

ISSN 2524-0668

**Вестник
Донецкого
национального
университета**



НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ
*Основан
в 1997 году*

Серия В

Экономика и право

1 / 2021

Редакционная коллегия серии В (экономика и право)

Главный редактор – д-р экон. наук, проф. **В. В. Краснова**
Зам. главного редактора – д-р экон. наук, проф. **В. Н. Сердюк**
Ответственный секретарь – канд. экон. наук, доц. **А. А. Кужелева**

Члены редколлегии: канд. юрид. наук **Н. В. Асеева**; д-р экон. наук, проф. **Н. А. Балтачеева**; канд. юрид. наук **Н. Д. Бардашевич**; д-р экон. наук, проф. **Г. Н. Дончевский**; д-р экон. наук, проф. **Л. И. Дмитриченко**; д-р экон. наук, проф. **П. В. Егоров**; канд. юрид. наук **Д. С. Каблов**; д-р экон. наук, проф. **Н. Д. Лукьянченко**; канд. юрид. наук **Л. Ю. Одегова**; канд. юрид. наук **С. Н. Пашков**; д-р экон. наук, доц. **А. В. Половян**; д-р экон. наук, доц. **Ю. Н. Полшков**; д-р экон. наук, проф. **А. Г. Семенов**; д-р юрид. наук, доц. **Е. М. Сынкова**; д-р экон. наук, проф. **В. Н. Тимохин**; д-р экон. наук, проф. **А. М. Чаусовский**; д-р экон. наук, проф. **А. Г. Шеломенцев**.

The Editorial Board of the Series C (economics and law)

The Editor-in-Chief – Dr. of econ., prof. **V. V. Krasnova**
The Deputy of the Editor-in-Chief – Dr. of econ., prof. **V. N. Serdyuk**
Executive Secretary – Cand. of econ., docent **A. A. Kuzheleva**

The Members of the Editorial Board: Cand. jurid. sciences **N. V. Aseyeva**; Dr. of econ., prof. **N. A. Baltacheyeva**; Cand. jurid. sciences **N. D. Bardashevich**; Dr. of econ., prof. **G. N. Donchevsky**; Dr. of econ., prof. **L. I. Dmitrichenko**; Dr. of econ., prof. **P. V. Egorov**; Cand. jurid. sciences **D. S. Kablov**; Dr. of econ., prof. **N. D. Luk'yanchenko**; Cand. jurid. sciences **L. Y. Odegova**; Cand. jurid. sciences **S. N. Pashkov**; Dr. of econ., docent **A. V. Polovyan**; Dr. of econ., docent **Yu. N. Polshkov**; Dr. of econ., prof. **A. G. Semenov**; Dr. jurid. nauk, docent **Y. M. Synkova**; Dr. of econ., prof. **V. N. Timokhin**; Dr. of econ., prof. **A. M. Chausovskiy**; Dr. of econ., prof. **A. G. Shelomentsev**.

Адрес редакции: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
ул. Университетская, 24
283001, г. Донецк

Тел: (062) 302-92-56, 302-09-71

E-mail: fcl.ef@donnu.ru

URL: <http://donnu.ru/ec>

Научный журнал «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» включен в **Перечень рецензируемых научных изданий**, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, соискание ученой степени доктора наук (Приказ МОН ДНР № 774 от 24.07.2017 г.) по следующим группам научных специальностей: **08.00.01** – экономическая теория; **08.00.05** – экономика и управление народным хозяйством (по отраслям сферы деятельности, в т. ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями, региональная экономика, экономика труда, экономика народонаселения и демография; экономика природопользования, экономика предпринимательства, маркетинг; менеджмент, ценообразование, экономическая безопасность, стандартизация и управление качеством продукции, землеустройство, рекреация и туризм); **12.00.03** – гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право; **12.00.14** – административное право; административный процесс.

Научный журнал «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» включен в базу **РИНЦ** (№ 510-09/2016 от 29.09.2016 г.).

Научный журнал «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» зарегистрирован в **Министерстве информации Донецкой Народной Республики** (Свидетельство № 000071 от 21.11.2016 г.).

*Печатается по решению Ученого совета
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Протокол № 2 от 26.03.2021 г.*

© ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2021

Баев К. А. Методологические подходы для определения резерва экономии материальных ресурсов в процессе управления маркетинговой и логистической деятельностью	3
Бессарабов В. О. Предпосылки развития предпринимательской деятельности и проблемы ее экономической безопасности в условиях цифровизации экономики	12
Бунин А. А. Методический подход к формированию государственных социальных стандартов и гарантий	24
Гладкий Н. А. Новая парадигма инвестирования социального предпринимательства	33
Головинов О. Н. Перспективы развития валютного контроля, осуществляемого таможенными органами Российской Федерации	39
Дмитриченко Л. И., Джиоева И. К. Аграрная политика Южной Осетии в советский переходный период	49
Дмитриченко Л. И., Савкин В. Е. Организационно-экономический механизм обеспечения инвестиционной безопасности государства	66
Закотнюк О. Л. Формирование функциональной модели эффективного управления инвестициями в образовательной сфере	76
Ибрагимхалилова Т. В. Особенности маркетинговых рисков предприятия	82
Киселёва А. А. Особенности обеспечения развития человеческих ресурсов на микроуровне	89
Кондаурова И. А. Механизм управления охраной труда на предприятии: принципы, функции, методы	95
Кулик А. К., Чех Е. С. Цифровая трансформация процессов управления человеческим капиталом на уровне предприятий	104
Малетова Т. С. Мониторинг качества бизнес-моделей предпринимательских структур	110
Мальцева Н. Г. Развитие государственно-частного партнёрства в стратегии обеспечения экономической безопасности государства	116
Манчева И. К. Демонстративное потребление как категория экономического дискурса	130
Муромец Н. Е. Охрана труда в отраслях «гиг-экономики»	139
Мызникова М. А. Трансформация стратегического управления отечественных социально-экономических систем через призму смены парадигм стратегического управления	150
Нестерова Н. Н., Кожухова Е. С. Инструментарий управления инновационным развитием туристического предприятия	160
Половян А. В., Ялунер А. Ф. Опыт реализации принципов устойчивого развития в Донецкой Народной Республике	169
Полшков Ю. Н. Прикладные методы анализа, моделирования и прогнозирования в сфере экономики труда: инновации, региональные риски, проблемы управления	179
Приходько В. В. Глобальные противоречия и перспективные направления их разрешения	188
Савельева О. А., Штагер О. А., Житник С. А. Оценка конкурирующей системы ценностей государственных гражданских служащих	194
Чижова Н. Е. Ко-маркетинг: современный аспект развития маркетинга	201
Шумакова Ю. В. Инвестиционная стратегия в аспекте обеспечения экономической безопасности государства: бюджетно-налоговый механизм	209

B a e v K. A. Methodological approaches for determining the reserve of saving material resources in the process of managing marketing and logistics activities	3
B e s s a r a b o v V. O. Prerequisites for the development of business activity and the problems of its economic security in the conditions of digitalization of the economy	12
B u n i n A. A. Methodological approach to the formation of social state standards and guarantees	24
G l a d k i y N. A. A New Paradigm for social entrepreneurship investment	33
G o l o v i n o v O. N. Prospects for the development of currency control exercised by the customs bodies of the Russian Federation	39
D m y t r y c h e n k o L. I., D z h i o e v a I. K. Agrarian policy of South Ossetia in the soviet transition period	49
D m y t r y c h e n k o L. I., S a v k i n V. E. Organizational-economic mechanism of ensuring investment security of the state	66
Z a k o t n i u k O. L. Formation of functional model of effective investment management in the educational sphere	76
I b r a g i m k h a l i l o v a T. V. Features of the company's marketing risks	82
K i s e l j o v a A. A. The features of human resources development ensuring at the micro level	89
K o n d a u r o v a I. A. The mechanism of management of labor protection at the enterprise: principles, functions, methods	95
K u l i k A. K., C h e k h E. S. Digital transformation of processes of human capital management at the enterprise level	104
M a l e t o v a T. S. Monitoring the quality of business models of entrepreneurial structures	110
M a l t s e v a N. G. Development of public-private partnership in the strategy of ensuring the economic security of the state	116
M a n c h e v a I. K. Conspicuous consumption as a category of economic discourse	130
M u r o m e t s N. E. Labor protection in the branches of «gig-economy»	139
M y z n i k o v a M. A. Transformation of the strategic management of domestic socio-economic systems through the prism of changing the paradigms of strategic management	150
N e s t e r o v a N. A., K o z h u k h o v a E. S. Tools for managing the innovative development of a tourism enterprise	160
P o l o v y a n A. V., Y a l u n e r A. F. Experience in implementing the principles of sustainable development in the Donetsk People's Republic	169
P o l s h k o v Y u. N. Applied methods of analysis, modeling and forecasting in the field of labor economics: innovations, regional risks, management problems	179
P r i k h o d k o V. V. Global contradictions and the promising directions to resolve them	188
S a v e l y e v a O. A., S h t a g e r O. A., Z h i t n i k C. A. Evaluation of the competitive values system of public civil employees	194
C h i z h o v a N. E. Co-marketing: a modern aspect of marketing development	201
S h u m a k o v a U. V. Investment strategy in the aspect of ensuring the economic security of the state: fiscal mechanism	209



ЭКОНОМИКА

УДК 658.7/8:005

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕЗЕРВА ЭКОНОМИИ
МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ
МАРКЕТИНГОВОЙ И ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

© 2021. К. А. Баев

В научной статье исследованы и предложены методологические подходы для определения резерва экономии материальных ресурсов в процессе управления маркетинговой и логистической деятельностью. Проведенный анализ результатов составления материальных балансов, и их оценка показали, что решение указанной задачи сопровождается значительными материальными резервами управления, которые указывают на существенные недостатки существующих методов решения этой объективной задачи.

Ключевые слова: материальные резервы, методология, потребительная стоимость, межотраслевой баланс, дополнительные затраты, критерии эффективности управления.

Постановка проблемы. Исследуя эффективность функционирования маркетинга и логистики с помощью системы прямых и косвенных действующих показателей, нельзя обойтись без количественных оценок реальных потерь от дефицита при недостаточно полном и бесперебойном обеспечении предприятий потребителей, оценке материальных потерь, возникающих в самой перемещаемой массе продукции, материальных резервов управления, возникающих в результате недостаточного согласования ресурсов продукции с потребностью в них.

Актуальность темы исследования. Мотивы управления маркетинговой и логистической деятельностью коренным образом изменились с переходом к рыночной системе хозяйствования. Материальные резервы управления при решении задачи экономного и рационального использования живого и овеществленного труда в условиях нестабильной рыночной среды, стали ещё более актуальными и достигли общенационального масштаба. Этот повышенный интерес к выявлению, мобилизации и максимальному использованию трудовых и материальных ресурсов, который получил своё отражение в экономической теории, так и в хозяйственной практике, объясняется несколькими обстоятельствами. Среди них следует отметить такие важнейшие, как: ограниченность даже нарастание дефицитности многих видов природных ресурсов в условиях их невосполнимости или недостаточной восполнимости.

Анализ последних исследований и публикаций. Побудительные мотивы эффективности управления маркетинговой и логистической деятельностью, связанные с экономией овеществленного труда на различных стадиях его производственного потребления, обстоятельно изложены в ряде научных работ отечественных и зарубежных авторов. К ним относятся труды Новикова Д.Т., Инютиной К.В., Азоева Г.Л., Болденкова А.В., Бородаева Д.С., Завялова П.С., Котлера Ф., Портера М., Фатхундинова Р.А. и др.

Целью исследования является методологические подходы для определения резерва экономии материальных ресурсов в процессе управления маркетинговой и логистической деятельностью, причины их образования и условия реализации.

Предметом исследования являются материальные резервы управления маркетинговой и логистической деятельности при решении задачи экономного и рационального использования живого и овеществлённого труда.

Результаты исследования. Первой наиболее важной объективной задачей управления маркетинговой и логистической деятельностью является задача согласования производства средств производства с их потреблением. От правильного решения этой задачи зависит, с одной стороны, степень обеспечения производства материальными компонентами (степень дефицита продукции), с другой стороны, уровень сверхнормативных и излишних запасов во всех каналах производства и обращения. Согласно существующей нормативной модели управления, решение указанной задачи предусматривается в виде составления материальных балансов для государственного регулирования экономики и расчёта показателей экономической эффективности по отдельным отраслям и всему народнохозяйственному комплексу. Отрасли активно взаимодействуют друг с другом, осуществляя производство и распределение продукции, используя основные фонды и рабочую силу; происходит перераспределение доходов. Учет этих процессов имеет большое значение для выработки управленческих воздействий [1, с. 42].

Поскольку в качестве нормативной базы указанной задачи, т.е. в виде одного из важнейших ограничений выступают укрупнённые нормативы расхода той или иной продукции на производство готовой продукции или на строительство, то целевой функцией задачи составления материальных балансов является максимальная сбалансированность материальных ресурсов и оборудования с потребностью всех предприятий не зависимо от формы собственности, что выражается в минимуме дефицита и излишков по каждому виду продукции.

Оба этих последствия, которые служат критерием оценки положительного или отрицательного приращения целевой функции этой задачи и с помощью которых измеряется этот прирост, могут быть названы источником эффективности. Они в совокупности составляют эффект составления материальных балансов. Экономический же эффект решения этой задачи выражается в минимизации совокупных потерь от дефицита и затрат на образование, содержание и реализацию сверхнормативных и излишних запасов товарно-материальных ценностей.

Анализ результатов составления материальных балансов и их оценка по рассмотренному выше критерию показали, что решение указанной задачи сопровождается значительными материальными резервами управления, которые указывают на существенные недостатки существующих методов решения этой объективной задачи.

Во-первых, потому, что материальные балансы учитывают только прямые экономические связи между отраслями, производящими данный вид продукции, через нормативы прямых затрат (укрупнённые нормы расхода). Обратные и косвенные производственные связи обуславливающие реальный расход данного материального ресурса на всех предприятиях не зависимо от формы собственности на основе коэффициентов полных затрат, практически при этом не учитываются.

Это приводит к тому, что материальные балансы не в состоянии обеспечить сбалансированное, по всем видам продукции, производство и потребление путём заблаговременного планирования их пропорционального развития. В лучшем случае с

помощью системы материальных и межпродуктовых балансов обнаруживается степень такой сбалансированности (или несбалансированности). Однако ликвидировать обнаруженные диспропорции между производством и потреблением средств производства довольно трудно.

Это происходит потому, что формирование дополнительных ресурсов для покрытия неудовлетворённой потребности после введения санкций на некоторые номенклатурные позиции со стороны США и европейских государств, возникает необходимость ввода новых (импортнозамещающих) или расширения прежних мощностей, не может произойти в большинстве случаев в течение одного года и требует более длительного периода времени. Определение различных частей материальных балансов, это неразрывный процесс, поскольку производство и потребление средств производства тесно связаны между собой и взаимно обуславливают друг друга.

В результате всеми инструктивными материалами по составлению материальных балансов не удаётся обеспечить на практике последовательный и непротиворечивый процесс разработки этих документов в соответствии с технологией, предусмотренной нормативной моделью управления. В действительности происходит многоинстанционный процесс постепенного уточнения частей материальных балансов с многократным и неофициальным обменом информацией о ресурсах и потребности между всеми органами управления – участниками составления этих документов.

Однако такой эмпирический процесс составления материальных балансов методом «проб и ошибок» не может обеспечить полную согласованность ресурсов с потребностью. В результате неудовлетворённая потребность попросту остаётся за балансом, что порождает устойчивый дефицит по многим видам продукции и их избыток – по другим. Возникает необходимость уровень сбалансированности рассчитывать через процентное отклонение потребности от ресурсов.

Во -вторых, материальные балансы слабо и недостаточно увязаны между собой. Организационная разобщённость материальных балансов по месту, времени и организациям-разработчикам вступает в противоречие с необходимостью их взаимоувязки так, чтобы изменения в одном балансе доводились до других балансов по всей цепочке взаимозависимостей.

Таким образом, недостаточно рациональная нормативная модель управления на её начальном этапе приводит к образованию значительных материальных резервов управления на этом участке. Наряду с довольно ощутимым и устойчивым дефицитом одних видов продукции, одновременно имеет место избыточное производство, что приводит к значительным материальным потерям как за счёт потерь от дефицита в сфере материального производства, так и за счёт образования и реализации сверхнормативных и излишних запасов средств производства. Это свидетельствует о нарастании сложности и снижении качественного уровня управления по мере развития производительных сил, повышения уровня их связности и взаимообусловленности.

В результате маркетинговой и логистической деятельности, связанных с продвижением и потреблением продукции (ресурсов) того или иного вида по конкретным потребителям (предприятиям, объединениям, организациям), устанавливается система экономических связей между отраслями, экономическими районами и непосредственно потребителями. Эта система экономических связей служит основой для установления системы хозяйственных связей и организации реального товародвижения. Решение задачи может происходить в разной экономической обстановке, а именно: когда данный ресурс достаточно сбалансирован с

общей потребностью или превышает её; когда ресурс дефицитен и на каждом уровне маркетологам и логистам приходится изыскивать компенсаторы этого дефицита.

Вся задача сводится к правильному определению реальной потребности потребителей (или потребности близкой к реальной) и оценивается мерой этого приближения к реальной по формуле

$$F(\text{fun}) = \sum_{i \in I_1}^m \sum_{j \in I_2}^n (\Pi^P - \Pi^3)_{ij} + \sum_{i \in I_3}^m \sum_{j \in I_4}^n (\Pi^3 - \Pi^P)_{ij} \longrightarrow \min \quad (1)$$

где $i(m)$ – потребители определённого вида продукции;

$J(n)$ – периоды (месяцы, кварталы, годы), в разрезе которых планируется потребность для поставки;

Π^3 – величина заявленной потребности предприятиями потребителями маркетинговым и логистическим службам; натуральные ед. руб.;

Π^P – величина реальной поставки, натуральные ед. руб.;

множество I_1 , определяется неравенством $\Pi_i^P > \Pi_i^3$;

множество I_2 – неравенством $\Pi_j^P > \Pi_j^3$

множество I_3 – неравенством $\Pi_i^P < \Pi_i^3$;

множество I_4 – неравенством $\Pi_j^P < \Pi_j^3$

Чем больше $F(\text{fun})$, тем значительнее неиспользованные материальные резервы управления. При этом множества I_1 и I_2 характеризуют дефицит в заявленном продукте, который обуславливает потери от дефицита, в том числе и материальные, а множества I_3 и I_4 показывают величину избыточной (излишней) продукции, и затраты, связанные с её образованием, содержанием и реализацией.

При полном и бесперебойном материальном обеспечении, и выполнении плана производства, величина заявленной потребности (Π^3) может быть определена по формуле:

$$\Pi^3 = Q^\Phi + Q^3, \quad (2)$$

где Q^Φ – объём фактически потреблённых ресурсов потребителем натур. ед., руб.;

Q^3 – объём израсходованных заменителей в пересчёте на объём заказанной продукции маркетинговым и логистическим службам.

В свою очередь Q^3 определяется по формуле:

$$\sum_{\mu}^l N_{\mu} \Pi_{\mu} \quad (3)$$

где $\mu(l)$ – номенклатура изделий (деталей), на которые расходуется заменитель, вместо заказанного материала, натур. ед. руб.;

N_{μ} – норма расхода заказанного материала на изделие (деталь) μ -го вида;

Π_{μ} – фактический выпуск изделий (деталей) μ -го вида

Анализ опыта нормирования и использования материальных ресурсов показал, что одно и тоже изделие, деталь или другой какой-либо вид готовой продукции может быть изготовлен из нескольких видов ресурсов, что указывает на возможность их довольно широкой взаимозаменяемости. Если внимательно изучить это явление то, его

главной причиной является наличие в разных материалах свойств, которые удовлетворяют того или иного потребителя. Чем меньше этих свойств, тем легче найти замену одного материала другим и наоборот. Таким образом, возникает множество различных комбинаций (вариантов) взаимозаменяемости материалов полностью или частично.

Однако эти варианты неравнозначны как по общему объёму и использованию всех возможных взаимозаменяемых материалов, так и по их стоимости. Следовательно, необходимо по одному из этих критериев найти вариант наиболее экономного использования взаимозаменяемых материалов для удовлетворения заданной потребности. Модель такой задачи может быть представлена в следующем виде:

$$\sum \alpha_{ig} x_g \geq \beta_i; \sum \alpha_{ig} x_g \leq \beta_i; \sum x_g c_g \rightarrow \min \quad (4)$$

где α_{ig} – наличие требуемых i -х свойств g -м виде сырья и материалов;

β_i – заданные требования к предельному количеству i -х свойств;

x_g – количество взаимозаменяемых материалов g -го вида для удовлетворения требований производства;

c_g – стоимость каждого вида материалов, руб./ед. изд.

Таким образом, материальные резервы управления возникают за счёт либо абсолютной экономии взаимозаменяемых ресурсов, либо за счёт их удельной экономии в пересчёте на увеличенные объёмы выпускаемой продукции за счёт одних и тех же объёмов взаимозаменяемых ресурсов.

Такое определение правомерно потому, что фактический расход дополнительных, т.е. внеплановых ресурсов оборачивается для потребителей, как правило, значительными дополнительными издержками, намного превышающими обычные плановые издержки (завоз материалов более скоростным транспортом, более дорогостоящие замены и др.). Это позволяет предполагать, что потребители ограничатся минимально необходимым для выполнения производственного задания количеством дополнительно завезенного материала.

Если же план производства не выполняется, то приведенная выше формула может давать искажённое представление о реальной (заявленной) потребности (Π^3), т.е. занижать её величину. В этих условиях в формулу (2) должно быть введено дополнительное слагаемое Q^g – недостающее количество материальных ресурсов для выполнения планового задания у данного потребителя в данном периоде. Однако вводить такую величину можно лишь после факторного или корреляционного анализа, когда будет установлена достаточно явная причинно-следственная связь и количественная зависимость между уровнем выполнения плана производства и его материальным обеспечением.

Другой проблемой является определение удельных потерь от дефицита. Эти потери имеют сугубо экономическое содержание и выражаются в стоимостной форме. Однако целый ряд последствий от дефицита продукции носят неэкономические, т.е. социально-политическую, культурную и другие формы проявления и не может быть достаточно адекватно выражена стоимостными показателями. Материальные резервы на этой стадии управления маркетинговой и логистической деятельностью представляют собой значительную величину.

Объективной задачей управления маркетинговой и логистической деятельностью является разработка системы рациональных хозяйственных связей на основе

результатов межотраслевых балансов, т.е. экономических связей между отраслями, производящими и потребляющими данный вид продукции. Решение данной задачи нацелено преимущественно на снижение издержек при заданном уровне материального обеспечения и на экономию материальных ресурсов. Задача установления системы хозяйственных связей состоит из трёх основных подзадач: ассортиментной загрузки производства; решение транспортной задачи; рационального использования взаимозаменяемых ресурсов с учётом эффективности их использования у различных групп потребителей.

При решении транспортной задачи минимизируются транспортные издержки, которые и выступают в качестве целевой функции. В зависимости от оценки стоимости доставки продукции от поставщика к потребителю, минимизируется либо грузооборот, либо сумма транспортных тарифов, либо себестоимость перевозок. Если попытаться из общих резервов управления маркетинговой и логистической деятельностью выделить материальные резервы, то, анализируя структуру транспортных издержек по составу входящих в них статей, нетрудно определить долю материальных затрат (амортизация, удельные капитальные затраты, материалы, топливо, условно постоянные расходы и т.д.). Однако, средняя дальность перевозок (возможность снижения которой определяет и снижение всех транспортных затрат) играет существенную роль в образовании потерь средств производства в процессе товародвижения. Так, средняя дальность перевозок влияет при средней участковой скорости движения транспорта, на время нахождения товаров и образования величины запасов в пути. Это, в свою очередь влияет на величину потерь, определяемую нормами естественной убыли, а также на степень сохранения потребительских свойств продукции.

Показатели, характеризующие отдельные стороны состояния и функционирования маркетинга и логистики, её отдельных отраслей и видов деятельности, не в состоянии служить достаточно объективными и надёжными критериями, оценки состояния и развития маркетинговой и логистической деятельности.

Во-первых, потому, что в большинстве случаев эти показатели не отражают степень выполнения маркетинговым и логистическим комплексом своей профилирующей функции, т.е. степень материального обеспечения производства в соответствии с реальной потребностью в продукции конкретного ассортимента для различных периодов. К сожалению, регулярная информация об этом конечном народнохозяйственном результате вообще не предусмотрена официальной статистикой или какими-либо формами отчётности. Отклонения от реальной потребности чаще всего проявляются косвенно, через различные потери от дефицита преимущественно у потребителей.

Во-вторых, указанные показатели не отражают реальный вклад в конечные народнохозяйственные результаты всей деятельности маркетинга и логистики. Например, основной объёмный показатель работы транспорта – объём грузооборота не отвечает на основной вопрос: в какой степени подготовленные к отправке поставщиками грузы были обеспечены транспортными средствами, погружены и своевременно доставлены потребителям.

Длительность доставки грузов влияет не только на образование потерь при транспортировке, но и на уровень потерь при хранении продукции в виде запасов товарно-материальных ценностей в различных формах (каналах) обращения. В процессе хранения и перевозок потери образуются не только за счёт частичной утраты количества доставляемых грузов, но и ухудшения их качества за счёт частичной потери

потребительских свойств всей остальной массы продукции. Это относится к скоропортящимся товарам (продукции сельского хозяйства, химическим продуктам, к металлам, подверженным коррозии, продукции лесной и деревообрабатывающей промышленности, пищевой промышленности и др.).

Так, по данным исследования фермерских хозяйств, при доставке сельскохозяйственных продуктов от поля до потребителя в летнее и осеннее время потери составляют 16-20% урожая, в зимне-весеннее время – до 32-34%. С учётом же ухудшения потребительских свойств продукции эти потери значительно возрастают. Уже примерно за 6-7 месяцев при хранении в буртах теряется до 30% картофеля.

Прогнозируемы потери массы металла от коррозии при хранении металлопродукции на открытых площадках показаны в табл. 1.

Таблица 1

Потери массы металла от коррозии в зависимости от продолжительности воздействия атмосферы (г/м²)

Группы сплавов	Продолжительность воздействия атмосферы на металл, мес.								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Углеродистые стали	80	1600	240	290	340	380	440	530	590
Сплавы на основе меди	8	17	25	29	37	44	52	61	70

Из приведенных данных видно, как резко возрастают потери при увеличении сроков хранения. Одновременно ухудшается и качество всей массы металла за счёт образования раковин на поверхности, что отрицательно сказывается на его механической обработке при небольших припусках. В сфере обращения, и особенно, в процессе доставки наибольшая часть потерь металла от коррозии происходит за счёт атмосферной коррозии в процессе пребывания металла в запасах в пути. Таким образом, указанный материальный резерв управления представляет собой значительную величину, поскольку потери, связанные с перевозкой промышленной и сельскохозяйственной продукции, наносят народному хозяйству огромный ущерб.

При ассортиментной загрузке производства возникает множество вариантов налаживания выпуска продукции в соответствии с потребностью за счёт определённой возможности производственных мощностей выпускать различный ассортимент продукции. Однако в силу специализации производящих агрегатов (заводов, отдельных цехов, видов оборудования) выпуск различной продукции будет осуществляться с разной производительностью, что требует рациональных заказов на ограниченных мощностях.

Это означает выбор такого варианта ассортиментной загрузки имеющихся мощностей, при котором либо уменьшается дефицит и излишек по отдельным ассортиментным позициям, либо не обеспечивается специфицированная потребность при экономии производственных затрат, и, в частности, с образованием резерва мощностей. В первом случае материальные резервы образуются за счёт потерь от дефицита у потребителя и затрат на производство, хранения и реализацию избыточной продукции. Во втором случае – за счёт непроизводственных затрат у поставщиков и неиспользованных возможностей выпуска другой нужной продукции на резервных мощностях.

Если рассматривать зависимости «затраты – выпуск», то, как показывает ознакомление с проблемой, конечные результаты управления маркетинговой и логистической деятельностью, уровень её эффективности, зависят главным образом от внешних условий, количества и работоспособности производительных сил,

закреплённых за отдельными системами (средства труда, предметы труда, рабочая сила определённой квалификации, работоспособности, социальной активности и сознательности), качества и эффективности управления производительными силами в форме их реального взаимодействия.

Выводы. Проведенные в статье исследования эффективности функционирования маркетинга и логистики свидетельствуют о том, что маркетинговая и логистическая деятельность пока ещё не соответствует требованиям и условиям её нормального функционирования. Это выражается, во-первых, в недостаточно полном и бесперебойном обеспечении предприятий потребителей, в результате чего возникают реальные потери от дефицита с одной стороны, и сверхнормативные и излишние запасы – с другой. Анализ составления материальных балансов показал, что материальные резервы управления возникают в результате недостаточного согласования ресурсов продукции с потребностью в них. Это происходит в силу того, что материальные балансы не учитывают нормативы полных затрат, основанных на исследовании обратных и косвенных производственно-технологических связях, разрабатываются различными слабо скоординированными между собой органами, недостаточно увязаны между собой по продуктовому признаку.

Для устранения недостатков имеющихся методик в статье разработаны принципиально новые методологические подходы к определению дефицита и вызываемых им потерь в зависимости от степени его компенсации на участках его образования и социально-экономических последствий как внутри хозяйственных систем, так и за их пределами (у предприятий смежников). Предложены методы и дополнительные формулы определения реальной потребности потребителей (или потребности близкой к реальной) и дана оценка мерой этого приближения к реальной, варианты наиболее экономного использования взаимозаменяемых материалов для удовлетворения заданной потребности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лукин, Е.В. О роли межотраслевого баланса в государственном регулировании экономики / Е.В. Лукин // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2017. – Т. 10. – № 3. – С. 41-58.
2. Лукин, Е.В. О факторах роста экономики [Электронный ресурс] / Е.В. Лукин // Вопросы территориального развития. – 2016. – № 2. – Режим доступа: <http://vtr.vscs.ac.ru/article/1819>.
3. Михеева, Н.Н. Таблицы «затраты – выпуск»: новые возможности экономического анализа / Н.Н. Михеева // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – С. 140-148.

Поступила в редакцию 11.03.2021 г.

MEDOLOGICAL APPROACHES FOR DETERMINING THE RESERVE OF SAVING MATERIAL RESOURCES IN THE PROCESS OF MANAGING MARKETING AND LOGISTICS ACTIVITIES

K. A. Baev

The scientific article examines and suggests methodological approaches for determining the reserve of saving material resources in the process of managing marketing and logistics activities. The analysis of the results of drawing up material balance sheets and their evaluation showed that the solution of this problem is

accompanied by significant material reserves of management, which indicate significant shortcomings of existing methods for solving this objective problem.

Keywords: material reserves, methodology, use value, intersectoral balance, additional costs, management efficiency criteria.

Баев Кузьма Антонович

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры маркетинга и логистики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

kuzma-baev@mail.ru

+38-071-312-31-62

Baev Kuzma

candidate of economics, associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

© 2021. В. О. Бессарабов

В статье обоснованы предпосылки развития предпринимательской деятельности в условиях цифровизации экономики, что позволило проанализировать проблемы, возникающие на пути их реализации. В результате последовательного сопоставления результатов опросов отечественных и российских субъектов предпринимательской деятельности дана сущностная характеристика проблем их развития, логики их взаимообусловленности и путей решения.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность; экономическая безопасность предпринимательской деятельности; цифровизация экономики; цифровая экономика; проблемы предпринимательской деятельности; проблемы экономической безопасности.

Постановка проблемы. За последние годы темпы цифровизации как отечественной, так и мировой экономики стремительно растут. Об этом свидетельствуют не только значения соответствующих индексов (например, ICT Development Index, согласно которому Российская Федерация стабильно на протяжении последних лет входит в список 40 ведущих стран мира), но и величина затрат на цифровизацию предпринимательской деятельности, а именно, в среднем 1344 млрд. руб. (1,5 % ВВП), которая заметно выше по сравнению с вложениями в государственный сектор 358 млрд. руб. (0,4 % ВВП). Согласно индикаторам цифровой экономики [1], анализ которых ежегодно ведется еще с 2009 г., данные показатели среди прочих наилучшим образом демонстрируют вектор развития проблем предпринимательской деятельности в современных условиях, касающихся совершенно новых предпосылок ее развития.

Актуальность темы исследования среди очевидных тенденций развития экономики обусловлена и тем, что расходы на реализацию Национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [2] в 2018-2024 г. составляют 1 627 146,46 млн. рублей, 1 099 583,04 млн. руб. из которых финансируются за счет федерального бюджета. В рамках программы выделенные средства будут направлены на развитие нормативного регулирования цифровой среды, информационной инфраструктуры, кадров для цифровой экономики, цифровых технологий, цифрового государственного управления, а также обеспечение информационной безопасности. При этом 47,23 % или 768 500,51 млн. руб. направлены на развитие информационной инфраструктуры, а именно, создание сети информационных платформ, порталов для граждан, субъектов предпринимательской деятельности и государственных органов, а также обеспечение стабильного доступа к ним.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди современных исследований, посвященных изучению тенденций и проблем развития предпринимательской деятельности в условиях цифровизации экономики, нельзя не отметить публикации Л.П. Дашкова и О.А. Репушевой [3], И.А. Денисенко [4], З.И. Лобановой [5], В.Н. Махалина и О.М. Махалина [6], А.Н. Приженниковой и Г.Ю. Коляды [7], Н.Г. Устиновой [8]. Подчеркивая значимость результатов, полученных учеными, стоит отметить, что динамика развития как

предпринимательской деятельности, так и темпов цифровизации приводит к необходимости постоянного изучения исследуемой проблематики. К тому же вполне очевидно, что большинство результатов исследований представляют актуальность только для экономики Российской Федерации, так как не могут быть интерпретированы в реалии социально-экономических отношений Донецкой Народной Республики.

