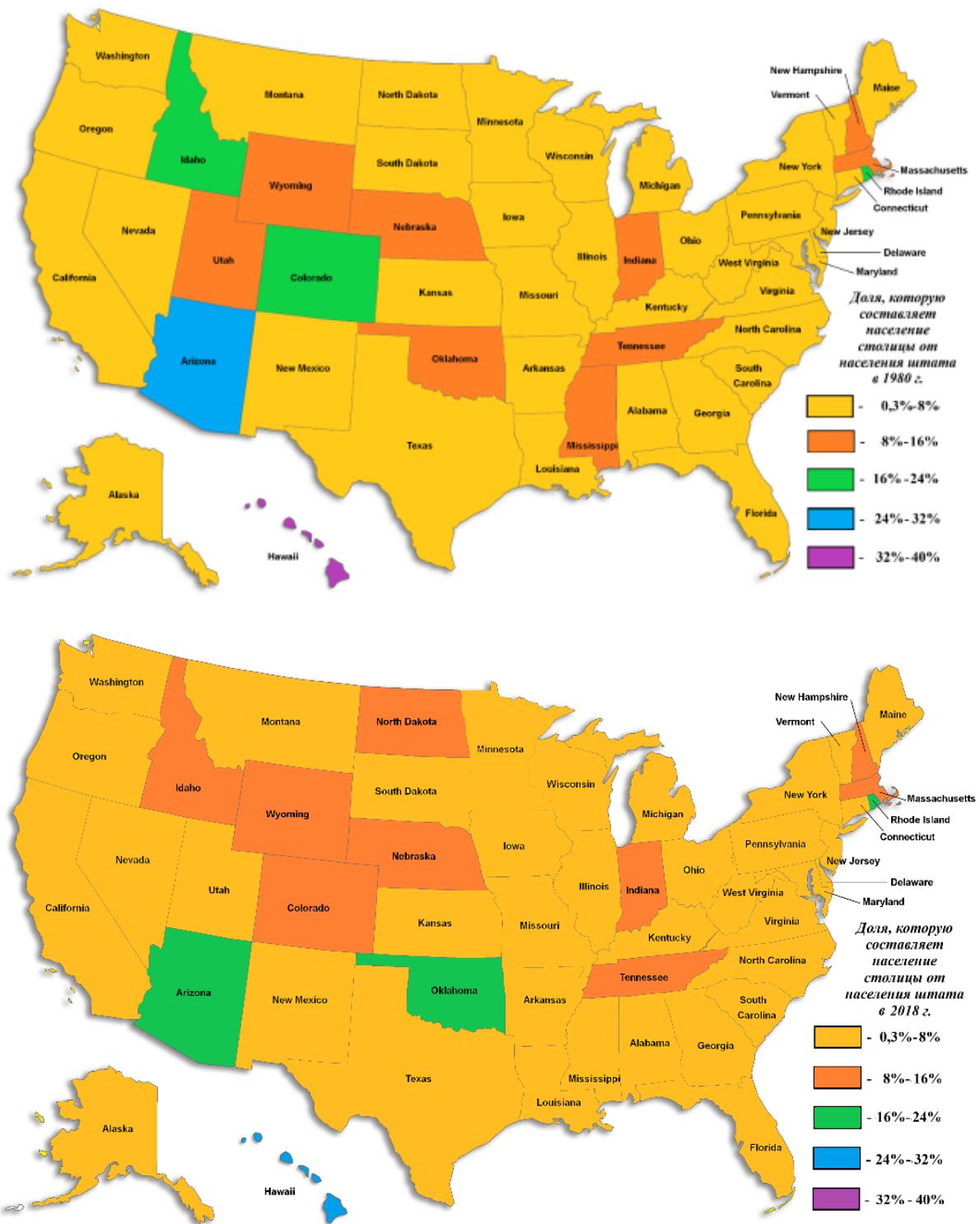


Рис.8. Доля населения центрального города от населения штата в 1980 и 2018 гг., %.

Источник: [9].

Fig. 8: Share of the central city's population of the state's population in 1980, %.

Source: [9].

Картографический метод позвол наглядно заметить, что в целом в Америке происходит снижение роли центрального города в своем штате. При этом больше всего центральных городов, которые в период с 1980 по 2018 гг. снизили долю населения в населении своих штатов, находятся на западе США. Многие города перешли из группы с большей долей населения в населении штата в группы с более низкими показателями. Это связано с тем, что в большинстве данных штатов развита промышленность (особенно горнодобывающая) и отрасли военного производства, такие как ракетное, космическое и авиационное, негативно влияющие на окружающую среду. Несмотря на предпринимаемые правительством меры, избежать негативных последствий на экологию не удаётся не только из-за характера производства, но и в силу географического положения. Большое количество горных массивов практически полностью окружают некоторые города, и в силу этого загрязнённый воздух застаивается, значительно снижая качество жизни населения [2]. Поэтому многие жители предпочитают переезжать в более благоприятные и экологически чистые периферийные зоны пригородов и окраинные города для проживания.

Распределение количества центральных городов США по выделенным группам (в зависимости от доли центрального города в численности населения своего штата) в 1980 и 2018 гг. уточняет выявленную тенденцию снижения роли центрального города в своем штате. В 1980 и 2018 гг. 1-я группа городов с наименьшей долей центрального города в численности населения своего штата США включает наибольшее число центральных городов; к 2018 г. их численность увеличилась и составила 74% от всех (рис. 9). Во 2-ой, 3-ей и 4-ой группах городов количество входящих в них центральных городов за исследуемый период не изменилось и составило 26% от всех городов. Число центральных городов 5-ой группы было наименьшим в 1980 г., а к 2018 г. к данной группе не относится уже ни один центральный город.

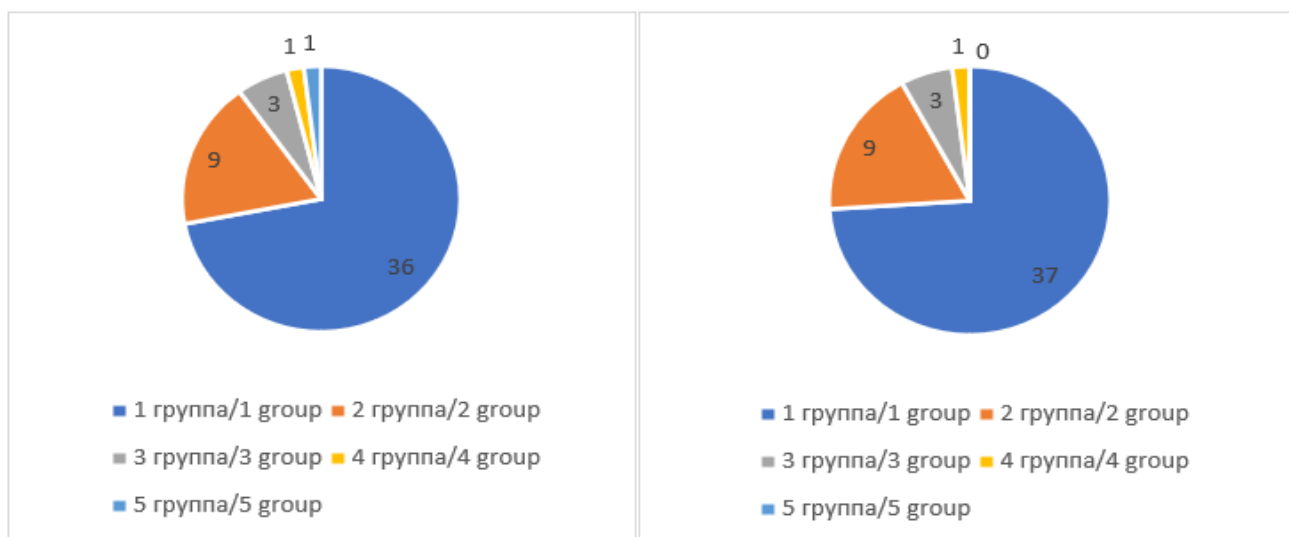


Рис.9. Распределение центральных городов Соединённых Штатов Америки по группам в зависимости от доли центрального города в численности населения своего штата в 1980 и 2018 гг.

Источник: [8].

Fig. 9: Share of the central city's population of the state's population in 2018, %.

Source: [8].

Большая часть центральных городов США относится к первым двум типам с наименьшей долей центрального города в численности населения своего штата США. В целом наблюдается тенденция сокращения доли центрального города в численности населения своего штата за исследуемый период, в первую очередь за счет групп с наименьшей долей центрального города.

Заключение

Проведённый анализ динамики развития центральных городов штатов США в 1980-2018 годы позволяет сделать следующие выводы:

- в 2018 г. 76% центральных городов штатов — это города первого типа (с численностью населения менее 339 тыс. человек 2018 г.);
- особенностями территориального расположения центральных городов является то, что самые небольшие из них расположены на северо-западе США, а крупные – на востоке, в наиболее населенных штатах страны;

- несмотря на то, что многие центральные города увеличили численность населения, в целом наблюдается деконцентрация населения в них и отток населения из центральных городов в 1980-2018 гг.;

- прослеживается тенденция снижения доли численности населения центрального города в населении своего штата США и особенно среди небольших по числу жителей в исследуемый период, что объясняется в первую очередь активно протекающими в стране процессами субурбанизации и рурурбанизации;

- преимущественная часть центральных городов США относится к первым двум группам с наименьшей долей центрального города в численности населения своего штата США (менее 16% от населения штата); количество таких городов составляет 90% в 1980 г. и 92% - в 2018 г.;

- в наибольшей мере снизилась доля населения центральных городов в населении их штатов в западном регионе;

- на территории Северо-Востока и Юга страны отмечается наибольшая концентрация центральных городов с наименьшей долей численности населения в численности населения своего штата;

Важно отметить, что наиболее важной из выявленных современных тенденций развития центральных городов США является снижение их роли в своем штате, вызывая разрастание периферийных пространств, которое сопровождается перетеканием в них населения и производства. Из-за активных современных процессов урбанизации в стране развиваются пригородные территории, малые нестоличные города перетягивают население, внося больший вклад в увеличение численности населения штата.

Список литературы

1. Александров Г.В. Current trends in us demographics // Государственное управление: электронный вестник. – 2018. – №68. – С. 99-131.
2. Атлас мира: справочник. – СПб.: СЗКЭО, 2020. - 160 с.
3. Бреславский А.С. Время изучать пригороды // Вестник РУДН. – 2017. – №4. – С. 636-644.
4. Кузнецов Д.В. Этапы субурбанизации в США // Вестник Санкт-петербургского университета. Серия 7. Геология. География. – 2009. – №1. – С. 136-140.
5. Темиргалеев Р.Ф. Социально-экономический портрет окраинных городов агломераций США // Инновации и инвестиции. – 2014. – №3. – С. 133-140.
6. Типология зарубежных стран: учебно-методическое пособие / Смирнягин Л.В. и др. – М.: Типография «Пеликан», 2019. – 336 с.
7. Травкина Н.М. Современные демографические тенденции в США (итоги переписи 2010 г.) // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2011. – №12 (504). – С. 3-24.
8. Филиппов В.Д. Дезурбанизм: Советская утопия и американская практика // Innovative project. – 2017. – №2 (6). – С. 50-69.
9. USA: States and Major Cities [Электронный ресурс]. URL: <http://citypopulation.de/en/usa/cities/> (дата обращения 01.01.2020)
10. Population, total from The World Bank: Data [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL> (дата обращения 29.12.2019)

References

1. Aleksandrov G.V. Current trends in us demographics [Current trends in us demographics] // Gosudarstvennoe upravlenie. E`lektronny`j vestnik [E-journal “Public Administration”], 2018, no. 68, pp. 99-131.
2. Atlas mira [World atlas]. St. Petersburg: SZKEO, 2020. 160 p.

3. Breslavskij A.S. Vremya izuchat` prigorody [It's time for suburban studies]. Vestnik RUDN [Vestnik RUDN], 2017, no. 4, pp. 636-644.

4. Kuznetsov D.V. Etapy suburbanizacii v SShA [The stages of suburbanization in the United States]. Vestnik Sankt-peterburgskogo universiteta. Seriya 7. Geologiya. Geografiya [Vestnik of St. Petersburg State University. Series 7. Geology and Geography], 2009, no. 1, pp. 136-140.

5. Temirgaleev R.F. Social`no-ekonomicheskij portret okrainnyh gorodov aglomeratsij SShA [Socio-economic portrait of suburban cities of agglomerations of the USA]. Innovatsii i investitsii [Innovation and Investment], 2014, no. 3, pp. 133-140.

6. Tipologiya zarubezhny`x stran [Typology of foreign countries]. Smirnyagin L.V. [etc]. Moscow, Pelikan Print, 2019, 336 p.

7. Travkina N.M. Sovremennye demograficheskie tendentsii v SShA (itogi perepisi 2010 g.) [Demographic Trends in the USA (the 2010 Census Results)]. SShA i Kanada: ekonomika, politika, kul`tura [USA and Canada: Economics, Politics, Culture], 2011, no. 12 (504), pp. 3-24.

8. Filippov V.D. Dezurbanizm: Sovetskaya utopiya i amerikanskaya praktika [Disurbanism: Soviet utopia and American practice]. Innovative project [Innovative project], 2017, no. 2 (6), pp. 50-69.

9. USA: States and Major Cities [USA: States and Major Cities]. Available at: <http://citypopulation.de/en/usa/cities/> (accessed 01 January 2020)

10. Population, total from The World Bank: Data [Population, total from The World Bank: Data]. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL> (accessed 29 December 2019)

© *Абдулмуталибова Алина Акимовна, Миронова Марина Николаевна, 2020 г.*

Типология штатов и союзных территорий Индии по уровню социально-экономического развития

*Глухов Ярослав Александрович,
Иванова Мария Борисовна,
Пермский государственный национальный
исследовательский университет,
614068, г. Пермь, ул. Букирева, 15*

В работе выявлены территориальные диспропорции в социальной и экономической жизнедеятельности населения Индии. Создана типология штатов и союзных территорий Индии по уровню социально-экономического развития, в основу которой была положена статистика валового регионального продукта административных единиц. В качестве ключевого метода анализа был взят метод главных компонент. Выделены факторы пространственного развития, обуславливающие территориальную дифференциацию социально-экономической жизнедеятельности населения по штатам и союзным территориям Индии. Оценено функционирование регионов страны, попадающих в разные типы социально-экономического развития. Обоснованы механизмы внутренней политики, направленные на сохранение или изменение выявленных тенденций развития административно-территориальных единиц Индии.

Ключевые слова: Индия, типология, социально-экономическое развитие, территориальная дифференциация.

JEL коды: C02, E01, O11, O18, R13.

Socio-economic development typology of the states and union territories of India

*Glukhov Yaroslav Aleksandrovich,
Ivanova Mariya Borisovna,
Perm State University
614068, Perm, Bukireva St., 15*

We have revealed territorial disproportions in the social and economic life of the population. We have created the typology by level of social and economic development. The statistics of the administrative divisions gross regional product was laid on the basis. The principal component method was used as key analysis method. We have highlighted factors of spatial development that determine the territorial differentiation of the socio-economic life of the population by states and union territories of India. We have accessed the functioning of the country's regions falling into different types of socio-economic development. We have substantiated domestic policy measures aimed at maintaining or changing the identified development trends of the administrative-territorial units of the Republic of India.

Keywords: India, typology, social and economic development, territorial differentiation.