Выделение нерешённых проблем. Возвращаясь к Национальной программе «Цифровая экономика Российской Федерации», следует акцентировать внимание на том, что большинство ее положений касаются предпринимательской деятельности, одновременно формируя предпосылки ее современного динамичного развития и подчеркивая существующие или будущие проблемы. Правомерно полагать, что тенденции развития предпринимательской деятельности в Российской Федерации в определенной степени отражаются на работе отечественных предприятий. Активная цифровизация экономики на фоне распространения новой коронавирусной инфекции уже сейчас обострила ряд проблем, в целом связанных с развитием предпринимательской деятельности и обеспечением ее экономической безопасности в частности.

Целью исследования является формулирование и обоснование предпосылок развития предпринимательской деятельности в контексте проблем обеспечения ее экономической безопасности в условиях цифровизации экономики.

Результаты исследования. Важным является понимание того, что предпосылки развития предпринимательской деятельности в условиях цифровизации экономики так или иначе должны предполагать обеспечение ее безопасности за счет как развития поддерживающей инфраструктуры (аппаратное и программное обеспечение, компьютерные и телекоммуникационные сети и т.д.), так и повышения квалификационных требований к работникам.

Учитывая вышесказанное, а также для достижения цели исследования в качестве объектов исследования выступили 25 предприятий Донецкой Народной Республики, сгруппированные по следующим отраслям экономики: тяжелая промышленность; легкая промышленность; торговля; сервис. Респондентами выступали руководители и их заместители, менеджеры структурных подразделений и ведущие специалисты указанных субъектов предпринимательской деятельности (табл. 1), которыми, прежде всего, был определен перечень систем, нуждающихся в цифровизации (внедрению цифровых технологий).

Таблица 1

Распределение респондентов по должностям

Должности респондентов	Количество респондентов	
	чел.	%
Руководители и их заместители	357	66,85
Менеджеры структурных подразделений (начальники и руководители отделов, служб)	128	23,97
Ведущие специалисты (экономисты и т.д.)	49	9,18
Всего:	534	100

Следует обратить внимание, что руководителями и их заместителями была отмечена острая необходимость цифровизации систем управления экономической безопасностью (82,6 %), маркетингом (81,5 %), финансами (72,1 %), а также логистики (63,8 %). Примечательно, что, по мнению 42,3 % респондентов, особой необходимости в цифровизации системы управления персоналом для отечественных предприятий нет.

Наименьшую актуальность для цифровизации, согласно ответам респондентов (34,8 %), имеет система управления производством.

В ходе исследования, были сформулированы 5 предпосылок развития предпринимательской деятельности в условиях цифровизации экономики, в рамках каждой из которых определены проблемы и перспективы их реализации.

1. Информация – источник развития предпринимательской деятельности, обеспечения конкурентоспособности ее субъектов и их экономической безопасности.

Очевидно, что сбор, хранение и обработка информации позволяет получать необходимые сведения для принятия управленческих решений. Умение работать с данными и их анализировать все больше становится основой цифровой экономики, так как связано с возможностью получать «инсайты», в том числе и об угрозах экономической безопасности. При этом доступ к информации уже давно осуществляется не только через деловые контакты или другие общепринятые коммуникационные каналы, а и через сеть Интернет. Исходя из этого, на рисунке 1 представлены проблемы, с которыми сталкиваются отечественные субъекты предпринимательской деятельности при сборе, хранении и обработке необходимой им информации.



Рис. 1. Распределение ответов респондентов об основных проблемах при сборе, хранении и обработке необходимой информации

Согласно рисунку 1, основной проблемой при сборе, хранении и обработке необходимой информации является:

для руководителей предприятий – отсутствие системы правил, регламентов, стандартов сбора, классификации, хранения и использования информации на республиканском и местном уровнях;

для менеджеров структурных подразделений – отсутствие у работников профессиональных навыков работы с данным, соответствующего образования и т. п.;

для ведущих специалистов – невозможность применения современных информационных технологий и программных продуктов для сбора, хранения и обработки необходимой информации.

Нельзя отдельно не отметить, что проблема, связанная с отсутствием объективных и открытых источников информации о состоянии экономики Республики,

наибольшую актуальность среди групп респондентов имеет для ведущих специалистов (59,7 %), а не для руководителей (49,1 %) или менеджеров (53,1 %). Эта ситуация, с одной стороны, объясняется тем, что именно ведущие специалисты не только выполняют принятые управленческие решения, но и заняты сбором необходимой информации для их обоснования, открытость и возможность доступа к которой, по их мнению, оставляет желать лучшего.

Особое значение для развития предпринимательской деятельности в целом и сборам информации в частности имеют телекоммуникационные технологии, о чем уже сейчас свидетельствует активное применение технологии 4G в Донецкой Народной Республике. Однако, в 2020 году в рамках недели российского бизнеса состоялся форум, посвященный проблематике цифровой связи пятого поколения (5G). В рамках данного форума более 240 представителей российского бизнеса приняли участие в опросе относительно необходимости применения технологии 5G в предпринимательской деятельности (рис. 2).

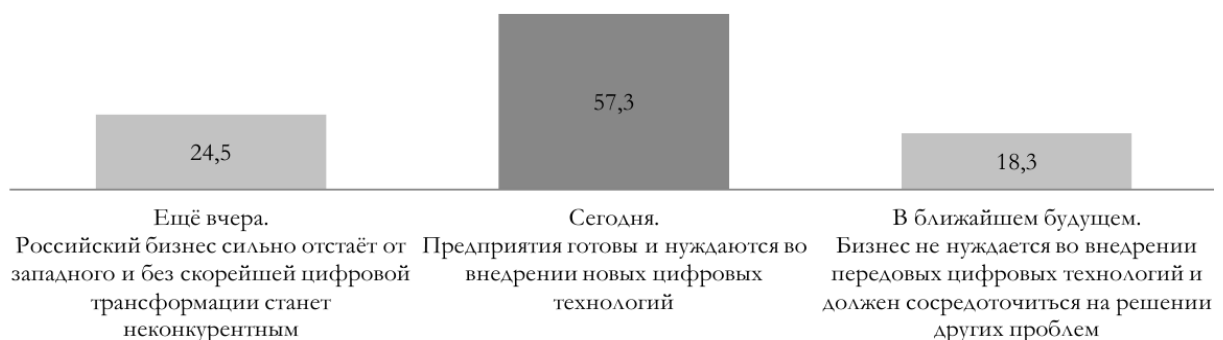


Рис. 2. Распределение ответов респондентов на вопрос «Когда российским предприятиям будет нужна технология 5G?» ([9 с. 116])

Согласно результатам, представленным на рисунке 2, большинство респондентов, а именно 57,3 %, заинтересованы возможностью активного применения технологии 5G в своей деятельности. Почти четверть респондентов (24,5 %) обратили внимание на то, что технология 5G уже давно должна применяться в предпринимательской деятельности для повышения ее эффективности и динамичности развития. Только 18,3 % респондентов полагают, что есть более важные проблемы, касающиеся телекоммуникационных технологий, требующих скорейшего решения.

Несмотря на указанные проблемы при сборе, хранении и обработке необходимой информации, и не говоря о скором применении технологии 5G субъектами предпринимательской деятельности, перспективами их решения в Донецкой Народной Республике является: развитие новых IT-отраслей экономики и создание новых рабочих мест вследствие расширения возможностей традиционных; разработка новых эффективных инструментов управления информационной безопасностью как составляющей экономической безопасности; создание собственных программных продуктов и цифровых платформ, учитывающих специфику отечественной экономики.

2. Интернет вещей – фундамент современной предпринимательской среды и технология развития предпринимательской деятельности.

В самом общем понимании Интернет вещей представляет собой глобальную сеть, основу которой составляют устройства (со встроенными сенсорами, датчиками и т.п.), а также программное обеспечение, необходимое для их взаимодействия и взаимосвязи

между собой. Именно благодаря Интернету вещей повышается качество жизни общества, эффективность предпринимательской деятельности и открытость государственных органов.

Приблизительная оценка количества «умных» приборов, подключенных к Интернету уже до 2020 года, составляла около 30 млрд. устройств, при мировом объеме инвестиций в 24 триллиона долл. Это означает, что в настоящее время в мире возникает один из крупнейших мировых рынков совершенно новых продуктов и услуг. Развитие искусственного интеллекта и machine learning (машинное обучение) предоставляет возможности использования самоуправляемых машин, бизнес-процессов и высвобождение трудовых ресурсов, используемых в предпринимательской деятельности уже в ближайшее время.

Так, только согласно паспорту Федерального проекта «Информационная инфраструктура» [10], к 2024 г. доля домохозяйств, имеющих стабильный доступ всех устройств к сети Интернет, достигнет 97 % по сравнению с 75 % в 2018 г. (нельзя не отметить рост доли на 29,33 %). При этом на защиту цифровой среды ежегодно, начиная с 2019 г., выделяется более 104,84 млн. руб., которые в сумме к 2024 г. составят 629,08 млн. руб.

Отметим, что субъекты предпринимательской деятельности в Донецкой Народной Республике сталкиваются с похожими для российских предприятий проблемами. Так, на рисунке 3 представлены основные проблемы, связанные с внедрением цифровых устройств и автоматизацией производственных процессов в ходе ведения предпринимательской деятельности.



Рис. 3. Распределение ответов респондентов об основных проблемах при внедрении цифровых устройств и автоматизации производственных процессов в ходе ведения предпринимательской деятельности

Учитывая результаты, представленные на рисунке 3, можно утверждать, что основными проблемами, связанными с внедрением цифровых устройств и автоматизацией производственных процессов, связаны с недостатком финансовых ресурсов у ответственных субъектов предпринимательской деятельности, незаинтересованностью работников и нехваткой соответствующих специалистов.

Отдельно подчеркнём, что 48,1 % опрошенных руководителей и заместителей обратили внимание на недостаточную осведомленность в преимуществах

использования цифровых устройств (технологий Интернета вещей) в своей деятельности. Однако схожая ситуация характерна и для российских предприятий.

Так, согласно исследованию [9, с. 113], только в 1,9 % российских предприятий автоматизировано большинство бизнес-процессов, а 37,1 % подходят к данному процессу крайне избирательно (автоматизирован один или несколько технологических процессов). В свою очередь, среди субъектов малого бизнеса, более 25 % предприятий осуществляют предпринимательскую деятельность без автоматизации каких-либо бизнес-процессов и использования цифровых устройств.

Решение указанных проблем открывает следующие перспективы для развития отечественной экономики: существенное повышение эффективности большинства отраслей экономики; возможности для инкрементальных и трансформационных инноваций создания отечественными предприятиями соответствующих продуктов и разработок мирового уровня; активное привлечение инвестиций из-за актуальности цифровых устройств и технологий Интернета вещей.

3. Программные продукты и информационные технологии – основа результативности предпринимательской деятельности.

Современные программные продукты и информационные технологии уже сейчас становятся основой для принятия обоснованных управленческих решений, создания новых продуктов, ценностей, свойств и, соответственно, являются базой формирования конкурентных преимуществ.

Очевидно, что такие конкурентные преимущества обусловлены появлением новых, уникальных программных продуктов (цифровой банкинг, методологии моделирования бизнес-процессов и т.д.) и информационных технологий (облачные вычисления и т.д.). При этом программные продукты применяются на значительном количестве предприятий и Российской Федерации (93,1 % согласно [9]), и Донецкой Народной Республики. Такой вывод подтверждают результаты собственного опроса работников отечественных предприятий и их сопоставление с российскими исследованиями.

Так, менее 30 % респондентов выбрали из предложенного списка, в котором было приведено 14 возможных категорий программных продуктов, 5-7 вариантов. Около 20 % респондентов назвали 3-4 категории программных продуктов, применяемых на предприятии. В свою очередь, только 17,8 % субъектов предпринимательской деятельности Российской Федерации и 3,6 % Донецкой Народной Республики используют более 9 различных категорий программных продуктов.

Особое значение для российских и отечественных субъектов предпринимательской деятельности имеют системы электронного документооборота, которые используются 69,5 % и 36,1 % респондентов соответственно. При этом наибольшую популярность для экономики Донецкой Народной Республики имеют программные продукты для осуществления финансовых расчетов в электронном виде, которыми пользуются 55,3 % респондентов.

Нельзя обойти стороной актуальности использования в Российской Федерации электронных справочно-правовых систем для ведения предпринимательской деятельности, что было отмечено 63,2 % опрошенных. Однако данная тенденция не характерна для отечественной предпринимательской среды (27,6 %), что можно объяснить отсутствием таковых и невозможностью адаптации российских электронных справочно-правовых систем к реалиям Донецкой Народной Республики (в первую очередь, из-за различий в положениях нормативно-правовых актов).

Приблизительно одинаковой актуальностью как у российских, так и у отечественных субъектов предпринимательской деятельности пользуются программные продукты для решения организационных, управленческих, экономических задач и управления автоматизированным производством, что в среднем указало 58,95 % и 45,9 % респондентов соответственно.

Обращает на себя внимание тот факт, что ряд программных продуктов (от CRM, ERP, SCM систем до технологий автоматической идентификации объектов) совсем не используется в деятельности предприятий Донецкой Народной Республики, однако и в Российской Федерации не отличаются особой востребованностью (около 25 % от всех опрошенных). В то же время заметно выше уровень применения программных продуктов для управления продажами в Республике (41,3 %), чем в Российской Федерации (36,1 %), что в целом объясняется активным развитием торговли, существованием значительного количества посредников на рынке.

Несмотря на количество проблем, большинство из них могут быть решены субъектами предпринимательской деятельности Донецкой Народной Республики самостоятельно, но только при повышении ее эффективности, которая, конечном итоге, позволит повысить конкурентоспособность отраслей экономики и уровень их цифровизации; стимулировать инновационное предпринимательство.

4. Моделирование бизнес-процессов – залог максимизации результатов предпринимательской деятельности и оптимизации управленческих решений относительно ее развития.

Отечественные субъекты предпринимательской деятельности на современном этапе развития экономики, с присущими ему сложностями и кризисными ситуациями, уделяют недостаточно внимания моделированию бизнес-процессов. Это связано не только с высокой стоимостью необходимых программных продуктов, а и с долей скептицизма относительно того, что моделирование позволит получить лучшие результаты, чем, например, опыт менеджеров структурных подразделений.

Более того, на значительном количестве предприятий как Донецкой Народной Республики, так и Российской Федерации моделирование бизнес-процессов рассматривается исключительно как одно из направлений стратегического планирования деятельности, которому, в целом, уделяет внимание незначительная доля субъектов рынка. Так, согласно исследованию [9], только 12 % российских субъектов предпринимательской деятельности занимаются моделированием бизнес-процессов (стратегических альтернатив развития). При этом большинство участников опроса акцентировало внимание на постоянной необходимости обучения работников, в том числе методологии моделирования бизнес-процессов. Готовность нести такие расходы отметили 92,4 % респондентов из работников российских предприятий.

Динамика развития социально-экономических отношений и в Российской Федерации, и в Донецкой Народной Республике, которая обеспечивается постепенным внедрением в деятельность предприятий программно-управляемых систем, позволяет оптимизировать не только бизнес-процессы, но и управленческие решения. При этом, несмотря на положительные результаты применения разнообразных методологий моделирования в деятельности российских предприятий, отечественные субъекты предпринимательской деятельности все еще не готовы к активному использованию соответствующих программных продуктов. Так, в ходе анкетного опроса, результаты которого представлены в таблице 2, были выявлены проблемы, с которыми сталкиваются предприятия Донецкой Народной Республики при моделировании бизнес-процессов.

Согласно результатам анкетирования (табл. 2), на большинстве исследуемых предприятий моделирование бизнес-процессов не проводится, на что указало 84,46 % респондентов (451 чел.), и не предпринимаются попытки для исправления данной ситуации. Однако, несмотря на это, в штате 7,87 % предприятий есть работники, которые могут реализовывать методологию бизнес-моделирования.

Таблица 2

Ответы на вопросы респондентов о моделировании бизнес-процессов на предприятиях

Вопросы	Ответы					
	Да		Нет		Затрудняюсь ответить	
	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%
Моделируются на предприятии бизнес-процессы?	26	4,87	451	84,46	57	10,67
Предпринимаются ли попытки на предприятии моделировать основные бизнес-процессы?	33	6,18	254	47,57	247	46,25
Есть ли на предприятии работники, которые могут заниматься моделированием бизнес-процессов?	42	7,87	329	61,61	163	30,52
Выделите основные проблемы, связанные с моделированием бизнес-процессов на предприятии:						
– проблемы адаптации программных продуктов к специфике деятельности;	487	91,2	0	-	47	8,8
– проблемы, связанные с квалификацией работников, необходимых для проведения моделирования бизнес-процессов и интерпретации его результатов;	426	79,78	27	5,06	81	15,16
– проблемы, связанные с непредсказуемостью условий ведения предпринимательской деятельности и, как следствие, невозможностью объективного и оперативного моделирования бизнес-процессов.	521	97,57	4	0,75	9	1,68
Позволит ли моделирование бизнес-процессов повысить эффективность предпринимательской деятельности и оптимизировать управленческие решения?	518	97	0	-	16	3
Позволит ли моделирование бизнес-процессов повысить уровень экономической безопасности предпринимательской деятельности?	534	100	0	-	0	-

Работники предприятий, принимавшие участие в анкетировании, едины во мнении (97% ответов), что моделирование бизнес-процессов позволяет повысить эффективность предпринимательской деятельности и оптимизировать управленческие решения. Однако для этого необходим коренной пересмотр должностных обязанностей работников, создание цифровых рабочих мест, что подчеркивает перспективы для развития отечественной экономики: развитие сервисных моделей бизнеса и обоснование алгоритмом их практической реализации; формирование альтернативных путей развития отраслей; планирование и прогнозирование эффекта от различных комбинаций принятых управленческих решений.

5. Цифровое рабочее место – доминанта эффективности предпринимательской деятельности и адаптации к рыночной конъюнктуре.

В современных условиях «физическое» нахождение сотрудника на рабочем месте уже не может считаться гарантией продуктивности его работы и эффективности предпринимательской деятельности (в подтверждение этому карантинные мероприятия в рамках пандемии коронавируса). Очевидно, что рыночная конъюнктура выдвигает совершенно новые требования к рабочему месту, такие как мобильность, информативность, и, конечно, цифровизация. На цифровом рабочем месте соединяются практически все технологии, которые используются для выполнения работы в современной рабочей среде. Цифровому рабочему месту характерно применение как специализированных бизнес-приложений, так и электронной почты, средств мгновенных сообщений, корпоративных социальных сетей и инструменты для проведения виртуальных встреч.

Трансформации, связанные с переходом на цифровые технологии, создают новые подходы и стили деятельности, которые, в свою очередь, приводят к необходимости постоянного пребывания работника в онлайн-режиме, что особенно актуально для сферы торговли и сервиса.

В ряде российских предприятий, в отличие от отечественных, активно применяется гибкая рабочая неделя или смена, не говоря уже об удаленной работе (рис.4). Так, на 41,8 % предприятий, участвовавших в исследовании [9], применяется гибкая рабочая неделя, а на 34,5 % – рабочая смена. Только на 29,4 % российских предприятий не предусмотрены гибкие рабочие графики.

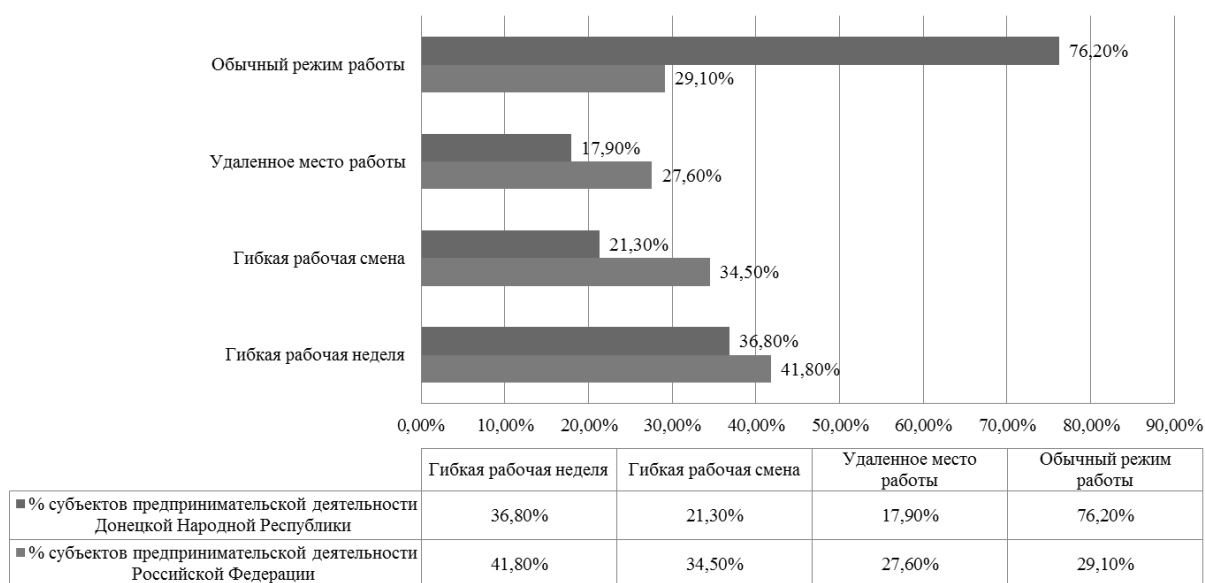


Рис. 4. Использование гибких форм занятости субъектами предпринимательской деятельности Российской Федерации и Донецкой Народной Республики (составлено автором и на основе [9])

В свою очередь, предприятия Донецкой Народной Республики (76,20 %) придерживаются обычного режима работы. Наибольшей популярностью пользуется гибкая рабочая неделя, на что указало 36,8 % респондентов, в отличие от гибкой рабочей смены (21,3 %) или удаленного рабочего места (17,9 %). При этом такой режим положительно воспринимается подавляющим большинством работников, которые поддерживают гибкие графики работы. Для экономики на макроуровне это не только способствует сохранению квалифицированных работников, но и увеличивает

наполняемость бюджетов, рост взносов по единому социальному страхованию, а главное – создает инструмент влияния на рынок рабочей силы.

В свою очередь, востребованность работников также свидетельствует о наличии ряда проблем, связанных с созданием и функционированием цифровых рабочих мест, которые указаны в таблице 3.

Итак, наибольшей проблемой при создании и функционировании цифровых рабочих мест является:

для руководителей и ведущих специалистов предприятий – ограниченное количество цифровых устройств;

для менеджеров структурных подразделений – невысокий уровень развития коммуникационной инфраструктуры.

Таблица 3

Распределение ответов респондентов на вопрос о проблемах создания и функционирования цифровых рабочих мест на предприятиях

Проблемы	Распределение ответов респондентов					
	Руководители и их заместители		Менеджеры		Ведущие специалисты	
	Место	%	Место	%	Место	%
Ограниченное количество цифровых устройств	1	73,8	3	53,7	1	67,2
Невысокий уровень развития коммуникационной инфраструктуры	2	65,1	1	71,5	3	51,7
Отсутствие адаптированных к специфике деятельности бизнес-приложений	3	62,9	4	46,2	2	58,3
Скептическое отношение к цифровому рабочему месту или удаленной работе	4	43,4	2	62,7	5	42,9
Нестабильность связи или доступа к Интернет	5	32,6	5	45,8	4	40,3

Нельзя обойти стороной, что наибольший скептицизм к цифровизации рабочего места наблюдается у менеджеров структурных подразделений (62,7 % опрошенных). При чем такое отношение сопровождается связано с нестабильностью связи или доступом к Интернет, что отметило 45,8 % респондентов данной группы.

В свою очередь, для ведущих специалистов предприятий Донецкой Народной Республики проблема, связанная с отсутствием адаптированных к специфике деятельности бизнес-приложений, становится в один ряд с невысоким уровнем развития коммуникационной инфраструктуры, согласно 58,3 % и 51,7 % ответам опрошенных.

Очевидно, что решение указанных выше проблем требует не только масштабных инвестиций, но изменения мышления, прежде всего, руководителей, менеджеров структурных подразделений субъектов предпринимательской деятельности Донецкой Народной Республики, что в ближайшей перспективе позволит: снизить уровень рутинных процессов в отраслях экономики и повысить их динамику; расширить каналы коммуникации с заинтересованными сторонами, в том числе и за рубежом; постоянно аккумулировать и совершенствовать имеющиеся инновационные разработки для собственных нужд экономики.

Очевидно, что большинство из путей решения существующих проблем, должны быть реализованы государственными органам, так как некоторые из них (которые, в первую очередь, затрагивают законодательную базу) субъекты предпринимательской деятельности не смогут решить самостоятельно. Это подчёркивает актуальность государственно-частного партнерства по развитию предпринимательской деятельности,

которое выгодно всем участникам рынка. В то же время развитие предпринимательской деятельности не может происходить без обеспечения надлежащего уровня ее экономической безопасности.

В этой связи правомерно считать, что именно обеспечение экономической безопасности предпринимательской деятельности, а именно, выявление, оценка и противодействие соответствующим угрозам становятся главными предпосылками ее развития, а цифровизация экономики только подчеркивает их значение и формирует новый вектор в эволюции исследуемой методологии.

Выводы. В ходе исследования сформулированы предпосылки развития предпринимательской деятельности в условиях цифровизации экономики, что позволило проанализировать проблемы, возникающие на пути их реализации. В результате последовательного сопоставления результатов опросов отечественных и российских субъектов предпринимательской деятельности дана сущностная характеристика проблем их развития, логики их взаимообусловленности и путей решения. В свою очередь, взаимосвязь предпосылок и проблем рассматривается в качестве исходного пункта для построения вектора развития методологии обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности, координаты которого должны затрагивать не только противодействие ее угрозам, но и их выявление, а также оценку.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдрахманова Г.И. Индикаторы цифровой экономики: 2019: статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишнеvский, Л. М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 248 с.
2. Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://digital.gov.ru/ru/activity/directions/858/> (дата обращения: 20.08.2020 г.).
3. Дашков Л.П. Влияние цифровой трансформации экономики на предпринимательство / Л.П. Дашков, О.А. Репушевская // Вестник РУК. – 2019. – №4 (38). – С. 40-45.
4. Денисенко И.А. Функционирование и развитие предпринимательства в условиях цифровой экономики / И.А. Денисенко // Сервис в России и за рубежом. – 2018. – №4 (82). – С. 84-98.
5. Лобанова З.И. Развитие цифрового предпринимательства как фактор повышения конкурентоспособности фирмы / З.И. Лобанова // Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права. – 2019. – №3 (101). – С. 52-58.
6. Махалин В.Н. Управление вызовами и угрозами в цифровой экономике России / В.Н. Махалин, О.М. Махалин // Управление. – 2018. – №2 (20). – С. 57-60.
7. Приженникова А.Н. Предпринимательская деятельность в условиях цифровой экономики / А.Н. Приженникова, Г.Ю. Коляда // Образование и право. – 2020. – №1. – С. 243-253.
8. Устинова Н.Г. Цифровая экономика и предпринимательство: вопросы взаимодействия / Н.Г. Устинова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2019. – №3 (77). – С. 32-37.
9. Доклад Российского союза промышленников и предпринимателей о состоянии делового климата в России в 2019 году. – М.: РСПП, 2020. – 149 с.
10. Паспорт федерального проекта «Информационная инфраструктура» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://digital.gov.ru/uploaded/files/pasport-federalnogo-proekta-informatsionnaya-infrastruktura.pdf> (дата обращения: 20.08.2020 г.).

Поступила в редакцию 17.03.2021 г.

**PREREQUISITES FOR THE DEVELOPMENT OF BUSINESS ACTIVITY
AND THE PROBLEMS OF ITS ECONOMIC SECURITY IN THE CONDITIONS
OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY**

V. O. Bessarabov

The article substantiates the prerequisites for the development of entrepreneurial activity in the context of the digitalization of the economy, which made it possible to analyze the problems arising on the way of their implementation. As a result of a consistent comparison of the results of surveys of domestic and Russian business entities, an essential characteristic of the problems of their development, the logic of their interdependence and solutions is given.

Keywords: entrepreneurial activity; economic security of entrepreneurial activity; digitalization of the economy; digital economy; business problems; problems of economic security.

Бессарабов Владислав Олегович

кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учёта

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

bessarabov93@gmail.com

+38-071-382-33-03

Bessarabov Vladyslav

phD in Economics, associate professor of the Accounting Department

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, city Donetsk

УДК 364.6

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ И ГАРАНТИЙ

© 2021. А. А. Бунин

В статье предложен методический подход к формированию продуктовой части потребительской корзины Донецкой Народной Республике в рамках республиканской системы социальной политики. Методический подход предусматривает особые меры, направленные на обеспечение надлежащего уровня жизни населения. Сформулированы критерии, которые позволят ранжировать уровень потребления продуктов питания в зависимости от вида деятельности трудоспособного населения. Предложен механизм формирования размера минимальной заработной платы работающего населения с учетом наличия детей в возрасте 0-18 лет.

Ключевые слова: заработная плата; методический подход; республика; социальная политика; социальные стандарты; стратегия

Постановка проблемы. Формирование нового государства, как правило, осуществляется на фоне социально-экономической перестройки и сопровождается снижением реальных доходов населения, увеличением масштабов бедности. Длительность восстановления основных социально-экономических показателей домохозяйств зависит не только от внешних факторов, но и от грамотной последовательной политики правительства. Безусловно, в первую очередь уделяется особое внимание социальной политике, главным приоритетом которой является справедливое обеспечение доходов населения. Такое утверждение, имеет собственное обоснование, поскольку население, которое соглашается стать гражданами нового государственного образования, должно иметь полное право на определенный уровень благосостояния.

Актуальность исследования. Перед Донецкой Народной Республикой остро встает вопрос не только декларирования государственных социальных программ в нормативно-правовых актах, но и их реализация. На основании этого автор статьи считает, что обеспеченное справедливым уровнем заработной платы занятое население способствует развитию системы социальных явлений и процессов, которые находятся в постоянной взаимосвязи и взаимозависимости.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретико-методологические вопросы исследования социальных стандартов и гарантий нашли свое отражение в работах отечественных и зарубежных ученых, среди которых: А. Амоша, Н. Балтачеева, Р. Баркер, Т. Богданова, С. Гончарова, Н. Лукьянченко, С. Макарьянц, А. Максимова, Г. Маракуца, В. Намчук, А. Чаусовский, А. Шевчук. Несмотря на достаточное количество исследований как зарубежных, так и отечественных ученых по рассмотренной проблематике, остаются открытыми вопросы формирования государственных социальных стандартов и гарантий в регионах с особым статусом.

Цель исследования. Предлагается научно-методическое обоснование обеспечения потребительской корзиной домохозяйств с учетом детей и подростков в возрасте 0-18 лет, что позволит сохранить активность всех демографических групп населения.

Результаты исследования. По отношению к Донецкой Народной Республике автором статьи выделены следующие составляющие системы социальной политики:

1. Экономический аспект обусловлен тем, что сфера социальной политики основывается на условиях финансового и материального ограничения.

2. Правовой аспект подразумевает под собой установление обязательств Республики перед населением и их строгую регламентацию на законодательном уровне.

3. Организационный аспект представляет совокупность действий по осуществлению мер социальной политики.

В связи с этим, важнейшим направлением регулятивной деятельности Республики в сфере социально-экономических отношений является стабилизация уровня жизни населения в качественных показателях. Одним из главных стратегических направлений Республики является концепция повышения инновационного потенциала своих граждан для удержания достаточной численности населения с целью стабилизации экономики.

Этому препятствует политическая неопределенность, отсутствие благоприятных внешнеэкономических связей. Необходимо учитывать, что оплата труда – это общеэкономический характер материальной основы воспроизводства человека, его способность к труду, который обосновывается следующими положениями: питание, отдых, образование, физкультура и охрана здоровья, расходы на жилище, одежду и обувь, поддержание общекультурного и профессионального уровня через общение и средства коммуникации [10, с. 146].

На сегодняшний момент фактически нет возможности оценивать занятое трудоспособное население достаточным размером оплаты труда, установленным в Республике, исходя из ресурсных ограничений. Единственным условием является недопустимость оплаты труда ниже установленного прожиточного минимума.

В «Методологических положениях по статистике» (Российская Федерация) дается следующее толкование понятия категории прожиточного минимума: «прожиточный минимум определяет уровень потребления товаров и услуг, являющийся минимальным и достаточным для обеспечения жизнедеятельности человека, и определяется на основе научно-обоснованного потребительского бюджета, выражающего минимальные физиологические потребности человека в продовольственных и непродовольственных товарах и услугах» [11].

Из этого следует, что при совершенствовании механизма определения прожиточного минимума в Донецкой Народной Республике целесообразно принять во внимание опыт Российской Федерации. Необходимо понимать, что различают несколько методов расчета величины прожиточного минимума:

статистический, который предусматривает определение прожиточного минимума на уровне доходов, которые имеют 10-20% наименее обеспеченных социальных групп населения страны. Уточним, что данный метод используется в странах с высоким уровнем доходов населения;

нормативный – заключается в установлении стоимостной величины прожиточного минимума в соответствии с минимальной потребительской корзиной;

ресурсный – учитывает возможности экономики обеспечивать прожиточным минимумом, который применяется в высокоразвитых странах;

комбинированный – объединяет несколько методов; в частности, стоимость потребления продуктов питания определяется медицинскими и физиологическими нормами; жилищно-коммунальные услуги – по факту, а непродовольственные товары и услуги – в процентном соотношении к общим расходам;

субъективный – основывается на проведении социологических исследованиях

населения относительно необходимого уровня минимального дохода. Данный метод является консультационным, поскольку его результаты не могут быть подкреплены реальными экономическими возможностями государства, однако он отображает реальные потребности населения [6].

На основании действующих законодательных документов России, данный показатель устанавливается нормативным методом из расчета в месяц на одного человека по основным социальным и демографическим группам населения. Размер прожиточного минимума рассчитывается, исходя из стоимости минимального набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг. На сегодняшний день показатель величины прожиточного минимума остается одной из ключевых характеристик уровня жизни населения страны, региона. Как государственный социальный стандарт, прожиточный минимум используется в следующих целях:

- общей оценки уровня жизни, определении критериев бедности;
- разработки отдельных государственных социальных программ;
- установления минимального размера оплаты труда и минимальной пенсии по возрасту, определении размеров социальной помощи, помощи семьям с детьми, по безработице, стипендии, других социальных выплат;
- определения права на назначение социальной помощи;
- определения государственных социальных гарантий и стандартов обслуживания (обеспечения) в области охраны труда, системы образования и так далее;
- установления размера необлагаемого налогом минимума граждан.

Основой при расчете прожиточного минимума основных социальных и демографических групп населения выступает потребительская корзина, значительную часть которой составляет набор продуктов питания из расчета на одного человека в месяц. Декларативно заявлено, что «при формировании минимального набора продуктов питания учитывается химический состав и энергетическая ценность продуктов питания, а также нормы физиологических потребностей» [3].

По результатам выборочных обследований бюджетов домохозяйств в Российской Федерации, трудоспособным населением в среднем по стране потребляется 85 кг мяса, а в домохозяйствах с наиболее низкими доходами (так называемая первая децильная группа) – 53,5 кг. По молочной продукции зафиксированы следующие показатели – 266 кг и 168,8 кг, соответственно. При этом, домохозяйства первой децильной группы расходуют на приобретение продуктов питания значительно большую часть своих расходов, нежели в среднем по всем группам населения – 46% против 32%, соответственно [1].

Аналитические данные свидетельствуют о том, что прожиточный минимум используется только в качестве ориентира, с которым соотносится уровень жизни населения. Необходимо отметить, что минимальный уровень потребления определяет так называемую «черту бедности». В данном вопросе наиболее точно выразил свою точку зрения К. Микульский: «Прожиточный минимум – такой набор товаров и услуг, который не дает возможности человеку умереть, но нормального воспроизводства ему не обеспечивает» [4, 9]. Кроме этого, опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что отрицание связи заработной платы с распределением по труду неправомерно и наносит существенный вред практике стимулирования высокоэффективного труда [12].

Поскольку продуктовая составляющая потребительской корзины призвана определять уровень жизнеспособности человека и степень его воспроизводства, определим, насколько ее наполняемость соответствует действительности. Для этого

воспользуемся суммарной энергетической ценностью продуктов питания. В соответствии с Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики №10-40 от 03.06.2015 г. «Об утверждении состава потребительской корзины на территории Донецкой Народной Республики» разработана таблица энергетической ценности минимального набора продуктов питания для основных социально-демографических групп населения [7]. С целью установления соответствия заявленным показателям следует определить некий условный стандарт, который реально соответствует определенному жизненному циклу человека.

Для этого обратимся к нормативам, разработанным Институтом питания Академии медицинских наук Российской Федерации, поскольку специалистами данного Института, при установлении норм потребления продуктов питания, учитываются такие факторы, как:

природно-климатические условия и национальные традиции;
местные особенности потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг [6].

Согласно данной методике, субъекты Российской Федерации поделены на 10 климатических зон, влияющих на особенности потребления различных видов продуктов питания [2]. Считаем, что Донецкую Народную Республику целесообразно отнести к девятой климатической зоне, поскольку туда входят такие субъекты, как Ростовская область и Краснодарский край. Сравнительная характеристика соответствия энергетической ценности продуктовой корзины по основным социально-демографическим группам населения Ростовской области Российской Федерации и Донецкой Народной Республики представлена в табл. 1.

Таблица 1

Энергетическая ценность продуктов питания для основных социально-демографических групп населения, ккал/сутки (рассчитано автором по [7, с. 2-5; 10, с. 94])

Группы населения	Энергетическая ценность			Соотношение фактического показателя в ДНР к показателю по Ростовской области, %
	Ростовская область	ДНР (утвержденная)	ДНР (фактическая)	
Дети 0-6 лет	2376,3	1770,0	1453,0	61,15
Дети 6-18 лет	2880,0	2667,0	2098,9	72,88
Трудоспособное население	2585,6	2790,8	2394,0	92,59
Лица пенсионного возраста, инвалиды	2137,9	2008,9	1645,17	76,95

Из табл.1 видно, что реальная суточная норма потребления продуктов питания по калорийности в республике не соответствует нормам климатической зоны и не выдерживает расчетные нормы потребления, заявленные в продуктовой корзине Донецкой Народной Республики.

Согласно медицинским нормам, для детей в возрасте 6-18 лет и для трудоспособного населения потребление 2400 ккал в сутки оценивается как голодание, с резким обострением болезней и общего недомогания. Таким образом, возникает необходимость скорректировать продуктовую часть потребительской корзины. Изменим традиционный метод расчета, при котором население сегментируется по возрастным группам.

Для этого, предлагаем ввести новую переменную – «категориальная потребительская корзина». Особенность категориальной потребительской корзины, в

частности продуктовую составляющую, определим тем, что ее формирование ориентировано видом профессиональной деятельности человека.

Для упрощения восприятия и осуществления необходимых расчетов, примем результаты исследований В.Н. Панковой, которая за базовую величину вычленяет шесть групп занятого населения в соответствии с профессиональной деятельностью [8].

При формировании продуктовой части категориальной потребительской корзины Донецкой Народной Республики выделим восемь категорий, среди которых обозначим три категории как нетрудоспособное население, в том числе:

- дети в возрасте от 0 года до 6 лет;
- дети в возрасте от 6 до 18 лет;
- лица пенсионного возраста, инвалиды.

Предлагаем обозначить пять укрупненных категорий трудоспособного населения в зависимости от сферы деятельности:

1. Первая (базовая) категория – «преимущественно умственный труд». В данной категории: руководители предприятий и организаций; инженерно-технический персонал; педагоги, воспитатели (кроме спортивных); писатели; журналисты; культурно-просветительские работники; учетчики; плановики.

2. «Автоматизированный труд». Сюда отнесем: швейники; агрономы; зоотехники.

3. «Механизированный труд». Данную категорию составляют: станочники; слесари; наладчики; настройщики оборудования; химики; текстильщики; обувщики; водители различных видов транспорта; работники пищевой промышленности; спасатели; пожарные.

4. «Смешанный труд»: врачи; медсестры; инструкторы физической культуры и спорта, спортивные тренеры.

5. «Тяжелый ручной труд». Здесь представлены: рабочие строительных и сельскохозяйственных отраслей; горнорабочие; металлурги; каменщики; бетонщики; землекопы; грузчики (без механизации труда).

За счет предлагаемой «категориальной потребительской корзины» сформируется представление о наполняемости продуктовой корзины таким образом, чтобы каждый человек, занятый в определенной сфере деятельности смог эффективно выполнять возложенные на него профессиональные обязанности.

Дети в возрасте 6-18 лет по норме потребления энергии приравниваются к третьей категории трудоспособного населения в силу своего растущего организма. На 17,5% меньше требуется килокалорий детям в возрасте 0-6 лет. Среди представленных категорий для лиц пенсионного возраста и инвалидов предусматривается минимальная норма потребления - 2137,9 ккал в сутки. Таким образом, в сфере интересов категориальной потребительской корзины Республики заявлены четыре базовые группы: дети 0-6 лет, дети 6-18 лет, инвалиды и пенсионеры, а также первая категория трудоспособного населения. Расчет для остальных четырех категорий трудоспособного населения целесообразно осуществлять, исходя из норм потребления, которые определены для первой (базовой) категории трудоспособного населения.

В табл.2 представлена расчетная энергетическая ценность нормы потребления продуктов питания по категориям населения Донецкой Народной Республики.

Таблица 2

Энергетическая ценность продуктовой части категориальной потребительской корзины Республики
(разработано автором)

Категория населения	Норма потребления, ккал/сутки
Дети 0-6 лет	2376,3
Дети 6-18 лет	2880,0
Лица пенсионного возраста, инвалиды	2137,9
I категория трудоспособного населения	2500,0
II категория трудоспособного населения	2675,0
III категория трудоспособного населения	2880,0
IV категория трудоспособного населения	3300,0
V категория трудоспособного населения	4100,0

Исходя из наполняемости продуктовой части потребительских корзин Российской Федерации и Донецкой Народной Республики, автором сделан вывод о том, что нет необходимости вносить какие-либо изменения в количественный набор продуктовой части потребительской корзины Республики. Целесообразно увеличить потребление до расчетных показателей. Предлагается изменить нормы потребления по существующему ассортименту групп продуктов питания, заявленных в продуктовой корзине Республики. Рационально использовать повышающие/понижающие коэффициенты для достижения соответствия норм питания (табл.3).

Таблица 3

Коэффициент увеличения (уменьшения) потребления продуктов питания к продуктовой корзине
Республики (предложено автором)

Наименование	Дети 0-6 лет	Дети 6-18 лет	Трудоспособное население I категории	Лица пенсионного возраста, инвалиды
Хлебобродуки	1,891	1,406	1,062	1,064
Картофель	1,000	1,143	0,790	0,844
Овощи, бахчевые	1,447	1,143	1,534	1,645
Фрукты, ягоды	1,325	1,489	0,000	1,973
Сахар и кондитерские изделия	1,700	1,200	0,640	1,000
Молочные продукты	1,507	1,226	1,416	1,185
Масло растительное	1,733	1,300	1,424	1,400
Яйца, штук	1,500	0,000	0,950	0,767
Мясопродукты	1,515	1,286	1,056	0,961
Рыбопродукты	1,650	1,143	1,345	1,907
Прочее	-2,000	0,000	1,000	0,000

При определении качественного состава продуктовой части потребительской корзины предлагается принять суммарную норму для первой (базовой) категории занятого населения за исходный коэффициент – 1,0. Тогда потребление продуктов питания остальными профессиональными группами будет осуществляться согласно предлагаемой формулы:

$$N_i = N_1 \times K_i, \quad (1)$$

где N_i – норма потребления продуктов питания i -той профессиональной группы;

N_1 – норма потребления для первой профессиональной группы;

K_i – коэффициент изменения нормы потребления i -той профессиональной группы.

Согласно расчетной энергетической ценности продуктовой части категориальной потребительской корзины Донецкой Народной Республики, которая представлена в табл.2, присвоим коэффициенты изменения нормы потребления (K_i) остальным профессиональным группам:

- II категория трудоспособного населения – 1,07;
- III категория трудоспособного населения – 1,14;
- IV категория трудоспособного населения – 1,32;
- V категория трудоспособного населения – 1,64.

Минимальный набор непродовольственных товаров индивидуального пользования для основных социально-демографических групп населения в действующей потребительской корзине Донецкой Народной Республики установлен в соотношении 50% к стоимости продуктовой части. Для остальных категорий трудоспособного населения соотношение стоимости непродовольственных товаров со стоимостью продуктовой корзины определяется по показателям первой категории. Потребительская корзина Республики не предусматривает отдельными статьями расходы на лекарственные препараты. Однако, именно на данный вид затрат следует обратить особое внимание правительство Республики. На сегодняшний день невозможно установить, сколько каждое домохозяйство тратит на лекарства, поскольку необходимые лекарственные препараты приобретаются населением, как в Республике, так и в Украине, России. Автор статьи считает, что возможен вариант решения вопроса с помощью анализа реализации лекарственных препаратов по всем аптекам Республики для определения усредненной суммы на каждого индивида. В условиях экономического и политического состояния республики данное предложение не только рационализирует потребительскую корзину, но и позволит избежать лишних затрат при формировании фонда оплаты труда.

Предлагаемая к внедрению, так называемая, «категориальная потребительская корзина» Донецкой Народной Республики не может носить окончательный вариант на протяжении всего календарного года. Это обусловлено, в том числе, сезонными колебаниями цен на продукты питания. Исходя из этого, предлагается перенять опыт Приднестровской Молдавской Республики, в которой Министерством по социальной защите и труду ежеквартально координируется размер минимального прожиточного минимума населения [5]. Данное решение позволит координировать величину прожиточного минимума в целом по Республике, а также способствовать усилению государственного контроля над уровнем цен на продукты питания.

Помимо этого, рассмотрен методический подход по обеспечению потребительской корзины детей в возрасте 0-18 лет, поскольку республиканские социальные программы по доплатам на детей не покрывают все необходимые затраты домохозяйств. Для решения данного вопроса, на республиканском уровне следует принять соответствующее постановление к исполнению предприятиями и организациями всех форм собственности, а также предпринимателями, использующими труд наемных работников.

При определении размера минимальной заработной платы необходимо учитывать текущую стоимость потребительской корзины детей в возрасте 0-18 лет с целью обеспечения соответствующей возрастной группы иждивенца (-ев). В связи с этим определении размера минимальной заработной платы конкретной профессиональной категории трудоспособного населения предлагается осуществлять по следующей

формуле:

$$M_{зп_i} = \left(PK_i + \frac{PK_{i_{жжж}}}{N_з} \right) + H_n; \quad (2)$$

где $M_{зп_i}$ – размер минимальной заработной платы i -той категории трудоспособного населения;

PK_i – текущая стоимость потребительской корзины i -той категории трудоспособного населения;

$PK_{i_{жжж}}$ – текущая стоимость потребительской корзины i -той возрастной группы иждивенца(-ев);

$N_з$ – количество работающих членов семьи;

H_n – величина подоходного налога.

Таким образом, предлагаемый научно-методический подход к формированию продуктовой составляющей потребительской корзины, основанный на категориальном принципе (с учетом вида профессиональной деятельности и возраста населения), позволит обеспечить занятым возможность эффективно выполнять профессиональные обязанности, подрастающему поколению – всесторонне развиваться, пожилым людям и лицам с ограниченными возможностями здоровья – получать необходимое питание для поддержания жизненных сил. Кроме этого, научно-методические основы определения размера минимальной заработной платы конкретной профессиональной категории трудоспособного населения обоснованы с учетом наличия иждивенцев по возрасту, что позволит сохранить активность всех демографических групп населения. В заключении данного исследования необходимо отметить, что в задачи статьи не входило изыскание источников формирования размера минимальной заработной платы с учетом «категориальной потребительская корзина».

Выводы. Предлагаемый подход к формированию продовольственной безопасности в рамках социальной политики Республики призван решаться от частного к общему, то есть, на первый план выдвигается обеспечение достаточного уровня питания и пользование продовольственными ресурсами, с тем, чтобы сохранить активность всех демографических групп. Это обусловлено тем, что система социальной политики Донецкой Народной Республики рассматривается как одна из составляющих системы государственных приоритетов, имеет всеохватывающий характер. Кроме этого, не требует доказательства тот факт, что индивида интересует, в первую очередь, собственная материальная безопасность и защищенность. Предлагаемая модель формирования и обеспечения категориальной потребительской корзины Донецкой Народной Республики ориентируется на возможность удовлетворять потребность домохозяйств продуктами питания за счет основного дохода. Таким образом, авторские разработки направлены на повышение уровня социальной защищенности населения Республики и профилактики социальных рисков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гумеров Р.Р. Оценка современного состояния продовольственной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]: опубликовано 05.03.2017 / Р.Р. Гумеров // Юридический правовой альянс. – Режим доступа: <http://www.swk-ura.ru/novosti/107-food-safety-russia>. – (Дата обращения 15.01.2021).

2. Институт питания Академии медицинских наук Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://ion.ru/>. – (Дата обращения 06.01.2021).

3. Информационный сайт Всемирной Организации Здравоохранения [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.who.int/ru/>. – (Дата обращения 12.12.2020).
4. Микульский К. Социально-экономические модели в современном мире и пути России [Текст] / К. Микульский. – М.: «Экономика», 2005. – 911 с.
5. Министерство по социальной защите и труду Приднестровской Молдавской Республики [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://minsoctrud.org>. – (Дата обращения 20.01.2021).
6. Об утверждении Методических рекомендаций по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс]: постановление Правительства Российской Федерации от 28.01.2013 г. № 54. – Режим доступа: <https://rg.ru/2013/02/01/korzina-dok.html>. – (Дата обращения 20.01.2021).
7. Об утверждении состава потребительской корзины на территории Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Донецкой Народной Республики от 03.06.2015 г. №10-40. – Режим доступа: <https://doc.minsvyazdnr.ru/docs/ob-utverzhdenii-sostava-potrebitelskoy-korziny-na-territorii-dnr>. – (Дата обращения 13.17.2021).
8. Панкова В. Н. Система продовольственных корзин как основа меры и обеспечения продовольственной безопасности [Текст] / В. Н. Панкова // Научный журнал. – КубГАУ. – 2013. – №89 (5). – С.38-45.
9. Платон. Собрание сочинений [Текст] / общ.ред. А.Ф. Лосева, В.Ф. Асмуса, А.А. Тахо-Годи. – М.: Мысль, 1994. – Т.3. – 654 с.
10. Станишевская С.П. К вопросу о российской потребительской корзине [Текст] / С.П. Станишевская // Проблемы развития юридической науки и российского законодательства. – Пермь. – 2012. – С. 91–98.
11. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://gks.ru>. – (Дата обращения 13.12.2020).
12. Чулюков А.А. Заработная плата как основной экономический механизм социальной политики предприятия в сфере услуг [Текст] / А.А. Чулюков // Материалы международной научно-практической конференции (28 декабря 2007 года - 2 января 2008 года). – Симферополь: Издательский центр Крымского института бизнеса, 2008. – С. 34-36.

Поступила в редакцию 01.02.2021 г.

METHODOLOGICAL APPROACH TO THE FORMATION OF SOCIAL STATE STANDARDS AND GUARANTEES

A. A. Bunin

The article proposes a methodological approach to the formation of the food part of the consumer basket of the Donetsk People's Republic within the framework of the republican system of social policy. The methodological approach provides for special measures aimed at ensuring an adequate standard of living for the population. Criteria are formulated that will allow ranking the level of food consumption depending on the type of activity of the able-bodied population. A mechanism for forming the size of the minimum wage of the working population, taking into account the presence of children aged 0-18 years, is proposed.

Keywords: wages; methodical approach; republic; social politics; social standards; strategy

Бунин Алексей Александрович

кандидат экономических наук, преподаватель профильных дисциплин
ГБПОУКК «Краснодарский торгово-экономический колледж», г. Краснодар, РФ
atenasey@yandex.ru
8-988-353-73-49

Bunin Alexey

candidate of economic sciences
Krasnodar Trade and Economic College, Krasnodar, RF

УДК 330.142

НОВАЯ ПАРАДИГМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

© 2021. Н. А. Гладкий

Статья посвящена исследованию проблем финансирования и инвестирования социального предпринимательства, поиску альтернативных финансовых ресурсов для развития социального бизнеса, формированию качественно новых подходов к инвестированию в социальную сферу.

Ключевые слова: социальное предпринимательство; финансирование социального бизнеса; инвестирование в социальную сферу; парадигма социального инвестирования.

Постановка проблемы. Одним из проблемных направлений развития социального предпринимательства является поиск и получение доступа к стратегическим экономическим ресурсам. Данная проблема, по нашему мнению, является определяющей в развитии социального предпринимательства, т.к. для формирования сегмента социального бизнеса нужны финансовые средства и поддержка государства. В современных реалиях государство и органы государственной власти оказывают минимальную поддержку социальным предпринимателям, несмотря на то, что последние фактически берут на себя ответственность по решению ряда социальных проблем общества, т.е. частично выполняют государственную социальную функцию. Поэтому практика хозяйственной деятельности показывает, что предприниматели вынуждены заимствовать денежные средства, необходимые для реализации проектов, и возвращать их финансовым институтам, оставаясь практически без прибыли.

Актуальность исследования. На современном этапе развития человеческой цивилизации явно проявляется тенденция возрастания роли его социальной составляющей. По сути речь идет о переходе к новой концепции экономики, ориентированной прежде всего на социальную сферу. Однако социализация экономики, основой которой является развитие и эффективное функционирование социального предпринимательства, не возможна без обеспечения надлежащего финансирования данной сферы хозяйственной деятельности. Следовательно, актуальность поиска новых механизмов финансирования и инвестирования в социальные проекты является актуальной научно-исследовательской проблемой.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам обоснования сущности, содержания, форм, типов и механизмов финансового обеспечения процесса развития и функционирования социального предпринимательства посвящены работы: А. Московской, Д. Качко, С. Сафронова, Г. Беккера, Н. Марголиса.

Эти научные труды являются методологической основой для проведения настоящего исследования. Но, не смотря на наличие научных разработок по указанной проблематике, до настоящего времени не сформирована четкая позиция относительно парадигмы социального инвестирования и роли социально преобразующих инвестиций для развития социального предпринимательства.

Цель исследования – разработка и обоснование парадигмы социального инвестирования на основе детального исследования источников финансирования социального бизнеса.

Результаты исследования. Исследование практики функционирования

социальных предпринимателей, позволяет утверждать, что к наиболее серьезным факторам риска, влияющим на его деятельность, относятся: во-первых, выбор оптимального сочетания между обеспечением финансовых результатов деятельности предприятия и созданием социальной ценности для общества; во-вторых, недостаточность финансовых ресурсов и, в частности, сложный процесс привлечения дополнительных финансовых средств. Таким образом, социальные предприниматели вынуждены заимствовать денежные средства, необходимые для реализации проектов, у банков и финансовых организаций и возвращать их с процентами, оставаясь практически без прибыли.

Кроме привлечения заемных средств непосредственно на финансовом и банковском рынках, можно выделить следующие источники финансирования социального предпринимательства: конкурсы, гранты, прямую помощь государства, госзаказы, государственную поддержку, поддержку бизнеса (табл. 1).

Таблица 1

Источники финансирования социального предпринимательства

№	Источник	Сущность
1	Конкурс	Благотворительные фонды и организации (внутри страны) предоставляют беспроцентные займы или прямые инвестиции для реализации отдельных социальных проектов на основе конкурсного отбора
2	Гранты	Зарубежные фонды и благотворительные организации предоставляют индивидуальную финансовую поддержку конкретного социального предпринимателя
3	Прямая помощь государства	Государственные органы как институт развития социального предпринимательства, осуществляют деятельность по поддержке средних и малых предприятий, имеющих социальную миссию
4	Система государственных заказов	Государство от своего имени закупает социально значимые товары и услуги у предприятий
5	Государственная поддержка	Предполагает потребительские субсидии на оплату социальных товаров и услуг, безвозмездное или на льготных условиях предоставление средств производства социальным предприятиям, введение особого режима налогообложения
6	Поддержка бизнеса	Крупный бизнес оказывает финансовую поддержку и помощь малым и средним предпринимателям под реализацию определенных социальных проектов на конкретных территориях.

Основным недостатком перечисленных источников финансирования социального предпринимательства является их фрагментарность и единичность (разовость).

В мировых масштабах последнее время появилось огромное количество новых институтов и инструментов финансирования социального предпринимательства и социально ориентированной деятельности.

Это объясняется несколькими причинами:

во-первых, значимостью социальной сферы и насущной необходимостью преодоления социального неравенства;

во-вторых, возникновение качественно новых возможностей для социального инвестирования, направленных на мобилизацию частных экономических ресурсов на поддержку разного рода социальных и экологических проектов;

в-третьих, мировой экономический спад провоцирует революционные изменения в сфере благотворительности и социального предпринимательства.

В основе необходимости современного изменения подходов к финансированию социально значимых проектов лежат следующие причины и тенденции:

1 – появление и использование новых финансовых инструментов для реализации социальных целей (финансирование социального предпринимательства постепенно выходит за рамки грантов и конкурсов, на смену им приходят: займы, разные виды инвестирования, государственные кредитные гарантии и т.д.);

2 – формирование институциональных структур, осуществляющих финансирование социального предпринимательства (на смену благотворительным фондам постепенно приходят: социальные биржи, агрегаторы капитала и т.д.);

3 – капитал благотворителей расширяет источники пополнения (на смену пожертвованиям крупных компаний и частных лиц (филантропов) постепенно приходят государственные и частные специализированные социальные инвестиционные фонды);

4 – финансирование социального предпринимательства выходит за рамки исключительно денежного оборота (кроме денежных вливаний социальное предпринимательство требует различных видов помощи: компьютерное обеспечение и оборудование, правовая поддержка, волонтерство и т.д.).

Таким образом, основной задачей обеспечения финансирования социального предпринимательства является поиск способов и механизмов преодоления ограниченности экономических ресурсов для формирования значимых инвестиционных средств, направляемых на решение социальных и экологических проблем.

В результате реализации этой задачи должна сформироваться качественно новая сфера социального инвестирования, отличающаяся от благотворительности следующими аспектами: уровнем диверсификации (широким спектром институтов, инструментов и источников финансирования социального предпринимательства); глобальным подходом (экологические и социальные проблемы имеют планетарные масштабы и должны решаться всем мировым сообществом); полным взаимодействием (решение социальных проблем требует четкой и слаженной деятельности государства, гражданского общества и социального предпринимателя).

Расширение рамок социализации и финансирования социальных программ приведет к формированию новой парадигмы социального инвестирования (табл. 2).

Таблица 2

Парадигма социального инвестирования

Характерная особенность	Традиционное инвестирование в социальные проекты	Новая парадигма социального инвестирования
Источники финансирования	Благотворительные фонды и частные лица	Индивидуальные и институциональные инвестиции
Объект	Неправительственные организации	Социальные предприниматель
Форма дохода	От основной хозяйственной деятельности	От инвестированного в предприятие капитала
Форма инвестирования	Гранты, конкурсы	Разные финансовые инструменты и транши капитала
Организации	Некоммерческие фонды и организации	Государство, коммерческие и некоммерческие организации, социальные предприятия
Эффект	Социальный	Социальный и финансовый
Формы проявления	Традиционные	Иновационные
Сроки	Стартовое финансирование (текущее)	Финансирование долгосрочного развития
Цель	Объемы предоставленных социальных товаров и услуг	Качественные позитивные изменения и воздействия

Если традиционное инвестирование в социальные проекты опиралось на частных филантропов и благотворительные пожертвования; финансирование новых проектов без оказания дальнейшей поддержки; объектом помощи выступают неправительственные организации; финансирование направлено на увеличение объемных показателей социальной деятельности. То, новая парадигма предполагает включение в инвестиционный процесс различных государственных и частных финансовых институтов; инвестиционный капитал рассчитан на финансирование долгосрочного развития; объектом инвестирования может быть любое социальное предприятие или предприниматель; инвестиции направлены на социальное воздействие; финансовый подход обеспечивает самофинансирование и устойчивость предприятия. Вполне оправдано, что указанные отличительные особенности не проявляются повсеместно, но их нельзя считать незначительными.

Должна сформироваться современная сложная финансовая экосистема, ориентированная на социальную сферу (рис. 1). Целью функционирования, которой должно стать аккумулирование и перенаправление средств банков, страховых и пенсионных фондов, государственных организаций и фондов, частных и юридических лиц, коммерческих и некоммерческих организаций, в социально преобразующие инвестиции.

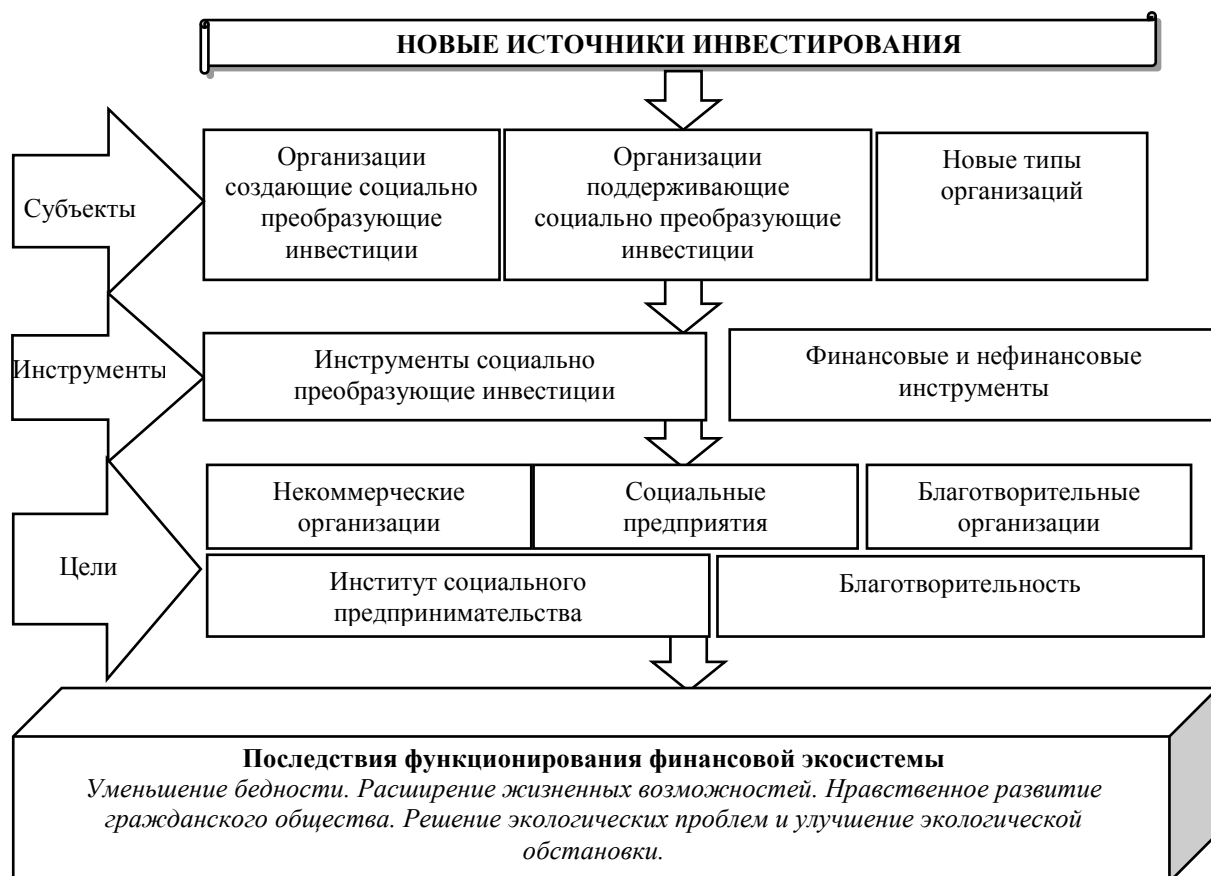


Рис. 1. Финансовая экосистема, ориентированная на социальную сферу

Целями использования таких инвестиций социальными предпринимателями могут быть: борьба с бедностью и неравенством, решение экологических проблем,

улучшение условия жизнедеятельности людей, развитие образования и поддержку социальных лифтов, культурное, интеллектуальное и нравственное развитие гражданского общества и т.д.

Для того, чтобы новая финансовая экосистема эффективно функционировала, необходимо не только найти, заинтересовать и активизировать различных инвесторов, но и определить приоритетные объекты инвестирования – инновационные и перспективные социальные проекты, и предприятия, выполняющие общественно значимую миссию и обеспечивающие достаточный уровень прибыльности и самоокупаемости.

Выводы. Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы:

во-первых, оценка значимости факторов риска, связанных с деятельностью социального предпринимателя, позволяет утверждать, что к наиболее серьезным относятся: выбор оптимального сочетания между обеспечением финансовых результатов деятельности предприятия и созданием социальной ценности для общества; недостаточность финансовых ресурсов и, в частности, затрудненный процесс привлечения дополнительных финансовых средств.

во-вторых, выделены основные источники финансирования социального предпринимательства: конкурсы, гранты, прямая помощь государства, госзаказы, государственная поддержка, поддержка бизнеса. Основным недостатком перечисленных источников финансирования социального предпринимательства является их фрагментарность (разовость).

в-третьих, обоснована новая парадигма социального инвестирования, основанная на посылах: во-первых, включение в инвестиционный процесс различных государственных и частных финансовых институтов; во-вторых, инвестиционный капитал рассчитан на финансирование долгосрочного развития; в-третьих, объектом инвестирования может быть любое социальное предприятие или предприниматель; в-четвертых, инвестиции направлены на социальное воздействие; в-пятых, финансовый подход обеспечивает самофинансирование и устойчивость предприятия.