Введение

Индия является одной из динамично развивающихся стран современного мира и центром региональной активности в разных сферах жизнедеятельности населения. В то же время для страны характерны колоссальные внутренние различия в темпах и уровне социально-экономического развития. В этой связи необходимо изучать территориальную дифференциацию страны для выявления фокусов пространственного развития [4, с. 21–29].

В качестве основного подхода выявления особенностей функционирования экономики Индии в административно-территориальном разрезе был взят макроэкономический подход. Макроэкономика изучает функционирование экономической системы как единого целого. Термин «макроэкономика» означает «большое домоводство» [1, с. 350].

Основу источников, использованных при написании данной работы, легли труды таких учёных, как А.С. Горохов, Н.Н. Баранский, Р.В. Дмитриев, М.Б. Иванова, Ж. Фурастье, А. Фишер.

Целью нашего исследования является выявление территориальной дифференциации фокусов социально-экономического развития Индии на основе анализа валового регионального продукта.

Для достижения поставленной цели нами были поставлены и последовательно решены следующие задачи:

1. систематизировать основные понятия в области макроэкономики;
2. рассмотреть роль и особенности каждого сектора экономики;
3. систематизировать основные понятия в области типологии, экономико-географического районирования и территориальной дифференциации;
4. изучить факторы развития первичного, вторичного и третичного секторов экономики;
5. проанализировать статистические данные по штатам и союзным территориям Индии;

б. разработать и проанализировать типологию административно-территориальных единиц Индии по уровню социально-экономического развития.

Трёхсекторная модель экономики

В макроэкономике рассматривается несколько теорий. Одна из них – трёхсекторная модель экономики, разработанная в 1935-1949 гг. А. Фишером, К. Кларком и Ж. Фурастье. Под сектором экономики они понимали часть экономической системы, в которую входят отрасли, имеющие сходные общие характеристики, экономические цели и характер функционирования. Это позволяет отделить его от других частей экономики не только в теоретических, но и в практических целях [8, с. 24–38].

Доминирование первичного сектора в экономике страны во многих случаях свидетельствует о наиболее низком уровне социально-экономического развития. Однако в мире есть ряд достаточно богатых стран, которые являются исключением из этого правила: Саудовская Аравия, Катар, Бахрейн, Оман, Кувейт и другие страны, специализирующиеся на нефте- и газодобыче. В то же время такая зависимость стран-экспортёров нефти и газа может быть опасной. Например, известен такой негативный экономический эффект, как «Голландская болезнь» [5, с. 91–95].

Особенностями первичного сектора являются активное взаимодействие с природными ресурсами, так как сектор развивается как природно-эксплуатирующий. Также его пространственная конфигурация зависит от территориального местонахождения сырья. Отмечается высокая трудоёмкость добычи сырья. Свообразные методы получения продукции. Конечный продукт – добытое сырьё, собранный урожай и тому подобное. При эксплуатирующих природных ресурсах методами невозможно увеличить объёмы продукции, если запасы истощаются.

Ко вторичному сектору относятся обрабатывающая промышленность, топливно-энергетический комплекс, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка, лёгкая и пищевая промышленность, а также строительство и коммунальное хозяйство. Фактически продукция первичного сектора находит своё активное применение в качестве ресурсов и материалов для отраслей вторичного сектора экономики. Предпосылками перехода от доминирования первичного сектора к вторичного является совершенствование простых орудий труда в сложную технику. С улучшением сельскохозяйственной техники и оборудования для добывающей промышленности увеличивалась производительность труда. Это привело к высвобождению рабочей силы, материальных ресурсов из первичного сектора и их перенос в развитие промышленности, включая отрасли, производящие промежуточные и потребительские блага [2, с. 384].

В третичный сектор входит сфера услуг: образование, культуру, здравоохранению, бытовое обслуживание, а также транспорт, связь, торговлю, туризм, информационные технологии, научные исследования, глобальный маркетинг, гостинично-ресторанный бизнес, спортивные клубы, сфера развлечений, телекоммуникации, средства массовой информации, государственное управление, профессиональные, финансовые и банковские услуги [3, с. 312].

Процесс перехода к господству третичного сектора в экономике стран связан с увеличением производительности труда в промышленности, что привело к высвобождению трудовых ресурсов. С увеличением доходов населения растёт спрос на услуги, следовательно, третичный сектор увеличивается. Основная особенность отраслей третичного сектора экономики – нематериальное производство. То есть результат – не конечный продукт как таковой, а оказание услуги. Также сфера услуг предполагает тесное сотрудничество поставщика услуги и клиента. При этом конечный результат часто возможен только при взаимодействии обеих сторон. Трудно оценить стоимость услуги, так как нематериальное производство нельзя измерить чем-то материальным, поэтому могут учитываться такие критерии, как уровень квалификации работника, опыт работы, потенциал сотрудников [7, с. 775].

Методика исследования

Статистической базой исследования территориальной дифференциации Индии и выделения фокусов её пространственного развития были выбраны данные Национального института трансформации Индии (NITI) [9]. Они отражают структуру ВРП всех административно-территориальных единиц Индии. Отметим, что в открытом доступе по ряду административно-территориальных единиц Индии данные по некоторым показателям отсутствовали.

В основу выявления территориальной дифференциации и создания типологии по уровню социально-экономического развития были положены количественные методы. Они позволяют правильно систематизировать собранные данные, определить влияние факторов на формирование социально-экономических объектов, сравнить разные экономико-географические объекты, выявить взаимосвязи и взаимоотношения между явлениями [6, с. 101–116].

Анализ статистических данных в программе «Statistica 10» осуществлялся на основе метода главных компонент. Под ними понимаются новые множества изучаемых признаков, каждый из которых получен в результате некоторой линейной комбинации исходных признаков, обладающие упорядоченностью по степени рассеяния изучаемой совокупности объектов.

Внутри каждого сектора нами использовалось множество фактических показателей. В ходе дисперсионного анализа и анализа собственных векторов в рамках метода главных компонент были определены ведущие показатели, определяющие уровень развития каждого сектора.

Анализ функционирования секторов экономики штатов и союзных территорий Индии

Наиболее значимыми отраслями первичного сектора являются растениеводство, животноводство и лесное хозяйство. Наибольшее их развитие приходится на такие штаты, как Западная Бенгалия, Махараштра, Раджастхан, Уттар-Прадеш (рис. 1). Это связано в первую очередь с наличием разнообразных природных ресурсов, способствующих формированию многоотраслевого растениеводства и животноводства, обеспечивающих своей продукцией не только жителей своих штатов, но и население остальных территорий Индии и других стран. В растениеводстве преобладают выращивание пшеницы, риса, бобовых, сахарного тростника, манго, табака и чая. Животноводство представлено разведением коз, овец, волов, буйволов и верблюдов. В тоже время функционирование этих отраслей носит, по-видимому, экстенсивный характер. Это подтверждается высокой занятостью экономически активного населения в первичном секторе (больше 50%).

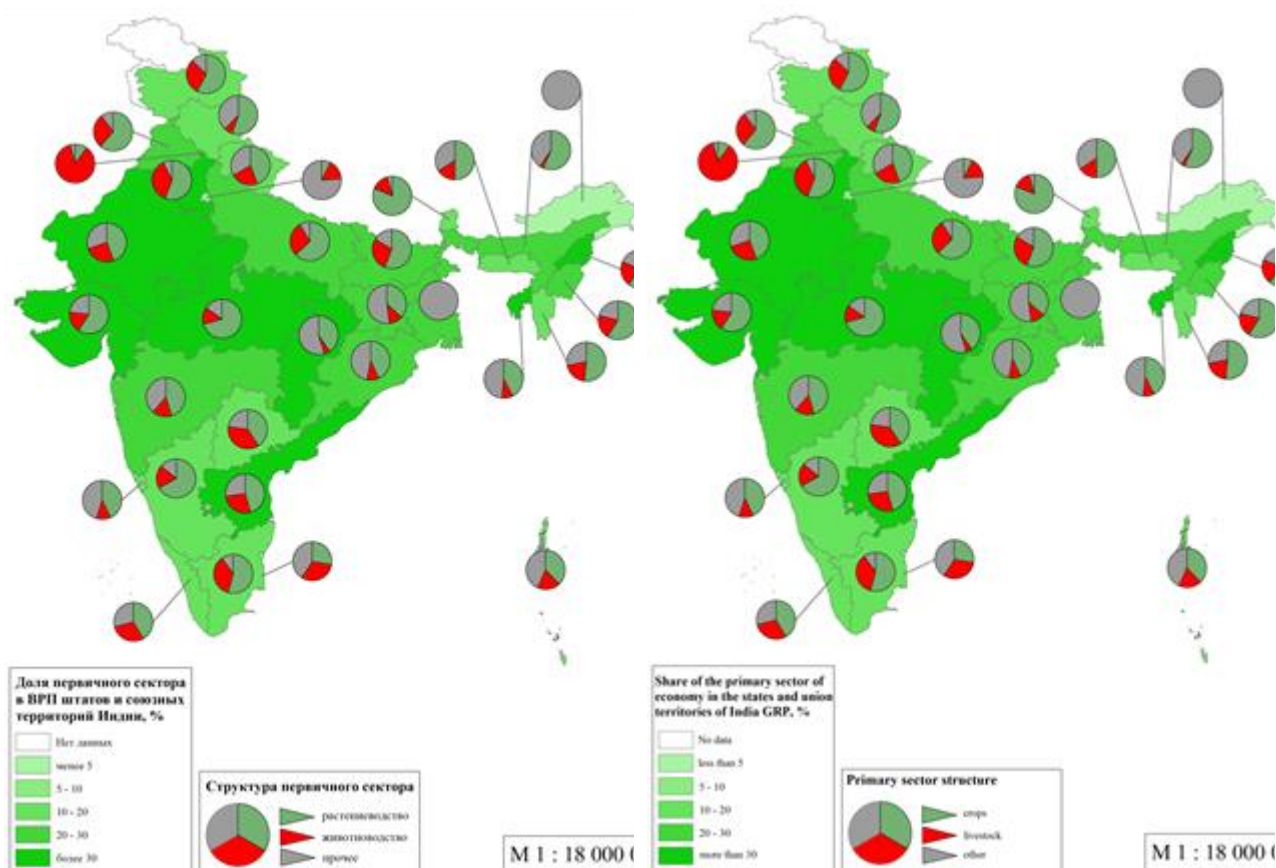


Рис. 1. Первичный сектор экономики Индии.

Источник: составлено авторами.

Fig. 1. Primary sector of the economy of India.

Source. compiled by the authors.

Во вторичном секторе Индии можно выделить три группы отраслей. Внутри каждой из них есть внутренняя дифференциация. Особенно это касается промышленного производства, определяющего характер и уровень развития вторичного сектора. Это подтверждается дисперсионным анализом (суммарная дисперсия промышленности составляет 88%, в то время как на две других группы приходится лишь 12%).

Наименьшее развитие вторичный сектор получил в следующих штатах и территориях: Андаманские и Никобарские острова, Аруначал-Прадеш, Гоа, Дадра и Нагар-Хавели, Даман и Диу, Джамму и Кашмир, Лакшадвип, Манипур, Мегхалая, Мизорам, Нагаланд, Пондичерри, Сикким, Трипура, Чандигарх (рис. 2). Здесь доминируют отрасли первичного сектора экономики, в основном сельское хозяйство, которое как правило не имеет выхода на межрайонные рынки. Как следствие эти штаты и союзные территории имеют низкий ВРП.

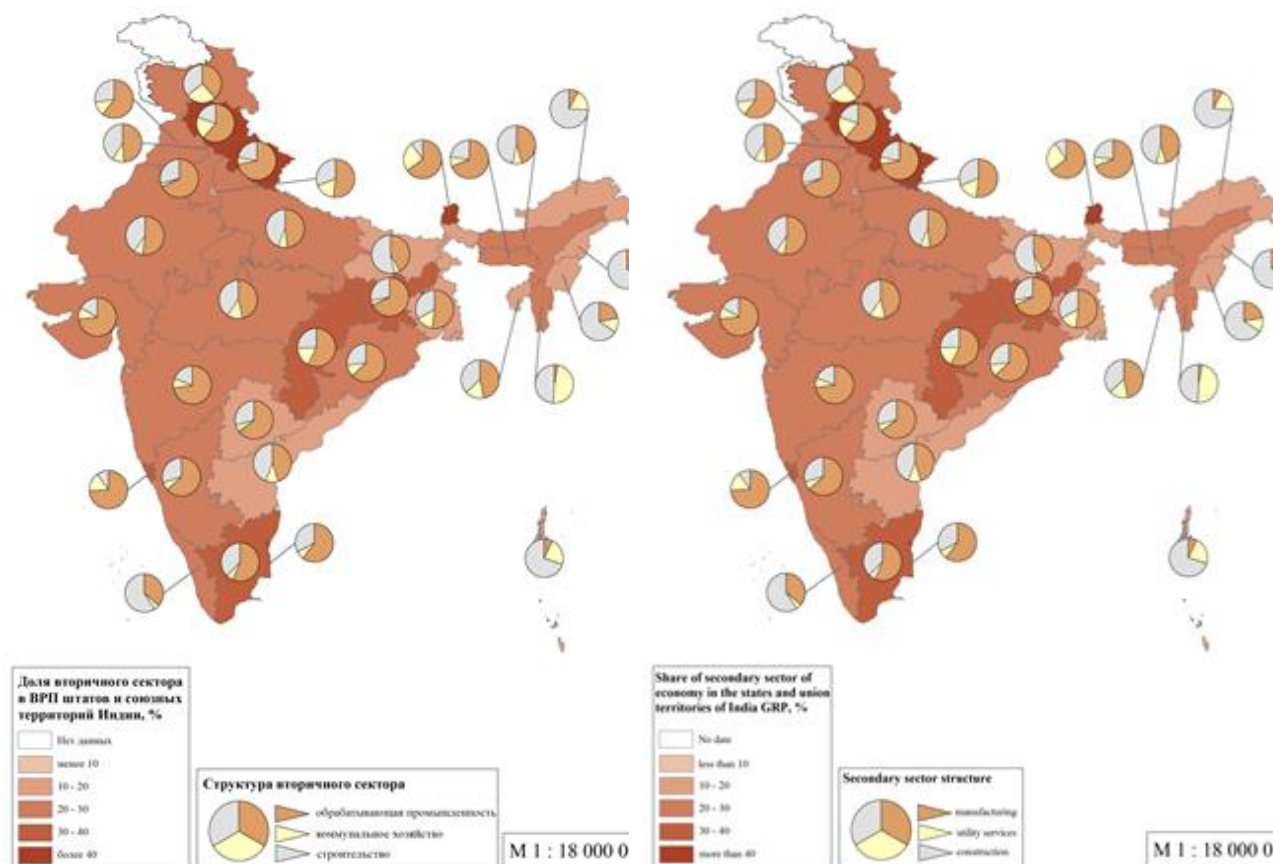


Рис. 2. Вторичный сектор экономики Индии.

Источник: составлено авторами.

Fig. 2: Secondary sector of the economy of India.

Source: compiled by the authors.

Наибольшее развитие вторичный сектор экономики получил в штатах Гуджарат, Махараштра и Тамилнад. Они имеют приморское географическое положение, что во многом определяет функционирование таких форм организации производства как кооперирование, комбинирование, концентрация.

Для экономики Гуджарата важную роль играет не только нефте- и газодобыча, но и нефтепереработка, химическая и нефтехимическая промышленность. Здесь располагается крупнейший в Индии нефтеперерабатывающий и нефтехимический комплекс компании Reliance Industries. На территории штата функционируют автосборочные заводы Tata Motors, Ford и PSA Peugeot Citroën, завод энергетического оборудования компании Hitachi, автосборочный завод компании General Motors и электротехнический завод Siemens. Компания Larsen & Toubro владеет заводом тяжёлого машиностроения и судостроительной верфью в Хазире, компания Mahindra Gujarat Tractor – тракторным заводом в Вадодаде.

Махараштра является лидером промышленного производства страны, т.к. на него приходится 46% ВРП. Основными видами промышленного производства штата являются металлургия, машиностроение, производство электроники, химическая, нефтяная, текстильная промышленность. Здесь функционируют крупнейшие индустриальные центры страны, такие как Мумбаи, Пуна, Насик, Аурангабад и Нагпур. На Махараштру приходится треть экспорта программного обеспечения. Здесь расположен Болливуд – крупнейший в мире центр киноиндустрии. В штате создана корпорация промышленного развития Махараштры.

В отличие от большинства штатов Индии, промышленное производство довольно равномерно размещено в Тамилнаде. Здесь представлены такие виды деятельности, как ИТ и биотехнологии в Ченнаи, кожевенная и текстильная промышленность, химия и нефтехимия в Каруре, чёрная металлургия, атомная энергетика и машиностроение в Коимбатуре. В Хосуре находится шестой в мире производитель часов под маркой «Титан».

В ходе дисперсионного анализа и анализа собственных векторов было выявлено, что ведущими видами хозяйственной деятельности в третичном секторе являются транспорт, коммуникации и радиовещание, государственное управление.

Наименьшее развитие третичный сектор получил в таких штатах и союзных территориях как Андаманские и Никобарские острова, Аруначал-Прадеш, Гоа, Дадра и Нагар-Хавели, Даман и Диу, Джаркханд, Лакшадвип, Манипур, Мегхалая, Мизорам, Нагаланд, Пондичерри, Сикким, Трипура, Уттаракханд, Химачал-Прадеш, Чандигарх, Чхаттисгарх (рис. 3).

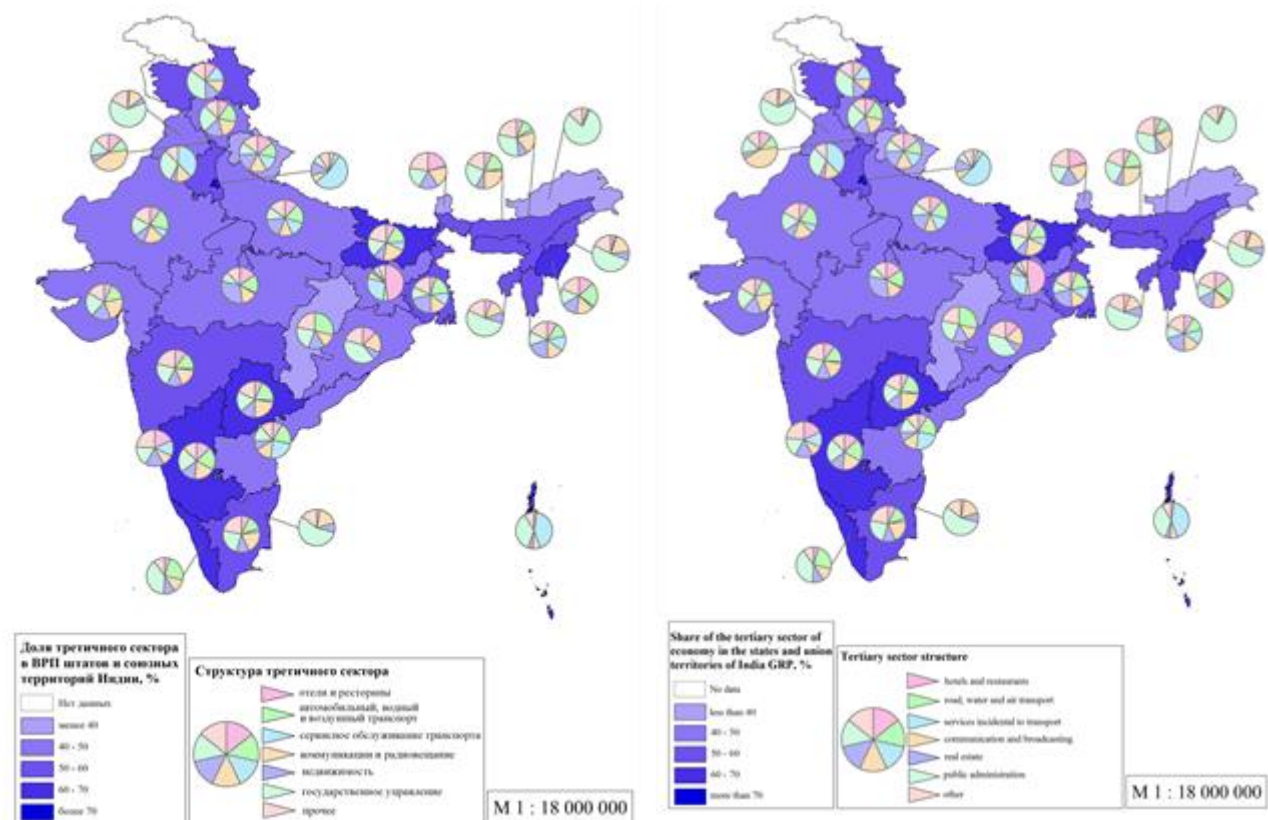


Рис. 3. Третичный сектор экономики Индии.

Источник: составлено авторами.

Fig. 3: Tertiary sector of the economy of India.

Source: compiled by the authors.

Среди перечисленных штатов и союзных территорий Индии наибольший уровень развития отраслей третичного сектора экономики имеет Уттар-Прадеш. Это связано со значительными доходами, которые он получает от функционирования предприятий автомобильного, водного, воздушного транспорта и государственного управления. Также большое значение имеет туризм. На территории штата находятся всемирно известные туристические центры, такие как Агра и Варанаси, а также некоторые почитаемые в индуизме места, например Вриндавана.

Типология штатов и союзных территорий Индии по уровню социально-экономического развития

Для того, чтобы оценить комплексное социально-экономическое развитие штатов и союзных территорий Индии мы использовали методы ранжирования и интегральной балльной оценки. В основу них были положены предварительные типологии административных единиц страны по развитию трёх секторов её экономики. При этом все сектора экономики в комплексной типологии имели одинаковый вес.

Нами было выделено пять типов штатов и союзных территорий Индии по уровню социально-экономического развития.

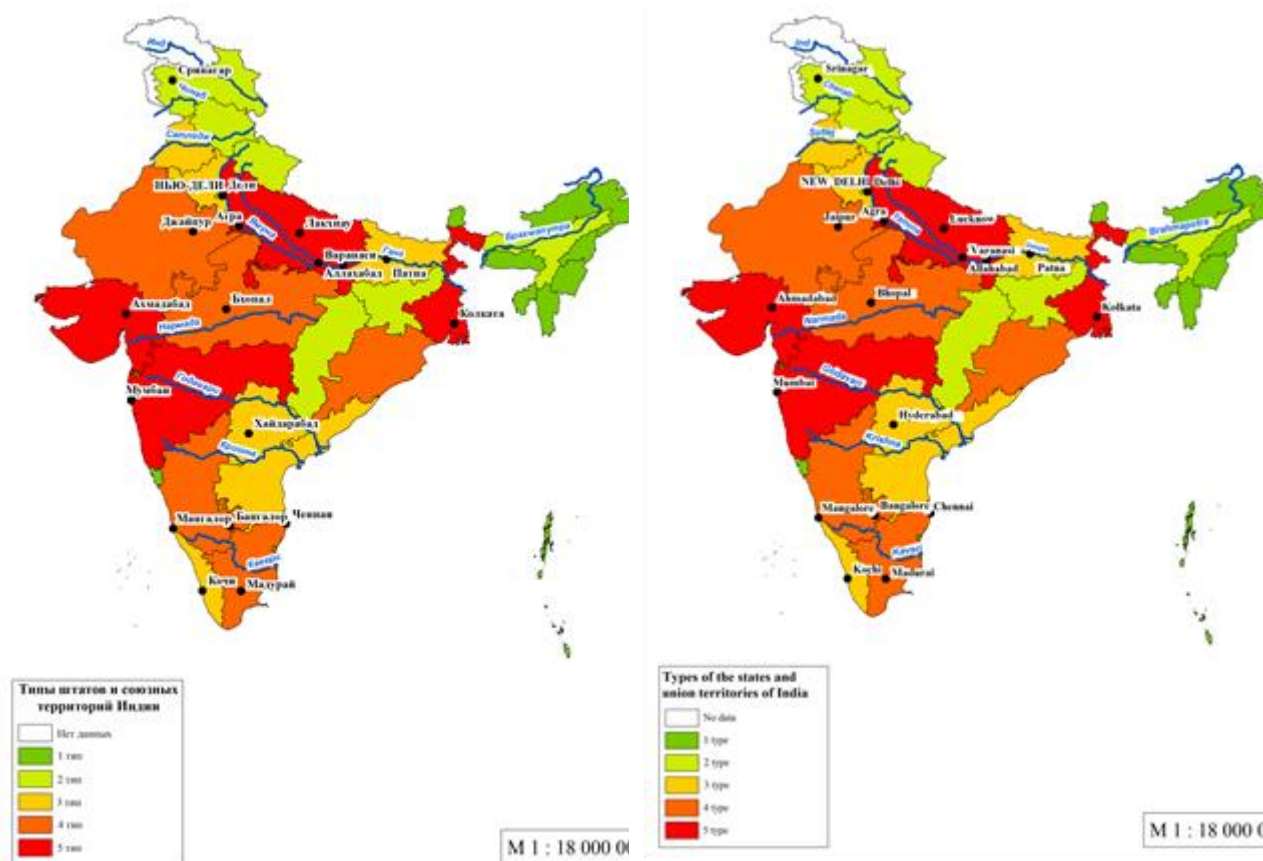


Рис. 4. Типология штатов и союзных территорий Индии по уровню социально-экономического развития.

Источник: составлено авторами.

Fig. 4: The states and union territories of India typology by level of social and economic development.

Source: compiled by the authors.

1. Самый низкий уровень социально-экономического развития. В него попали штаты и союзные территории Индии, для которых характерен самый низкий уровень развития всех трёх секторов экономики. Как правило, это относительно небольшие по площади административные единицы.

2. Низкий уровень социально-экономического развития. Для этих штатов и союзных территорий страны, как и для предыдущего типа, характерны низкие показатели развития секторов экономики. В тоже время появляются отдельные отрасли, как правило первичного сектора, продукция которых выходит на межрайонные рынки.

3. Средний уровень социально-экономического развития. В него попали: Андхра-Прадеш, Харьяна, Бихар, Керала, Пенджаб, Телингана, Мадхья-Прадеш, Орисса (рис. 4). Для данных штатов характерно среднее развитие отраслей, как минимум, двух секторов экономики. Продукция и услуги некоторых отраслей позволяет судить о специализации административных единиц.

4. Высокий уровень социально-экономического развития. Сюда относятся такие штаты и союзные территории, как Карнатака, Раджастхан, Тамилнад, Гуджарат, Западная Бенгалия. Для них характерен разброс уровня развития отдельных секторов экономики от среднего до самого высокого.

5. Самый высокий уровень социально-экономического развития. В этот тип попали Уттар-Прадеш и Махараштра. Важным фактором развития штатов является их экономико-географическое положение. Уттар-Прадеш – внутриконтинентальный и приграничный штат, а Махараштра омывается Аравийским морем и не выходит к государственной границе. Оба штата – лидеры по численности населения. В общей совокупности в них проживает 25% населения страны, они занимают 17% территории Индии. Для обоих штатов характерен самый высокий уровень развития первичного сектора, в Махараштре зафиксированы наибольшие показатели развития вторичного, а в Уттар-Прадеш – третичного сектора. Именно эти штаты являются «локомотивами» индийской экономики. Если проанализировать их общий вклад в индийскую экономику, то получается, что на их долю приходится 22% валового регионального продукта Индии.

Результатом развития Индии в последние 50 лет стало ее вступление в третью фазу – усиление потока ресурсов из центра на периферию. Однако в условиях либерализации развитие, возможно, ещё долго будет концентрироваться в немногих передовых районах, прежде чем начнет распространяться на периферию. Иными словами, в ближайшие годы движение капитала и миграция трудовых ресурсов будут, скорее всего, направлены в развитые регионы. В период массовой безработицы и ограниченности ресурсов это может привести к усилению напряжённости в более развитых штатах такой многонациональной страны, как Индия.

Список литературы

1. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь. – М., 1983. – 350 с.
2. Бусыгина И.М. Политическая география. Формирование политической карты мира. – М., Проспект, 2010. – 384 с.
3. Голубчик М.М. Политическая география мира: учеб. пособие. – Смоленск: Изд. СГУ, 1998. – 312 с.

4. Горохов С.А. Хозяйство современной Индии // География в школе. – 2006. – № 2. – С. 21–29.
5. Дмитриев Р.В. Опорный каркас расселения и хозяйства современной Индии: Монография. – М., 2014. – 154 с.
6. Иванова М.Б. Математические методы в социально-экономической географии: учебно-методическое пособие. – Пермь, 2007 – 315 с.
7. Маляров О.В. Независимая Индия: эволюция социально-экономической модели и развитие экономики. – М., 2010. – 775 с.
8. Fisher Allan G.B. Production, primary, secondary and tertiary. *Economic Record* 15.1, 1939. – P. 24–38.
9. Национальный институт трансформации Индии [Электронный ресурс]. URL: <https://niti.gov.in> (дата обращения: 10.03.2020).

References

1. Alaev E.B. *Sotsialno-ekonomicheskaya geografiya: ponyatiyno-terminologicheskyy slovar'* [Human geography: Conceptual and terminological dictionary], Moscow, 1983, 350 p.
2. Busygina I.M. *Politicheskaya geografiya. Formirovaniye politicheskoy karty mira* [Political Geography. Formation of the Political Map of the World], Moscow: Prospect, 2010, 384 p.
3. Golubchik M.M. *Politicheskaya geografiya mira: uchebnoye posobiye* [World Political Geography], Smolensk: SGU, 1998, p. 312
4. Gorohkov S.A. *Khozyaystvo sovremennoy Indii* [Economy of Modern India]. *Geografiya v shkole* [Geography at School], 2006, no. 2, pp. 21-29.
5. Dmitriyev R.V. *Opornyy karkas rasseleniya i khozyaystva sovremennoy Indii: Monografiya* [Bearing Frame of the Resettlement and Economy of Modern India: Monograph], Moscow, 2014, 154 p.
6. Ivanova M.B. *Matematicheskiye metody v social'no-ekonomicheskoy geografii* [Mathematical Methods in Human Geography], Perm', 2010, 315 p.

7. Malyarov O.V. *Nezavisimaya Indiya: evolyutsiya sotsial'no-ekinomicheskoy modeli i razvitiye ekinomiki* [Independent India: Evolution of the Socio-economic Model and the Economics Development], Moscow, 2010, 775 p.

8. Fisher Allan G.B. Production, primary, secondary and tertiary. *Economic Record* 15.1, 1939, pp. 24–38.

9. National Institution for Transforming India Available at: <https://niti.gov.in> (accessed 10 March 2020).

© Глухов Ярослав Александрович, Иванова Мария Борисовна, 2020 г.