в-четвертых, новая парадигма социального инвестирования предполагает формирование сложной финансовой экосистемы, ориентированной на социальную сферу.

в-пятых, главной задачей функционирования финансовой экосистемы должно стать аккумулирование и перенаправление средств банков, страховых и пенсионных фондов, государственных организаций и фондов, частных и юридических лиц, коммерческих и некоммерческих организаций, в социально преобразующие инвестиции.

в-шестых, к основным целям использования социально преобразующие инвестиции социальными предпринимателями относятся: борьба с бедностью и неравенством, решение экологических проблем, улучшение условия жизнедеятельности людей, развитие образования и поддержку социальных лифтов, культурное и моральное развитие гражданского общества и т.д.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Roodman D., Morduch J. The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence [Электронный ресурс] // Center for global development. – 2013. – Режим доступа: <https://www.cgdev.org/sites/default/files/impact-of-microcredit-jn-poor-in-bangladesh-2013.pdf>.
2. Ashoka Foundation. Leading Social Entrepreneurs [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ashoka.org/en/collection/leading-social-entrepreneurs>.

3. Социальное предпринимательство в России и мире: практика и исследования: монография [Текст] / ответственный редактор А.А. Московская. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики. – 2011. – 284 с.
4. Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс]: информационный портал. Entrepreneurs. – Режим доступа: <https://asi.ru/>.
5. Федеральный закон Российской Федерации от 26.07.2019 г. № 254 – ФЗ [Электронный ресурс]: «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в части закрепления понятий «социальное предпринимательство», «социальное предприятие») // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_329997.
6. Качко Д.С. Социальное предпринимательство: проблемы и перспективы развития в России [Текст] // Российское предпринимательство. – 2017. – Т. 18. – № 3. – С. 215 – 221.
7. Сафронов С.М. Основы социального предпринимательства [Текст] / С.М. Сафронов. – Иваново: Роца. – 2014. – 294 с.
8. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический анализ [Текст] / Г. Беккер. – М.: ГУ ВШЭ. – 2003. – 336 с.
9. Margolis H. Selfishness, Altruism and Rationality: A Theory of Social Choice [Текст]: The University of Chicago Press, Chicago and London. – 1982. – 16 p.
10. Фонд поддержки социальных проектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fundsp.ru/pages/our-history.html>.
11. Официальный сайт конкурса «Импульс добра» фонда «Наше будущее» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.impulsdobra.ru>.

Поступила в редакцию 11.01.2021 г.

A NEW PARADIGM FOR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP INVESTMENT

N. A. Gladkiy

The article is devoted to researching the problems of financing and investing social entrepreneurship, finding alternative financial resources for the development of social business, forming qualitatively new approaches to investing in the social sphere.

Keywords: Social Entrepreneurship; Funding for social business; Investing in the social sphere social investment paradigm.

Гладкий Никита Александрович

кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

ngladkiy@yandex.ru

+38-071-346-00-80

Gladkiy Nikita

phD in Economics, associate professor of the Departments of Tourism

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Donetsk

УДК 339.543

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМОГО ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2021. О. Н. Головинов

В статье рассматриваются актуальные проблемы валютного контроля как одного из видов деятельности таможенных органов. В статье анализируются практические аспекты валютного контроля в деятельности российских таможенных органов. Рассматриваются стандарты законодательства Российской Федерации, их применение, проблемы, с которыми сталкиваются российские таможенные органы в связи с валютным контролем, и предлагаются пути их решения. Проведен анализ основных положений о валютном контроле, правовых основ осуществления валютного контроля на уровне Федеральной таможенной службы, принцип валютного контроля и инструментов для его осуществления.

Ключевые слова: валютный контроль, таможенные процедуры, таможенный контроль, декларирование, запреты и ограничения, система управления рисками, уполномоченные банки, внешнеэкономические контракты.

Постановка проблемы. В структуре органов и агентов валютного контроля произошли существенные изменения, связанные с распределением власти, изменились фактические процедуры проведения валютных операций и представления форм бухгалтерского учета и отчетности. Российская ФТС, как орган валютного контроля, имеет полномочия осуществлять контроль за валютными операциями, связанными с перемещением товаров через таможенную границу с Евразийским экономическим союзом.

Актуальность исследования. Современный валютный контроль, осуществляемый таможенными органами, имеет целью противодействовать системам незаконного вывода средств за рубеж, имеющих превентивный, правоохранный характер, основанный на разработке механизмов оценки риска при выполнении функции контроля и надзора за валютными операциями, совершенствование инструментов объектно-ориентированного подхода, предусмотренного Федеральным законом от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [1], используя механизмы сложного межведомственного и международного сотрудничества.

Анализ последних исследований и публикаций. Монография М. И. Башлуевой [2] рассматривает валютный контроль, осуществляемый таможенными органами Российской Федерации, как неотъемлемую часть экономической безопасности страны. В монографии Е. В. Стельмах [3] валютный контроль анализируется на основе инструмента регулирования внешней торговли. Монография Е. В. Сумарокова [4] посвящена валютному контролю в развивающихся странах. Исследование Я.С. Войналович, В.И. Панченко [5] имеет целью рассмотреть процесс преобразования Федеральной таможенной службы России от агента в орган валютного контроля. В работе Е.В. Гусева [6] проведено исследование эффективности современной системы валютного контроля в Российской Федерации.

Выделение нерешенной проблемы. Несмотря на достаточно большое количество научных публикаций о валютном контроле, имеются вопросы, которые

требуют дальнейшего изучения. Так, анализ мирового опыта валютного контроля позволяет сравнить его с современными российскими тенденциями развития валютного контроля, дает возможность выявить нерешенные проблемы, стоящие перед Федеральной таможенной, и предложить рекомендации по дальнейшему совершенствованию.

Цель исследования. Целью исследования является анализ валютного контроля, осуществляемого таможенными органами, совершенствование механизма валютного контроля, повышение роли таможенных органов в системе валютного контроля, выявление проблем и разработка рекомендаций по совершенствованию валютного контроля таможенных органов в Российской Федерации.

Результаты исследований. Законодательство государств ЕАЭС относит валютное регулирование к исключительной компетенции высших органов государственной власти. Основным законодательным актом, регулирующим правоотношения в сфере валютного регулирования и контроля в Российской Федерации, является Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» (Федеральный закон № 173) [7], целью которого является обеспечение реализации единой государственной валютной политики, достижение стабильности на внутреннем валютном рынке как фактора устойчивого развития национальной экономики и международного экономического сотрудничества. В соответствии со ст. 3 ФЗ № 173 основными принципами валютного регулирования и контроля в России являются:

приоритетность экономических мероприятий при реализации государственной политики в сфере валютного регулирования;

исключение неоправданного вмешательства государства и его органов в валютные операции для резидентов и нерезидентов;

общность внешней и внутренней валютной политики Российской Федерации;

общность в системе валютного регулирования и валютного контроля;

обеспечение защиты прав и экономических интересов государства для резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций.

Кроме принципов валютного регулирования и валютного контроля, Федеральный закон № 173 определяет агентов и органы валютного контроля. Органы и агенты валютного контроля и их должностные лица несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации за невыполнение функций, предусмотренных Федеральным законом № 173, а также за нарушение прав своих граждан и иностранных государств.

Президент Российской Федерации 2 февраля 2016 года подписал Указ об упразднении Федеральной службы финансового и бюджетного надзора (Росфиннадзор) и передачи всех полномочий по валютному контролю Федеральной таможенной службе (ФТС) и Федеральной налоговой службе (ФНС) [8]. Принятие этого указа было осуществлено с целью создания компактной системы органов контроля финансовой дисциплины, входящей в структуру Министерства финансов РФ. Передача функций и ликвидация Росфиннадзор осуществлялось Министерством финансов России до 1 сентября 2016 г. Условия этой процедуры были официально продлены до 1 декабря 2016 г. согласно распоряжению Правительства Российской Федерации от 16 августа 2016 г. № 1720-р «О внесении изменения в распоряжение Правительства Российской Федерации от 04 февраля 2016 г. № 153-р» [9].

Таможенные органы определены правопреемниками Росфиннадзора в вопросах, касающихся проверок соблюдения валютного законодательства Российской Федерации

и документов валютных регуляторов РФ. Должностные лица ФТС получили права и обязанности не только осуществлять проверку соблюдения требований валютного законодательства о репатриации средств, полноты, надежности и своевременности учета и отчетности о валютных операциях для отечественных и иностранных лиц в соответствии со ст. 23 Закона № 173-ФЗ, но и специальные права органа валютного контроля. Они включают полномочия выдавать предписания об устранении выявленных нарушений валютного законодательства РФ и применять меры административной ответственности за нарушение валютного законодательства РФ, установленные в соответствии с Кодексом административных правонарушений (КоАП) Российской Федерации, налагать и взыскать административные штрафы [10].

Согласно письма Федеральной таможенной службы РФ от 19 апреля 2011 г. № 01-11/18036 «О соблюдении законности при запросе документов и информации от уполномоченных банков, Внешэкономбанка, территориальных управлений Банка России и Банка России для целей валютного контроля» [11] таможенным органам вменено взимать таможенные сборы за создание и ведение центральной базы данных валютного контроля, информация которой используется таможенными служащими для повышения эффективности валютного контроля.

Предоставление ФТС России статуса органа валютного контроля позволило полностью реализовать цепочку последовательных мероприятий от выбора контрольных и надзорных пунктов до привлечения нарушителей к ответственности и наложения на них штрафов, предназначенных для возмещения вреда, причиненного государственным финансовым интересам незаконной деятельностью. Улучшение качества и эффективности таможенного контроля в сфере валютного контроля обеспечивает реализацию последовательной государственной монетарной политики, стабильность национальной валюты, стабильность внутреннего валютного рынка [12]. Исходя из законодательства РФ, ЕАЭС, таможенные органы осуществляют следующие виды валютного контроля:

фактический – контроль валютных операций для резидентов и нерезидентов, не являющихся кредитными учреждениями, связанных с перемещением товаров через таможенную границу Союза, а также импортом в РФ и экспортом из РФ товаров,

документальный – контроль за полнотой и достоверностью учета и отчетности по валютным операциям для отечественных и иностранных граждан. Осуществляя валютный контроль, таможенные органы принимают меры по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Таможенные органы осуществляют валютный контроль с помощью Единой автоматизированной информационной системы (ЕАИС), в которой доступны базы данных с уникальными номерами контрактов (ранее – паспорта сделок), банковские контрольные листы, декларации на товары и тому подобное. Технологическая схема таможенной и банковской системы валютного контроля основана на способности уполномоченных банков и таможенных органов оперативного сравнения двух информационных потоков – движения товаров и движения средств в рамках автоматической информационной системы [13].

Таможенные сотрудники проверяют, соответствует ли информация в таможенной декларации информации в коммерческих документах. Контроль начинается с определения вида внешнеэкономической сделки, на основании которой товары перемещаются через таможенную границу ЕАЭС или меняется таможенная процедура, под которую размещаются товары. Проверка соответствия информации, задекларированной в таможенной декларации, информации в представленных

документах, с точки зрения кода формы расчета и спецификаций внешнеэкономической операции, выполняется для выявления необходимости представления уникального номера контракта при декларировании товаров и заявления в товарной декларации (ДТ) для внесения соответствующих внешнеэкономических операций в автоматизированную технологию валютного контроля. Проверка достоверности информации о характере операции с заявленными товарами и спецификаций для расчетов, задекларированных в ДТ, проводится с целью:

соответствия вида, представленному во время таможенного оформления договора, определяющего цели перемещения задекларированных товаров виду договора, в соответствии со спецификой сделки с декларируемыми товарами, к которому задекларированный код вида операции в ДТ принадлежит исходя из классификатора; для контрактов, содержащих части контрактов разного рода (смешанные контракты), код характера операции объявляется с заявленными товарами на основе преобладающего вида обязательств;

соответствия заявленного кода в ДТ характеру операции задекларированных в ДТ товаров, коммерческому или некоммерческому характеру поставки партии товаров.

Перечень документов, которые могут требовать таможенные органы у участников внешнеэкономической деятельности, определяется частью 4 статьи 23 Закона № 173-ФЗ. Те же документы резиденты представляют таможенным органам один раз и не могут быть поданы повторно, пока информация, представленная в представленных документах, не изменится. Для подтверждения фактов у резидентов могут требовать только документы, используемые субъектами хозяйственной деятельности, в том числе для регистрации их деятельности в соответствии с правилами бухгалтерского учета.

Запрос таможенного органа о предоставлении копий, необходимых для конкретной проверки документов, включает информацию о содержании предполагаемого нарушения валютного законодательства РФ, с указанием информации о соответствующем нормативном документе, сведения известные таможенному органу, необходимые для установления предполагаемого нарушения конкретной валютной операции, а также информацию, необходимую для идентификации резидента и конечный срок для выполнения запроса. В этом отношении целесообразно внесение изменений в Закон № 173-ФЗ, а именно взаимное представление и передача документов, информации агентами валютного контроля таможенным и налоговым органам в размере и порядке, предусмотренных Законом № 173-ФЗ, не нарушающих требования обеспечения конфиденциальности информации, раскрытой таможенными органам и агентами валютного контроля при осуществлении своих полномочий, или нарушением налоговой, торговой, банковской или другой охраняемой законом тайны [14].

Осуществление валютного контроля при экспорте товаров предусматривает исключение сокрытия экспортной валютной выручки, которую необходимо зачислить в уполномоченном банк члена Союза субъектом внешнеэкономической деятельности в результате экспортных операций. Валютный контроль при импортных операциях препятствует оттоку валюты из страны. Валютный контроль внутрисоюзных импортных операций осуществляется в связи с такими таможенными процедурами, как выпуск для внутреннего потребления, переработка на таможенной территории, переработка для внутреннего потребления, свободная таможенная зона, свободный склад, временный ввоз, таможенный склад, реимпорт, реэкспорт, уничтожение, отказ в пользу государства.

Банк России регулярно собирает информацию о юридических лицах-резидентах, которые участвуют во внешнеэкономической деятельности, включенные в перечень, установленный Банком России в соответствии с письмом Банка России от 30 сентября 2013 № 193-Т «О снижении риска потери деловой репутации и вовлечения уполномоченных банков в осуществление легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма» и направляет такую информацию ФТС с целью анализа и разработки профилей рисков для выявления случаев декларирования товаров лицами, указанными в списке. Это дает возможность эффективно и быстро противодействовать нарушению валютного законодательства Российской Федерации [15].

Указом Президента Российской Федерации от 15 января 2016 № 12 «Вопросы Министерства финансов Российской Федерации» [16] ФТС РФ была переподчинена в юрисдикцию Министерства финансов России. Такое решение способствовало дальнейшему усовершенствованию взаимодействия между налоговыми и таможенными органами. Учитывая тот факт, что органы валютного контроля имеют право определять порядок и формы бухгалтерского учета, отчетности и документации по валютным операциям для резидентов и нерезидентов, очевидно, что налоговые и таможенные органы, разрабатывая собственные законодательные акты валютного регулирования, стремятся к унификации с целью упрощения процедуры валютного контроля, его доступности, возможности однозначной трактовки для субъектов хозяйствующей деятельности и либерализации внешней торговли.

Важнейшими задачами взаимодействия при осуществлении валютного контроля между налоговыми и таможенными органами является создание эффективного финансово-правового механизма валютного контроля и реализации государственных экономических интересов. Компетенция таможенных органов предусматривает контроль за валютными операциями в связи с перемещением товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза и ввозом товаров в РФ и их экспортом из РФ. В компетенцию налоговых органов входит контроль за другими валютными операциями, контроль за которыми не отнесен к компетенции таможенных органов.

Расширение полномочий налоговых и таможенных органов при валютном контроле сопровождается одновременным увеличением сфер их взаимодействия на основе принципа взаимности [17]. Основным документом, регулирующим взаимодействие таможенных и налоговых органов, является Соглашение о сотрудничестве Федеральной таможенной службы и Федеральной налоговой службы от 21 января 2010 № 01-69/1, № ММ-27-2/1 [18]. Положения статьи 2 соглашения, дают возможность выделить некоторые формы взаимодействия, существующие между российскими налоговыми и таможенными органами:

- обмен информацией в сфере деятельности, установленной Соглашением,
- обеспечение государственного контроля при сотрудничестве с другими органами;
- разработка совместных ведомственных актов при проведении проверок организаций, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

Основной формой взаимодействия налоговых и таможенных органов является обмен информацией, в том числе, с целью контроля за соблюдением резидентами и нерезидентами законодательства о валютном регулировании. В соответствии с пунктом «г» статьи 11 Соглашения, налоговые органы в обязательном оперативном порядке предоставляют таможенным органам всех уровней информацию о правонарушениях, совершенных участниками внешнеэкономической деятельности валютного

законодательства РФ, законодательства о государственном регулировании внешнеторговых операций (бартер), контроль за которым возложен на таможенные структуры. Кроме того, ФТС России регулярно предоставляет информацию о случаях административных правонарушений, возбужденных налоговыми органами, включая информацию о результатах их рассмотрения, вступления в силу принятых по ним решений и их выполнения.

Подобная информация по возбужденным делам об административных правонарушениях, нарушениях валютного законодательства РФ и актов регуляторов валютных операций предоставляется в плановом порядке ФТС. Целесообразно расширение перечня информации, предоставляемой на взаимной основе и включение данных и документов, получаемых налоговыми и таможенными органами от Центрального банка РФ или от агентов валютного контроля, правоохранительных органов и регуляторных органов; информации об открытии (закрытии) счетов (депозитов) резидентов банков за пределами территории РФ, переводе средств на эти счета (депозиты); информации, которая прямо или косвенно указывает на возможность нарушения резидентом валютного законодательства при проведении валютных операций; данных, полученных в рамках мероприятий налогового или таможенного контроля, если указанная информация не связана с предметом деятельности соответствующего органа валютного контроля.

Работа таможенных органов РФ основывается на системе управления рисками (СУР), включающая предотвращение оттока капитала из страны [19]. Система управления рисками применяется с целью реализации принципа избирательности объектов таможенного контроля, форм контроля и (или) мер по обеспечению таможенного контроля, что основано на необходимости достижения максимальной эффективности при минимальных затратах проведения таможенного контроля (ст. 312 Федерального закона № 289-ФЗ) [20], а также для целей, изложенных в статье 378, пункт 3 Таможенного кодекса ЕАЭС [21].

Категоризация участников внешнеэкономической деятельности с учетом степени риска, является основой для применения субъектно-ориентированной модели СУР, где решающее место в управлении рисками занимает обнаружение объектов таможенного контроля с характеристиками рисков при таможенных операциях, при этом данные об уровне риска участника внешнеэкономической деятельности используются таможенными органами для дифференциации применения мер минимизации рисков [22]. При оценке риска нарушения валютного законодательства с использованием информации, содержащейся в информационных ресурсах Единой автоматизированной системы таможенного органа, осуществляется мониторинг и анализ исходя из следующих критериев:

предполагаемый размер возможного нарушения валютного законодательства определяется в соответствии с технологией формирования данных, имеющих признаки предполагаемых нарушений валютного законодательства РФ;

возможность окончания срока исковой давности для административной ответственности;

возможность привлечения к ответственности (определение срока давности уголовной ответственности по контракту);

информация о предыдущих нарушениях резидентом (количество нарушений валютного законодательства, допущенные резидентом);

информация о внешней торговле резидентов;

направления перемещения валютных средств в банки на территории оффшорных зон.

Внедрение СУР в проведение валютного контроля дало возможность сформировать механизм предотвращения, выявления и пресечения валютных операций, направленных на вывод средств из РФ путем нарушения условий контрактов, включая использование многократного завышения цены на товары в случае, если ввозимые товары не облагаются ввозными пошлинами и налогами.

По результатам проведенных таможенными органами в 2019 году 10301 проверок деятельности участников внешнеэкономической деятельности (юридическими лицами) по выполнению валютного законодательства РФ и валютных регуляторных органов, возбуждено 14591 дело по АП Статья 15.25 КоАП РФ (в 2018 г. проведено 10690 проверок, возбуждено 13806 дел). В 2019 году таможенные органы возбудили уголовные дела в количестве 2014, из них 72 дела – в соответствии со статьей 200.1 Уголовного кодекса РФ (контрабанда наличности и (или) денежных инструментов) (в 2017 г.- 90 дел); 190 дел – по статье 193 Уголовного кодекса РФ (уклонение от исполнения обязанностей по репатриации в иностранной валюте или валюте РФ) (в 2018 г. – 246 дел); 194 дела – в соответствии со статьей 193.1 Уголовного кодекса РФ (перевод денежных средств в иностранной валюте или валюте РФ на счета нерезидентов с использованием поддельных документов) (в 2018 г.– 171 дело); невозвращения из-за границы средств в иностранной валюте и валюте РФ на 26,7 млрд. руб.; перевод средств в иностранной валюте или валюте РФ на счета нерезидентов с использованием поддельных документов на сумму более 31 млрд. руб.; незаконное перемещение наличных и (или) денежных инструментов на 185,8 млрд. руб. [23]. Несмотря на положительную динамику работы таможенных органов в направлении валютного контроля, проблема повышения качества контроля участников внешнеэкономической деятельности требованиям валютного законодательства РФ и нормативных документов валютных регуляторов остается актуальной.

Для решения этой проблемы ФТС определила приоритетные сферы деятельности, в частности:

обновление программного обеспечения;

совершенствование методики оценки деятельности таможенных органов осуществления валютного контроля;

совершенствование правил передачи информации от Банка России в ФТС информации о нарушении валютного законодательства;

внесение поправок в Административный регламент ФТС для исполнения государственной функции контроля за валютными операциями;

интеграция информационных ресурсов Федеральной таможенной службы и Федеральной налоговой службы в рамках применения системы управления рисками [24].

Выводы. Ликвидация одного из элементов системы валютного контроля (Росфиннадзора) привела к институциональному изменению системы валютного контроля. Такая трансформация привела к упрощению осуществления мер контроля и надзора в этой сфере, дала возможность осуществлять полноценное взаимодействие между Центральным банком России, Федеральной таможенной службой и Федеральной налоговой службой на уровне одного статуса «орган – орган».

Взаимодействие между налоговыми и таможенными органами в связи с приобретением ими расширенного правового статуса органов валютного контроля, отмены единого органа, который выполнял эти функции, требует совершенствования и

принятия решений, направленных на расширение перечня информации, предоставляемой на взаимной основе, интеграции электронных межведомственных систем взаимодействия, внедрение слаженности в рамках установления процедур и формосуществования валютного контроля для обеспечения экономических и внешнеэкономических интересов государства.

Классификация участников внешнеэкономической деятельности по степени риска незаконных валютных операций, осуществляемых таможенными органами, и передача соответствующей информации уполномоченным банкам и налоговым органам дают возможность сформировать базу данных наиболее «рискованных» предпринимательских структур и принимать меры превентивного характера по отношению к резидентам, проводящим сомнительные валютные операции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 № 311-ФЗ Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107181/.
2. Башлуева М. И. Валютный контроль, осуществляемый таможенными органами РФ, как составная часть экономической безопасности страны: монография / М. И. Башлуева; АНО ВО «Российский новый университет» (РосНОУ), Кафедра правового регулирования внешнеэкономической деятельности и таможенного дела. – Москва: Юстиция, 2016. – 89 с.
3. Стельмах Е. В. Валютный контроль как инструмент регулирования внешнеэкономической деятельности: монография / Е. В. Стельмах. – Ульяновск: Зебра, 2017. – 83 с.
4. Сумароков Е. В. Валютный контроль в странах с развивающимися рынками: монография / Е. В. Сумароков. – Москва: КНОРУС, 2017. – 150 с.
5. Войналович Я.С. Федеральная таможенная служба России: от агента к органу валютного контроля / Я.С. Войналович, В.И. Панченко // Академический вестник Ростовского филиала Российской таможенной академии. – 2017. – № 1 (26). – С. 59-63.
6. Гусева Е.В. Эффективность современной системы валютного контроля в Российской Федерации / Е.В. Гусева // Вестник Российской таможенной академии. – 2017. – № 1. – С. 137-144.
7. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45458/.
8. Указ Президента Российской Федерации от 02.02.2016 г. № 41 «О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере» Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/bank/40487>.
9. Распоряжение Правительства РФ от 16.08.2016 № 1720-р «О внесении изменения в распоряжение Правительства Российской Федерации от 4 февраля 2016 г. № 153-р» Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_203515/.
10. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195-ФЗ Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/.
11. Письмо ФТС РФ от 19.04.2011 № 01-11/18036 «О соблюдении законности при запросе документов и информации от уполномоченных банков, Внешэкономбанка, территориальных управлений Банка России и Банка России для целей валютного контроля» Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113480/.
12. Мантусов В.Б. Валютный контроль как вид государственного контроля, осуществляемого таможенными органами Российской Федерации / В.Б. Мантусов, С.В. Шкляев // Вестник Российской таможенной академии. – 2017. – № 1. – С. 7-16.
13. Юрченко О.А. Контроль паспорта сделки - основной инструмент валютного контроля, осуществляемого таможенными органами РФ / О.А. Юрченко, Е.Ю. Яковлева // В сборнике: Актуальные вопросы валютного контроля в современных условиях. Материалы международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 149-156.
14. Медведенко О.В. Совершенствование валютного контроля в Российской Федерации путем передачи таможенным органам функций органа валютного контроля / О.В. Медведенко // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. – 2016. – № 4 (60). – С. 80-83.

15. Письмо Банка России от 30.09.2013 № 193-Т «О снижении риска потери деловой репутации и вовлечения уполномоченных банков в осуществление легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма» Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.finam-consulting.ru/news-pod-ft/172-pismo-banka-rossii-ot-30-09-2013-193-t>.

16. Указ Президента РФ от 15.01.2016 № 12 «Вопросы Министерства финансов Российской Федерации» Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_192434/.

17. Семенов К.О. К вопросу о взаимодействии налоговых и таможенных органов при осуществлении валютного контроля / К.О. Семенов // В сборнике: Актуальные вопросы валютного контроля в современных условиях. Материалы международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 175-181.

18. «Соглашение о сотрудничестве Федеральной таможенной службы и Федеральной налоговой службы» от 21.01.2010 № 01-69/1, № ММ-27-2/1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_223988/.

19. Алехина О.В. Роль валютного контроля, осуществляемого таможенными органами, в обеспечении экономической безопасности /О.В. Алехина, В.В. Кашеев, Ю.Б. Порошин // В сборнике: Актуальные вопросы валютного контроля в современных условиях. Материалы международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 86-92.

20. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 N 289-ФЗ Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_304093/.

21. «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/.

22. Смирнова И.А. Анализ распространенных ошибок при таможенном декларировании для целей валютного контроля /И.А. Смирнова // В сборнике: Актуальные вопросы валютного контроля в современных условиях. Материалы международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 138-148.

23. Итоговый доклад о результатах и основных направлениях деятельности ФТС России в 2019 году Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://customs.gov.ru/activity/results/itogovye-doklady-o-rezultatax-deyatel-nosti/document/229693>.

24. Пилипчук В. В. Роль таможенных органов в обеспечении экономической безопасности страны / В. В. Пилипчук, Н. П. Плоткина // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2020. – № 2(91). – С. 48–59.

Поступила в редакцию 10.02.2021 г.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF CURRENCY CONTROL EXERCISED BY THE CUSTOMS BODIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

O. N. Golovinov

The article discusses topical problems of currency control as one of the activities of the customs services. The article discusses the practical aspects of foreign currency control in the activities of Russian customs authorities. The article considers the norms of the legislation of the Russian Federation, the practice of their application, the problems that the customs authorities of the Russian Federation face in the course of currency control and suggests ways of solving them. The analysis of the main provisions of currency control, the legal basis for the implementation of currency control at the level of the Federal Customs Service, the principles of currency control and tools for its implementation.

Keywords: currency control, customs procedures, customs control, declaration, prohibitions and restrictions, risk management system, authorized banks, foreign trade contract.

Головинов Олег Николаевич

доктор экономических наук, профессор, и. о. заведующего кафедрой «Коммерция и таможенное дело»

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

o.golovinov@donnu.ru

+38-071-316-15-06

Golovinov Oleg

Doctor of Economics, Professor

Donetsk National University, Donetsk

УДК 330.123

АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА ЮЖНОЙ ОСЕТИИ В СОВЕТСКИЙ ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

© 2021. Л. И. Дмитриченко, И. К. Джисоева

В статье рассматривается вопрос становления и развития сельского хозяйства в Южной Осетии в советский переходный период. Основное внимание уделено проблемам колхозного строительства и кооперации сельского хозяйства. Проанализированы результаты коллективизации и методы управления в аграрном секторе экономики Южной Осетии.

Статья подготовлена в рамках поддержанного Российским гуманитарным научным фондом (РГНФ) проекта №20-510-07003 МОН Республики Южной Осетии «Развитие аграрного сектора как фактора повышения уровня жизни и миграционной привлекательности Республики Южная Осетия»

Ключевые слова: советский переходный период, кустарно-промысловая кооперация, Южная Осетия, довоенные пятилетки, индустриальное развитие.

Постановка проблемы. Для успешного развития современной рыночной экономики существенное значение имеет анализ исторических периодов России, когда главенствующую роль в экономике играли собственно рыночные составляющие. В советский переходный период – это годы новой экономической политики (НЭП), годы активизации товарно-денежных отношений, благодаря чему удалось восстановить страну после разрухи, вывести из глубокого экономического кризиса сельское хозяйство и построить индустриальное общество. С учётом этого весьма важное методологическое значение имеет анализ исследуемого периода, как в центре России, так и на её окраинах, в том числе – в Южной Осетии.

В различных регионах процесс становления сельского хозяйства имел свои специфические черты, которые определялись длительностью восстановительного периода, природными и климатическими условиями, национальными особенностями, социальным составом населения и, самое главное – уровнем экономического развития региона. Как отмечается почти во всех источниках научной литературы, одной из характерных особенностей первой половины XX века являлась занятость большей части населения страны в сельскохозяйственном производстве. Вполне закономерно возникает вопрос, требующий научного осмысления – вопрос о взаимоотношениях государственной власти и крестьянства как составляющей внутренней политики любого государственного устройства. Исторический опыт показал, что несоответствие этих взаимоотношений обусловило негативные последствия военного коммунизма – существенное сокращение объёмов производства продукции сельского хозяйства, массовый голод, мятежи, наиболее жестоким из которых был Кронштадтский мятеж. Несмотря на всё это, большевики проявили большой опыт в управлении государством, в том числе и аграрным сектором. И это при том, что почти ни у кого из них не было практического опыта управления экономикой. Тем не менее, им удалось выработать весьма грамотный понятийный аппарат, специфическую риторику для агитационной аргументации.

Ошибки и перекосы в управлении в период военного коммунизма вынудили большевиков перейти к новой экономической политике, что способствовало переходу к смешанной форме собственности, способствующей сочетанию плановой и рыночной экономик. За время НЭП методом проб и ошибок партийный и советский аппарат,

закалив дисциплину в борьбе со своими противниками, был готов исполнять уже новые задачи, которые стояли на повестке его дальнейшей деятельности. Большое значение для социально-экономического и культурного развития всей страны эпохи 20-х годов XX века являлось то, что именно в этот период наблюдался наибольший прирост населения в Советском Союзе. Именно тогда родилось поколение, которое победило фашизм и сумело поднять из руин народное хозяйство. Это поколение, которое сумело сформировать социалистическое национальное мировоззрение и советские стереотипы поведения.

Что касается Южной Осетии, то развитие её экономики в целом не отличается от экономик других союзных образований. Специфическими для развития её народного хозяйства являются два фактора – отсутствие капиталистического способа производства (Южная Осетия перешла от феодально-крепостнической формации сразу к социалистическому способу производства) и второе то, что Южную Осетию миновала политика военного коммунизма, поскольку в этот период на её территории шла жестокая борьба с грузинскими меньшевиками.

Актуальность исследования. Кризис, в котором оказались союзные республики после распада СССР, требует глубокого анализа причин и факторов, способствующих распаду государства как такового. В сложных ситуациях постсоветского периода для государств, ставших самостоятельными, было много общего. Однако социально-экономические трансформации в каждой бывшей союзной республике проходили по-разному, в соответствии с национальными и социальными особенностями государств, политической ситуацией, а также под влиянием природных факторов. Всё это необходимо учитывать для предотвращения дальнейшего распада уже сформировавшихся или только сейчас формирующихся молодых государств, что и обуславливает актуальность темы исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Советская аграрная экономика была довольно сложным явлением. В контексте осмысления коллективизации происходило столкновение, как научных направлений, так и политических позиций различных авторов. Учёные все чаще обращаются к ленинскому кооперативному плану социалистического преобразования аграрного сектора экономики [1]. Одновременно рассматриваются и альтернативные направления, представленные в трудах известных учёных Н. Бухарина [2], Л. Троцкого [3], Ю. Ларина [4].

Последовательность процесса раскулачивания, вызвавшего «раскрестьянивание» деревни, исследовал И. Зеленин [5].

В работе В. Кондрашина «Голод 1932-1933 годов в деревнях Поволжья», проанализированы причины экономической катастрофы, вызванной голодом в начале 1930 годов [6].