Региональные особенности рынка труда и занятости населения Республики Казахстан

*Нюсупова Гульнара Нурмухамедовна,
Айдарханова Гаухар Бериккызы,
Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Республика Казахстан, Алматы, 050040 пр. аль-Фараби, 71*

В статье проанализировано количественное и качественное состояние трудовых ресурсов регионов страны, динамика отраслевой, поло-возрастной и образовательной структуры занятого населения, выявлены региональные особенности рынка труда.

В результате проведенного исследования создана пространственная база данных показателей рынка труда регионов Республики Казахстан в динамике за 2001-2019 гг. В целом стране и регионах проявляется незначительная разница показателей, характеризующих трудовые ресурсы. Тем не менее, в региональном разрезе выявлены регионы – лидеры и аутсайдеры. Основным фактором региональной дифференциации трудовых ресурсов страны является диспропорции в доходах регионов. Так, лидерами по уровню занятости являются г.Алматы и Алматинская область.

***Ключевые слова:** трудовые ресурсы, занятость населения, экономически активное население, рынок труда, безработица.*

***JEL коды:** J 221.*

Regional features of the labor market and employment of the population of the Republic of Kazakhstan

*Nyussupova Gulnara Nurmukhamedovna,
Aidarkhanova Gaukhar Berikkyzy,
Al-Farabi Kazakh national university,
Republic of Kazakhstan, Almaty, 050040 al-Farabi Ave., 71*

The article analyzes the quantitative and qualitative state of the labor resources of the country's regions, the dynamics of the sectoral, gender and educational structure of the employed population, reveals regional features of the labor market, identifies the leaders and outsiders by the main indicators of the labor market.

As a result of the research, a spatial database of indicators of the labor market of the Republic of Kazakhstan regions in dynamics for 2001-2019 was created. In the whole country and regions,

there is an insignificant difference in indicators characterizing labor resources. Nevertheless, in the regional context, regions have been identified - leaders and outsiders. The main factor in the regional differentiation of the country's labor resources is the disproportion in the incomes of the regions. Thus, Almaty and Almaty region are the leaders in terms of employment.

Keywords: *labor resources, employment, economically active population, labor market, unemployment.*

Введение

Современное развитие любого государства все в большей степени связывается с включением в качестве основной движущей силы хозяйственного прогресса человеческого фактора. Главной производительной силой общества являются трудовые ресурсы.

Отсутствие налаженного механизма управления трудовыми ресурсами территории, основанного на рациональном сформированном кадровом потенциале региона и обеспечение эффективной занятости населения являются на сегодняшний день актуальной проблемой государства.

Вследствие происходящего возникает ряд несоответствий и проблем: несоответствие структуры и количества подготавливаемых специалистов и потребности в них работодателей, нерациональное использование трудовых ресурсов, недостаточная социальная защищённость работников, безработица, снижение качества жизни населения. Это вызывает необходимость периодического количественного и качественного анализа рынка труда, выявления диспропорций в его структуре, качестве подготовки кадров для своевременного принятия мер по сглаживанию выявленных диспропорций.

Трудовые ресурсы региона определяются количественными и качественными характеристиками. В связи с этим для достижения цели исследования необходимо проанализировать трудовые ресурсы регионов Республики Казахстан с количественной стороны – численностью населения в трудоспособном возрасте, и с качественной – образовательным уровнем, профессионально-квалификационной подготовкой и др.

Обзор литературы

Исследование состояния, структуры, динамики трудовых ресурсов, методики анализа трудовых ресурсов рассмотрены в трудах таких ученых, как М. Армстронг, Б. М. Генкин, Е. Б. Герасимова [1-2], Н. А. Горелова [14], Б. В. Корнейчук, Г. В. Савицкая и другие [6; 8]. Некоторым аспектам анализа проблем управления трудовым потенциалом посвящены работы зарубежных ученых – Р. С. Фишера, Р. Шмалензи [12], П. Хейне [13], Д. Кендрика [4], Т. Коно, Г. Шмидта, С. Л. Брю, Дж. Эренберга, С. Смита [15] и др. В отечественной науке анализом трудового потенциала занимались М. Бельгибаев, Т. Щ. Есиркепов, Х. Жаркешев, М. Кенжегузин, Ж. Коргасбаев [5], Н. Мамыров, Н. Омаров, Т. Терещенко [10] и другие.

Тем не менее, несмотря на большое количество работ в области исследования трудовых ресурсов, наблюдается необходимость периодического анализа состояния трудовых ресурсов, с учетом демографического, образовательного, гендерного, возрастного и других факторов.

Методы и материалы

В данном исследовании используются теоретико-методологический анализ научной литературы, методы сравнительного, статистического анализа, методы ГИС, группировки и систематизации, структурного анализа. Собраны данные за 2001-2019 гг. из статистических сборников, информационно-аналитической системы «Талдау» Комитета статистики Министерства национальной экономики Республики Казахстан, монографий, научных статей, публикаций и др.

Результаты

Региональные особенности демографической ситуации в Республике Казахстан формируют специфику и исходную базу трудового потенциала страны и его важнейших качеств как производительной силы. По данным Комитета по статистике, численность населения Республики Казахстан на 1 марта 2020 г.

составила 18 671,9 тыс. человек. Демографические параметры выражаются в естественном движении, что является следствием рождаемости и смертности людей, а также в миграционном движении, то есть в механическом прибытии или выбытии населения. Для Республики Казахстан характерны положительный естественный прирост и миграционный отток населения. Так, в 2019 г. показатели естественного прироста населения в стране составили 14,63‰, увеличившись с 1999 г. на 10,23‰, а сальдо миграции был отрицательным и составил -29 121 человек [3].

Становление рыночной экономики и трансформация хозяйства республики в глобальную экономическую систему обусловили изменения в характеристике трудового потенциала регионов. Официальная статистическая отчетность по характеристике трудового потенциала была приведена в соответствие с международными требованиями. В составе трудоспособного населения выделяются две категории: экономически активное и экономически неактивное население.

В составе населения Республики в 2019 г. экономически активное население составляло 9 221,5 тыс. человек или 70,1% общей численности населения Республики Казахстан; экономически неактивное – 3 934,0 тыс. человек или 29,9% соответственно [9] (рис. 1).

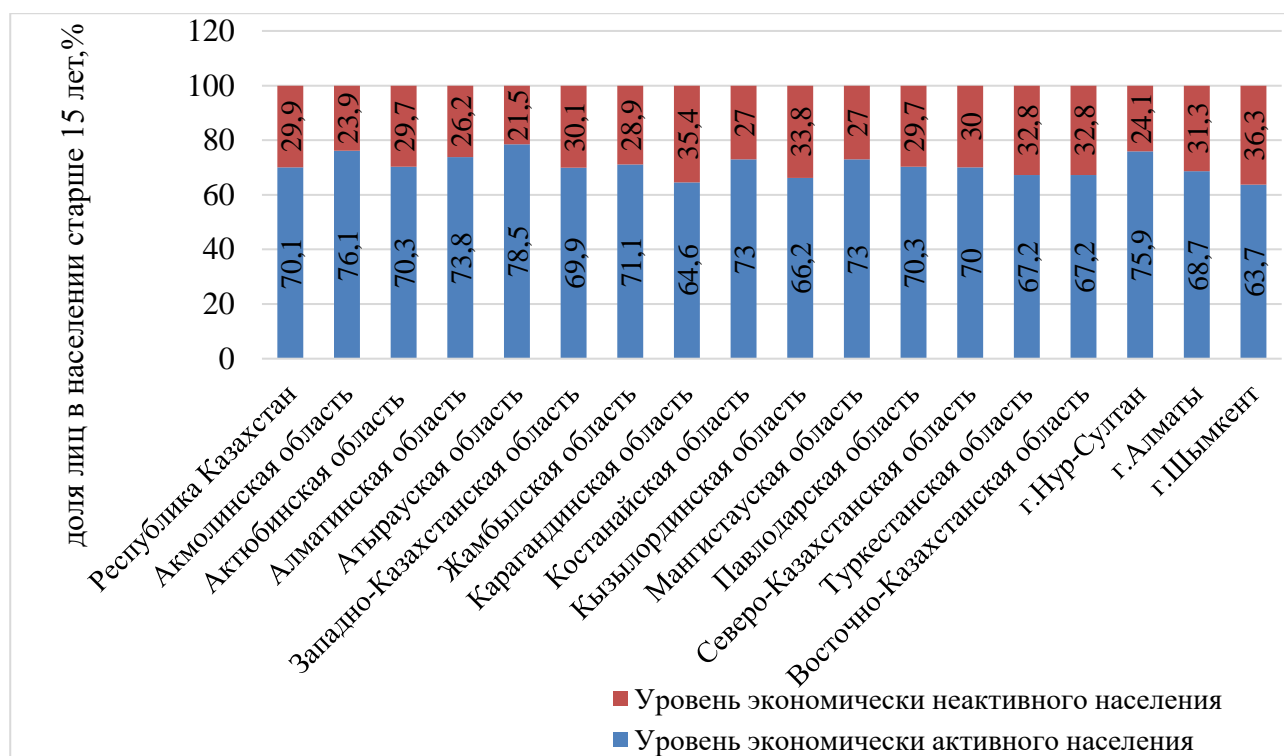


Рис 1. Численность экономически активного населения в регионах Республики Казахстан в 2019 г.

Источник: составлено по данным [3].

Fig 1. The number of economically active population in the regions of the Republic of Kazakhstan in 2019.

Source: compiled from [3].

Экономически неактивное население, представленное учащимися дневной формы обучения (39,3%), пенсионерами (48,2%), нетрудоспособными по состоянию здоровья (по причине инвалидности - 6,8%), занятыми ведением домашнего хозяйства (3,8%) составляет 3 934,0 тыс. человек. Анализ динамики численности экономически активного населения показал тенденцию его увеличения: в 2001 г. его численность составляла 7 479,1 тыс. человек, что меньше показателя 2019 г. на 1 742,4,9 тыс. человек [7].

В Республике наблюдаются значительные региональные различия в численности экономически активного населения. Основная доля экономически активного населения приходится на Алматинскую область и г. Алматы, где сосредоточено 11,3% и 10,7% соответственно экономически активного

населения Республики, что вполне закономерно, так как г. Алматы является ключевым научным, культурным, производственным и финансовым центром страны, привлекающим рабочую силу из регионов Республики, Алматинская область – зоной, формирующую его агломерацию. Меньше всего доля экономически активного населения сосредоточена в Северо-Казахстанской (3,3%) и Мангистауской (3,5%) областях [16].

Почти 45% экономически активного населения приходится на города Алматы и Шымкент, Алматинскую, Туркестанскую, Жамбылскую и Кызылординскую области, которые составляют южный регион Республики Казахстан. Сложившаяся обстановка обусловлена главным образом тем, что здесь сосредоточен демографический и промышленный потенциал Республики, расположены города, являющиеся промышленными, административными и культурными центрами Республики.

Уровень экономической активности населения в среднем по Республике составил в 2019 г. 83,1% и варьировался от 72,5 % в г. Шымкент до 91,2% в Атырауской области [9]. В Атырауской области самый низкий показатель, что обусловлено низкой долей экономически неактивного населения (учащихся, студентов, пенсионеров). Уровень экономической активности выше среди мужчин (86,0%), чем среди женского населения (80,2%) Республики. На уровень экономической активности населения влияют особенности демографической ситуации и структура экономики на рассматриваемой территории.

При изучении рынка труда какого-либо региона или страны, помимо численности экономически активного населения, важным показателем является занятое население. Особенности занятого населения выявляются по следующим факторам: во-первых, динамика численности занятого населения; во-вторых, статус занятых; в-третьих, возрастной и половой состав; в-четвертых, уровень образования занятого населения; в-пятых, уровень занятости населения; в-шестых, распределение по видам экономической деятельности. Первый показатель и самый важный, характеризующий, в каком направлении происходит развитие рассматриваемой территории, – это динамика численности

занятого населения. Поскольку занятое население входит в состав экономически активного населения, то вместе с изменениями численности экономически активного населения изменялись численность и структура занятого. В 2001 г. занятое население Республики составляло 6 698,8 тыс. человек, к 2019 г. увеличилось до 8 780,8 тыс. человек, характеризуя, таким образом, развитие экономики и социальной сферы Республики, что обеспечивало рабочие места и повышало численность занятого населения (рис. 2) [3].

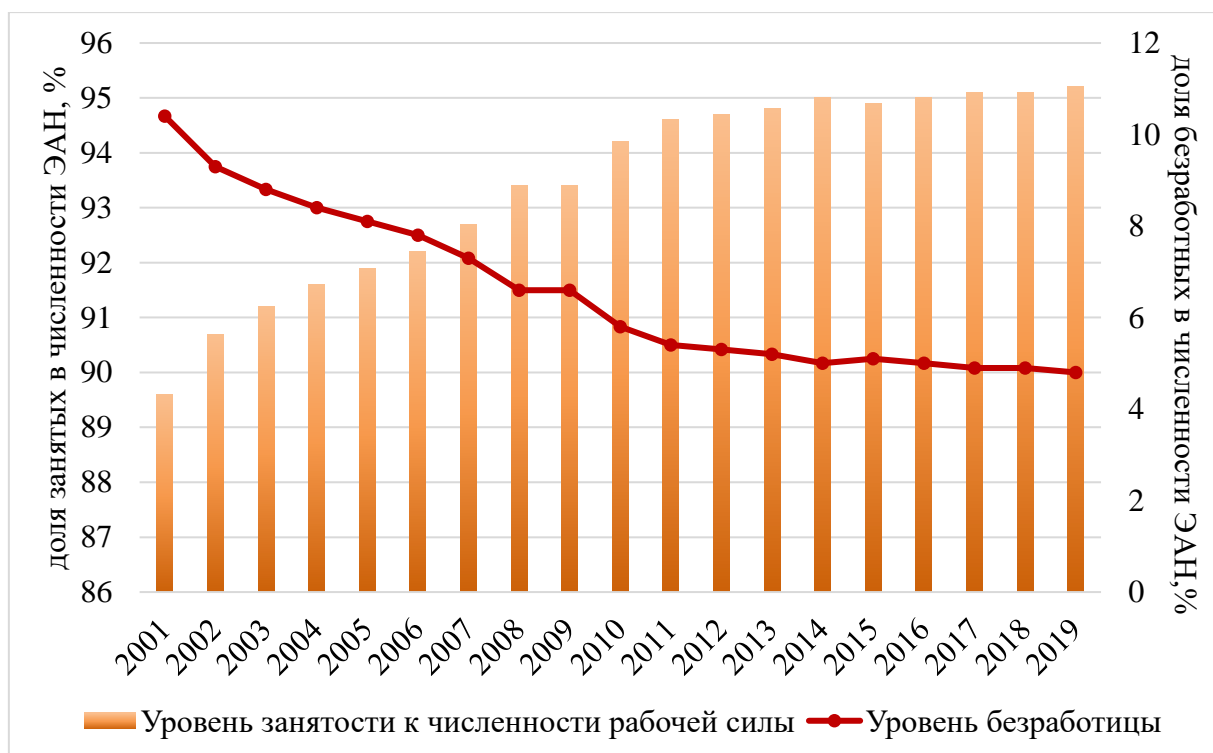


Рис 2. Динамика основных индикаторов рынка труда Республики Казахстан за 2001-2019 гг.

Источник: составлено по данным [3].

Fig 2. Dynamics of the main indicators of the labor market of the Republic of Kazakhstan for 2001-2019.

Source: compiled from [3].

Уровень занятости к экономически активному населению составил 95,2%. На территории республики наблюдаются пространственные различия в занятости населения. Одна треть занятого населения приходится на г. Алматы, Алматинскую и Туркестанскую области, также можно выделить промышленные

регионы Республики: Восточно-Казахстанская (7,8%) и Карагандинская (7,4%) области, в которых сосредоточено 15,2% занятого населения Республики.

В период 2001-2019 гг. в структуре занятости работников по видам экономической деятельности выявлены следующие изменения. В 2001 г. более 68% работников было занято в 4-х отраслях экономики Республики: сельском хозяйстве, торговле, промышленности и образовании.

За период 2001-2019 гг. произошли значительные изменения. В 2019 г. 16,3% всех работников было занято в торговой отрасли, вторую позицию заняло сельское хозяйство (13,5%), где количество занятых сократилось почти в 2 раза, третью – сфера образования (12,6%) с положительной тенденцией в численности занятых, и четвертую – промышленность (9,8%) [3] (табл. 1).

Таблица 1

Структура занятости работников Республики Казахстан за 2001-2019 гг.

Вид экономической деятельности	Годы			
	2001 г.		2019 г.	
	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%
Всего	6698,8	100,0	8780,8	100,0
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	2344,6	35,0	1184,7	13,5
Промышленность	656,9	9,8	863,6	9,8
Строительство	264,1	3,9	635,6	7,2
Торговля, ремонт автомобилей и изделий домашнего пользования	1002,7	15,0	1431,1	16,3
Транспорт и складирование	406,7	6,1	637,9	7,3
Государственное управление	279,0	4,2	495,3	5,6
Образование	579,8	8,7	1108,7	12,6
Здравоохранение	284,2	4,2	502,7	5,7

Источник: составлено по данным [3].

Table 1

Employment structure of the Republic of Kazakhstan for 2001-2019

Type of economic activity	Years			
	2001		2019	
	Thousands of people	%	Thousands of people	%
Total	6698,8	100,0	8780,8	100,0
Agriculture, forestry and fisheries	2344,6	35,0	1184,7	13,5

Industry	656,9	9,8	863,6	9,8
Building	264,1	3,9	635,6	7,2
Trade, car repair and household products	1002,7	15,0	1431,1	16,3
Transport and storage	406,7	6,1	637,9	7,3
Public administration	279,0	4,2	495,3	5,6
Education	579,8	8,7	1108,7	12,6
Healthcare	284,2	4,2	502,7	5,7

Source: compiled from [3].

Одной из отличительных особенностей современного рынка труда является уменьшение самостоятельно занятого населения. Если в 2001 г. наемные работники составляли 57,7 % в числе занятых в экономике, а самостоятельно занятые работники – 42,3 %, то в 2019 г. соответственно 76,1% и 23,9% [15]. В региональном разрезе больше всего наемных работников работают в г. Алматы – 864,3 тыс. человек или 13% от наемных работников Республики.

По статусу занятого населения преобладают наемные работники, причем наибольшее их число занято в сфере образования 16,2 %, в промышленности – 12,2%, торговле – 11,2%. Среди самостоятельно занятого населения выделяется группа, занятая в сфере услуг – 55,5%, сельское, лесное и рыбное хозяйство – 34,6% [9].

В возрастном составе занятого населения повышенную долю составляют возрастные группы 25-34 (31%) и 35-44 (25%) лет – это наиболее активная часть трудоспособного населения, характеризующаяся высокими показателями производительности труда. Таким образом, возрастная структура занятого населения Республики характеризуется благоприятной структурой. В то же время следует обратить внимание на относительно низкий удельный вес старшего поколения (21%) в возрасте 45-54 лет среди занятого населения, что снижает возможности старения работоспособного населения [9].

В условиях научно-технического прогресса общество предъявляет к работнику требования к образованию. В этот период развития экономики очень важным является уровень образования занятого населения. В целом по

Республике следует отметить, что большая часть занятого населения имеет профессиональную подготовку: 42,2% закончили среднее специальное образование и 39,0% высшее и незаконченное высшее, необходимо добавить и ту часть населения, которая имеет начальную профессиональную подготовку – 4,5%. Таким образом, более 85% занятого населения имеют профессию [3].

В уровне профессиональной подготовки занятого населения области имеются гендерные различия: женщины имеют более высокие показатели образования. Такая тенденция сохраняется на протяжении уже нескольких десятилетий. В частности, среди занятого населения страны доля женщин, имеющих профессиональное образование, составила 84,1%, а среди мужчин – 78,3%. Но следует отметить, что данный разрыв в образовании сокращается.

Одной из категорий среди экономически активного населения являются безработные. Как правило, безработица выше в тех районах, где расположены предприятия кризисных в данный период отраслей: легкой промышленности, машиностроения, а также в районах, где наибольший удельный вес занимает сельское хозяйство.

Новая ситуация на рынке труда проявляется в том, что людей, ищущих работу, гораздо больше, чем свободных рабочих мест, что приводит к конкуренции между работниками. Работодатель теперь имеет гораздо большую возможность выбора и предъявляет более высокие требования к работникам: умениям, дисциплине и организованности. Все больше появляется рабочих мест на малых предприятиях, где уже недостаточно быть просто исполнителем, а требуется принятие самостоятельных решений.

Численность безработного населения за последние годы постоянно уменьшается: если в 2001 г. численность безработных составляла 780,3 тыс. человек, то к 2019 г. сократилась в 1,8 раза и составила 440,6 тыс. человек [15]. Уменьшение числа безработных связано, прежде всего, с повышением уровня социально-экономического развития страны. Следует отметить, что фактическое число безработных гораздо больше, поскольку далеко не все безработные регистрируются в службе занятости.

Уровень безработицы также уменьшается: если в 2001 г. показатель составлял 10,4 %, то в 2019 г. сократился более чем в 2 раза - 4,8%. Наблюдаются региональные различия в уровне безработицы: так, в 2019 г. самые высокие показатели имеют города республиканского значения Алматы и Шымкент, и Туркестанская область, низкие показатели характерны для г. Нур-Султан и Карагандинской области [3].

Неоднородна по своему составу и структура безработного населения. Больше безработного населения в городской местности, чем в сельской. Среди безработного населения преобладают женщины. В разрезе возрастных групп больше всего безработных наблюдается среди граждан в возрасте 25-34 лет.

На рынке труда потребность в специалистах представлена в основном на кадры с медицинским и инженерно-техническим образованием. В то же время, рынок образовательных услуг представлен в значительной степени подготовкой бакалавров по гуманитарным и экономическим специальностям, выполняя, таким образом, социальную функцию.

Заключение

Результаты проведенного исследования позволяют утверждать, что для Республики Казахстан характерна положительная исходная демографическая база трудовых ресурсов, увеличивающаяся за счет естественного прироста населения, что ведет к приросту трудовых ресурсов страны. По возрастному составу среди занятого населения преобладают молодое и население среднего возраста, что уменьшает риск старения рабочей силы. В гендерном аспекте среди занятых преобладают мужчины, среди безработного населения преобладают женщины. Анализ качественных характеристик трудовых ресурсов свидетельствует, что уровень образования выше у женщин, чем у мужчин.

В результате проведенного исследования создана пространственная база данных показателей рынка труда регионов Республики Казахстан в динамике за 2001-2019 гг. В целом в Республике и регионах проявляется незначительная разница показателей, характеризующих трудовые ресурсы. Тем не менее, в

региональном разрезе выявлены регионы-лидеры и аутсайдеры. Основным фактором региональной дифференциации трудовых ресурсов Республики является диспропорция в доходах регионов. Так, лидерами по уровню занятости являются г. Алматы и Алматинская область.

Гендер и человеческий капитал – это социальные конструкты, проявляющиеся при социализации людей, их включении в процесс общественной жизнедеятельности, что обуславливает необходимость формирования эффективной социальной, гендерной политики, направленной на воспроизводство качественного человеческого капитала, соответствующего экономическому укладу.

Трудовые ресурсы являются главной производительной силой общества, носителями отношений, складывающихся при формировании, распределении и использовании трудовых ресурсов, составляющих трудоспособное население.

Список литературы

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. – СПб.: Питер, 2009. – 848 с.
2. Генкин Б. М. Экономика и социология труда. – М.: Норма, 2010. – 368 с.
3. Информационно-аналитическая система Талдау [Электронный ресурс]. URL: <https://taldau.stat.gov.kz/> (дата обращения: 01.08.2020).
4. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование. – М.: Прогресс, 1978. – 275 с.
5. Коргасбаев Ж.С., Омаров Н.А. Мотивация труда в сельскохозяйственном производстве, в условиях рынка // Вестник сельскохозяйственной науки. – 2000. – №6. – С.3-12.
6. Корнейчук Б. В. Экономика труда: учеб. пособие. – М.: Гардарики, 2007. – 286 с.
7. Отчет о научно-исследовательской работе по проекту «Разработка атласной информационной системы комплексного пространственного анализа

качества жизни населения регионов Республики Казахстан в рамках реализации программы «Цифровой Казахстан».

8. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 425 с.
9. Занятость в Казахстане: Статистический сборник. – Нур-Султан, 2019. – 231 с.
10. Терещенко Т. А. География населения Западно-Казахстанской области. – Уральск: РИЦ ЗКГУ им. М. Утемисова, 2016. – 158 с.
11. Труд и занятость в Казахстане: Статистический сборник. – Алматы, 2003. – 348 с.
12. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 864 с.
13. Хейне П. Экономический образ мышления. – М.: Дело, 1992. – 704 с.
14. Экономика труда / Под ред. Н. А. Горелова. – СПб.: Питер, 2007. – 208 с.
15. Эренбергер Р. Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда: теория и государственная политика. – М., 1996. – 777 с.
16. Атлас социально-демографического развития регионов Республики Казахстан [Электронный ресурс]. URL: <http://atlassd.kaznu.kz/> (дата обращения: 01.08.2020).

References

1. Armstrong M. Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami [Human Resource Management Practices]. St. Petersburg: Piter, 2009, 848 p.
2. Genkin B. M. Ekonomika i sociologiya truda [Economics and Sociology of Labour]. Moscow: Norma, 2010, 368 p.
3. Informacionno-analiticheskaya sistema Taldau [Taldau Information and Analysis System]. Available at: <https://taldau.stat.gov.kz/> (accessed 01 August 2020).
4. Kendrik Dzh. Sovokupnyj kapital SSHA i ego formirovanie [Total US capital and its formation.]. Moscow: Progress, 1978, 275 p.

5. Korgasbaev Zh.S., Omarov N.A. Motivaciya truda v sel'skohozyajstvennom proizvodstve, v usloviyah rynka [Motivation of labor in agricultural production, in the market]. Vestnik sel'skohozyajstvennoj nauki, 2000, №6, pp. 3-12.
6. Kornejchuk B. V. Ekonomika truda: ucheb. posobie [Economics of labor: textbook]. Moscow: Gardariki, 2007, 286 p.
7. Otchet o nauchno-issledovatel'skoj rabote po proektu «Razrabotka atlasnoj informacionnoj sistemy kompleksnogo prostranstvennogo analiza kachestva zhizni naseleniya regionov Respubliki Kazahstan v ramkah realizacii programmy «Cifrovoy Kazahstan» [Report on research work on the project "Development of an atlas information system for a comprehensive spatial analysis of the quality of life of the population of the regions of the Republic of Kazakhstan within the framework of the Digital Kazakhstan program].
8. Savitskaya G. V. Analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti predpriyatiya [Analysis of business activity of the enterprise]. Moscow: INFRA-M, 2006, 425 p.
9. Zanyatost' v Kazahstane: Statisticheskij sbornik [Employment in Kazakhstan: Statistical compendium]. Nur-Sultan, 2019, 231 p.
10. Tereshchenko T.A. Geografiya naseleniya Zapadno-Kazahstanskoj oblasti [Geography of the population of West Kazakhstan region]. Uralsk: RIC ZKGU im. M. Utemisova, 2016, 158 p.
11. Trud i zanyatost' v Kazahstane: Statisticheskij sbornik [Work and employment in Kazakhstan: Statistical compendium]. Almaty, 2003, 348 p.
12. Fisher S., Dornbush R., Shmalenzi R. Ekonomika [Economy]. Moscow: Delo LTD, 1993, 864 p.
13. Heine P. Ekonomicheskij obraz myshleniya [Economic way of thinking]. Moscow: Delo, 1992, 704 p.
14. Ekonomika truda [Labour economy] / (Eds.) N.A. Gorelov. St. Petersburg: Piter, 2007, 208 p.

15. Erenberger R. Dzh., Smit R.S. *Sovremennaya ekonomika truda: teoriya i gosudarstvennaya politika* [Modern Labor Economics: Theory and Public Policy]. Moscow, 1996, 777 p.

16. Atlas social'no-demograficheskogo razvitiya regionov Respubliki Kazakhstan [Atlas of socio-demographic development of regions of the Republic of Kazakhstan]. Available at: <http://atlassd.kaznu.kz/> (accessed 01 August 2020).

© Нюсупова Гульнара Нурмухамедовна, Айдарханова Гаухар Бериккызы, 2020 г.

Динамика численности населения городов Таджикистана, 1989-2019 гг.

**Тураева Дилноза Одилджоновна,
Миронова Марина Николаевна,
Российский университет дружбы народов (РУДН)
117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д.6**

Статья посвящена изучению тенденций изменения численности населения городов Таджикистана в постсоветский период. В ней проанализирована динамика числа жителей крупнейших городов страны и на основе построения кривых Ципфа оценено состояние системы городского расселения в ней за 1989-2019 годы. Определено изменение соотношения 5 групп городов страны с разной людностью за данный период и выявлены особенности их размещения. Охарактеризован разнонаправленный рост численности городов Республики по выявленным группам городов, а также особенности развития и основные причины, обусловившие неравномерность в изменении их числа жителей и распределения по территории страны.

Ключевые слова: города, Таджикистан, численность населения, прирост населения, система расселения, урбанизация.

JEL коды: R 11, R 23.

Population dynamics of Tajikistan cities, 1989-2019

**Turaeva Dilnoza Odiljonovna,
Mironova Marina Nikolaevna,
Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)
117198, Moscow, Miklukho-Maklaya str., 6**

The article is devoted to the study of trends in the population of cities in Tajikistan in the post-Soviet period. It analyzes the dynamics of the number of residents of the country's largest cities and based on the construction of Zipf curves, estimates the state of the urban settlement system for 1989-2019. The change in the ratio of 5 groups of cities in the country with different population over this period was determined and the features of their placement were revealed. The article describes the multi-vector growth of the number of cities in the Republic for the identified groups of cities, as well as the features of development and the main reasons for uneven changes in the number of inhabitants and distribution across the country.

Keywords: cities, Tajikistan, population, population growth, settlement system, urbanization

Введение

В Таджикистане сельское население преобладает над городским (в 2019 г. доля городского населения – 26,3%), что определяет актуальность статьи. Характерна миграция населения из сел в города в связи с активным развитием городских видов деятельности. Таджикистан – горная страна, 93% территория которой составляют горы и из-за особенностей рельефа города расположены на равнинах [14]. Поэтому изучение динамики численности населения крупнейших городов страны в территориальном аспекте важно для изучения развития системы расселения страны.