В постсоветский период учёные Л. Гордон и Э. Клопов поставили вопрос о цене социалистических преобразований [7].

Концепция развития аграрного сектора экономики России в XX веке представлена в трудах М. Безнина и Т. Димони [8-9], В.Ильиных [10], где сформулирована позиция авторов относительно формирования концепций, осмысливающих место коллективизации в контексте глобальных социальных проблем.

Выделение нерешенной проблемы. Несмотря на анализ различных аспектов обозначенной проблемы, комплексное исследование социально-экономической политики и соответствующих социально-экономических преобразований в аграрном секторе Южной Осетии обозначенного исторического периода отсутствует. Это определило цель исследования.

Цель исследования: дать ретро-анализ социально-экономических преобразований в Республике Южная Осетия с целью оценки механизма реализации агропромышленной политики в период коллективизации.

Результаты исследования. Уже в период гражданской войны в России стала формироваться политика «военного коммунизма». Её экономическая неэффективность, научная непродуманность и полный провал вынудили на некоторый период прервать этот своеобразный метод управления и осуществить переход к новой экономической политике, что способствовало максимальному использованию экономических стимулов советского трансформационного периода.

В теоретической оценке аграрной политики СССР в XX столетии выделяют два этапа:

первый этап активно развивался до середины 80-х годов и характеризовался позитивной оценкой всех исторических процессов в условиях существовавшей партийной идеологии. Научной литературе, издаваемой в этот период, была свойственна позитивная оценка последствий трансформационных процессов, в том числе и в экономике 20-30-х годов;

для второго этапа свойственно переосмысление и пересмотр проводимых в тот период реформ и отрицание позитивных успехов в развитии аграрного сектора экономики; признание негативных последствий этих реформ, приведших к «раскрестьяниванию» деревни.

Представители второго этапа категорически считают, что насилие было основным инструментом реализации государственной политики. Однако все исследования, приводимые после 80-годов, на наш взгляд, должны базироваться на непредвзятой научной оценке, на накопленном историческом (в 20-30-х годах) опыте. Только «трезвый» анализ старых положений и новых идей может стать основой успешных реформ, способствующих развитию сельского хозяйства на современном этапе.

Как правило, аграрно-индустриальная трансформация соответствует свободному рынку, особенно в сельском хозяйстве. Но для России это не было свойственно. Попытки рыночных преобразований в аграрном секторе были пресечены первый раз революцией 1917 года, а второй раз – после свёртывания НЭП. Крестьянская изворотливость, предприимчивость, сноровка здесь практически не были использованы.

Что касается НЭПа, то сам по себе – это эффективный регулятор рынка, который учитывал особенности экономического положения в стране. Однако и в этом механизме были просчёты. Известно, что особенностью исследуемого периода были так называемые ножницы цен (определение Л. Троцкого). Крестьяне не желали продавать зерно ниже рыночной цены, а товары первой необходимости покупать в разы выше их себестоимости (это при любых реформах сильно ограничивает размеры накопления). В такой ситуации люди пытаются только потреблять, а не инвестировать, из-за недоверия к финансовой политике государства. Подчеркнём, что в настоящее время просчёты НЭПа активизировались и проявились в новом ракурсе. Сегодня нормой накопления можно манипулировать в разных направлениях, она может быть изменена за счёт изменения потребления путём крупномасштабной рекомбинации ресурсов.

Нельзя не согласиться с группой учёных (В. Даниловым, Р. Маннинг, Л. Виолой), что последствия трагедии советской деревни следует объяснить тем, что на протяжении двух-трёх веков страна была обречена на «догоняющую» модель развития, которая сопровождалась ростом плотности населения, обострением борьбы за ресурсы. Помимо

этого, как справедливо считают учёные, мировые войны за передел мира в XX столетии наносили самый тяжёлый удар именно по России. Вся тяжесть этого ложилась на плечи крестьян, как основной массы населения страны [11].

В работе «Государство и экономика» И. Быстрова отмечает, как один из молодых большевиков на VIII съезде Советов в 1920 году выдвинул идею о «плановом» засеивании. Это предложение было поддержано партийным руководством, но внедрено оно было спустя десятки лет при помощи политических инструментов сталинской коллективизации, во время, которого, как утверждает автор, проявилось одно из основных направлений политики и тактики правящей партии – доминирование политической составляющей над экономическим прогнозированием [12].

В исследуемый период восстановление сельского хозяйства являлось первостепенной задачей, без решения которой невозможно было развивать промышленность. Поскольку сельское хозяйство не подчинялось напрямую государству, таким огромным количеством крестьянских хозяйств руководить было весьма сложно. Помимо этого, ситуация была экстремальной и не позволяла применять административные методы руководства. Единственное, что могло государство – это экономическими методами повышать эффективность управления этой отраслью. Одним из таких методов был переход к продовольственному налогу, но и в этом случае возникали определённые проблемы. Естественно, необходимы были определённые стимулы для крестьянских хозяйств в расширении объёмов товарного производства, причём до определённого уровня, поскольку во взимании продналога наблюдалась существенная дифференциация; с бедняков он взимался чисто условно, а с середняков и кулаков в большем объёме.

Интерес представляет точка зрения С.В. Цакунова по поводу системы сельхозналога. Он считал, что этот налог не только тормозит развитие сельского хозяйства, но и препятствует накоплению ресурсов для расширенного воспроизводства в хозяйствах всех слоёв, населяющих деревню [13].

В.Ильиных в научном труде «Кооперация и коллективизация в 1920-1930-х годах» занимает более гибкую позицию по отношению к налоговой системе в сельском хозяйстве того времени. Подчеркнув неизбежность национализации земли, учёный отмечает возможность свободы выхода из общины, наем рабочей силы в сельском хозяйстве, аренды земли, наличие выбора формы землепользования – община, единоличное хозяйство, он также отражает необходимость снижения размера сельхозналога и цен на сельскохозяйственный инвентарь и машины [10].

Анализируя направления развития налоговой системы в исследуемом периоде нельзя не заметить, что они приводили к повышению нормативов отчуждения труда, отсутствие интереса к количеству и качеству производимой продукции. Так, в послевоенные годы на экономически развитые хозяйства переложили налоговые обязательства менее развитых хозяйств. С постоянным увеличением объёмов выполняемых работ МТС постоянно увеличивались и расценки на их услуги, что тоже ложилось тяжёлым бременем на зерновые хозяйства. Негативное влияние на экономику оказало и повышение подоходного налога. Чтобы вынудить крестьян работать в колхозах стали сокращать площади приусадебных участков. Помимо этого были увеличены ставки сельскохозяйственного налога с личных подсобных хозяйств. В результате произошло уменьшение облагаемой налоговой базы и суммы налоговых поступлений в бюджет государства. Для того чтобы смягчить такой удар по экономике страны были повышены ставки на сельхоз налог.

Одним из важнейших мероприятий советской власти в Грузии, способствовавших восстановлению и развитию сельского хозяйства, был декрет №17 от 6 апреля 1921 года о национализации земли, согласно которому вся земля была объявлена государственной, или всенародной собственностью [14]. В соответствии с этим декретом количество мелких хозяйств, как в России, так и в Грузии увеличилось довольно значительно, поскольку почти все малоземельные крестьяне и батраки после ликвидации помещичьего землевладения были обеспечены наделами земли. Согласно исследованиям известного грузинского учёного Д. Коридзе, за период 1921-1927 годов в Грузии количество хозяйств увеличилось с 321 тысячи до 414 тысяч. Но небольшие земельные наделы сложно было обрабатывать в связи с отсутствием сельскохозяйственной техники: во всей республике работало только 100 тракторов, приходилось применять примитивные сельскохозяйственные орудия труда. Ситуация затруднялась еще тем, что у большей части крестьян не было даже рабочего скота, что обусловило снижение производительности труда и низкую урожайность [15, с. 143].

Однако необходимо подчеркнуть, что политика индустриализации способствовала прогрессивному развитию всей экономики СССР, где уже в 1927 году основные показатели превысили уровень 1913 года. Весьма активно развивался социалистический сектор экономики, удельный вес которого составлял в 1927 году 86%. Не была исключением и Грузия, промышленная продукция которой составляла в 1927 году 74, 3 млн. рублей. Наблюдался рост кооперативного производства, но имелись определённые проблемы в сельском хозяйстве. Хотя суммарно продукция сельского хозяйства в Грузии превысила уровень 1913 года, но значительно отставали такие отрасли как производство зерновых культур и ряд других отраслей сельского хозяйства.

Как утверждает большинство авторов, изучающих период коллективизации сельского хозяйства, денежные фонды для проведения индустриализации СССР были приобретены за счёт безжалостного ограбления крестьянства при помощи необоснованного занижения закупочных цен на сельхозпродукцию, а также посредством занижения других видов доходов сельского населения.

Помимо этого, огромный поток крестьян, переселившихся в город, дал индустриализации дешёвую рабочую силу. Из-за товарного дефицита возник механизм превышения спроса над предложением, и при неизменных розничных ценах возникла скрытая инфляция, а свободные деньги на сберегательных счетах использовались государством.

По данным переписи 1917 года, в Южной Осетии 10099 крестьянских хозяйств имело 23588 десятин или 58% удобной земли. На одно хозяйство приходилось всего 2,2 десятины земли [16, с. 322].

К моменту установления советской власти в Южной Осетии экономика края в целом характеризовалась чрезмерной отсталостью. Основными орудиями производства являлись соха, мотыга, деревянный плуг и борона. В 1923 году, по данным сельскохозяйственной переписи, в крестьянских хозяйствах Грузии насчитывалось: сох – 63,0 тыс. штук, плугов деревянных – 7,4 тыс. штук, плугов железных – 1,8 тыс. штук, борон деревянных – 54,8 тыс. штук и борон железных – 3,0 тыс. штук. Удельный вес железных пахотных орудий труда в их общем количестве составлял всего 9 %. Доля хозяйств без пахотных орудий труда достигла 54 %, а без транспортных средств – 60 % [17, с. 52].

Из 12651 хозяйства Южной Осетии без пахотных орудий было 27%, хозяйств без пахотного инвентаря – 50,2%. Доля железных пахотных орудий в общем количестве сельскохозяйственных орудий составляла всего 3,5% [18, с. 256].

Для проведения земельной реформы в Южной Осетии в 1923 году были организованы 86 земельных комитетов, которые проводили работу по учёту и распределению конфискованных земель помещиков между крестьянами. В результате земельной реформы у 19 помещиков были конфискованы 1526 десятин пахотной земли, 50 десятин садов и виноградников, из которых безземельным и малоземельным крестьянам были переданы все 1526 десятин пашни и 7 десятин садов. Таким образом, землёй были наделены 1796 дворов с населением в 12,5 тыс. человек. Остальные 43 десятины садов и виноградников были оставлены для организации культурно-показательных хозяйств при Наркомземе Юго-Осетии. Но этого количества земли было недостаточно, поскольку в 1923 году в результате сильных оползней большое количество крестьян было лишено принадлежащих им ранее участков. В связи с этим возникла необходимость в точном учёте всех земельных площадей, а из оказавшихся излишков – образовать переселенческий фонд. Параллельно с этим планировалось постепенное переселение безземельных крестьян на эти земли [18, с.202].

В табл. 1 отражена динамика различных видов сельскохозяйственных угодий в Южной Осетии в 1921-1927 годах.

Таблица 1

Динамика сельскохозяйственных угодий Южной Осетии (десятин)*

Годы	Пашня	Сады	Виноградники	Сенокосы	Угодья	Огороды
1921	4211	130	150	500	500	30
1922	8643	135	160	1274	550	40
1923	15288	138	195	1556	572	50
1924	18784	195	315	2111	572	58
1925	20155	187	226	2425	560	86
1926	23102	199	298	3289	576	108
1927	46900	299	379	3289	625	113

*составлено авторами [18, с. 25]

Опираясь на эти данные, можно сделать вывод, что доминирующее положение в сельском хозяйстве Южной Осетии того времени логично занимало полеводство и тесно связанное с ним животноводство. Полеводством занимались в основном в предгорной и равнинной зонах. В горной зоне, ввиду сложных климатических условий, выращивались только овощи для собственного потребления. В исследуемом периоде наблюдался дефицит зерновых культур до 35%, и он восполнялся за счёт других регионов. Это объяснялось малоземельем и нерациональным ведением хозяйства, в частности нарушением принципов севооборота (посевом одних и тех же культур длительное время на одном и том же участке земли), неэффективной обработкой почвы, посевом неотсортированных семян, отсутствием удобрений [18, с. 291].

Что касается наличия орудий труда для сельского хозяйства в начале восстановительного периода, то, как уже подчёркивалось, они были абсолютно примитивными и их не хватало. Сельскохозяйственный инвентарь стал выделяться крестьянам на льготных условиях с 1924 года. Это были железные плуги, бороны, веялки, триеры, ручные мельницы, кукурузные дробилки и др. Необходимо обратить внимание на то, что крестьяне отдавали предпочтение российским средствам производства по сравнению с зарубежными. В архивном материале, который касается качества выпускаемой продукции, подчёркнуто: «...быстро были учтены достоинства

плугов производства фирмы «Сельмаш» Всероссийского синдиката сельскохозяйственного машиностроения. Плуги эти оказались качеством выше заграничных, а по цене – на 16 рублей дешевле, что для крестьянина играет большую роль в его скудном бюджете. Спрос на заграничные плуги резко упал. В отчётном году разошлись 47 плугов марки «Эксрет» заграничной фирмы и 127 российских плугов, спрос на которые растёт с каждым днём» [18, с. 247].

В Южной Осетии отставало в развитии овощеводство, а потребность в производстве овощей росла, поскольку с развитием промышленности стала расти численность городского населения. Вследствие этого, начиная с 1921 года, наблюдался постепенный рост площадей под овощные культуры. В 1921 году площадь под овощные культуры составила всего 30 га, а в 1925 году она уже достигла 113 га, или увеличилась в 3,7 раза. Начало этому росту овощных положила организация первых совхозов в Ахалогоре, Цхинвале и Джаве. В 1928 году в этих совхозах планировалось посеять овощных культур на площади в 22 десятины, в том числе в Ахалгорском совхозе – 14 десятин, Цхинвальском – 6 десятин и в Джавском – 2 десятины. Эти посеы вначале носили показательно-агитационный характер. Их посещали крестьяне и колхозники только что организованных колхозов с целью ознакомления и обмена опытом возделывания овощных культур. В этом плане наиболее организованным было овощеводческое хозяйство Цхинвальского совхоза, посевные площади которого были расположены на территории нынешнего города Цхинвал и занимали его западную часть. Весной население могло приобрести здесь саженцы помидор, капусты и других овощных культур, которые выращивались в парниках этого совхоза [19, с.345].

Несмотря на недостатки, колхозы в довоенный период внесли весомый вклад в развитие сельского хозяйства региона [20, с.88]. В результате меньшевистских погромов посевные площади в Южной Осетии после 1917 года уменьшились на 31,6%, а к 1939 году были увеличены более чем в два раза (табл. 2).

Таблица 2

Динамика посевных площадей Юго-Осетии за 1917 - 1939 гг. (га)*

Годы	Посевная площадь	1939 в % к 1917
1917	19000	100,0
1921	13000	68,4
1931	32577	171,4
1933	35000	184,2
1937	36690	193,1
1939	393776	209,3

*составлено авторами [20, с.88]

В первые годы советской власти, из-за малоземелья правительство Грузии было вынуждено выделить на территории Горийского района земельные участки для населения Южной Осетии. В результате произошли значительные изменения в малообеспеченных слоях крестьянства, в том числе и в обеспеченности скотом. В 1923 году, согласно переписи, количество хозяйств без скота вообще составляло 14,3%, а в 1929 году – уже 6,7%. Сократилось и количество хозяйств без рабочего скота с 31,2% до 11,5%, а без молочного скота – с 44% – до 24,7% [21, С. 120-121].

Следует отметить, что эта важнейшая отрасль сельского хозяйства являлась отсталой и не способствовала развитию народного хозяйства страны. Начиная с 1929 года и кончая 1933 годом, наблюдалось сокращение поголовья скота. Почти все авторы, работы которых были изучены в процессе исследования, утверждают, что виной всему

– кулацкая агитации за убой скота, которая имела благодатную почву в годы сплошной коллективизации, причём такое положение наблюдалось во всех регионах страны. К 1940 году данная ситуация в некоторой степени выправилась, и по сравнению с 1930 годом поголовье скота увеличилось более чем на 19 тыс. голов [19, с.368].

Рассматривая эти исторические события с позиции современного периода времени, можно дать им еще и другое объяснение. Крестьяне не хотели идти в колхозы, большинство из них тяжело поддавалось бурной агитации и угрозам. Передавать свой скот в общественную собственность, т.е. в колхозы, они не хотели и оказывали всяческое сопротивление всеобщей коллективизации, сжигали колхозное имущество, уничтожали скот. Разумеется, это были издержки коллективизации, но издержками было и то, что скот, который передавался в колхозное пользование, чаще всего погибал из-за отсутствия должного ухода.

К 1934 году Южная Осетия оставалась аграрным регионом. Общий доход народного хозяйства составлял 6928777 рублей, из которых на долю сельского хозяйства приходилось 6038775 рублей (87%). Из общей численности населения 104,2 тыс. человек 82,4 % составляли сельские жители [22, с.249].

Как уже отмечалось, в Южной Осетии впервые в 1929 году были проведены землеустроительные работы с целью определения земельного фонда области. В результате этих замеров было установлено, что площадь пастбищ составляла 94 тыс. га, а площадь пашни – 35 тыс. га. В то же время согласно плану, который составляли в правительстве Южной Осетии и согласовывали с руководством Грузии, пахотные земли должны были составлять 40430 га. Поэтому стали распахивать земли, которые использовались как пастбища. В результате, что естественно, скот стало невозможно содержать, поскольку кормить его уже было нечем, и поголовье крупного рогатого скота резко сократилось. (только за один год – на 2696 голов). Таким образом, эффективность животноводства в этот период сильно снизилась. Согласно официальным статистическим данным, более двух с половиной тысяч семей не могли содержать коров, а у девяти сот семей вообще не было скота. Тем не менее, грузинское правительство увеличивало плановые поставки по мясу из Южной Осетии: в 1944 году – 586300 кг, а к 1945 году плановые поставки увеличили еще на 323000 кг, при этом все мясо вывозилось за пределы Южной Осетии, а в область поставлялось залежалое замороженное мясо [19, с. 368].

Планы поставки зерна устанавливали даже горным районам, где пшеница никогда не росла; практиковалось также планирование по мясу с гектара облагаемой площади.

К началу 1950-х годов позитивная динамика сельского хозяйства была потеряна. Объёмы производимой продукции уже тогда перестали обеспечивать потребности государства. Метод укрупнения колхозов не способствовал повышению эффективности сельского хозяйства. Главной причиной кризиса, как объясняют В.Ильиных и О.Кавцевич «...являлась низкая производительность несвободного и практически бесплатного труда колхозников. В связи с этим все большему числу представителей партийно-государственной элиты становилось ясно, что дальнейшее развитие отрасли на старых принципах невозможно. Чтобы двинуть её вперёд, необходимы были перемены» [23]. Здесь вполне уместно вспомнить точку зрения А.Чаянова о том, что, всякое трудовое хозяйство имеет естественный предел своей продукции, который определяется соразмерностью напряжения годового труда семьи со степенью удовлетворения её потребностей [24].

О размерах катастрофического сокращения поголовья скота интересные данные приводит Т.Тимошина. Если в 1928 году в стране было 33,5 млн. голов лошадей, то в

1932 году их осталось 19,6 млн. голов; коров соответственно – 70,6 и 40,7 млн. голов; свиней – 26 и 11,5 млн. голов; овец и коз – 146 и 52,1 млн. голов. В общей сложности за 1929-1934 годы погибло почти 159 млн. голов скота, а их ценность, с точки зрения учёного, намного превышает ценность выстроенных в это время огромных заводов и фабрик [25, с.253].

К сожалению, в архивах Южной Осетии нет данных о процентном соотношении кулаков, середняков и бедняков, отсутствуют также какие-либо данные об умышленном уничтожении скота, о противостоянии крестьян советской власти. Объяснить это можно тем, что большой дифференциации в доходах сельского населения не наблюдалось, поскольку после меньшевистского погрома 1920 года все приходилось поднимать с руин и

почти все население находилось в одинаково бедственном положении. И только с приходом советской власти в Южной Осетии возникла возможность повысить уровень жизни населения.

Из архивных данных и научных работ учёных, изучающих данный период, следует, что к апрелю 1923 года крестьянам Южной Осетии было отдано 1095,5 десятин пахотной земли. Организованные к этому времени первые сельскохозяйственные товарищества показали преимущество ведения коллективного хозяйства путём применения сельскохозяйственных машин, новых методов труда. Однако, из-за неурожая в 1921-1922 годах, охватившего почти всю страну, в Юго-Осетии вновь обострился продовольственный кризис. Благодаря организации централизованного снабжения в стране, Южная Осетия сумела справиться с трудностями и выйти из продовольственного кризиса [18, с. 6].

Коллективизация сельского хозяйства всегда была одной из основных проблем, исследуемых экономической историей. В период развития социализма учёные следовали общепринятой концепции «социалистической реконструкции деревни», относительно которой причинами перехода к коллективизации сельского хозяйства послужили:

- 1) ограниченность возможностей мелких крестьянских хозяйств;
- 2) активизация сопротивления кулачества;
- 3) создание к концу 20-х годов материально-технической базы строительства социализма;
- 4) развитие коллективизации на основе ленинского кооперативного плана [26-28].

На помощь крестьянам пришли первые государственные кредитные, потребительские, сельскохозяйственные и др. кооперативы и товарищества. Множество документов повествуют об организации в ряде сёл самими крестьянами кооперативов и различных видов товариществ, об их участии в проведении земельной реформы, о наделении землёй безземельных и малоземельных тружеников деревни, о переселенческой политике правительства в интересах крестьянства, об организации специализированных совхозов, колхозов, особенно молочных и сыроваренных артелей и животноводческих ферм.

Сельскохозяйственная кооперация стимулировала расширение производства в крестьянских хозяйствах, создавая им постоянный рынок сбыта. Наряду с заготовительными операциями сельскохозяйственная кооперация осуществляла переработку сельскохозяйственных продуктов, занималась развитием семеноводства и племенного животноводства, создавала машинные товарищества и прокатные пункты, металлические изделия, строительные материалы, а в первые годы восстановительного периода – большую часть необходимых потребительских товаров.

Согласно ленинскому кооперативному плану, вовлечение крестьян в социалистическое строительство должно было пройти через кооперацию, путём постепенного внедрения в сельское хозяйство зачатков коллективизма, вначале – в сбыте продукции, а затем в области производства сельскохозяйственных продуктов. Исходя из этой установки, руководство Юго-Осетии принимало меры по развитию соответствующих видов кооперации.

Для борьбы с голодом в феврале 1922 года был организован Юго-Осетинский Областной Комитет помощи голодающим, имевший в районах и сёлах свои филиалы. Через эту сеть оказывалась государственная помощь голодающим деньгами, семенами и продовольственным зерном [18, с.272]. Впоследствии были созданы крестьянские комитеты общественной взаимопомощи, просуществовавшие до периода коллективизации сельского хозяйства. В районах было свыше 10 крестьянских комитетов. Их деятельностью руководил областной крестьянский комитет, который находился в Цхинвале. Эти организации в Грузии и Юго-Осетии выполняли более широкие функции, чем комбеды в гражданскую войну в России. Крестьянские комитеты в Юго-Осетии работали по восстановлению разрушенного хозяйства, оказывали помощь бедноте и особенно зарождавшимся кооперативным организациям. В условиях Юго-Осетии кооперативное строительство тормозилось большим количеством мелких торговцев.

В 1925 году в Грузии количество потребительских обществ составляло 173, а в Южной Осетии – всего 2; соответственно, в Грузии потребкооперация объединяла 6% населения, а в Южной Осетии – 0.3%

К 1927 году был создан Союз сельскохозяйственных кооператоров с районными отделениями, насчитывающими 5828 членов и имевшими 500 тыс. руб. годового оборота; активно функционировало Цхинвальское Единое потребительское общество (ЕПО), в составе которого было 1371 лицо, четыре магазина и хлебопекарня. Предполагаемый товарооборот к 1928 году должен был составить до 4 млн. руб. [18, с.7]. Пристальное внимание к активизации колхозного движения (в частности, к кооперированию крестьянства) было уделено на XV съезде ВКП(б). Большое значение стало придаваться деятельности групп крестьянской бедноты. Государство всячески поощряло работу колхозов, оказывая им повсеместную помощь. Благодаря всем этим действиям, колхозное движение существенно активизировалось.

Небольшие разрозненные крестьянские хозяйства со старой примитивной техникой и неэффективным способом труда заметно отставали от более развитых отраслей промышленности и не отвечали растущим требованиям всей экономики. Особенно это стало проявляться к концу 1929 года, когда вследствие увеличения городского населения потребности в продуктах сельского хозяйства намного увеличились. Поскольку индустриализация способствовала развитию промышленности, появилась возможность обеспечить сельское хозяйство более совершенной техникой.

Но в развитии колхозного движения по-прежнему имели место существенные трудности. Из-за неправильной политики государства, а также по причине неблагоприятных природных условий уменьшилось количество производимого зерна и значительно сократилось товарное производство в сельском хозяйстве. Помимо этого, дальнейшей активизации колхозного движения сильно мешала низкая эффективность небольших крестьянских хозяйств и неграмотная организация управления в колхозах и совхозах, а также почти полное отсутствие сельскохозяйственной техники. Государство считало необходимым в дальнейшем упрочить и развить колхозное

движение. Для выполнения этого решения необходимо было развитие кооперации, при этом особого внимания требовала сельскохозяйственная кооперация. В сельскохозяйственной кооперации Грузии в 1926 году было объединено 25,9% крестьянства, в 1928 году 47,4%, а на 1 октября 1929 года уже – 64,6% (табл. 3).

Таблица 3

Динамика кооперирования хозяйств в Грузии и в её автономных республиках (%) [29, с.30]

Грузия и национальные автономии	Годы	
	1928	1929
Грузия (без авт.)	41.6	60.1
Абхазия	85.6	93.0
Аджаристан	42.2	53.3
Юго-Осетия	16.6	23.2
Грузия (с автоном.)	47.4	64.6

Определённые сдвиги произошли и в обеспечении колхозов и совхозов сельскохозяйственной техникой. За период 1929-1930 годов было получено свыше 200 тракторов, из которых 67 было передано совхозам и колхозам, а остальные – машинно-тракторным станциям. Наряду с этим сельское хозяйство Грузии получило 13870 лемехов, 6709 сеялок, 3711 культиваторов и других орудий труда, необходимых для села. Следует отметить, что из бюджета на приобретение сельскохозяйственного оборудования было выделено: в 1926-1927 году – 3,4 млн. руб., в 1927-1928 году – 6,6 млн. руб., в 1928-1929 году – 9,8 млн. руб. [22, с.6]. Это способствовало бурному развитию колхозов, а также более активному вовлечению середняка в колхозное движение. Подчеркнём также значение индустриализации страны, которая (индустриализация) способствовала повышению эффективности сельскохозяйственного производства и развитию кооперации.

К 1930-му году численность членов кооперативов увеличилась до 3114 человек, выросли и паевые взносы до 32,3 тыс. руб. Если раньше кооперативы не имели своих собственных средств, то сейчас они составили более 300 тыс. руб., или 40,2 % от всех средств кооперативов. Из них на долю Союза сельскохозяйственных кооперативов приходилось 87,6 тыс. руб., или 29,3%. Это было значительно больше, чем в 1925 году, но все же недостаточно для того, чтобы возросли темпы сельскохозяйственного производства до необходимых размеров.

С ростом собственных оборотных средств в Южной Осетии доля кредитов сельхозкооперативов уменьшилась, и они уже составляли менее половины, или 42% общего объёма оборотных средств сельхозкооперативов. Рост собственных оборотных средств обусловил рост товарооборота в целом, и в 1928 году весь товарооборот по всем кооперативам составил 1550270 руб. Преобладающая часть этой суммы приходилась на товарооборот внутри Южной Осетии – 1196407 руб., а за её пределами товарооборот составил 273458 руб. [19, с.355].

Несмотря на ограниченность средств, сельскохозяйственная кооперация старалась внедрять в регионе передовые методы ведения сельскохозяйственных работ, развивала семенное хозяйство, способствовала организации молочных артелей. Для этих целей ею использовались долгосрочные кредиты, которые выдавались на нужды кооперации. [28, с. 181]. За пределы области стали вывозиться фрукты, сыр, шерсть и другие продукты сельского хозяйства. Союз кооператоров заключал договора с московскими кооператорами, а также с кооператорами других городов России на поставку яблок. В среднем ежегодно за пределы области отгружались более 60-70 тонн фруктов. От

внешнеторговых операций Союз кооператоров в 1928 году получил 186,3 тыс. руб., или 68%, остальные 32% приходились на долю Союза сельскохозяйственных коопераций и кредитных товариществ. Что касается товарооборота внутри области, то здесь приоритетное место занимало Цхинвальское ЕПО с товарооборотом 495927 руб. (41,4 %). Сумма его собственных оборотных средств составила 102104 руб. (60,5 % всей суммы оборотных средств) [30, с.176-189].

Из всех видов кооперации наиболее низкие экономические показатели были в артелях по производству сыра и масла. Они работали в основном на кредитные суммы и почти не имели своих собственных средств. Достаточно сказать, что из 11843 руб. всех средств на долю кредитов приходилось 6471 руб., или 54,8 %. Низким был и их товарооборот – всего 26682 руб., получаемый от реализации сыра и масла. На заседании Наркомзема Юго-Осетии 15 февраля 1928 года подчёркивалось, что основные затруднения в работе молочных артелей заключаются в отсутствии собственных оборотных средств, специалистов, удобных путей сообщения, что приводит к порче сыра во время его транспортировки на рынок. Продукция теряет свою товарность и продаётся по более низким ценам [19, с.355].

Одновременно с образованием колхозов шло планомерное наступление на кулачество, с целью подрыва его экономической силы. Развитие колхозного движения способствовало существенному увеличению удельного веса государственного сектора в производстве сельхозпродуктов. В процессе раскулачивания у зажиточных крестьян изымалось все имущество, а их самих направляли в необжитые районы или на лесозаготовки. В итоге государство лишилось крепких хозяев, которые поставляли городу около 60% продукции сельского хозяйства. В результате национализации земли крестьянство Грузии получило безвозмездно 2133900 га наилучших земельных участков [29, с.40]. Одновременно право частной собственности на землю было отменено и в Юго-Осетии, где национализировано было свыше 380000 га земли, находившейся во владении помещиков и капиталистов.

В 1928-1929 годах были проведены землеустроительные работы, впервые был определён земельный фонд Южной Осетии и произошёл значительный рост посевных площадей. К концу 1929 года в Южной Осетии насчитывалось до 207 колхозов, охвативших 14255 хозяйств из 15000. В сельскохозяйственной кооперации участие принимали 27,2% хозяйств. По всем районам завершилось объединение крестьянских хозяйств в колхозы. Основной формой коллективного хозяйства стала артель. В равнинной части Южной Осетии было организовано 149 зерновых артелей, охвативших 10878 хозяйств [18, с.272-282].

Быстрый рост колхозного движения выявлял определённые недостатки, которые заключались в слабой организации труда, неподготовленности кадров, слабом руководстве колхозами местных органов власти, не поспевавших за темпами колхозного строительства. Несмотря на это, в тридцатых годах крестьяне Южной Осетии решили сложнейшие вопросы массовой коллективизации. Они создавали сельскохозяйственные артели, молочно-товарные фермы, совхозы. Были созданы крупные полеводческие и животноводческие производства, которые явились положительным примером успешного ведения общественного хозяйства в совхозах. В предвоенный период советским правительством проводилась целенаправленная работа по улучшению экономики действующих колхозов и совхозов. Постановление СНК СССР и ЦК ВКП(б) от 19 апреля 1938 года «О неправильном распределении доходов в колхозах», осудило практику, согласно которой большая их часть шла не на трудодни, а на административно-управленческие расходы. Борьба по охране общественных

земель колхозов от «разбазаривания», вскрывала серьёзные нарушения в области артельного землепользования. Таким образом, ликвидировались нарушения Устава сельскохозяйственной артели, налаживалось общественное социалистическое производство на селе и распределение в нем доходов.

На основе постановления ЦК КП(б) Грузии в 1939 году в колхозах Южной Осетии был установлен обязательный минимальный период выработки колхозниками трудовых дней за один год. Поднятию трудовой дисциплины колхозников способствовало постановление ЦК ВКП(б) и СНК СССР «О дополнительной оплате труда колхозников за повышение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животноводства». Колхозы Юго-Осетии создали производственные бригады и звенья. Они улучшали организацию труда, повышали урожайность полей и продуктивность животноводства. Вместе с этим усиливался приток крестьян в колхозы. В 1938 году степень коллективизации сельского хозяйства достигла уровня 91,9%. В 1940 году этот показатель поднялся до 99,4%. В 481 колхозе было объединено 16061 хозяйство, занимавшее 99,8% всей обрабатываемой земли. На основе государственных актов земля была закреплена за колхозами на вечное и бесплатное пользование. Колхозники получили приусадебные участки, общая площадь которых с 1892 га возросла до 2961 га.

Сообразно с почвенно-климатическими условиями создавались специальные семеноводческие колхозы, выведившие лучшие сорта зерновых культур. Важное значение в сельском хозяйстве Юго-Осетии имело выращивание картофеля, площади под которым систематически росли. В 1939 году они составили 1050 га.

Благодаря росту посевных площадей, улучшению агротехники и повышению урожайности систематически увеличились валовые сборы зерновых культур. Особенно богатыми были они в 1939 году, когда общие сборы составили 402595 центнеров. Из них по трудодням было распределено 319912 центнеров [22, с.285-287]. Повышалась материальная заинтересованность в общественном производстве колхозов.

В экономике народного хозяйства Юго-Осетии большое значение приобретали создаваемые на реальной основе интенсивные отрасли – виноградарство и садоводство. Трудящиеся Юго-Осетии развернули большую работу по производству посадочного материала для новых виноградников. Площадь под виноградниками в колхозах области в 1940 году значительно увеличилась.

На первое января 1938 года в сельхозартелях Юго-Осетии было 1535 га плодовых садов. В том же году площадь под садами увеличилась на 160 га, а к 1940 году – на 200 га. В междурядьях плодовых садов на площади 85 га были посажены персиковые деревья. Теперь область имела своё садоводческое хозяйство, обеспечивая саженцами и соседние районы республики. В предвоенные годы впервые в высокогорных колхозах произведена посадка деревьев мичуринских сортов. Большая работа проводилась по прививке дикорастущих яблонь и груш.

Заметно укрепилась техническая база колхозов Юго-Осетии. В 1937 году на колхозных полях работало 42 трактора, 2 комбайна, 41 тракторных, 2 плантажных, 3000 конных плугов, 11 молотилок, 26 сеялок, 100 триеров и 15 автомашин. В 1940 году в двух МТС области были сосредоточены 54 трактора, 10 комбайнов, 11 молотилок [22, с. 274]. Кроме того, государство обеспечивало колхозы области мелким сельхозинвентарём. Но механизация колхозного производства всё ещё отставала. Особенно ощущалось это в животноводстве [22, с. 277].

Перед войной значительного развития достигло и колхозное пчеловодство. В 1939-1940 годах было создано 129 пчеловодческих ферм, в которых числилось 1933

пчелосемьи. В 1940 году доход общественного пчеловодства составил 652160 руб. [22, с. 293].

К началу Великой Отечественной войны в Юго-Осетии окончательно окреп колхозный строй. В области уже не было единоличных хозяйств. Но дальнейшему развитию сельского хозяйства помешала война. С первых же дней войны многие трудоспособные колхозники ушли на фронт. В ответ на призыв партии для нужд фронта было также мобилизовано конное поголовье и автотранспорт. Значительная часть колхозников была вовлечена в истребительные батальоны по охране перевалов Юго-Осетии. Не хватало техники, сельское хозяйство области находилось в тяжёлых условиях.

Тем не менее, с начала Великой Отечественной войны особое внимание стало уделяться расширению площадей под зерновые культуры. Более эффективно стали работать машинно-тракторные станции. Возросли площади под огородные культуры, в результате чего с 1942 года колхозы стали сдавать государству большее количество овощей.

В период военных лет, не смотря на дефицит рабочей силы и временное отсутствие зимних пастбищ, в связи с оккупацией степных районов Северного Кавказа, колхозы Южной Осетии создали новые фермы. Им даже удалось увеличить поголовье скота: крупного рогатого скота – с 36450 голов до 40701 голов, овец и коз – с 68.093 голов до 119421 голов.

Во многих колхозах области во время войны получили по 18-20 центнеров пшеницы, по 35-40 центнеров кукурузы. Посильную помощь колхозы оказывали оккупированным территориям. Колхозы Южной Осетии приняли их скот и вернули после освобождения этих районов с приплодом [31, с. 146,151].

Нанесённый Советскому Союзу ущерб отбросил страну в экономическом отношении на несколько лет назад. В 1945 году было собрано зерна в 2 раза меньше, чем в довоенном 1940 году. В деревнях почти на треть сократилось число трудоспособного населения, уменьшились посевные площади, была уничтожена значительная часть скота, предельно износилась сельскохозяйственная техника.

Для дальнейшего развития сельского хозяйства области большое значение имели Кехвский и Ванатский оросительные каналы, построенные методами народной стройки. Укреплению общественного хозяйства способствовало создание машинно-тракторных станций, в которых была сосредоточена техника для сельского хозяйства, которая предназначалась для обработки полей нескольких колхозов, но колхозы за это отдавали МТС натурой 20% своей продукции. Согласно архивным документам, за исследуемый период производственная база колхозов Южной Осетии значительно укрепилась, благодаря чему, расширились посевные площади, увеличилась урожайность сельскохозяйственных культур, что способствовало успешному выполнению планов государственных поставок сельскохозяйственных продуктов.

Наряду с этими успехами, анализируя это период, нельзя не отметить, что с 1929 по 1953 годы закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию практически не менялись, зато ощутимо росли розничные цены. Например, в 1935 году у колхозов и совхозов Всесоюзное объединение «Заготзерно» закупало пшеницу по 80 коп. за центнер, а продавало её по 10,4руб., из которых 1,5 шло на покрытие расходов самой организации «Заготзерно», а 8,9 руб. изымалось в государственный бюджет в качестве налога с оборота., за счёт чего происходило ускоренное развитие промышленности. Изымался также денежный налог с личных подсобных хозяйств, который за 1946-1950 годы увеличился в 5 раз [31, с.255].

Но независимо от этих негативных способов управления, благодаря крестьянству, довоенный уровень сельского хозяйства был достигнут к 1950 году. Тем не менее, критическое состояние сельского хозяйства, несмотря на всяческие реформы, сохранялось.

Выводы.

1. Ошибки в управлении государством в период военного коммунизма, непродуманность процесса проведения продовольственной развёрстки в сельской местности вызвали недовольство всего населения страны, что вынудило большевистское правительство перейти к новой экономической политике, которая в тот период была более гибкой и сочетала различные формы собственности.

2. Сельское хозяйство в Южной Осетии в восстановительный период, как и прежде, имело тенденцию к развитию на основе мелких крестьянских хозяйств. Но отношение к собственности изменилось коренным образом, поскольку земля была национализирована и передана в собственность крестьян, следовательно, изъята из товарного оборота.

3. Советское государство предоставляло деревенской бедноте сельскохозяйственную технику по льготным ценам и в рассрочку; давало кредиты на приобретение сельскохозяйственных машин и орудий труда; через прокатные пункты организовывало коллективное использование техники для обработки земли.

4. Создавалась широкая сеть потребительской и сельскохозяйственной кооперации, которая способствовала развитию экономического оборота между деревней и городом, которая была выгодна для рабочих и крестьян.

5. При активной поддержке государства в деревне стали развиваться социалистические хозяйства – колхозы и совхозы, представляющие собой новый тип хозяйств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ленин В.И. «О кооперации» / В.И. Ленин. – Полн. соб. соч. Изд-е 5-е. – Т. 45.
2. Бухаринская альтернатива. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://helpiks.org/5-85987.html> (дата обращения: 06.05. 2020).
3. Троцкий Л.Д. Экономический авантюризм и его опасности [Электронный ресурс] / Л.Д.Троцкий. – Режим доступа: <http://www.magister.msk.ru/library/trotsky/trotm266.htm> (дата обращения: 06.05. 2020).
4. Ларин Ю. Советская деревня глазами ВЧК – ОГПУ – НКВД. 1918-1939. В 4-х томах. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.historyrussia.org/ru/nodes/34434-sovetskaya-derevnya-glazami-vchk-ogpu-nkvd-1918-1939-v-4-h-t> (дата обращения: 20.05.2020).
5. Зеленин И.Е. Сталинская «революция сверху» после «великого перелома» / И.Е. Зеленин. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://izelenin.blogspot.com> (дата обращения: 06.05. 2020).
6. Кондрашин В.В. Голод 1932-1933 годов в деревнях Поволжья / В.В. Кондрашин. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fedy-diary.ru/library-pages/kondrashin-v-v-golod-1932-1933-godov-tragediya-rossijskoj-derevni-chast-i/> (дата обращения: 06.05. 2020).
7. Гордон Л.А. Что это было? Размышления о предпосылке и итогах того, что случилось с нами в 30-40 годы /Л.А. Гордон. Э.В. Клопов. – М.: Политиздат, 1989. – 319 с.
8. Безнин М.А. Аграрный строй в России в 1930-1980-е годы / Тезисы научного доклада // М.А. Безнин, Т. М. Димони. – Вологда. – 2003 – 35 с.
9. Безнин М.А. Аграрный строй России в 1930-1980-е годы / М.А. Безнин, Т. М. Димони. – Москва, 2014. – 614 с.
10. Ильиных В.А. Кооперация и коллективизация в 1920-1930-х годах / В.А.Ильиных. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yandex.ru/search/?clid=9582&text> (дата обращения: 28.04.2020).
11. Трагедия советской деревни. Коллективизация и раскулачивание. 1927-1939. Документы и материалы. В 5-ти томах / под ред. В. Данилова, Р. Маннинг, Л. Виолы. – М.: Российская политическая

- энциклопедия (РОССПЭН), 1999-2006. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.historyrussia.org/ru/nodes/47582-tragediya-sovetskoj-derevni-kollektivizatsiya-i-raskulachivanie-1927-1939-v-5-t> (дата обращения: 2.05.2020)
12. Быстрова И.Д. Государство и экономика / И. Быстрова. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bookree.org/reader?file=528130> (дата обращения: 28.04.2020).
13. Цакунов С.В. В лабиринте доктрины / С.В. Цакунов. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tragedia-sovetskoj-derevni-1.blogspot.com/2008/09/1.html> / [tragedia-sovetskoj-derevni-1.blogspot.com /2008/09/1.html](http://tragedia-sovetskoj-derevni-1.blogspot.com/2008/09/1.html) (дата обращения: 28.04.2020).
14. Декрет Ревкома Груз. ССР о национализации земли. 6 апреля 1921 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.historyrussia.org/ru/nodes/134532> (дата обращения: 08.05.2020).
15. Коридзе Д. Национализация земли в Советской Грузии / Д. Коридзе // Труды института экономики АН ГССР. – Тбилиси, 1949. – С.171 – 178.
16. Ванеев З.Н. Крестьянский вопрос и крестьянское движение в Юго-Осетии / З.Н. Ванеев. – Сталинир, 1959. – 322 с.
17. Грузинская ССР за 20 лет // Сборник документов и материалов. – Тбилиси, 1941.– 152 с.
18. Восстановление и развитие народного хозяйства Юго-Осетии. Сборник документов и материалов (1921-1929 гг.). Том 1. – ГАЮО ф.4. д.135а. илл. 38-40. – Сталинир, 1960.
19. Техов В.С. Сельское хозяйство Южной Осетии в послереволюционный восстановительный период и в период коллективизации / В.С. Техов // Известия Юго-Осетинского научно-исследовательского института. – Выпуск XL. – С.331-377.
20. Абаев В.Д. Экономическое развитие Юго-Осетии. Монография: в 3-х ч. – Ч.3 / В.Д.Абаев. – Сталинир, 1956. – 147 с.
21. Советская Грузия в цифрах. – Сборник документов и материалов. – Тифлис, 1927. – 189 с.
22. Развитие народного хозяйства и культуры Юго-Осетинской автономной области // Сборник документов и материалов (1930-1940). – Том 2. – Цхинвал, 1967. – 540 с.
23. Аграрная политика Советского государства и сельское хозяйство Сибири в 1930-е гг. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bsk.nios.ru/enciklodediya/agrarnaya-politika-sovetskogo-gosudarstva-v-sibiri> (дата обращения: 08.05.2020).
24. Чайнов А.В. Организация крестьянского хозяйства // А.В. Чайнов. – Избранные труды. – М.: Экономика, 1989. – С. 194-442.
25. Тимошина Т.М. Экономическая история России: Учебное пособие / Т.М. Тимошина. 15-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО Юстицинформ, 2009. – 424 с.
26. Трапезников С.П. Ленинизм и аграрно-крестьянский вопрос. В 2-х т. / С.П. Трапезников. – Изд. 3-е доп., – М., Мысль, –1974. – 653 с.
27. История советского крестьянства: Советское крестьянство в период социалистической реконструкции народного хозяйства. Конец 1927–1937. В 2-х т. – М.: Наука, 1986. – Т. 2. – 448 с.
28. Крестьянство Сибири в период строительства социализма. 1917-1937 гг. / [Н.Я. Гушин, Л.М. Горюшкин, В.Т. Агалаков и др.; [редкол.: Н.Я. Гушин (отв. ред.) и др.]. – Новосибирск, Наука, – Сиб. отд-ние, 1983. – 389 с.
29. Материалы к отчету деятельности правительства Грузинской ССР за первые два года пятилетки 1928/29 и 1929/30 гг. Тбилиси: Совнарком, 1931. – 304 с.
30. Дзагоева Е.П. К вопросу о развитии кооперации в Юго-Осетинской автономной области // Известия Юго-Осетинского научно-исследовательского института. – Выпуск XXIX. – Мецниереба. – С. 176-189.
31. Юго-Осетия в период Великой Отечественной войны // Сборник документов и материалов. – Цхинвал, 1963. – 567 с.

Поступила в редакцию 15.02.2021 г.

AGRARIAN POLICY OF SOUTH OSSETIA IN THE SOVIET TRANSITION PERIOD

L. I. Dmytrychenko, I. K. Dzhioeva

The article examines the issue of the formation and development of agriculture in South Ossetia during the Soviet transition period. The main attention is paid to the problems of collective farm construction and agricultural cooperation. The results of collectivization and management methods in the agrarian sector of the South Ossetian economy are analyzed.

The article was prepared within the framework of the project No. 20-510-07003 of the Ministry of Education and Science of the Republic of South Ossetia, supported by the Russian Humanitarian Scientific Foundation (RHNF) "Development of the agricultural sector as a factor in improving the standard of living and migration attractiveness of the Republic of South Ossetia"

Key words: Soviet transitional period, handicraft-trade cooperation, South Ossetia, pre-war five-year plans, industrial development.

Дмитриченко Лилия Ивановна

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

liliyadm@meta.ua

+38-071-320-15-26

Джioева Ирина Константиновна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры инженерно-технических дисциплин

ГАОУ ВПО «Юго-Осетинский государственный университет им. А. А. Тибilова»,
г. Цхинвале, Республика Южная Осетия

djioeva_irina@mail.ru

+7-928-856-23-79

Dmytrychenko Liliya

Doctor of Economics, Professor of the Department of economic theory
Donetsk National University, Donetsk

Dzhioeva Irina

candidate of economic Sciences, associate Professor, associate Professor of the Department of engineering and technical disciplines

GAOU VPO «South Ossetian state University named after A. A. Tibilova», Tskhinvale,
Republic of South Ossetia

УДК 338.339.9

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

© 2021. Л. И. Дмитриченко, В. Е. Савкин

В статье рассмотрено понятие «инвестиционная безопасность», направления ее обеспечения и составляющие. Определено, что составляющие инвестиционной безопасности реализуются в рамках существующей в государстве инвестиционной системы и инвестиционной политики. Дано определение механизма обеспечения инвестиционной безопасности, выделены риски, принципы, методы, инструменты и рычаги, с помощью которых государство воздействует на инвестиционную безопасность.

Ключевые слова: инвестиционная безопасность, механизм обеспечения инвестиционной безопасности, государственная политика, инвестор.

Постановка проблемы. Во все исторические времена для любого государства обеспечение его инвестиционной безопасности было и остаётся на современном этапе одной из важнейших задач государственной социально-экономической политики. Помимо того, что инвестирование обеспечивает непрерывность кругооборота и оборота капитала, а инвестиционные ресурсы являются главным условием расширенного воспроизводства, инвестирование обеспечивает накопление бюджетных средств и таким образом – экономическую и политическую безопасность государства.

Актуальность исследования. В современных условиях геополитической нестабильности, внешних вызовов и угроз важнейшую роль, как с практической, так и теоретико-методологической точки зрения играет проблема обеспечения экономической безопасности. Экономика государства включает в себя широкий перечень видов деятельности и отраслей. В связи с этим экономическую безопасность следует рассматривать как совокупность множества подсистем безопасности, а именно: финансовой, энергетической, инновационной, продовольственной, инвестиционной и ряда других её составляющих.

Важность выделения проблем обеспечения инвестиционной безопасности из общих проблем экономической безопасности обусловлено рядом обстоятельств, среди которых мы выделяем следующие:

необходимость решения проблем инновационного развития, которое напрямую связано с инвестиционной безопасностью;

ключевая роль инвестиционной системы в экономическом развитии государства;

преобладание спекулятивных интересов иностранных инвесторов, стремление зарубежных инвесторов к решению проблем своих национальных экономик за счет расширения рынков сбыта и использования относительно дешевых факторов производства других государств и др.

В данной ситуации механизм реализации инвестиционной безопасности является важнейшим элементом обеспечения национальной безопасности и реализации национальных интересов.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем обеспечения инвестиционной безопасности посвящены работы многих ученых-экономистов.

Так, общеметодологические вопросы безопасности исследует Г.С. Вечканов [1].

Региональные проблемы инвестиционной безопасности анализирует Е.Н. Зименкова [2].

В работах И.Б. Калашникова исследуется инвестиционная система как таковая и инвестиционные функции государства [3].

Е.М. Каранина характеризует вопросы финансовой безопасности государства [4].

Инвестиционную составляющую экономической безопасности России рассматривают М.В. Кузнецов [5] и А.В. Кучумов [6].

С.Е.Нарышкин раскрывает инвестиционную безопасность в аспекте факторов экономического роста [7].

М.А.Николаев предлагает механизм управления инвестиционной деятельностью на уровне региона [8], а также рассматривает условия инвестиционного воспроизводства [9].

Е.Б. Ножкина исследует общие проблемы инвестиционной безопасности [10].

Кроме обозначенных проблем в работах учёных большое внимание уделено определению рисков, влияющих на инвестиционную безопасность, системе показателей оценки уровня инвестиционной безопасности, проблемам обеспечения инвестиционной безопасности.

Выделение нерешенной проблемы. При всём многообразии аспектов исследования инвестиционной безопасности в трудах учёных недостаточно раскрыты вопросы, связанные с обоснованием конкретного механизма обеспечения инвестиционной безопасности и роли государства в данном механизме. Это обусловило задачи и цель исследования в данной статье.

Цель исследования: теоретическое обоснование процесса формирования организационно-экономического механизма обеспечения инвестиционной безопасности государства.

Результаты исследования. В современной экономической литературе существует множество определений понятия «инвестиционная безопасность». Мы выделяем два методологических подхода к определению этой категории.

В первом подходе инвестиционная безопасность трактуется как независимость национальных процессов в экономической деятельности и экономического развития от иностранного капитала, инвестируемого в экономику. Среди сторонников такого подхода можно выделить М.В.Кузнецова. В своих работах ученый трактует инвестиционную безопасность как уровень соотношения между величиной инвестиций страны за границу и полученными инвестициями из-за рубежа, который удовлетворяет потребности внутренней экономики и поддерживает положительный платежный баланс государства [5].

С точки зрения Е.В. Караниной под инвестиционной безопасностью следует понимать оптимальное соотношение между размерами иностранных инвестиций в страну и отечественных инвестиций за границу, что даёт возможность удовлетворять текущие потребности экономики в капитальных вложениях [4].

Второй подход трактует инвестиционную безопасность как социально-политическую и экологическую безопасность инвесторов. Сторонником такого подхода является А.В. Кучумов, который считает, что инвестиционная безопасность - это состояние, при котором создаются условия защиты инвестиционных ресурсов, направляемых в экономику России [6].

М.В. Климович, С.М. Тумасянц, Л.Ш. Лозовская, Б.А. Райзберг определяют инвестиционную безопасность, как состояние, при котором гарантированы условия защиты инвестиционных ресурсов, направляемых в экономику. Такая гарантия, с их

точки зрения, обеспечивается проведением комплекса политических, организационно-технических и других государственных мероприятий, направленных на снижение инвестиционных рисков, в том числе исключающих возможность национализации и экспроприации инвестиционных объектов [11].

На наш взгляд, оба подхода к трактовке понятия являются не полными, поскольку охватывают лишь одну сторону системы инвестирования и инвестиционного процесса. В связи с этим понятие «инвестиционная безопасность» можно трактовать в более широком смысле, как *соответствующее состояние инвестиционной системы, при котором экономика способна аккумулировать и сохранять достаточный уровень инвестиционных ресурсов в условиях действия внутренних и внешних угроз, что необходимо для обеспечения устойчивого развития государства.*

Уровень инвестиционной безопасности определяется степенью обеспечения воспроизводственных процессов как в экономике в целом, так и в территориальном и отраслевом разрезе. Как утверждает С.Е. Нарышкин, инвестиционная безопасность может быть обеспечена по трем направлениям:

обеспечение общей достаточности инвестиций для устойчивого развития экономики;

оптимизация отраслевой и территориальной структуры инвестиций;

наполнение инвестиционного процесса, всех реализуемых инвестиционных проектов инновационным содержанием [7].

В работе М.А. Николаева инвестиционная безопасность воспроизводственных процессов рассматривается с позиции создания материальных предпосылок для повышения качества жизни населения, а также обеспечения структурных перестроек в экономике, которые способствуют повышению ее конкурентоспособности [9].

В работе Г.С. Вечканова инвестиционная безопасность выступает как необходимая цепь обратной связи в воспроизводственном процессе. В связи с этим учёный выделяет следующие направления обеспечения инвестиционной безопасности:

оптимизация отраслевой и территориальной структуры инвестиционной деятельности;

обеспечение инновационной безопасности;

обеспечение воспроизводственных процессов в экономике;

обеспечение высокого уровня жизни в государстве [1].

Из этого следует, что *основными составляющими инвестиционной безопасности являются воспроизводственная, структурная, инновационная и социальная.* Перечисленные составляющие инвестиционной безопасности реализуются в рамках существующей в государстве инвестиционной системы, которая представляет собой определенную совокупность специализированных содержательных элементов и обладает способностью к формированию своих институтов, предназначенных для обеспечения эффективного инвестиционного процесса.

В структуре инвестиционной системы выделяются субъекты (инвесторы и предприниматели) и объекты вложений, а также механизм их функционирования. Основой функционирования инвестиционной системы является инвестиционный рынок, который обеспечивает движение инвестиционных ресурсов посредством финансовой и производственной деятельности. Процесс инвестирования обеспечивается посредством рынка, а его состояние отражает состояние экономической системы государства в целом. С другой стороны, процесс инвестирования, обеспечивающий приток новых ресурсов, делает экономическую систему более прочной, гибкой, способной к адаптации и структурным перестройкам.

Под процессом инвестирования стоит понимать денежные отношения между хозяйствующими субъектами, в результате которых привлекаются ресурсы с целью реализации их в сфере производства. Именно в процессе инвестирования формируется спрос на инвестиции и появляется импульс функционирования инвестиционной системы, который имеет свое начало в сфере производства. Интерес производителя является решающим, а интерес собственника средств обеспечивается благодаря эффекту, возникающему в результате кругооборота капитала. Таким образом, основной задачей системы инвестирования является обеспечение формирования инвестиционных потоков в финансовой сфере и продвижение их в сферу производства с постепенным превращением в материальные потоки.

В работах И.Б. Калашникова подчеркнута, что «инвестиционная система организует переход от денежного обеспечения экономического развития к обслуживанию хозяйственного кругооборота, поскольку создает предпринимателям покупательную способность без незамедлительного создания нового товарного предложения, и тем самым способствует его организации на более высоком уровне развития в другом временном отрезке. В соответствии с этим предназначением инвестиционная система не только способна обеспечить воспроизводственный процесс, но и повысить его эффективность, и при этом выступать показателем эффективности совершающихся социально-экономических перемен» [3, с. 25].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что основной целью инвестиционной системы является достижение макроэкономического равновесия с помощью инвестиционных потоков, что придает экономической системе прочность в условиях кризисных явлений. Устойчивые инвестиционные потоки при негативном влиянии внутренних и внешних факторов обеспечивают устойчивость национальной экономики, что и отражает определение инвестиционной безопасности.

В связи с этим можно предположить, что инвестиционная безопасность реализуется с помощью единого механизма, который представлен движущими силами, обеспечивающими соответствующее состояние инвестиционной системы, при котором экономика способна аккумулировать и сохранять достаточный уровень инвестиционных ресурсов.

Существует множество точек зрения учёных по поводу целесообразности использования категории «механизм» в экономической науке. В планово-распределительной системе хозяйствования под категорией «механизм» подразумевали перечень таких элементов как организационная форма и структура управления, инструменты, методы и рычаги воздействия, обеспечивающие эффективную реализацию присущих социалистическому производству целей и наиболее полное удовлетворение общественных, коллективных и индивидуальных интересов [13]. В современных условиях данное определение не потеряло своей актуальности.

С точки зрения Б.А. Райзберга, механизм – совокупность организационных структур, конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы, процесс воспроизводства [11].

На наш взгляд, использование понятия «механизм» относительно реализации инвестиционной безопасности является уместным, однако важно представлять механизм не только в качестве совокупности элементов, имеющих единую цель. При таком подходе данное понятие отождествляется с понятием системы. Гибкость механизма в отличие от системы обеспечивается за счет внешних и внутренних

факторов его развития. В связи с этим можно выделить совокупность процессов, которые реализуются при формировании механизма. Такими являются:

становление необходимых связей и отношений, институтов их обеспечивающих (организационная структура механизма);

выбор методов, рычагов и инструментов (экономическая структура) которые, позволяют эффективно реализовать намеченные цели в виде потребностей индивидов, коллектива, общества в целом.

Таким образом, организационно-экономический механизм обеспечения инвестиционной безопасности может быть представлен движущими силами, среди которых совокупность соответствующих правовых институтов, организационных структур, координирующих инвестиционную систему государства, с одной стороны и инструментов, методов и рычагов воздействия государства на инвестиционную систему – с другой.

Ядром такого механизма является государство, выступающее координатором работы отдельных его элементов и обеспечивающее его единство и эффективность, а *элементами* такого механизма являются отдельные хозяйствующие субъекты и отношения, в которые они вступают в процессе инвестирования. *Основной задачей* механизма эффективной реализации инвестиционной безопасности является воздействие государства на факторы, повышающие надежность, эффективность инвестиций, прозрачность инвестиционного процесса. В процессе реализации поставленной задачи важно выявить и учесть все риски и угрозы, которые негативно влияют на достижение поставленной цели. К таким рискам можно отнести следующие группы рисков:

институциональные: бюрократические барьеры, коррупция, недоступность венчурного капитала, слабая защищенность от незаконного произвола чиновников;

финансовые: обусловленные высокими процентными ставками и «закредитованностью» предприятий, обострившиеся страновые риски;

ресурсные: недостаточный уровень валового накопления, низкая рентабельность производства, предпочтение инвестирования в финансовые активы.

Основные угрозы инвестиционной безопасности можно разделить на две группы – внешние и внутренние. Внешние угрозы обусловлены обострившимися геополитическими конфликтами; внутренние угрозы зависят от социально-экономической ситуации, которая складывается в определенном государстве.

Ключевым фактором обеспечения инвестиционной безопасности государства является преодоление перечисленных рисков и угроз с помощью активности государственных органов в сфере создания инвестиционной привлекательности. При этом под инвестиционной активностью государства мы понимаем объем инвестиционных ресурсов, который может быть привлечен в соответствии с инвестиционным потенциалом и уровнем инвестиционных рисков. Чем выше инвестиционный потенциал, тем ниже уровень инвестиционных рисков. А чем выше инвестиционная привлекательность, тем выше инвестиционная активность в государстве.

Практическая реализация задач повышения инвестиционной активности государства основывается на следующих принципах:

приоритетность решения наиболее актуальных для конкретной экономики проблем;

целенаправленность, то есть ориентация на реализацию системы задач общей экономической политики государства;

сбалансированность интересов всех участников инвестиционного процесса;
равноправие всех инвесторов при получении государственной поддержки;
гласность и прозрачность при реализации процедур в инвестиционном процессе;
доступность информации для всех участников инвестиционного процесса;
гибкость инвестиционной системы, которая быстро реагирует на изменения
внешней и внутренней среды;
объективность в принимаемых экономических решениях.

Основными органами государственной власти, реализующими перечисленные принципы, являются органы законодательной и исполнительной власти конкретного государства, профильные министерства и ведомства. Функциями данных органов являются разработка стратегии развития экономики, определение стратегических направлений экономического развития, формирование соответствующей нормативно-законодательной базы.

При разработке механизма обеспечения инвестиционной безопасности важным является вопрос об *инструментах* его реализации, то есть о тех орудиях и рычагах, с помощью которых государство осуществляет его функции. К таким инструментам относят различные формы государственной политики – финансовая (бюджетная, денежно-кредитная, налоговая), инновационная, инвестиционная и социальная.

В общем механизме обеспечения инвестиционной безопасности важнейшая роль отводится регулирующим рычагам. Если к инструментам обеспечения инвестиционной безопасности, как было названо выше, относятся различные виды государственной политики, то сама политика осуществляется с помощью определенных рычагов.

В рамках финансовой политики выделяют *регулирование процентной ставки центральным банком*. Более низкая ставка стимулирует процессы инвестирования. Рост инвестиций как элемента агрегированного спроса приводит к росту ВВП. Сдерживающая кредитно-денежная политика приводит к снижению денежного предложения. Это вызывает рост процентной ставки и снижение инвестиций.

Еще одним рычагом обеспечения инвестиционной безопасности в рамках налоговой политики является *снижение налоговой нагрузки на инвесторов*, что приводит к росту потребительского и инвестиционного спроса. Важным является также *предоставления налоговых каникул, льгот и кредитов инвесторам* в стратегически важных отраслях, что делает их более привлекательными для вложений, а соответственно обеспечивает аккумуляцию дополнительных инвестиционных ресурсов.

В сфере внешней политики важнейшим рычагом государственного регулирования являются *снижение таможенных пошлин и сборов* для предприятий стратегических отраслей, нуждающихся в притоках инвестиционных ресурсов.

Еще одним рычагом государственного обеспечения инвестиционной безопасности являются *государственные расходы на фундаментальную и прикладную науку, венчурные фонды, поддержка стартапов*, что стимулирует инновационную активность хозяйственных субъектов и также привлекает инвестиции в сферу инноваций.

Инвестиционная политика, как инструмент воздействия на инвестиционную безопасность тесно связана с финансовой политикой. В рамках инвестиционной политики обеспечивается процесс воспроизводства основного капитала в экономике. При принятии решения о целесообразности реализации инвестиционного проекта инвестор осуществляет сопоставление инвестиционных затрат и будущих доходов от реализации проекта. Поэтому, с точки зрения инвестора, разница между

дисконтированными чистыми денежными доходами от инвестиционного проекта и инвестиционными затратами должна быть положительной.

Инвестиционные решения принимаются в результате сопоставления внутренней нормы доходности проектов с нормой прибыли. Таким образом, инвестиции являются функцией нормы процента. Причём эта функция убывающая, то есть чем выше уровень процентной ставки, тем ниже уровень инвестиций. Инвестиционная активность на уровне национальной экономики зависит от уровня налогообложения, величины инфляции и других факторов, в совокупности определяющих инвестиционный климат в стране. В рамках инвестиционной политики рычагами воздействия государства на обеспечение инвестиционной безопасности являются субсидии, банковские кредиты, ценные бумаги, страхование и гарантирование.

Социальная политика, как инструмент обеспечения инвестиционной безопасности основывается на таких рычагах как минимальный размер оплаты труда, размер прожиточного минимума, государственные расходы на поддержание инфраструктуры, объектов ЖКХ. С помощью данных рычагов обеспечивается более высокий уровень жизни в государстве, создаются благоприятные условия для инвесторов.

Для осуществления перечисленных видов политики государство использует перечень методов, которые можно сгруппировать по следующим критериям:

экономические – стимулирование инвестиционной и инновационной активности в государстве, определение оптимальной отраслевой структуры экономики, развитие фундаментальной и прикладной науки, снижение транзакционных издержек;

правовые – законодательное обеспечение прозрачности инвестиционных процессов, унификация публичных процедур, правовая защита инвесторов, различных видов собственности, в том числе интеллектуальной;

административные – борьба с монополизмом, поддержка благоприятной конкурентной среды для всех инвесторов, обеспечение доступности информации для всех участников инвестиционного процесса, создание привлекательного имиджа государства.

В общем виде организационно-экономический механизм обеспечения инвестиционной безопасности государства представлен на рисунке 1.