Данная проблематика поднимается в научных трудах ряда учёных. Основные работы, послужившие основой статьи, посвящены особенностям системы расселения и населённых пунктов, связанным с размещением промышленности в Таджикистане (например, работы Ахмадзоды Дж. и Насруллаева Х. [2; 11]), специфике демографической ситуации в населённых пунктах (Мирзоева С.С. [8]), а также внутренней миграции населения в связи с Гражданской войной в стране (Назаршоев С.Ф. [10]).

Целью исследования является выявление пространственных тенденций динамики численности населения крупнейших городов Таджикистана в постсоветский период развития. Для осуществления цели поставлены следующие задачи: охарактеризовать общие изменения в численности населения городов Таджикистана за 1989-2019 гг., определить географические особенности динамики числа жителей крупнейших городов страны и их основные причины, на основе построения кривой Ципфа выявить тенденции в изменении системы расселения в Таджикистана в данный период.

Наиболее крупные города Таджикистана в период 1989-2019 гг.

По результатам последней переписи населения в СССР в 1989 г., численность населения Таджикской ССР составило 5,109 млн чел., из них лишь 1668 тыс. чел. жили в городах. Если в советский период наблюдался рост доли городского населения, то после распада СССР - сокращение [6]. По статистике

Всемирного Банка, в 2019 г. в городах Таджикистана проживало 2 469 421 чел. (23% от всего населения) [4]. По данным агентства по статистике при Президенте Республике Таджикистан, удельный вес горожан в 2018 г. составил 26,3%, что с 2000 г. уменьшилась на 0,4 п.п. (26,7%), несмотря на увеличение численности городского населения, поскольку естественный прирост в селах выше, чем в городах [8] (рис.1). Естественный прирост городского населения за последние 10 лет имеет тенденцию снижения: зачастую это связано и с занятостью женщин [2].

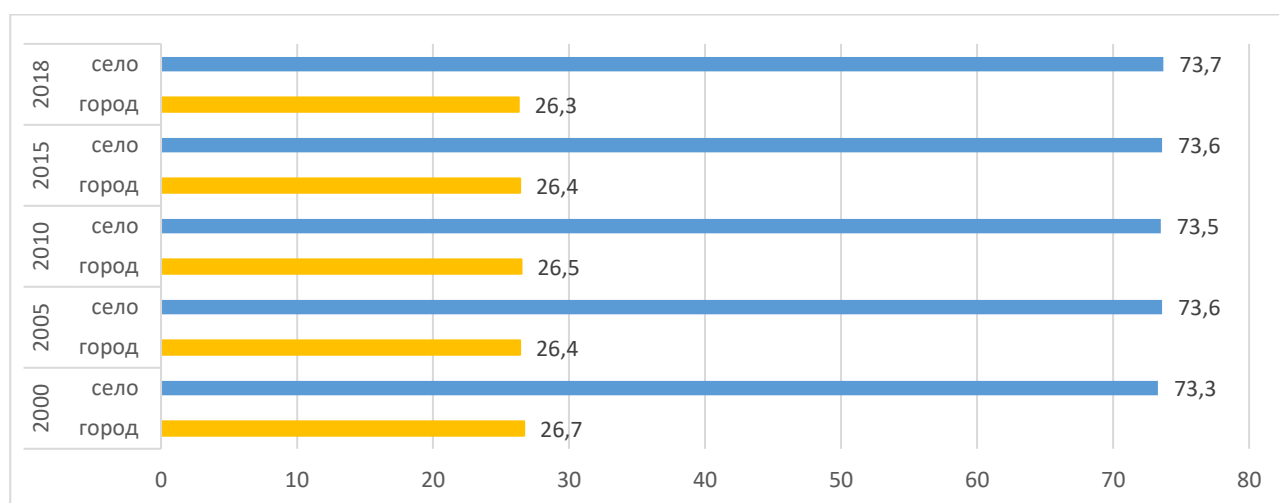


Рис. 1. Удельный вес городского и сельского населения Таджикистана в 2000-2018 гг., в %.

Источник: [5].

Fig. 1. The proportion of urban and rural population of Tajikistan in the years 2000-2018, %.

Source: [5].

Распад Советского Союза и гражданская война в Республике в 1991-1997 гг. обусловили экономический спад. Эти события заметно повлияли на отток городского населения и рост его в селах, особенно в 1989 – 2000 гг. [10]. Сейчас в стране наблюдается стремительный рост городского населения, в основном за счёт увеличения размера Душанбе: за последние 20 лет население столицы увеличилось на 33% и в 2019 г. составило 846400 человек. С 2010 г. в связи с восстановлением промышленных предприятий фиксируется рост численности

населения в большинстве городов страны. Так, в 2010 г. число горожан составляло 1973,5 тыс. чел, в 2019 г. - 2396,8 тыс. чел., т.е. с каждым десятилетием городское население увеличивалось на 350 тыс. чел. [1].

Рассмотрим 10 наиболее крупных городов Республики. Из них в 2019 г. в число крупнейших входило – Душанбе, больших – города Худжанд, Куляб, Бохтар, к средним городам относятся – Истаравшан, Турсунзаде и Исфара, которые являются промышленными центрами, а к малым – Пенджикент и Вахдат. К 2019 г. число горожан увеличилось во всех этих городах, кроме Вахдата (рис. 2). Из-за того, что в прошлом в Вахдате была расположена антиправительственная группировка и осуществлялись спецоперации по устранению оппозиции, в городе стало небезопасно и люди переезжали в другие города [7].

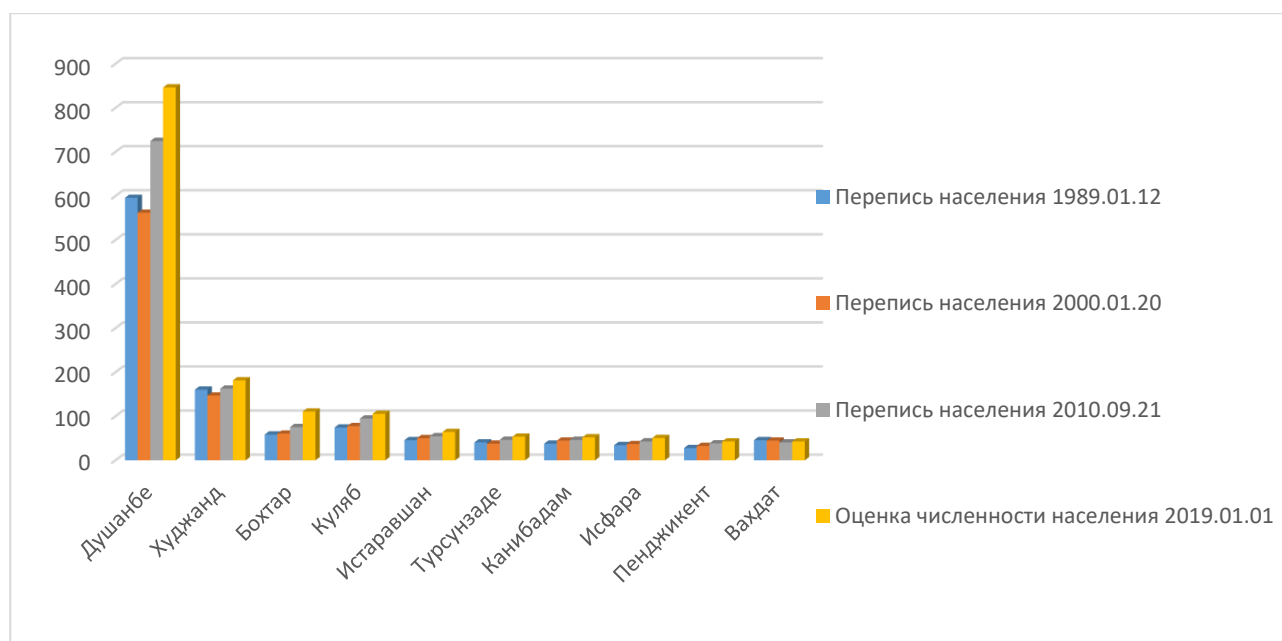


Рис. 2. Динамика численности населения 10 крупнейших городов Таджикистана в 1989-2019 гг., тыс. чел.

Источник: [3].

Fig. 2. Dynamics of the population of cities in Tajikistan in 1989-2019, thousand people.

Source: [3].

Особенно резко увеличилась численность горожан в столице страны – Душанбе, поскольку этот город является самым привлекательным для внутренних мигрантов, в т.ч. предпринимателей. За исследуемый период в Душанбе произошло увеличение удельного веса городских жителей (47% в 1989 г. и 49% в 2019 г.). У него выгодное географическое положение, от столицы можно легко добраться до любого города страны, на территории города расположен международный аэропорт, железная дорога. Он является главным экономическим, финансовым, торговым, культурным и научным центром, в нём расположены большинство вузов страны.

Следующий город, который занимает 2-ое место по численности населения – Худжанд, при этом доля города в числе горожан страны уменьшилась на 3 п. п. (до 10% в 2019 г.). Главная миграционная привлекательность города заключается в его ресурсной базе, он является административным центром Согдийской области и крупнейшим индустриально-промышленным центром Республики, важным транспортным узлом страны. На территории города действуют различные предприятия химической, пищевой, текстильной и др. промышленности, где занято большое количество его горожан.

Также значительное увеличение жителей наблюдается в Бохтаре в течение всего рассматриваемого периода, поэтому он стабильно находится на 3-м месте по численности населения в Республике. Его удельный вес составляет 6% от общего числа горожан. Город Бохтар расположен на юго-западе Таджикистана, является культурным, научным, административным центром Хатлонской области, в нем расположены два высших учебных заведения: Бохтарский государственный Университет имени Носира Хусрава и Институт энергетики Таджикистана. В связи с политической нестабильностью, которая началась со столицы с 1991 г., население Душанбе стремилось покинуть город и самым выгодным для переезда оказался город Бохтар, который находится в 100 км от столицы [10].

Для оценки системы расселения страны и уровня ее экономического развития в постсоветский период построим кривые Ципфа для 10 крупнейших городов страны. Правило Ципфа «ранг-размер» было сформулировано в 1913 г. немецким учёным Ф. Ауэрбахом, который выяснил, что людность города и его порядковый номер (т.е. ранг) зависят друг от друга. Получается, что численность населения искомого города равна численности населения самого крупного города, делённого на порядковый размер искомого города. Данный закон не получил особого внимания сразу, однако вскоре после Ауэрбаха подобная закономерность была найдена также Ф. Ципфом и получила название правило Ципфа «ранг-размер» [12].

Поскольку реальная кривая Ципфа для городов Таджикистана в 1989 г. расположена ниже идеальной, можно прийти к выводу, что система городского расселения в стране была довольно неразвита и свидетельствовала о низкой стадии урбанизации в стране, характерной для невысокого уровня ее социально-экономического развития (рис.3).

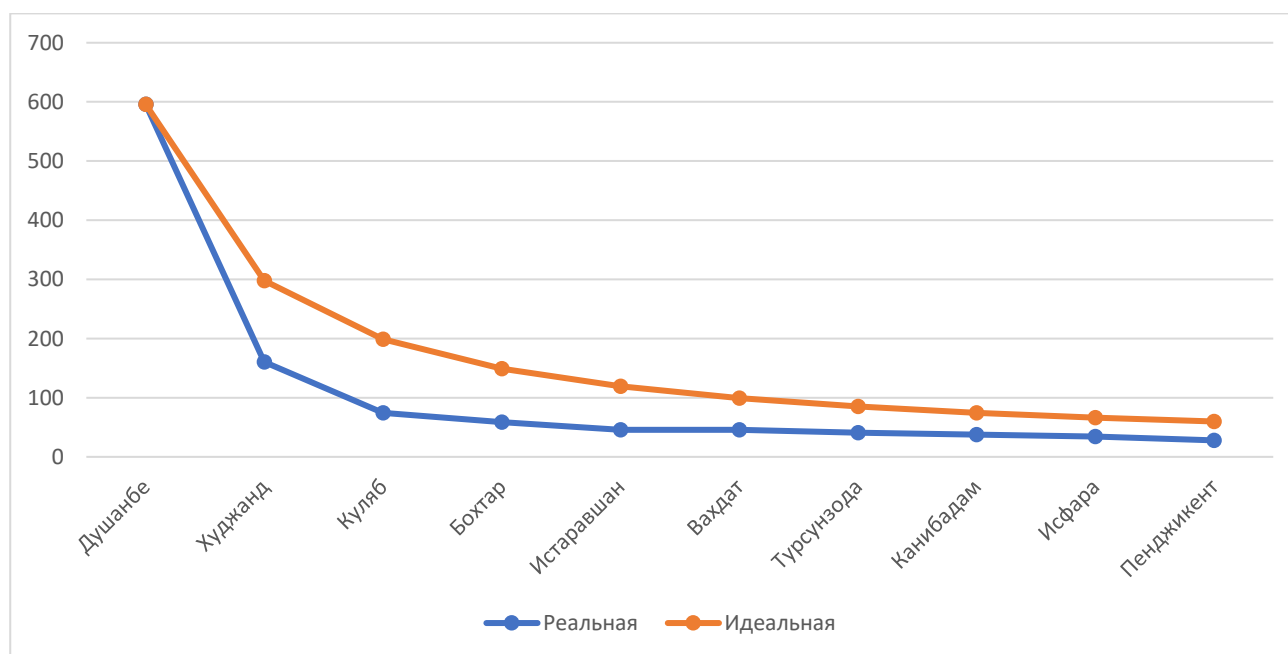


Рис. 3. Кривая Ципфа для 10 крупнейших городов Таджикистана, 1989 г., тыс. чел.

Источник: [3].

Fig. 3. Zipf curve for 10 largest cities in Tajikistan, 1989.

Source: [3].

Состав 10 крупнейших городов в 2019 г. остаётся аналогичным, при том, что население почти всех городов возросло. Анализ кривой Ципфа городов страны на 2019 г. показывает, что реальная кривая также расположена ниже идеальной, что свидетельствует о том, что система расселения всё ещё слабо развита, в стране нет крупных городов (с численностью 250-500 тыс. чел.), общее малое количество городов и доминирует один крупный город (Душанбе), в котором сконцентрировано около половины городского населения страны (рис. 4).