Реализация представленного механизма позволит решить комплекс задач в рамках обеспечения инвестиционной безопасности по двум основным направлениям:

1. Привлечение частного и корпоративного капитала, прямых иностранных инвестиций, которые должны стать базисом модернизации экономики государства. В рамках данного направления решаются следующие задачи:

создание привлекательных условий для потенциальных инвесторов, снижение административных барьеров и упрощение (сокращение/исключение) бюрократических процедур;

создание эффективной среды для активного развития рынка товаров и услуг путём совершенствования базовых законов конкурентной рыночной экономики, свободного ценообразования;

активизация взаимодействия органов власти и хозяйствующих субъектов, которые направляют инвестиции на развитие отдельных отраслей и видов деятельности в рамках действующего законодательства с максимальным обособлением государства, как регулятора инвестиционной системы и рынка, в частности;



Рис. 1. Организационно-экономический механизм обеспечения инвестиционной безопасности государства

обеспечение стабильности хозяйственных условий для осуществления инвестиционной деятельности;

обеспечение прозрачности государственной экономической политики, доступность информации для всех участников инвестиционного процесса;

сохранение сбалансированности экономических, социальных, политических интересов участников инвестиционного рынка;

гарантирование взаимной ответственности и выполнение обязательств государства и инвесторов.

2. Обеспечение максимальной эффективности инвестирования бюджетных средств.

Выводы:

1. В современных условиях развития экономики, внешних вызовов, рисков и угроз основной задачей экономики любого государства является создание условий для повышения уровня жизни, устойчивого экономического роста и развития. Инвестиции выступают ключевым звеном в решении комплекса проблем социально-экономического развития государства.

2. Инвестиционная безопасность – обеспечение достаточного уровня инвестиционных ресурсов в рамках инвестиционной системы государства. Инвестиционная безопасность государства обеспечивается с помощью определенного механизма. Механизм реализации инвестиционной безопасности представлен движущими силами, обеспечивающими такое состояние инвестиционной системы, при котором экономика способна накапливать и сохранить достаточный уровень инвестиционных ресурсов.

3. В структуре механизма инвестиционной безопасности государства следует выделять две основные подсистемы – организационную и экономическую. Организационная подсистема включает совокупность связей и отношений в процессе инвестирования, а также институтов их обеспечивающих. Экономическая подсистема представлена совокупностью методов, рычагов и инструментов воздействия на экономическую систему государства.

4. В центре единого механизма обеспечения инвестиционной безопасности находится государство. Становление механизма обеспечения инвестиционной безопасности государства позволит привлечь частный и корпоративный капитал для модернизации экономики и эффективно инвестировать имеющиеся бюджетные средства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность / Г.С. Вечканов. – СПб.: Вектор, 2005. – 45 с.
2. Зименкова Е.Н. Экономическая безопасность: региональный аспект / Е.Н. Зименкова, В.М. Ячменева // Культура народов Причерноморья. – 2014. – № 278. – С. 21–26.
3. Калашников И.Б. Инвестиционная система: инновационная направленность развития; функции государства в ее переустройстве / И.Б. Калашников. – Саратов: Научная книга, 2010. – 310 с.
4. Каранина Е. В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности) / Е.В. Каранина - Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2015. – 239 с.
5. Кузнецов М. В. Инвестиционная составляющая экономической безопасности российской экономики / М.В. Кузнецов // Российское предпринимательство. – 2008. – № 12–1 (124).
6. Кучумов А. В. Обеспечение экономической безопасности в инвестиционной сфере России: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2007. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://search.rsl.ru/ru/record/01003056003> (дата обращения 25.01.2021).
7. Нарышкин С.Е. Инвестиционная безопасность как фактор устойчивого экономического развития / С.Е. Нарышкин // Вопросы экономики. – 2010. – № 5. – С. 16–25.
8. Николаев М.А. Механизм управления инвестиционной деятельностью в регионе: монография / М.А. Николаев, Д.П. Малышев. – Псков: Изд-во ПсковГУ, 2012. – 308 с.
9. Николаев М.А. Условия инвестиционного воспроизводства / М.А. Николаев // Экономист. – 2007. – №3. – С.17-25.

10. Ножкина Е.Б. Актуальные проблемы развития системы обеспечения инвестиционной безопасности / Е.Б. Ножкина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2017. – № 5(69). – С. 101–103.

11. Райзберг В. А. Современный экономический словарь / В.А. Райзберг. – Москва: Изд. дом «ИНФРА-М», 1998. – 376 с.

12. Собственность: Словарь-справочник / Под ред. М. В. Климовича, С. М. Тумасянц, Л. Ш. Лозовского, Б. А. Райзберга. – Москва: ФИД «Деловой экспресс», 1999. – 300 с.

13. Эминова Н.Э. Инвестиционная безопасность России в условиях глобализации / Н.Э. Эминова // Российское предпринимательство. – 2015. – Том 16. – № 20. – С. 3377-3386.

14. Юрьев В. М. Россия в системе координат постиндустриального развития / В. М. Юрьев, Е. К. Карпунина, И. Н. Якунина // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 12. – С. 12-18.

Поступила в редакцию 15.02.2021 г.

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF ENSURING INVESTMENT SECURITY OF THE STATE

L. I. Dmytrychenko, V. E. Savkin

The article discusses the concept of "investment security", directions of its provision and components. It has been determined that the components of investment security are implemented within the framework of the investment system and investment policy existing in the state. The definition of the mechanism for ensuring investment security is given, the risks, principles, methods, tools and levers, with the help of which the state influences investment security, are highlighted.

Key words: investment security, investment security mechanism, state policy, investor.

Дмитриченко Лилия Ивановна

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

lilyadm@meta.ua

+38-071-320-15-26

Савкин Владимир Евгеньевич

аспирант кафедры финансов и банковского дела

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет» г. Донецк

ves@mail.ru

+38-071-320-15-26

Dmytrychenko Liliya

Doctor of Economics, Professor of the Department of economic theory

Donetsk National University, Donetsk

Savkin Vladimir

postgraduate student of the department of finance and banking

Donetsk National University, Donetsk

УДК 338.24:331.105.6:37.014.543

ФОРМИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

© 2021. О. Л. Закотнюк

В работе проанализированы современные подходы к регулированию обеспечения и инвестирования одной из отраслей бюджетной сферы (сферы образования) на примере некоторых стран постсоветского пространства, с целью изучения возможности применения инструментария и механизмов в Донецкой Народной Республике.

Предложен вариант функциональной модели управления инвестициями, в том числе внебюджетными рычагами. Обозначены болевые точки и возможные защитные механизмы устранения рисков инвестиционной политики в сфере образования.

Ключевые слова: инвестиции; сфера образования; инструмент; эндаумент фонды; внебюджетный механизм инвестирования; фандрайзинг.

Постановка проблемы. Обеспечение реализации конституционного права граждан на общедоступное образование на территории постсоветского пространства в настоящее время реализуется благодаря механизму государственной бюджетной политики. Однако рыночная система хозяйствования определяет новые условия, и, соответственно, рыночные рычаги инвестирования, которые постепенно внедряются в данных странах.

Актуальность темы исследования. Реализация эффективной инвестиционной политики в сфере образования, как и в других отраслях социальной сферы (здравоохранение, сфера культуры и др.), зависит от организации системы управления. Несоответствие экономического механизма обеспечения образовательной сферы запросам на итоговый результат деятельности данной сферы актуализирует поиск более эффективных методов. Востребована и актуальна разработка функциональной модели управления инвестициями в сфере образования, соответствующей современным требованиям для обеспечения подготовки высококвалифицированных специалистов.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиям в области экономического обеспечения образовательной сферы посвящены работы Т. А. Анисовец, О. К. Чепыжовой, М. Н. Кулаковой, Р. М. Мартиросян, В. А. Юрга и др. [1-5].

Выделение нерешённых проблем. Комплекс проблем обеспечения сферы образования идентичен во всех странах постсоветского пространства. Однако уровень решения проблем организации управления и финансирования традиционно бюджетных сфер не одинаков. Отставание в концептуальных подходах к формированию механизма управления средствами предусматривает поиск адекватных решений: разработку механизма инвестирования, поиск инструмента стимулирования производителей образовательных услуг с целью создания прогрессивного образовательного пространства.

Цель работы – разработка функциональной модели эффективного управления инвестициями в образовательной сфере на основе систематизации инструментов, применяемых в образовательной сфере прогрессивных стран постсоветского пространства.

Результаты исследования. Основу функционирования сферы образования обеспечивают государство, доноры и домашние хозяйства. Бюджет государства при этом является основным источником, роль домашних хозяйств де-факто также значительна, однако отсутствует понимание механизма реализации иных внешних инвестиционных источников. Следствием этого является – удаленность государств от разработки и внедрения стимулирующего механизма инвестирования сферы образования.

Особенно чувствительным видится понимание сложности поиска инструментов качественного внебюджетного обеспечения и стимулирования финансирования образовательной сферы. Решение данной проблемы привело к поиску:

стран постсоветского пространства, опыт организации экономики бюджетной сферы которых успешен;

ключевых элементов успешного опыта данных стран;

рычагов управления инвестиционным механизмом в сфере образования.

Анализ статистических материалов мониторинга образования по оценке Доклада UNESCO позволил сопоставить объем средств, ежегодно затрачиваемых на образование, долю государственных расходов на образование в ВВП в динамике [6,7].

Выявлено, что среди стран постсоветского пространства доля государственных расходов на образование за 15 лет с 2002 года менялась в диапазоне 4,5-5% (Эстония, Украина, Молдавия, Узбекистан) и менее 4% (Российская Федерация, Азербайджан, Армения, Казахстан, Грузия) (рис.1).

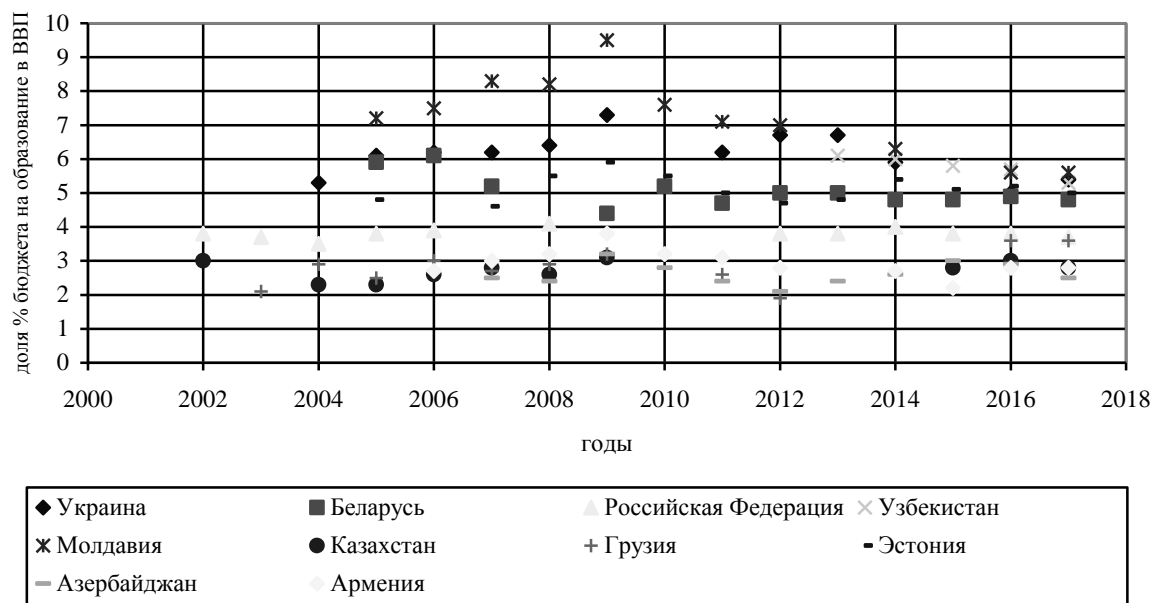


Рис. 1. Доля государственных расходов на образование в ВВП на постсоветском пространстве, % (составлено автором согласно [6,7])

При сопоставлении данных стран с целью более корректного оценивания следует учитывать разницу в объемах ВВП исследуемых стран относительно демографических показателей.

Для понимания эффективности управления бюджетными средствами в образовательной сфере исследуемых стран проведен кластерный анализ. Выявлялась зависимость показателей уровня образования и доли расходов на образование в ВВП.

В результате были определены 4 кластера, объединяющие группы государств по сходным коэффициентам: 1) уровень расходов государства на образование менее 15% с индексом 0,76 (Российская Федерация, Украина, Казахстан, Республика Беларусь, Прибалтийские страны); 2) кластер, включающий государства с расходами, превышающими 15%, индексом более 0,76 (на постсоветском пространстве отсутствуют); 3) уровень расходов государства менее 15%, индекс менее 0,76 (Армения, Азербайджан, Узбекистан); 4) расходы менее 15%, индекс менее 0,76 (Молдавия и республики Средней Азии).

Государства, относящиеся к первому кластеру представляют собой наиболее эффективную систему финансирования сферы образования.

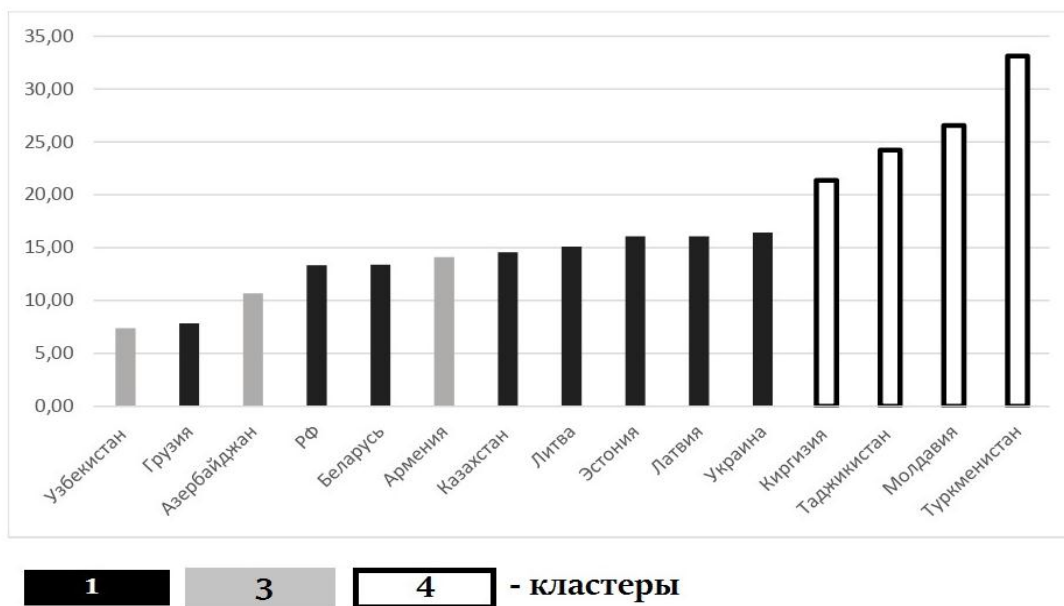


Рис. 2. Распределение стран постсоветского пространства в соответствии с индексом соотношения уровня образования от объема финансирования

Так, показатели индекса соотношения уровня образования и объема государственного финансирования оптимальны в странах: Российская Федерация, Республика Беларусь, Грузия. В связи с полученными данными целесообразно на примере данных государств, проанализировать ресурсы и механизм обеспечения образовательной сферы.

По оценкам Доклада результатов мониторинга сферы образования [7], ежегодно на расходы на образование распределяются следующим образом: 79% – бюджет государства, 21% – домохозяйства и 12% – доноры.

Процесс управления и обеспечения ресурсами образовательной сферы заключается в разработке и реализации комплекса мер в соответствии с определенным механизмом. Поскольку наиболее реализована система бюджетного обеспечения, а механизм инвестирования в образовательную сферу недостаточно разработан, рассмотрим подробнее имеющийся опыт и его особенности в обозначенных странах.

Стремясь к эффективному управлению в области обеспечения образовательной сферы, рассмотрим внебюджетный инвестиционный механизм. Российская Федерация имеет опыт взаимодействия государства и частного капитала в данном направлении

начиная с XIX столетия. Синергия внешних инвестиций и государственной бюджетной системы обеспечивала устойчивое развитие бюджетных организаций.

Целевые фонды или эндаумент-фонды, забытые на период плановой экономики, в настоящее время создаются на основе европейского опыта с учетом специфики постсоветских стран.

Основным ресурсом фондов являются пожертвования для получения доходов некоммерческой организации посредством управляющей компании. Основные российские целевые фонды (около 200 на 2017 г.) ориентированы на сферу культуры и здравоохранения. Возрождающиеся традиции устойчивого внешнего капитала могли бы значительно увеличить фонды образовательной сферы, особенно в кризисный период.

Следуя опыту Российской Федерации и Республики Беларусь, создание в постсоветских государствах институциональной основы формирования целевых фондов могло бы сбалансировать финансирование бюджетной сферы, включая образовательную. Ключевыми элементами управления при этом могут быть:

- национальные ассоциации эндаументов;
- местные управляющие компании;
- институты попечительских советов;
- организационная система повышения квалификации попечительских советов;
- организация системы фандрайзинга.

Понимая под фандрайзингом многоступенчатый процесс реализации проекта по привлечению средств на некоммерческие цели, включая информационные ресурсы, финансы, привлечение компетентных специалистов, следует осознавать, сложность, системность и временные факторы.

Основными ограничителями развития системы целевых капиталов в России в настоящее время является низкий уровень доверия к благотворительности, рассмотрение фондов целевого капитала в статусе инвестора, введение налоговых льгот для юридических лиц при пожертвованиях в целевые фонды [8].

На рис.3 предложена схема механизма эффективного управления инвестициями в образовательной сфере. Одним из основных направлений является привлечение некоммерческого сектора к созданию эндаументов. В критерии оценивания ВУЗов в Российской Федерации планируется ввести расчет доли бюджета, который финансируется фондом целевого капитала посредством эффективного инвестирования.

Таким образом, в качестве инструмента управления механизмом инвестирования в сфере образования может быть софинансирование, как стимулирующий механизм, объединяющий функции попечительства, аудита и просвещения. Такая система обеспечит устойчивое и стабильное существование образовательной сферы, что особо актуально в условиях внешней экономической нестабильности.

Целенаправленная работа по созданию институционального базиса целевых фондов обеспечивает условия для развития эндаументов, а система фандрайзинга привлечет инвесторов (рис. 3).

Касаемо белорусского опыта применения элементов фандрайзинга в системе среднего образования, необходимо отметить возможность привлечения средств посредством эффективного менеджмента. Попечительские советы в Республике Беларусь реализуют задачи создания позитивного имиджа учреждения; создают банк идей проектов; ведут просветительскую деятельность среди общественности; привлекают инвесторов для реализации программ; анализируют эффективность реализации полученных ресурсов [10].

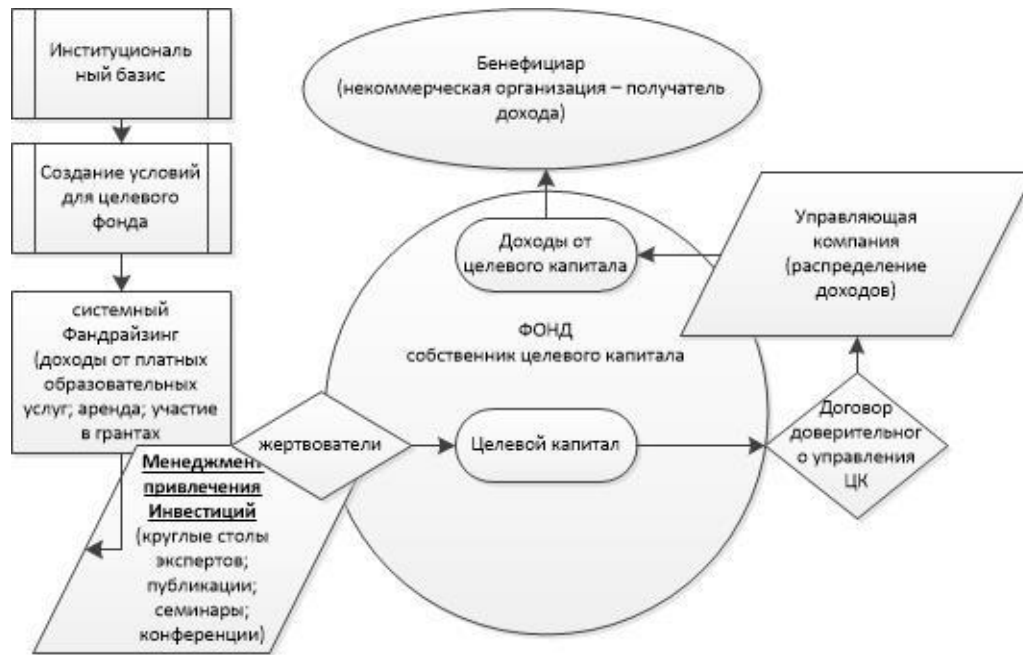


Рис. 3. Механизм управления инвестициями в сфере образования (составлено автором по [9])

На территории Донецкой Народной Республики в настоящее время формируется институциональный базис для инвестирования в сферу образования, культуры, здравоохранения; формируется регламентирующая основа для привлечения внебюджетных средств; сформирован фонд социально-экономического партнерства для создания благоприятного инвестиционного климата.

Тем не менее, по итогам исследований, следует заключить, что инвестиционный механизм традиционных бюджетных сфер: образования, культуры и здравоохранения в Донецкой Народной Республике имеет регламентирующий характер. В Российской Федерации и Республике Беларусь закладывается собственная система эндаумент-фондов, в связи с чем есть необходимость просветительских, обучающих программ, направленных на расширение информационного поля для привлечения инвестиций в некоммерческий сектор экономики.

Выводы. Исследование позволило систематизировать опыт некоторых постсоветских государств в подходах к инвестированию в сферу образования. Выявлена возможность применения эндаумента и фандрайзинга как инструментов для софинансирования и формирования инвестиционной политики в образовательной сфере. Предложенная функциональная модель эффективного управления инвестициями в сфере образования имеет стимулирующий характер и представляет собой многоуровневую систему целевых капиталов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кулакова, М. Н. Международные модели финансирования вузов и их применения для вузов России в период реформирования системы высшего образования / М. Н. Кулакова // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, 2011. – №1 (10). – С. 51-60.
2. Юрга, В. А. Структура и механизмы финансирования системы высшего профессионального образования как условие инновационного развития высшей школы (российский и зарубежный опыт) / В. А. Юрга // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 3. – С. 183-188.

3. Анисовец Т.А. Экономика образования и образовательного учреждения: учебно-методическое пособие (компендиум) [Текст] / Т.А. Анисовец // Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики». – СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, 2012. – 180 с.
4. Мартиросян, Р. М. Значение российских эндаумент-фондов в деятельности некоммерческих организаций [Электронный ресурс] / Р. М. Мартиросян // Вестник Московского международного университета. – №1. – 2018. – С. 72-75. – Режим доступа: <https://vestnik-mmu.ru/journal/article.php?id=2139>.
5. Чепыжова, О. К. Государственное финансирование высшего образования: современные тенденции / О. К. Чепыжова // Вестник МГУПИ. – 2012. – № 39. – С. 201-210.
6. Global education monitoring report summary 2019. Available at: <http://www.tumgik.ru/images/files/UMU4/Vsemirnyj%20doklad%20po%20monitoringu%20obrazovaniya.pdf> (accessed 18.12.2020).
7. Global Education Monitoring Report. Finance/UNESCO.org/GEM-report. Available at: <https://gem-report-2019.unesco.org/chapter/finance/> (accessed 18.12.2020).
8. Концепция содействия благотворительной деятельности в Российской Федерации на период до 2025 года. Распоряжение Правительства РФ от 15.11.2019 г. № 2705-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/38419/> (дата обращения 18.12.2020).
9. О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций: Федеральный закон № 275 ФЗ от 30.12.2006 // СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64939/ (дата обращения 18.12.2020).
10. Котова, Н. В. Фандрайзинг в школе: поиск новых партнеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://xn--j1ahfl.xn--1ai/library/fandrejzing__v_shkole_poisk_novih_partnerov_133245.html (дата обращения 18.12.2020).

Поступила в редакцию 13.01.2021 г.

FORMATION OF A FUNCTIONAL MODEL OF EFFECTIVE INVESTMENT MANAGEMENT IN THE EDUCATIONAL SPHERE

O. L. Zakotniuk

The paper analyzes modern approaches to regulating the provision and investment of one of the branches of the public sector (education) on the example of some post-Soviet countries, in order to study the possibility of using tools and mechanisms in the Donetsk People's Republic. A variant of the functional model of investment management, including extra-budgetary levers, is proposed. Pain points and possible protective mechanisms for eliminating the risks of investment policy in the field of education are identified.

Keywords: investment; education; tool; endowment funds; extra-budgetary investment mechanism; fundraising.

Закотнюк Оксана Леонидовна

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры национальной и региональной экономики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

o.zakatniuk@donnu.ru

+38-071-493-84-79

Zakotniuk Oksana

Candidate of Economic Sciences,

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.2

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2021. Т. В. Ибрагимхалилова

Статья посвящена исследованию сущности маркетинговых рисков и специфических черт, присущих им. Обосновано, что маркетинговые риски в зависимости от маркетингового планирования принято подразделять на стратегические и тактические, сделан акцент на том, что наиболее часто встречающимся подходом в классификации рисков является подход, связанный с реализацией маркетинговой стратегии. Автором выделены основные причины маркетинговых рисков. Отмечено, что мониторинг и идентификация маркетинговых рисков посредством применения классических инструментов стратегического маркетингового анализа, таких как – PEST-анализ, модель Портера (пять сил конкуренции) являются наиболее действенными.

Ключевые слова: риск, маркетинговые риски, фактор, индикатор, маркетинговая стратегия, маркетинговая среда, PEST-анализ, модель Портера.

Постановка проблемы. Успешная деятельность хозяйствующих субъектов обеспечивается внедрением традиционных и инновационных подходов, зарекомендовавших себя инструментами, гарантирующими прибыльную деятельность и устойчивое финансовое положение. Маркетинговый подход позволяет компаниям осуществлять не только оценку потребностей и возможностей рынка, но и разрабатывать соответствующую продуктовую, ценовую, сбытовую и коммуникационную политики.

В свою очередь, в рыночной экономике постоянным сопутствующим фактором ведения бизнеса является риск. А при ориентации на маркетинговый подход функционирование любого предприятия связано с рисками вдвойне. Поэтому игнорирование или их недооценка при принятии управленческих решений приводит к снижению реализации не только маркетинговой политики, но и эффективности деятельности компании в целом.

Актуальность исследования. Повысить степень определенности маркетинговых решений возможно путем всестороннего анализа возможных рисков и разработки мероприятий, направленных на их снижение. Принимая решение о разработке и внедрении на рынок конкретных товаров/услуг, важно учесть сопутствующие риски и факторы, являющиеся их причиной, а также разработать меры, направленные на их устранение или минимизацию.

Анализ последних исследований и публикаций. Существенный вклад в исследование маркетинговых рисков (МР) внесли как зарубежные, так и отечественные авторы, среди них: А. Г. Бадалова, В. А. Кравченко, М. Г. Лапуста, А. А. Старостина, О.А. Чурзина и другие. Стоит отметить, что большинство теоретиков в научной сфере не рассматривают МР, а определяют их в совокупности с другими экономическими рисками предприятия. В научной литературе нет однозначного отношения к МР, как в отношении сущности, классификации, специфических особенностей, набора факторов и индикаторов, их определяющих.

Цель исследования заключается в уточнении сущности и специфики маркетинговых рисков, определении особенностей оценки факторов риска в процессе риск-менеджмента.

Результаты исследования. Любая экономическая, финансовая, маркетинговая, производственная, инновационная или управленческая деятельность всегда рискованна. Даже если предприятие находится в состоянии покоя и не проявляет деловую активность, оно обременено риском отсутствия прибыли и неиспользованных мощностей.

Вероятностное условие или событие, которое в случае проявления имеет позитивное или негативное воздействие на репутацию компании, приводящее к приобретениям или потерям в денежном выражении принято называть риском. Кроме этого, риск представляет собой допустимость выхода опасного фактора из-под контроля и серьезность последствий, выражаемую степенью его проявления [1].

Объективность функционирования предприятий в динамичной среде предопределяет рыночные риски, наступление которых возможно из-за возникновения убытков за счет факторов, влияющих на общую результативность инвестиций на финансовых рынках. Источники рыночного риска включают рецессии, политические потрясения, изменения процентных ставок, стихийные бедствия и террористические атаки. Таким образом, риск социально-экономическая категория, отражающая особенности восприятия стейкхолдерами объективно существующее состояние неуверенности и конфликта, которая подвержена возможным угрозам и характеризуется неиспользованными ресурсами и возможностями [2].

Систематический или рыночный риск имеет тенденцию воздействовать на весь рынок одновременно.

Процесс выведения товара/услуги на рынок связан с вероятностью потерь во время сбыта продукции (услуг), а также в процессе взаимодействия с контрагентами с целью организации продаж. Именно данная вероятность потерь представляет собой МР.

Важно отметить, что не сформировалось единого мнения в отношении сущности МР. Так, например, британская ассоциация страхования и риск-менеджеров (AIRMIC) под МР подразумевает совокупность рисков в маркетинговой сфере деятельности компании, заключающиеся в усложнении или невозможности реализации маркетинговых целей вследствие воздействия на деятельность компании любых возможных событий [3].

М. Г. Лапуста определяет МР как вероятность потерь, возникающих при вложении предприятием средств в реализацию маркетинговых мероприятий, а также в разработку управленческих решений, которые не принесут ожидаемого эффекта [4]. А. А. Старостина и В. А. Кравченко считают, что МР – это комплекс рисков, присущих маркетинговой сфере деятельности компании, характеризующихся допустимостью возникновения определенных событий и их последствиями, которые затрудняют или делают невозможным достижение целей на отдельных этапах маркетинговой деятельности или полностью в сфере маркетинга [5, с. 91].

А. Г. Бадалова и О. А. Чурзина делают акцент на том, что МР – это: [6, 7]:

риск неполучения прибыли в результате падения объема реализации или цены товара;

ошибочный выбор рынков сбыта продукции и определение стратегических решений на рынке, неточный расчет емкости рынка, неверное определение мощности производства;

акризия, неслаженность или отсутствие сбытовой сети на предполагаемых рынках сбыта;

неподходящее событие, связанное со сбытом продукции;

сингулярность факторов внутренней и внешней среды предприятия при принятии маркетингового решения.

Профессор Т. П. Данько считает, что МР возникают в том случае, когда фирма выходит на рынок со своими услугами и товарной специализацией, вероятностные процессы, происходящие на рынке, создают ситуацию неустойчивости, неожиданности в сфере оценки товара покупателем или из-за ценовой политики фирмы, или из-за содержания ее ассортиментного портфеля, или из-за способа сообщения о товаре (реклама), или из-за ошибочности выбора форм его продвижения на рынок [8].

Таким образом, анализ сущности понятия позволил сформулировать авторское определение МР как вероятности потерь, связанных с выбором подходящего таргетинга и маркетинговых мероприятий, таких как маркетинговые кампании, сегментация рынка, с соответствующим образом выбранным продуктом и правильной оценкой развития рынка.

Кроме этого можно выделить черты присущие МР, а именно:

вероятностный характер развития событий – конечный результат действий субъекта риска не определен;

возможность как негативных, так и позитивных вариантов развития событий в условиях риска;

последствия риска могут носить различный характер (финансовый и нефинансовый) [9];

риск в большинстве случаев не управляем, т.к. маркетинговая среда динамична и зачастую непредсказуема.

В зависимости от уровня маркетингового планирования можно выделить стратегические и тактические МР.

Стратегические МР могут быть обусловлены неправильным определением стратегических целей, выбором стратегии позиционирования, определением момента выхода на рынок, ошибочным выбором целевого сегмента, а также неверным определением общей стратегии фирмы.

Появление таких рисков подрывает успех реализации стратегии фирмы на рынке, а, следовательно, непосредственно влияет на результаты ее деятельности, неполучения запланированной прибыли и возникновения значительных убытков.

М. МакДональд, рассматривая риски, возникающие в сфере стратегического маркетинга, объединяет их в три категории: рыночный риск, долевой риск и риск прибыли [10].

На рис. 1 представлены наиболее типичные тактические МР.



Рис. 1. Наиболее типичные тактические маркетинговые риски

МР проявляются в виде не реализации или уменьшения объемов реализации продукции, снижении цен на нее, следствием чего является недополучение прибыли или убытки.

Распространенными причинами являются:

несоответствие технико-экономических параметров продукции запросам потребителей;

завышенные цены или недоработка ценовой стратегии;

неэффективная система сбыта, которая не соответствует рыночным реалиям;

неадекватная целевому рынку система стимулирования сбыта;

низкая конкурентоспособность продукции.

Наиболее часто встречающимся подходом к классификации рисков является подход, связанный с реализацией маркетинговой стратегии предприятий, учитывающий следующие признаки: вероятность, сила воздействия, эндо и экзогенность происхождения, функциональная сфера происхождения, стратегичность горизонта воздействия. Выделяют следующие группы рисков рис. 2.