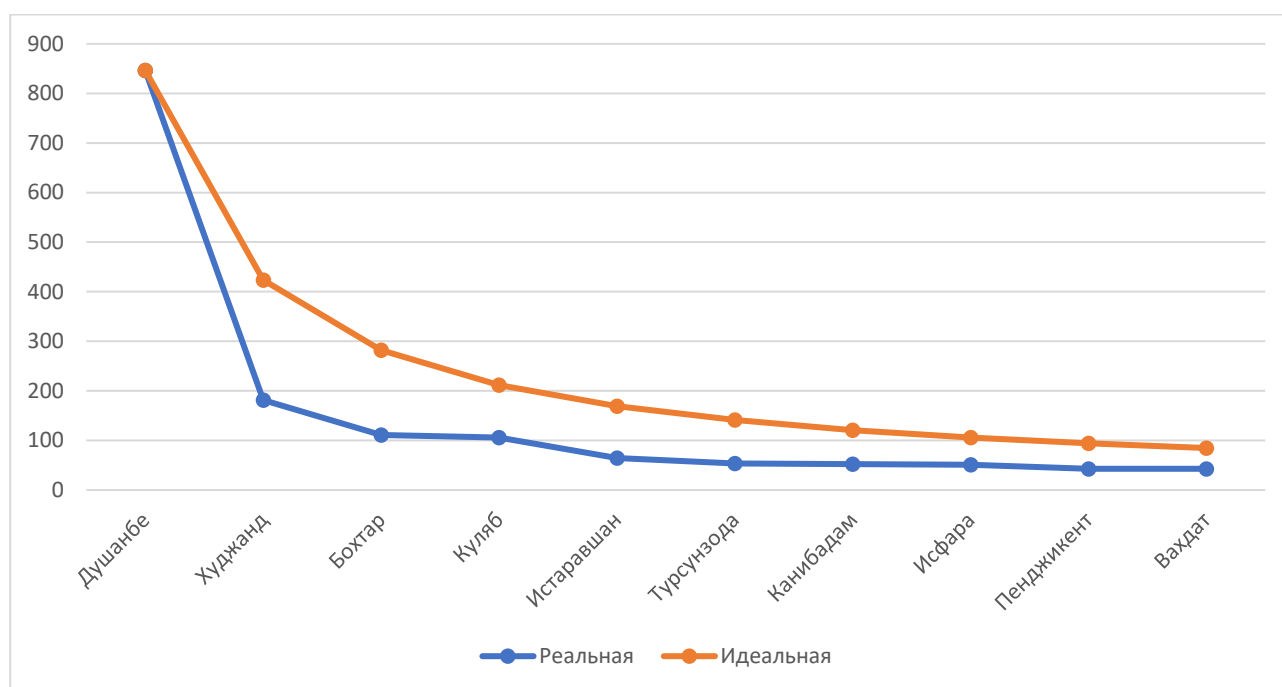


Рис. 4. Кривая Ципфа для 10 крупнейших городов Таджикистана, 2019 г., тыс. чел.

Источник: [3].

Fig. 4. Zipf curve for 10 largest cities in Tajikistan, 2019.

Source: [3].

Особенности развития городов Таджикистана с разной численностью населения, 1989-2019 гг.

В современном Таджикистане 18 городов. Для выявления особенностей динамики развития городов страны по числу жителей они были разделены на 5 групп:

1 группа – крупнейшие города (с численностью населения свыше 500 тыс. чел.);

2 группа – крупные города (с численностью населения свыше от 100 до 499 тыс. чел.);

3 группа – большие города (с численностью населения от 50 тыс. чел. до 10099 тыс. чел.);

4 группа – средние города (с численностью населения от 20 тыс. чел. до 50 тыс. чел.);

5 группа – малые города (с численностью населения менее 20 тыс. чел.).

Большая часть городских поселений Республики – это малые и средние города. (Табл. 1)

Таблица 1

Рост численности населения городов Таджикистана в 1989-2019 гг., в %

Город	Численность населения 1989 г., чел.	Численность населения 2019 г., чел.	Динамика, %
Душанбе	595820	846400	42,1
Худжанд	160458	181600	13,2
Куляб	74456	105500	41,7
Бохтар	58505	110800	89,4
Истаравшан	45763	64400	40,7
Вахдат	45731	42800	-6,4
Турсунзаде	40593	53700	32,3
Канибадам	37841	52200	37,9
Исфара	34524	50700	46,9
Бустон	33731	33200	-1,6
Пенджикент	27903	42800	53,4
Норак	20752	30900	48,9
Хорог	20318	30300	49,1
Гиссар	20220	28700	41,9
Истиклол	20166	17300	-14,2
Левакент	14006	17300	23,5
Гулистон	12819	17700	38,1
Рогун	8457	15000	77,4

Источник: [1].

Table 1

The population growth of the cities of Tajikistan in 1989-2019., in %

City/town	Population in 1989, people	Population in 2019, people	Dynamics, %
Dushanbe	595820	846400	42,1
Khujand	160458	181600	13,2
Kulob	74456	105500	41,7
Bokhtar	58505	110800	89,4
Istaravshan	45763	64400	40,7
Vahdat	45731	42800	-6,4
Tursunzade	40593	53700	32,3
Kanibadam	37841	52200	37,9
Isfara	34524	50700	46,9
Buston	33731	33200	-1,6
Panjakent	27903	42800	53,4
Norak	20752	30900	48,9
Khorog	20318	30300	49,1
Hisor	20220	28700	41,9
Istiklol	20166	17300	-14,2
Levakant	14006	17300	23,5
Guliston	12819	17700	38,1
Rogun	8457	15000	77,4

Source: [1].

За 1989-2019 гг. в распределении городов Таджикистана по группам произошли существенные изменения, увеличилось количество городов 2, 3 и 5 группы почти в 2 раза. Доля 2 группы увеличилась на 11 процентных пунктов (до 17%), 3 группы – на 11 процентных пунктов (до 22%), 5 группы на 5 процентных пункта (до 22%). При этом доля городов группы уменьшилось на 28 процентных пункта (с 61% до 33%) (рис. 5).

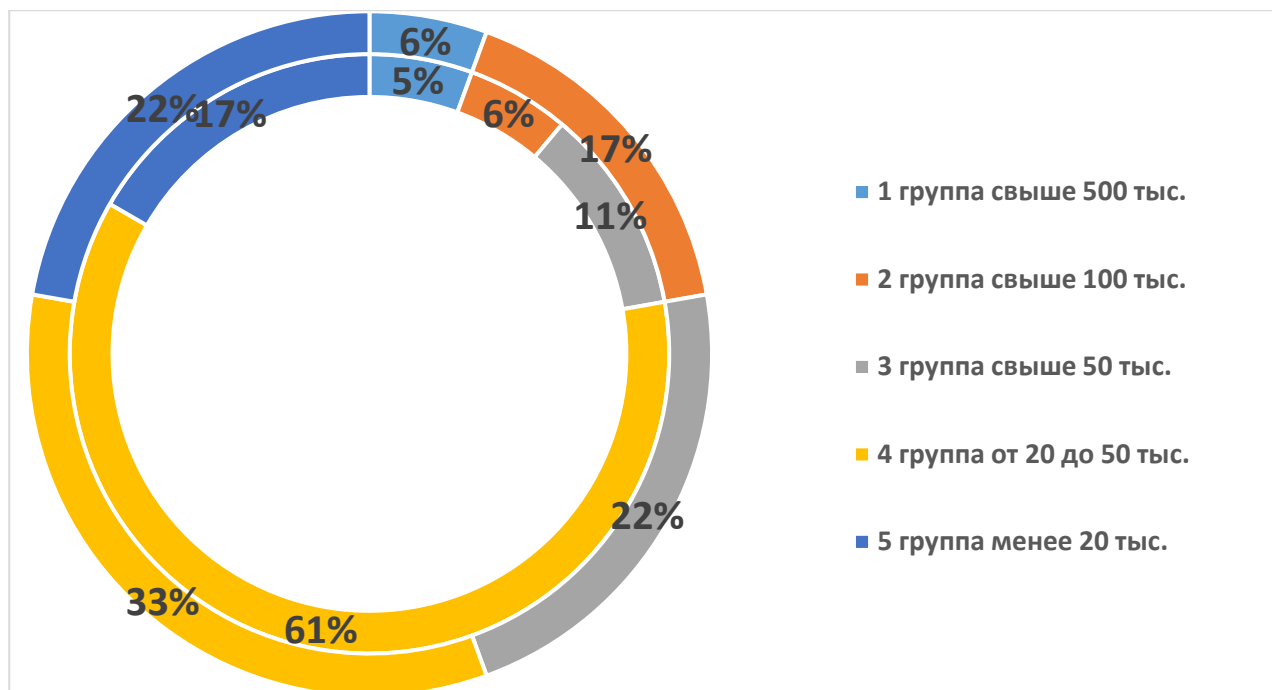


Рис. 5. Количество городов Таджикистана в группах с разной численностью населения в 1989 г. (внутренний круг) и 2019 г. (внешний круг), в %.

Источник: [1].

Fig. 5. The number of cities in Tajikistan in groups with different population in 1989 (inner circle) and 2019 (outer circle), in%.

Source: [1].

Если в 1989 г. подавляющую часть городов составляли малые и средние города 78% (Бустон, Пенджикент, Норак и др.), то к 2019 г. их доля составила 55%. За рассматриваемый период удельный вес крупных и больших городов увеличился и достиг 23%, некоторые средние по численности населения города стали большими, а другие - крупными, например: Бохтар, Куляб, Истаравшан, Турсунзаде, Канибадам, Исфара.

При сравнении роста численности населения городов страны в 1989-2019 гг. выяснилось, что наиболее выросли крупные города: Душанбе – рост составил 42,1%, Худжанд – 13,2%, Куляб – 41,7%, Бохтар – 89,4%, Истаравшан – 40,7%, что связано с открытием ряда новых предприятий на их территории, которые обеспечивали рабочие места и приток населения. Наиболее резкий рост жителей наблюдается в городах Бохтар – 89,4%, Пенджикент – 53,4%, Хорог – 49,1% и

Норак – 48,9%. При этом сократилась численность населения городов Истиклол – 14,2%, Бустон – 1,6% (рис. 6).

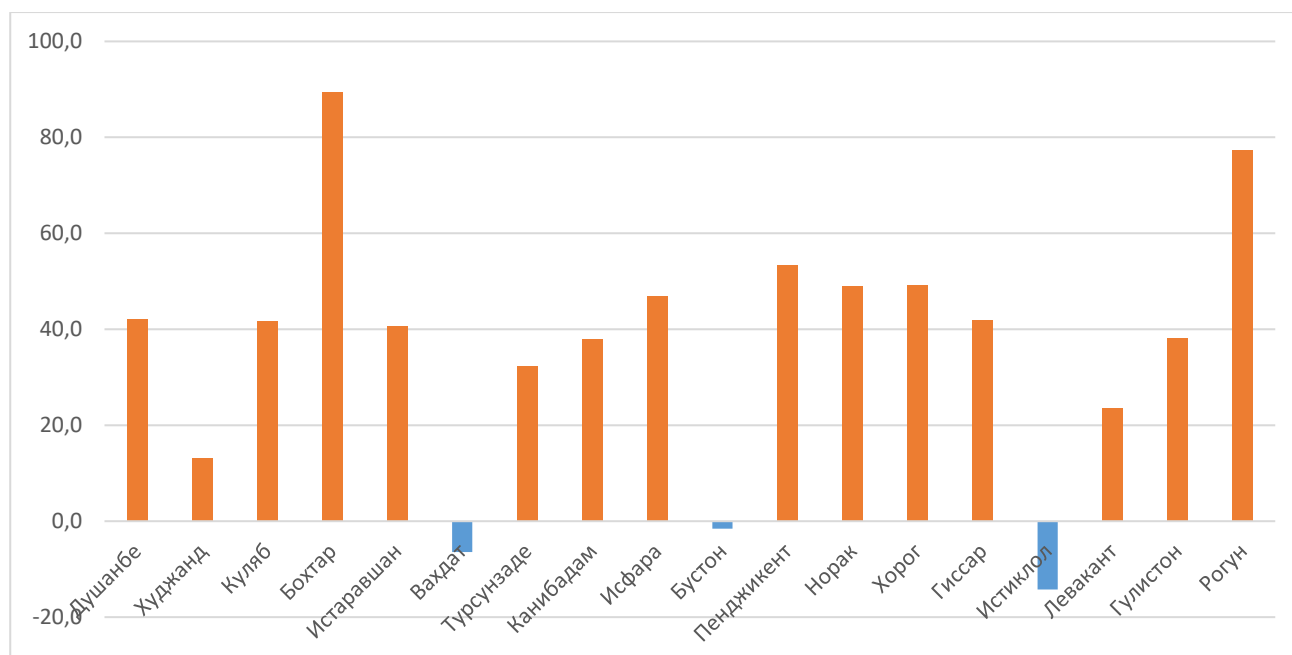


Рис. 6. Рост численности населения городов Таджикистана в 1989-2019 гг., в %.

Источник: [1].

Fig. 6. The population growth of cities in Tajikistan in 1989-2019, in %.

Source: [1].

На увеличение численности населения в городах в Таджикистане повлияло возникновение новых отраслей разных видов городской экономической деятельности и рабочих мест, а также более высокий уровень жизни в них [2, 11]. За исследуемый период 1989-2019 гг. открылись следующие предприятия, обусловившие развитие городов:

- Душанбе – автобетонный завод, предприятия по выпуску мебели, ювелирные предприятия и др.;
- Бохтар – маслозавод, текстилькомбинат, а также открытие Института энергетики Таджикистана в 2006 г.;
- Пенджикент – крупнейшее предприятие по добыче золота и серебра, предприятие по производству стройматериалов;

- Хорог – открытие Университета Центральной Азии в 2018 г., предприятие по переработке овощей и фруктов, швейное предприятие;
- Норак – главной из причин увеличения численности жителей данного города стало открытие Сангтудинской ГЭС;
- Исфара – расширение предприятий отраслей промышленности: химической, металлургической, строительных материалов и пищевых продуктов [13].

Также есть города, численность населения которых сократилась по ряду причин: в Вахдате стало небезопасно из-за политической обстановки, число горожан в итоге уменьшилось на 6,4%. Города Истиклол и Бустон являлись промышленными центрами (и находятся рядом с богатыми месторождениями полиметаллических руд и хвостохранилищем), в них работал ряд предприятий по добыче и обогащения урана, но в годы независимости из-за закрытия предприятий и отсутствия работы люди разъехались и численность населения городов уменьшилась [11].

Географические особенности размещения городов Таджикистана

В динамике численности населения городов страны особое значение имеет географическое размещение городских поселений. Большие колебания абсолютных высот местности над уровнем моря во многом определяют большую неравномерность городских поселений по территории Республики [2].

В настоящее время в Таджикистане насчитывается 18 городов, которые расположены преимущественно на северо-западной и юго-западной оконечностях страны на высоте от 300 м до 800-1000 метров над уровнем моря [9]. Большая часть городских поселений сконцентрирована в северо-западной части Республики, в Согдийской области – 8 городов, в Хатлонской области – 5. Самый низкий удельный вес городского населения характерен для горных районов Таджикистана: это районы республиканского подчинения – 12,8% и Горно-Бадахшанская автономная область – 13,3% (2018 г.) [1] (табл. 2).

Таблица 2

Удельный вес городского и сельского населения в общей численности населения, 2000-2018 гг., на конец года; в процентах

	2000		2005		2010		2015		2018	
	город	село	город	село	город	село	город	село	город	село
Таджикистан	26,7	73,3	26,4	73,6	26,5	73,5	26,4	73,6	26,3	73,7
ГБАО	13,3	86,7	13,4	86,6	13,6	86,4	13,4	86,6	13,3	86,7
Согдийская область	26,4	73,6	25,5	74,5	24,9	75,1	24,8	75,2	24,7	75,3
Хатлонская область	17,4	82,6	17,6	82,4	17,3	82,7	18	82	18	82
г. Душанбе	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-
РРП	13	87	12,6	87,4	13,5	86,5	13,1	86,9	12,8	87,2

Источник: [1].

Table 2

The proportion of urban and rural population in the total population, 2000-2018, at the end of the year; in percents

	2000		2005		2010		2015		2018	
	city	village	city	village	city	village	city	village	city	village
Tajikistan	26,7	73,3	26,4	73,6	26,5	73,5	26,4	73,6	26,3	73,7
GBAO	13,3	86,7	13,4	86,6	13,6	86,4	13,4	86,6	13,3	86,7
Sughd region	26,4	73,6	25,5	74,5	24,9	75,1	24,8	75,2	24,7	75,3
Khatlon region	17,4	82,6	17,6	82,4	17,3	82,7	18	82	18	82
Dushanbe city	100	-	100	-	100	-	100	-	100	-
Districts of Republican subordination	13	87	12,6	87,4	13,5	86,5	13,1	86,9	12,8	87,2

Source: [1].

Больше всего увеличение численности населения городов в период 1989-2019 гг. проявилось на юго-западе страны (в Хатлонской области) и на северо-западе (в Согдийской области). Также для городов этих областей характерен наиболее высокий прирост жителей. В центральной части Таджикистана увеличение числа горожан в городах наблюдалось в меньшей степени. В городах, которые находятся в горной местности и расположены далеко от промышленных центров (Горно-Бадахшанской автономной области (ГБАО) и районах республиканского подчинения (РРП)), наблюдался наименьший прирост численности населения (рис. 7).

Ранжирование городов Таджикистана по численности населения 1989 г.



Ранжирование городов Таджикистана по численности населения 2019 г.

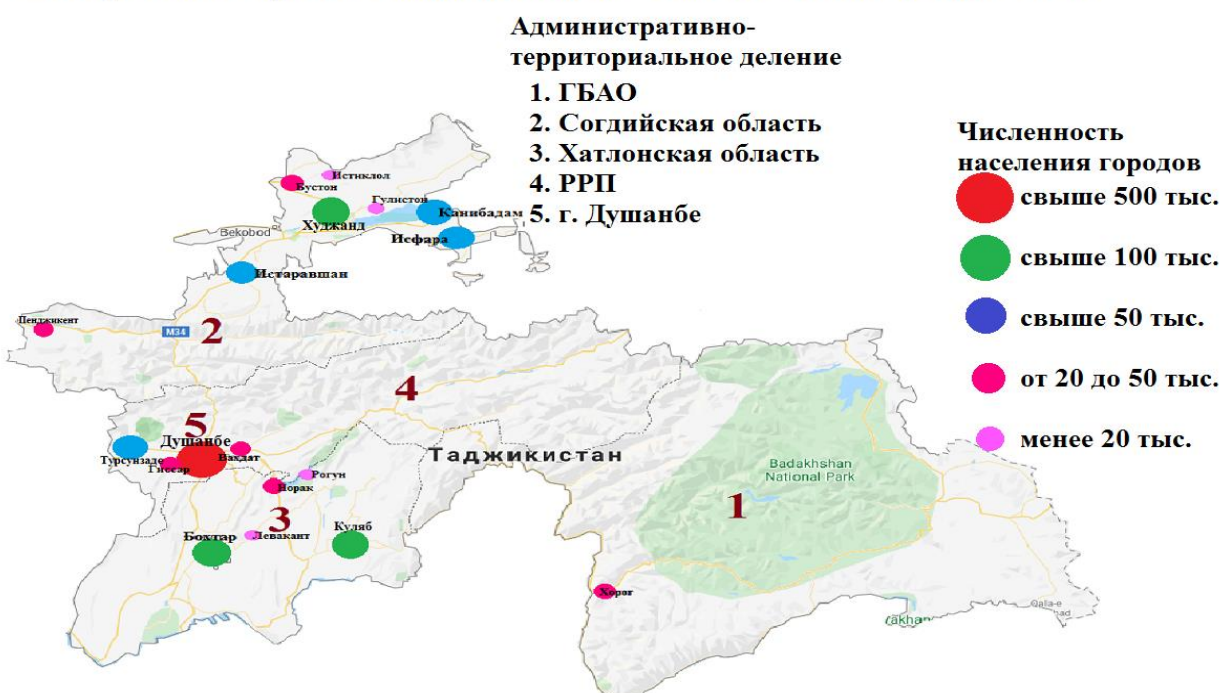


Рис. 7. Распределение городов с разной численностью населения по территории Таджикистана в 1989 и 2019 гг.

Источник: [1].

Fig. 7. Ranking of cities in Tajikistan by population in 2019.

Source: [1].

В данный период активный прирост населения наблюдается в городах, приуроченных к внешним границам страны (Пенджикент, Турсунзаде), которые привлекательны для внутренних мигрантов и находятся на крайнем западе страны.

С 1989 г. по 2019 г. численность городского населения больше всего увеличилась в больших и крупных городах, а уменьшилась – в моногородах страны (Истиклол, Гулистон). Городское население увеличивалось за счёт внутренних миграционных потоков, в основном из сельской местности. При сравнении карт видно, что основная часть мигрантов направляется в промышленно развитые города-центры страны (Душанбе, Худжанд, Бохтар, Куляб), которые расположены в северо-западной и юго-западной частях.

Заключение

Изучение динамики численности населения 10 крупнейших городов Таджикистана за 1989-2019 гг. показало, что система городского расселения в стране еще неразвита, процесс урбанизации идет медленными темпами и страна отличается низким уровнем социально-экономического развития. К 2019 г. в населении 18 городов Республики наблюдались некоторые изменения. Крупнейшим городом остался Душанбе, где сконцентрировано около половины всех горожан страны, но серьезно сократилось число малых и средних городов (с 14 до 10), при этом возросло количество крупных и больших городов (с 3 до 7).

В настоящее время 55% городских поселений составляют малые и средние города (Вахдат, Бустон, Норак, Хорог, Гиссар, Истиклол и др.), расположенные в южной и центральной частях страны. Наиболее значимые и крупные города Таджикистана росли в основном быстрее в исследуемый период. Они являются промышленными центрами и расположены вблизи месторождений полезных ископаемых на равнинной территории страны на юго-западе и северо-западе и приграничных территориях.

Список литературы

1. Агентство по статистике при Президенте Республике Таджикистан. [Электронный ресурс]. URL: http://stat.wv.tj/publications/July2019/masnuai_sumorai_aholi_to_1_anvari_soli_2019.pdf (дата обращения 08.02.2020).
2. Ахмадзода Дж. Национальный Доклад о развитии населенных пунктов Республики Таджикистан к Всемирной конференции ООН по населенным пунктам Хабитат III // ООН – Хабитат [Электронный ресурс]. URL: http://habitat3.org/wp-content/uploads/%D0%A5%D0%B0%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%B0%D1%82RUS-V-format_Tajikistan.pdf (дата обращения 07.04.2020).
3. Городское население Таджикистана // City Population, Republic of Tajikistan [Электронный ресурс]. URL: <http://citypopulation.de/en/tajikistan/> (дата обращения 06.02.2020)
4. Городское население Таджикистана // The World Bank. [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.URB.TOTL?locations=TJ> (дата обращения 04.04.2020).
5. Демографический ежегодник 2018 г. // Агентство по статистике при Президенте Республике Таджикистан [Электронный ресурс]. URL: <http://stat.wv.tj/publications/June2019/demographic-yearbook-2018.pdf> (дата обращения 08.02.2020).
6. Итоги переписи населения Таджикистана // Demoskop weekly [Электронный ресурс]. URL: www.demoscope.ru/weekly/037/evro04.php (дата обращения 17.02.2020)
7. Климентьев М. Рахмон отправился в Вахдат, близ которого идет силовая операция против мятежников // Пресс-служба президента РФ/ТАСС [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/2239624> (дата обращения 04.05.2020).

8. Мирзоев С.С. Оценка демографической ситуации в Республике Таджикистан, Современные Этногеографические ситуации // Историческая демография: научный журнал. – 2012. – №1(9). – С. 64-67.

9. Мухаббатов Х., Рахимов М. Административно-территориальное деление и города Таджикистана // География Таджикистана: Учебное пособие. – Душанбе: Собириён, 2019. – 189 с.

10. Назаршоев С.Ф. Гражданская война в Республике Таджикистан и её влияние на миграционные процессы // Известия Алтайского Государственного Университета: научный журнал. – 2019. – №6 (110). – С.81-86.

11. Насруллаев Х. Развитие регионального размещения в связи с размещением производственных сил Таджикистана: Автореф. дисс. ... кан. эконом. наук. – Душанбе, 1992. – 24 с.

12. Паттури Я.В. Модель Ципфа и её роль при оценке степени развития системы городов Новгородской области // Вестник Института экономики и управления НОВГУ. – 2011. – №2. – С. 54-59.

13. Семёнов С. В Таджикистане состоялось торжественное открытие Сангтудинской ГЭС // Новости первого канала [Электронный ресурс]. URL: www.1tv.ru/news/2009-07-31/164086-v_tadzhikistane_sostoyalos_torzhestvennoe_otkrytie_sangtudinskoy_ges (дата обращения 05.05.2020).

14. Таджикистан // Энциклопедия Кругосвет [Электронный ресурс]. URL: www.krugosvet.ru/enc/strany_mira/TADZHIKISTAN.html (дата обращения 05.05.2020).

References

1. Agentstvo po statistike pri Prezidente Respublike Tadjhikistan [Agency for Statistics under the President of the Republic of Tajikistan]. Available at: http://stat.wv.tj/publications/July2019/macmuai_sumorai_aholi_to_1_anvari_soli_2019.pdf (accessed 08.02.2020).

2. Ahmadzoda Dzh. Nacional'nyj Doklad o razvitiij naselennyh punktov Respubliki Tadjhikistan k Vsemirnoj konferencii OON po naselennym punktam

Habitat III [National Report on the Development of Human Settlements of the Republic of Tajikistan to the UN World Conference on Human Settlements Habitat III]. OON – Habitat [UN - Habitat]. Available at: http://habitat3.org/wp-content/uploads/%D0%A5%D0%B0%D0%B1%D0%B8%D1%82%D0%B0%D1%82RUS-V-format_Tajikistan.pdf (accessed 07.04.2020).

3. Gorodskoe naselenie Tadzhiqistana [City Population of Tajikistan]. City Population, Republic of Tajikistan, 2020. URL: <http://citypopulation.de/en/tajikistan/> (accessed 06.02.2020).

4. Gorodskoe naselenie Tadzhiqistana [City Population of Tajikistan]. The World Bank. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.URB.TOTL?locations=TJ> (accessed 04.04.2020).

5. Demograficheskiy ezhegodnik 2018 g. [Demographic Yearbook, 2018.]. Agentstvo po statistike pri Prezidente Respublike Tadzhiqistan. Available at: <http://stat.wv.tj/publications/June2019/demographic-yearbook-2018.pdf> (accessed 08.02.2020)

6. Itogi perepisi naseleniya Tadzhiqistana. Demoskop weekly. Available at: www.demoscope.ru/weekly/037/evro04.php (accessed 17.02.2020).

7. Kliment'ev M. Rahmon otpravilsya v Vahdat, bliz kotorogo idet silovaya operaciya protiv myatezhnikov [Rahmon went to Vahdat, near which there is a military operation against the rebels]. Press-sluzhba prezidenta RF/TASS. Available at: <https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/2239624> (accessed 04.05.2020).

8. Mirzoev S.S. Ocenka demograficheskoy situacii v Respublike Tadzhiqistan, Sovremennye Etnogeograficheskie situacii [Assessment of the demographic situation in the Republic of Tajikistan, Modern Ethnogeographic situations]. Istoricheskaya demografiya: nauchnyj zhurnal, 2012, №1(9), pp.64-67.

9. Muhabbatov H., Rahimov M. Administrativno-territorial'noe delenie i goroda Tadzhiqistana [Administrative divisions and cities of Tajikistan]. Geografiya Tadzhiqistana. Dushanbe: Sobiriyon, 2019 – 189 p.

10. Nazarshoyev S.F. Grazhdanskaya voyna v Respublike Tadjikistan i eye vliyaniye na migratsionnyye protsessy [Civil war in the Republic of Tajikistan and its impact on migration processes.]. *Izvestiya AGU: nauchnyy zhurnal*, 2019, №6 (110), pp. 81-86.

11. Nasrullaev H. Razvitie regional'nogo razmeshcheniya v svyazi s razmeshcheniem proizvodstvennykh sil Tadjikistana [The development of regional distribution in connection with the deployment of production forces in Tajikistan]: Avtoref. diss. ... kand. ekonom. nauk. Dushanbe, 1992, 24 p.

12. Patturi Ya.V. Model Tsipfa i eye rol pri otsenke stepeni razvitiya sistemy gorodov Novgorodskoy oblasti [Zipf's model and its role in assessing the degree of development of the system of cities in the Novgorod region.]. *Vestnik Instituta ekonomiki i upravleniya NOVGU*, 2011, №2, pp. 54-59.

13. Semenov S. V Tadjikistane sostoyalos' torjestvennoe otkrytie Sangtudinskoy GES [Grand Opening of Sangtuda Hydroelectric Power Station Held in Tajikistan]. *Novosti Pervogo Kanala*. Available at: www.1tv.ru/news/2009-07-31/164086-v_tadjikistane_sostoyalos_torzhestvennoe_otkrytie_sangtudinskoy_ges (accessed 05.05.2020).

14. Tadjikistan [Tajikistan]. *Enciklopediya Krugosvet*. Available at: www.krugosvet.ru/enc/strany_mira/TADZHIKISTAN.html (accessed 05.05.2020).

© Тураева Дилноза Одилджоновна, Миронова Марина Николаевна, 2020 г.

НАШИ АВТОРЫ

Абдулмуталибова Алина Акимовна – студентка экономического факультета, Российский университет дружбы народов, г. Москва, Россия

Айдарханова Гаухар Бериккызы – докторант кафедры географии, землеустройства и кадастра КазНУ имени аль-Фараби

Антипова Инесса Игоревна – студентка Института мировой экономики и бизнеса, Российский университет дружбы народов, г. Москва, Россия

Бобырь Наталия Сергеевна – студент факультета экономики и бизнеса, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия

Глухов Ярослав Александрович – студент кафедры социально-экономической географии географического факультета, Пермский государственный национальный исследовательский университет, г. Пермь, Россия

Ермакова Наталья Александровна – кандидат экономических наук, доцент Кафедры региональной экономики и природопользования, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург, Россия

Иванова Мария Борисовна – кандидат географических наук, доцент кафедры социально-экономической географии географического факультета, Пермский государственный национальный исследовательский университет, г. Пермь, Россия

Луговская Екатерина Михайловна – студентка Института мировой экономики и бизнеса, Российский университет дружбы народов, г. Москва, Россия

Массарова Алена Рамильевна – ассистент кафедры региональной экономики и географии экономического факультета, Российский университет дружбы народов, г. Москва, Россия

Миронова Марина Николаевна – кандидат географических наук, доцент, доцент кафедры региональной экономики и географии экономического факультета, Российский университет дружбы народов, г. Москва, Россия

Нюсупова Гульнара Нурмухамедовна – доктор географических наук, профессор, заведующая кафедрой географии, землеустройства и кадастра, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Республика Казахстан

Петрова Полина Михайловна – студентка, Российский государственный гуманитарный университет, г. Москва; брендинговое агентство Makelove

Плисецкий Евгений Леонидович – доктор педагогических наук, профессор, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия

Прохорова Елизавета Александровна – студентка Института мировой экономики и бизнеса, Российский университет дружбы народов, г. Москва, Россия

Старикова Анастасия Юрьевна – студентка направления «Зарубежное регионоведение: Зарубежная Европа», Гуманитарный факультет, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург, Россия

Сугаков Глеб Константинович – младший научный сотрудник Центра глобальных и стратегических исследований, Институт Африки Российской академии наук, г. Москва, Россия

Томасова Дарья Александровна – старший преподаватель кафедры Менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, г. Санкт-Петербург, Россия

Тураева Дилноза Одилджоновна – студентка экономического факультета, Российский университет дружбы народов, г. Москва, Россия

Хюппенен Алина Анатольевна – магистрант экономического факультета, Российский университет дружбы народов, г. Москва, Россия