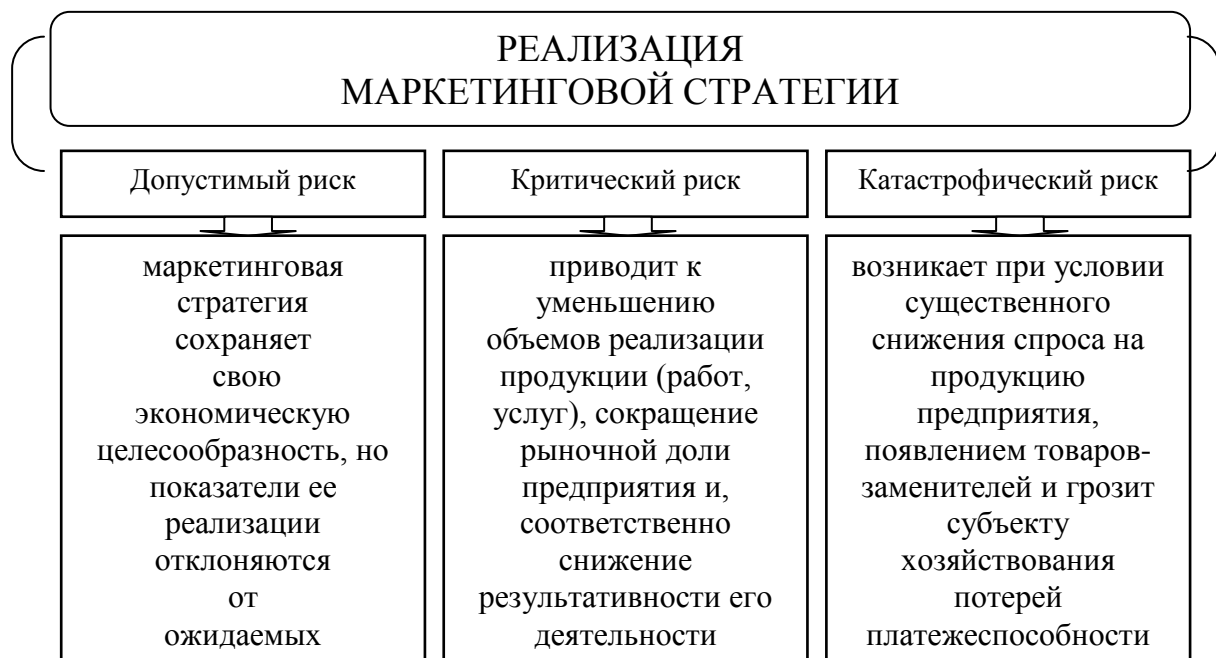


Рис. 2. Риски при реализации маркетинговой стратегии

В ходе функционирования субъекты хозяйствования должны не только контролировать факторы риска со своей стороны, но и тщательно идентифицировать и мониторить риски, с которыми сталкиваются контрагенты. Мониторинг МР гарантирует своевременное исполнение превентивных мер и планов по смягчению последствий и выполняется с помощью индикаторов – триггеров, указывающих на возможность то, что события риска произошли или произойдут в ближайшее время [11].

Для идентификации рисков маркетинговой среды специалисты в области риск-менеджмента адаптируют классические инструменты стратегического маркетингового анализа – PEST-анализ, модель Портера (пяти сил конкуренции).

Среди многочисленных методических подходов к проведению стратегического анализа факторов маркетинговой среды для идентификации рисков наиболее приемлемым является тот, согласно которому определяются три характеристики каждого фактора:

сила воздействия, или значимость фактора для конкретного предприятия, являющегося объектом анализа;

возможность изменения фактора в определенном направлении;

направление влияния этого изменения на предприятие (благоприятный, неблагоприятный).

Результаты оценки факторов риска в ходе стратегического анализа целесообразно представить в виде табл. 1.

Таблица 1

Оценка факторов риска в маркетинговой среде предприятия

Группы факторов	Сила воздействия на предприятие (0-10), X, баллов	Вероятность влияния (0-1), Y	Направление воздействия (+/-), Z	Итоговая оценка влияния, $S = X*Y*Z$
<i>макросреды:</i>				
политические				
экономические				
социально-культурные				
технологические				
<i>микросреды:</i>				
существующие конкуренты				
фирмы-новички				
товары-заменители				
поставщики				
посредники				
потребители				
другие контактные аудитории				
<i>внутренней среды:</i>				
маркетинг				
научные исследования и опытно-конструкторские разработки				
материально-техническое обеспечение				
производство				
персонал				
менеджмент				
финансы				

После завершения анализа маркетинговой среды целесообразно упорядочить факторы риска по их значимости для предприятия.

Это можно сделать с помощью матрицы рисков (табл. 2); каждый фактор риска позиционируется в соответствующем поле матрицы.

Таблица 2

Матрица факторов риска маркетинговой среды			
Вероятность влияния	Сила воздействия		
	Значительная (7-10 баллов)	Средняя (4-6 баллов)	Незначительная (0-3 балл)
Высокая (0,7-1,0)	Поле ВЗ	Поле ВС	Поле ВН
Средняя (0,4-0,6)	Поле СЗ	Поле СС	Поле СН
Низкая (0-0,3)	Поле НЗ	Поле НС	Поле НН

По матрице рисков определяют, какие факторы маркетинговой среды в первую очередь следует принять во внимание при формировании стратегии маркетинга, в частности предусмотреть в стратегическом плане маркетинга соответствующие меры нейтрализации риска.

Так, если факторы, попали к полям ВЗ, ВС и СО, обязательно нужно учесть и предусмотреть меры по их нейтрализации;

факторы, попали к полям НЗ, СС, ВН также желательно учесть, но это можно сделать не в первую очередь;

факторы с полями СН, НС, НН нельзя не учитывать, но нужно мониторить (отслеживать), чтобы не пропустить рост силы или вероятности их влияния.

Анализ маркетинговой среды создает основания для определения или уточнения миссии предприятия, а также установление целей маркетинговой деятельности в логической взаимосвязи с целями предприятия в целом. Глубокое понимание среды и рисков, которые в нем возникают, позволяет более обоснованно подойти к формированию альтернативных стратегий маркетинга, сразу ограничив круг возможных стратегий только наиболее приемлемыми альтернативами. Таким образом, уже на этой стадии проведенный анализ способствует нейтрализации МР.

Стоит уделить внимание и уязвимости маркетинговой деятельности, так как именно она часто является причиной рисков.

Уязвимость в маркетинговой деятельности чаще всего связана с «утечкой» конфиденциальной информации.

Вывод. В процессе работы над данной темой были проанализированы научные труды отечественных и зарубежных авторов, посвященные вопросам исследования сущности, особенностей и факторов маркетинговых рисков. Анализ представленных определений сущности МР позволил сформулировать авторское определение как вероятности потерь, связанных с выбором подходящего таргетинга и маркетинговых мероприятий, таких как маркетинговые кампании, сегментация рынка, с соответствующим образом выбранным продуктом и правильной оценкой развития рынка.

Оценка МР, выступая неотъемлемой частью процесса риск-менеджмента, должен гарантировать осуществление превентивных мер и комплекса мероприятий по смягчению последствий от них.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Фролова, Н. А. Идентификация, оценка опасных факторов и управление ими на предприятиях пищевой промышленности [Текст] / Н. А. Фролова, А. В. Козырь, Г. А. Кожевникова. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2018. – № 27 (213). – С. 42-47.
2. Tkachenko V. et al. Theoretical and methodical approaches to the definition of marketing risks management concept at industrial enterprises // Marketing and Management of Innovations. – 2019.
3. Сайт Британской ассоциации страхования и риск-менеджеров (AIRMIC) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.airmic.com> ixzz2Nb7YwSaJ (дата обращения: 12.02.2021).

4. Лапуста, М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, А.Г. Шашукова. – М.: ИНФРА–М, 2006. – 224 с.
5. Старостина, А. О., Кравченко, В. А. Риск-Менеджмент: теория и практика: Учеб. пособие [Текст]. – К. ИВЦ Издательство «Политехника». – 2004. – 200 с.
6. Бадалова, А. Г. Управление рисками производственных систем: теория, методология, механизмы реализации. Монография [Текст]. — М.: ИЦ МГТУ «Станкин», «Янус-К», 2006. – 328 с.
7. Бадалова А. Г. Основные проблемы управления маркетинговыми рисками машиностроительных предприятий [Текст] / А.Г. Бадалова, О. А. Чурзина // Вестник МГТУ Станкин. – 2009. – №. 3. – С. 89-92.
8. Данько Т.П. Управление маркетингом: учебник. Изд-е 2-е, перераб. и доп. [Текст] / Т.П. Данько. – Москва: Инфра-М, 2001. – 726 с.
9. Гончаренко Л. И., Малкова Ю. В. Налоговые риски в деятельности банков: определение, виды и основные подходы к управлению [Текст] / Л. И. Гончаренко, Ю.В. Малкова // Экономика. Налоги. Право. – 2013. – №. 5. – С. 87-91.
10. МакДональд М. Должная проверка маркетинга: переориентация стратегии на стоимость компании / М. МакДональд, Б. Смит, К. Ворд; [перевод с англ. Кострубова Ю.Н.]. – М.: ООО «Группа ИДТ», 2007. – 320 с.
11. Айхель, Ксения Валерьевна Управление рисками инвестиционных проектов на промышленных предприятиях: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Айхель Ксения Валерьевна; [Место защиты: Юж.-Ур. гос. ун-т]. – Челябинск, 2011. – 221 с.ил. – Библиогр.: С. 180-191.

Поступила в редакцию 11.03.2021 г.

FEATURES OF THE COMPANY'S MARKETING RISKS

T. V. Ibragimkhalilova

The article is devoted to the study of the essence of marketing risks and the specific features inherent in them. It is substantiated that marketing risks, depending on marketing planning, are usually subdivided into strategic and tactical, the emphasis is placed on the fact that the most common approach in risk classification is the approach associated with the implementation of a marketing strategy. The author highlights the main causes of marketing risks. It is noted that monitoring and identification of marketing risks through the use of classical tools of strategic marketing analysis, such as - PEST analysis, Porter's model (five forces of competition) are the most effective.

Keywords: risk, marketing risks, factor, indicator, marketing strategy, marketing environment, PEST analysis, Porter's model.

Ибрагимхалилова Татьяна Владимировна

доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
itv2106@mail.ru
+38-071-029-18-88

Ibragimkhalilova Tatyana

doctor of Economic Sciences, Associate professor
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 331.108

ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА МИКРОУРОВНЕ

© 2021. А. А. Киселёва

В статье обосновано влияние развития человеческих ресурсов на обеспечение экономической эффективности предприятия. Проанализированы основные особенности обеспечения экономической эффективности предприятия на основе развития человеческих ресурсов. Рассмотрены основные научные принципы обеспечения экономической эффективности предприятия при помощи раскрытия потенциальных возможностей работников. Уделено внимание нормативно-правовому, организационному и социально-экономическому обеспечению мероприятий, направленных на развитие человеческих ресурсов предприятия с целью обеспечения его экономической эффективности. На основе проведенного анализа даны практические рекомендации по обеспечению экономической эффективности предприятия с использованием творческого потенциала и активизации способностей персонала.

Ключевые слова: экономическая эффективность, человеческие ресурсы, потенциал, способности, развитие, предприятие, работники, персонал.

Постановка проблемы. На современном этапе развития экономики, предприятия вынуждены искать новые пути повышения экономической эффективности. При этом основным фактором производства в современных условиях становятся человеческие ресурсы предприятия, что вызывает необходимость разработки комплекса мероприятий, направленных на повышение эффективности их использования. Потенциал работников, как правило, недостаточно реализован, что является причиной низкой экономической эффективности предприятий. В связи с этим, одним из приоритетных направлений работы с персоналом современного предприятия должно стать развитие человеческих ресурсов, позволяющее в полной мере раскрыть потенциальные возможности работников. Таким образом, обеспечение экономической эффективности предприятия на основе использования широких потенциальных возможностей персонала, реализуемых посредством комплексного развития человеческих ресурсов приобретает исключительную важность.

Актуальность исследования определяется ключевой ролью персонала в обеспечении экономической эффективности предприятия, что приводит к необходимости изучения особенностей данного процесса и выявления влияния развития человеческих ресурсов на увеличение эффективности работы предприятия и повышение его экономической эффективности. Именно профессионализм, высокий уровень мотивации и творческий потенциал работников позволяет предприятию сформировать и укрепить свои уникальные конкурентные преимущества, обеспечить устойчивую работу и достичь поставленных целей.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы обеспечения экономической эффективности предприятий и развития человеческих ресурсов исследуются в работах отечественных и зарубежных ученых-экономистов, таких как: П. Друкер, М. Портер, А. Кибанов, Ю. Одегов и многих других.

По мнению П. Друкера, единственным способом добиться конкурентного преимущества является повышение эффективности использования человеческих ресурсов, что относится как к предприятиям, так и к органам государственного управления или к некоммерческим организациям [1]. Современные российские ученые

также уделяют большое внимание вопросам обеспечения экономической эффективности предприятия на базе развития человеческих ресурсов.

Выделение нерешённой проблемы. Несмотря на множество научных работ, посвященных проблеме обеспечения экономической эффективности предприятия посредством развития человеческих ресурсов, до сих пор недостаточно изученными остаются отдельные вопросы, касающиеся специфики развития человеческих ресурсов и влияния данного процесса на усиление экономической эффективности современного предприятия.

Целью данного исследования является выявление основных особенностей обеспечения экономической эффективности современного предприятия при помощи комплекса мероприятий, направленных на развитие человеческих ресурсов и разработка практических рекомендаций по повышению экономической эффективности предприятия.

Результаты исследования. Экономической эффективностью в целом проявляется как способность предприятия адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям рынка на основе своих специфических особенностей, выгодно отличающих предприятие от конкурентов [2]. В современных условиях обеспечение экономической эффективности предприятия во многом определяется квалификацией персонала, его деловыми качествами, креативными способностями и мотивацией работников к достижению поставленных целей, что в своей совокупности представляет собой человеческие ресурсы предприятия.

При этом в условиях постоянных изменений внешней среды предприятие неизбежно сталкивается с необходимостью развития своих человеческих ресурсов в соответствии с постоянно возрастающими требованиями к работникам, что продиктовано необходимостью повышения экономической эффективности современного предприятия [3].

Конкурентоспособность предприятия определяется наличием определенных особенностей – конкурентных преимуществ, обеспечивающих предприятию лидирующее положение на занятом сегменте рынка, рост объемов производства и реализации продукции, повышение экономической эффективности, развитие предприятия и расширение рынков сбыта [4].

Экономическая эффективность предприятия зависит от множества внешних и внутренних факторов, тем не менее, основополагающим фактором в современных условиях являются человеческие ресурсы, определяющие эффективность использования всех имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов, что требует разработки комплекса мероприятий, направленных на всестороннее развитие работников организации [5].

Отдельное внимание следует уделять профессиональному и личностному развитию специалистов, способных наиболее полно реализовывать свои знания, умения и навыки на практике, что является основой для достижения предприятием успеха на рынке в долгосрочной перспективе и позволяет эффективнее решать среднесрочные и текущие задачи [6].

В общем смысле развитие – это процесс целенаправленных необратимых изменений, осуществляемый на основе поставленных целей посредством реализации определенного набора действий. Развитие человеческих ресурсов может рассматриваться как целенаправленный комплекс привязанных к конкретным рабочим местам информационных и образовательных мероприятий, способствующих повышению квалификации работников конкретного предприятия в соответствии со

стратегическими задачами, а также учитывающих первоначальный потенциал и способности работников предприятия.

С другой стороны, развитие человеческих ресурсов можно определить как раскрытие личностного потенциала работников предприятия, направленное на повышение эффективности их труда, укрепление сотрудничества и повышение заинтересованности в достижении целей организации и повышения экономической эффективности [7].

С точки зрения А.Я. Кибанова, развитие персонала представляет собой совокупность организационно-экономических мероприятий службы управления персоналом в области обучения, переподготовки и повышения квалификации персонала организации. Эти мероприятия направлены на профессиональную адаптацию, периодическую оценку, планирование карьеры и служебное продвижение работников, а также на работу с кадровым резервом [8].

Под развитием человеческих ресурсов очень часто понимается профессиональное развитие, представляющее собой приобретение работниками определенных компетенций, знаний, умений и навыков, используемых в профессиональной деятельности [9]. Тем не менее, профессиональное развитие работников неотделимо от их личностного развития, что предполагает задействование в данном процессе всей совокупности личностных, профессиональных, социальных и морально-деловых качеств работников [10].

Таким образом, развитие человеческих ресурсов представляет собой непрерывный процесс совершенствования и овладения новыми профессиональными знаниями, умениями, навыками и деловыми качествами, основанный на гармоничном задействовании личностных, интеллектуальных, психоэмоциональных и волевых качеств работников.

С учетом рассмотренных особенностей, обеспечение экономической эффективности предприятия на основе развития человеческих ресурсов можно представить в виде совокупности методических и практических мероприятий, направленных на обеспечение благоприятных условий для раскрытия потенциальных возможностей работников, стимулирование потребности в самореализации и саморазвитии в интересах предприятия.

Обеспечение экономической эффективности предприятия на основе развития человеческих ресурсов должно опираться на следующие научные принципы:

научная обоснованность мероприятий по развитию человеческих ресурсов, что предполагает использование научно обоснованных методов и подходов;

целенаправленность развития человеческих ресурсов, предполагающая четкое соответствие составляющих механизма обеспечения экономической эффективности предприятия на основе развития человеческих ресурсов стратегическим целям предприятия;

системность осуществления мероприятий, направленных на развитие человеческих ресурсов, подразумевающая формирование концепции обеспечения экономической эффективности предприятия в виде целостной системы функционально взаимосвязанных элементов;

непрерывность процесса повышения экономической эффективности предприятия, что предполагает постоянное и последовательное проведение комплекса мероприятий, направленных на развитие человеческих ресурсов и раскрытие потенциальных возможностей работников в интересах предприятия;

аналитичность результатов мероприятий, направленных на развитие человеческих ресурсов, предполагающая учет результатов мониторинга показателей экономической эффективности предприятия и определение текущего уровня развития человеческих ресурсов;

гибкость мероприятий по развитию человеческих ресурсов, предполагающая постоянную адаптацию разработанных мероприятий к изменениям внешней среды функционирования предприятия, а также корректировку в соответствии с уточнением стратегических целей организации.

Внедрение системы мероприятий, направленных на развитие человеческих ресурсов предприятия с целью повышения его экономической эффективности должно базироваться на нормативно-правовом, организационном и социально-экономическом обеспечении.

Нормативно-правовое обеспечение развития человеческих ресурсов предприятия включает в себя законодательные акты, распоряжения органов государственной власти, различные нормативы, стандарты, договоры и соглашения, регулирующие взаимоотношения государства, работодателей и работников и создающие основу для разработки соответствующих мероприятий.

Организационное обеспечение мероприятий по развитию человеческих ресурсов предусматривает непосредственно внедрение выработанной концепции на предприятии, создание благоприятных условий для развития потенциальных возможностей и творческих способностей работников предприятия.

Социально-экономическое обеспечение развития человеческих ресурсов предприятия предполагает проведение различных мероприятий социального и экономического характера, направленных на поддержку работников и их мотивацию к постоянному развитию и совершенствованию посредством предоставления определенных экономических преимуществ и социальных гарантий.

Важно отметить, что развитие человеческих ресурсов приобретает приоритетное значение для обеспечения экономической эффективности современного предприятия, так как без работников соответствующей квалификации невозможно эффективно использовать потенциал современных технологий и технических средств, методов управления и финансовых ресурсов, а также полноценно реализовывать инновационное развитие предприятия [11]. Только благодаря квалификации работников возможно обеспечить качественное управление, высокий уровень организации труда, разработку и реализацию производственной и маркетинговой стратегии, своевременное выполнение производственной программы в условиях постоянного усиления конкуренции.

Тем не менее, не следует абсолютизировать значение человеческих ресурсов для обеспечения экономической эффективности предприятия. Важными в данном процессе являются обеспечение другими ресурсами, техническое оснащение и технологии производства, занимаемые позиции на рынке и другие факторы. При этом доступ к материальным ресурсам и существующим технологиям, в большинстве случаев, может быть равным образом получен всеми конкурирующими субъектами. Напротив, формирование своеобразного набора компетенций персонала посредством целенаправленного развития человеческих ресурсов в соответствии со стратегическими задачами и имеющимися возможностями, позволяет предприятию создавать уникальные конкурентные преимущества и обеспечивать конкурентоспособность.

Масштаб и основные параметры развития человеческих ресурсов следует определять на основе стратегии развития предприятия в целом, учитывая уровень

внедренных в производство технологий, а также возможности потенциального освоения новых технологий, приобретения современного оборудования, освоения новых рынков сбыта продукции.

Немаловажным является расширение финансирования различных обучающих программ, направленных на профессиональное развитие и личностный рост, укрепление мотивации работников на основе материальных стимулов и моральных поощрений, формирование устойчивой среды обучающейся организации, а также укрепление деловой репутации предприятия, способствующее повышению профессионализма персонала, привлечению новых высококвалифицированных работников и широкому обмену знаниями и опытом.

Выводы. Таким образом, на основе комплексного развития человеческих ресурсов посредством специально разработанных мероприятий, предприятие способно активизировать потенциальные возможности работников, повысить результативность их трудовой деятельности, что позитивно отразится на его экономической эффективности. При этом необходимо учитывать основные научные принципы обеспечения экономической эффективности предприятия посредством раскрытия творческих способностей и укрепления мотивации работников.

Мероприятия, направленные на развитие человеческих ресурсов предприятия с целью обеспечения его экономической эффективности, необходимо базировать на нормативно-правовом, организационном и социально-экономическом обеспечении данного процесса. Разработку обучающих мероприятий и развивающих программ следует осуществлять на основе стратегии развития предприятия с учетом имеющихся и перспективных возможностей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Друкер, П. Ф. Менеджмент: пер. с англ. [Текст] / П. Ф. Друкер, Д. А. Макьярелло. – М.: Вильямс, 2010. – 704 с.
2. Васильева, З. А. Иерархия понятия конкурентоспособности субъектов рынка / З. А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 83-90.
3. Копылов, А. В. Теоретические основы конкурентоспособности предприятия: обзор определений [Текст] / А. В. Копылов, Е. К. Пономарева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 3 (13). – С. 109-115.
4. Портер, М. Е. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. [Текст] / М. Е. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
5. Мельников, О. Н. От «материалистичности» к «человечности» экономики [Электронный ресурс] / О. Н. Мельников // Российское предпринимательство. – 2012. – № 2 (200). – С. 58-63. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/22783/>.
6. Кожевникова, И. Д. Развитие инновационного потенциала персонала [Текст] / И. Д. Кожевникова, О. Д. Макарова // Достижения вузовской науки. – 2014. – № 10. – С. 219-223.
7. Эсаулова, И. А. Мотивационный механизм саморазвития сотрудников как фактор инновационного развития организации [Текст] / И. А. Эсаулова // Известия высших учебных заведений. Серия Экономика, финансы и управление производством. – 2014. – № 1 (19). – С. 68-71.
8. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации [Текст] / А. Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 695 с.
9. Карташова, Л. В. Управление человеческими ресурсами [Текст] / Л. В. Карташова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 235 с.
10. Корсун, В. А. Системное управление инновационной деятельностью персонала как ресурс конкурентоспособности предприятия [Текст] / В. А. Корсун. – М.: Учеба МИСиС, 2007. – 157 с.
11. Одегов, Ю. Г. Управление талантами – реальность современного менеджмента [Текст] / Ю. Г. Одегов // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2015. – № 1. – С. 92-99.

Поступила в редакцию 15.01.2021 г.

THE FEATURES OF HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT ENSURING AT THE MICRO LEVEL

A. A. Kiseljova

The article substantiates the influence of human resources development on the enterprise economic efficiency ensuring. The main features of the enterprise economic efficiency ensuring based on the human resources development are analyzed. The main scientific principles of the enterprise economic efficiency ensuring by means of disclosing the potential of employees are considered. Attention is paid to the regulatory, organizational and socio-economic support of measures aimed at the enterprise human resources development in order to ensure its economic efficiency. On the basis of the analysis, practical recommendations are given for the enterprise economic efficiency ensuring by using the creative potential and activating the abilities of personnel.

Keywords: economic efficiency, human resources, potential, abilities, development, enterprise, employees, personnel.

Киселёва Александра Алексеевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк

sandatra@rambler.ru

+38-071-337-50-22

Kiseljova Aleksandra

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Personnel Management and Labor Economics

Donetsk Academy of Management and Public Service under the Head of the Donetsk People's Republic, Donetsk

УДК 331.45

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ: ПРИНЦИПЫ, ФУНКЦИИ, МЕТОДЫ

© 2021. И. А. Кондаурова

В работе исследованы сущность и элементы механизма управления охраной труда на уровне предприятия, в частности, выделены основные принципы, функции, а также современные методы управления охраной труда. Определены факторы эффективности управления охраной труда на предприятии. По результатам исследования установлено, что функционирование эффективного механизма управления охраной труда на предприятии позволяет выявлять производственные опасности, давать оценку рискам гибели и травматизма работников, а также разрабатывать и реализовывать эффективные меры по их снижению.

Ключевые слова: охрана труда; механизм; методы управления; принципы организации; функции; органы управления; система управления охраной труда.

Постановка проблемы. На сегодняшний день мировой опыт свидетельствует, что доминирующую роль в побуждении работодателя к улучшению условий труда на предприятии играет социальное страхование от несчастных случаев на производстве. Его введение актуализировало необходимость не только выплаты компенсаций пострадавшим вследствие несчастных случаев, но также проведение профилактических мероприятий, связанных с охраной труда. Стало очевидно, что с экономической точки зрения целесообразно предпринимать все возможные меры для предотвращения несчастных случаев, поскольку обязанность выплачивать соответствующую компенсацию является для работодателя тяжелым бременем.

Актуальность темы исследования. Несмотря на это в современных условиях функционирования экономики подавляющее большинство собственников предприятий на первый план ставят экономическую заинтересованность в получении максимальной прибыли, уменьшении затрат на штрафные санкции, ремонт поврежденного оборудования, возмещение ущерба потерпевшим; необходимость постоянного повышения качества и конкурентоспособности продукции, забывая о создании благоприятных и безопасных условий труда на рабочих местах. В связи с этим возникает проблема низкой эффективности мероприятий по охране труда, как следствие, высокий уровень производственного травматизма. Однако предписания государственных инспекций и многочисленные нормативные акты, сами по себе не дадут эффекта, если на предприятии не будет функционировать эффективная система охраны труда. В этой связи научный и практический интерес представляет разработка и анализ механизма управления охраной труда на уровне предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию различных подходов к организации охраны труда на предприятии посвящены работы многих учёных и экономистов. В частности, Р.С. Булатов [2] проводил исследование принципов, методов и средств материального стимулирования работодателей в создании безопасных и безвредных условий труда. Х.В. Сударкина и О.Д. Глод [11] в своей работе определяли элементы системы трудоохранного менеджмента. Е.В. Золина, Е.К. Силина и Г.В. Гольшева [3] занимались разработкой экономического механизма обеспечения достойных условий труда на производстве.

Выделение нерешённой проблемы. Заявленная тема исследования в последнее

время всё больше побуждает учёных-экономистов к научно-практическому поиску. Однако проблеме обеспечения безопасных условий труда уделено мало внимания. Из поля зрения упускается тот факт, что именно посредством разработки эффективного механизма управления охраной труда можно достичь основной цели – предотвращения производственного травматизма и профессиональной заболеваемости на предприятии.

Цель работы – исследование сущности и основных элементов механизма охраны труда на предприятии для обеспечения разработки и реализации эффективных мер по снижению производственных рисков и опасностей.

Результаты исследования. Подавляющее большинство исследователей и экономистов определяют механизм управления охраной труда как совокупность функций, методов управления и органов управления [2, с. 80; 7, с. 77; 10, с. 238].

Профессор В.И. Дьяков в своей работе указывает на то, что в основе механизма управления охраной труда лежит три компонента: безопасность человека как субъекта труда (БЧ), безопасность трудовой деятельности (БТД), безопасность условий труда (БУТ) (рисунок 1) [12, с. 247].

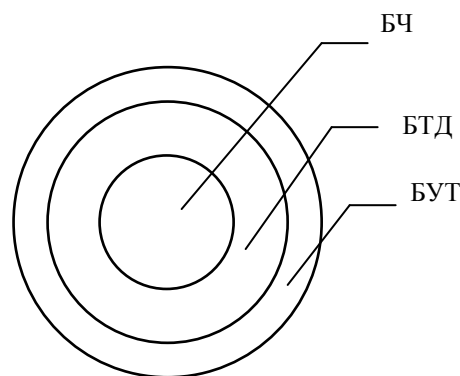


Рис. 1. Структура системы охраны труда

Некоторые исследователи [10; 12] определяют данную категорию как совокупность различных принципов, методов и средств материального стимулирования работодателей в создании безопасных и безвредных условий труда, повышении культуры производственной среды.

Рассмотрим каждый из составляющих элементов механизма управления охраной труда.

В основе механизма управления охраной труда лежат принципы, разработанные на международном и государственных уровнях [6, с. 46]:

- социальное партнерство работодателей и работников в сфере охраны труда;
- обеспечение сохранения жизни, здоровья и трудоспособности работников в процессе осуществления трудовой деятельности;
- социальное страхование работников от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- предоставление гарантии защиты права работников на труд в условиях, соответствующих требованиям охраны труда;
- определение и выплаты компенсаций за тяжелые работы и работы с вредными и (или) опасными условиями труда;

медицинская, социальная и профессиональная реабилитация работников, пострадавших от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Перечисленные принципы являются исходными положениями охраны труда и подлежат не только признанию, но и повседневному претворению в жизнь. Их реализация служит гарантом безопасности труда.

В отечественной литературе встречается альтернативная интерпретация принципов, положенных в основу методологии системы управления охраной труда [3, с. 93; 5, с. 84]:

Комплексность – данный принцип предусматривает учет всех факторов, влияющих на состояние безопасности труда: физиологические и психологические свойства человека, его подготовленность к труду, социально-психологический климат в коллективе, методы, стиль и уровень руководства, моральное стимулирование, формы материального стимулирования, меры ответственности;

системность – принцип позволяет рассматривать безопасность труда как систему, состоящую из взаимосвязанных элементов, которая позволяет определить объективные связи этих элементов, выяснить их взаимовлияние и взаимозависимости, установить функциональную роль каждого элемента и системы в целом;

плановость и непрерывность – работа по улучшению безопасности труда может быть эффективна, если ее вести планомерно и непрерывно;

профилактическая направленность – принцип предусматривает выявление и устранение причин, условий и мотивов, порождающих неправильные действия людей, проявление возможных опасностей и вреда;

законность – принцип предусматривает управление охраной труда на предприятии, соблюдая действующее законодательство;

контроль за выполнением мероприятий, планов и задач;

открытость информации о состоянии охраны труда и конечных результатах функционирования системы.

Достижение целей и задач механизма управления охраной труда реализуется посредством его функций. Они выражают направление управленческой деятельности в сфере охраны труда. При этом каждая из поставленных задач решается одновременно всеми функциями, содержание которых и определяется субъектами и объектами управления. К основным функциям относятся [3, с. 93-94]:

1. Функция учета, рассмотрения и оценки объектов управления. Совершается выработка достаточной информации об объекте управления для выработки и реализации управленческих постановлений руководителями всех уровней управления.

2. Функция контроля. Она выполняет наблюдение за параметрами объекта управления, выявление отклонений от нормального уровня. А также корректировка принимаемых управленческих решений на основе ранее выявленных ошибок.

3. Функция планирования и прогнозирования работ по охране труда. Прогнозирование устанавливает перспективные цели на будущее и определяет возможные сценарии развития. Обычно при прогнозировании используются статистические данные о выявленных нарушениях, количестве несчастных случаев до и после проведения мероприятий по охране труда. Функция планирования заключается в реализации конкретных мероприятий по улучшению рабочих мест и увязка их по времени и ресурсам.

4. Функция стимулирования выражается в создании администрацией предприятия заинтересованности работников в работе по обеспечению комфортных и безопасных условий труда, выполнении правил техники безопасности.

5. Функция координации регулирования мероприятий по охране труда устанавливает обязанности лиц, участвующих в реализации мер по охране труда. Происходит объединение разрозненных действий подразделений для согласованного решения поставленных задач.

Все функции тесно связаны между собой и дополняют друг друга. Невыполнение хотя бы одной из функций скажется на реализации других.

Вышеперечисленные функции реализуются посредством методов управления охраной труда. Толкование данной категории дают И.Е. Пылаева и А.А. Домостроева: «Методы управления – это способы воздействия на поведение и деятельность управляемых объектов с целью снижения производственного травматизма, общей и профессиональной заболеваемости путем создания безопасной и безвредной производственной среды» [9, с. 50]. Основные методы управления охраной труда представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные методы управления охраной труда на предприятии [9; 12]

Название метода	Характеристика	Инструментарий
Административные	Оказание влияния на принятие решений работодателями, побуждая их к выполнению намеченных программ в области охраны труда, к самостоятельному поиску наиболее эффективных средств по улучшению условий труда; обеспечиваются государственным принуждением принятия трудовых мер всеми хозяйственными субъектами.	Законодательство в сфере охраны труда, система стандартов и др. нормативно-правовых актов, постановления руководства, принимаемые государственными органами по охране труда. Мероприятия по реализации проводимой государством трудовой политики: мониторинг состояния производственной среды на предприятиях и в отраслях, соблюдение трудового законодательства, организация научно-исследовательских работ, обучение, международное сотрудничество и др.
Социально-экономические	Методы, создающие материальную заинтересованность работодателей в улучшении условий труда.	Стоимостные рычаги (компенсационные выплаты за несчастные случаи, травматизм и профессионально-обусловленную заболеваемость, связанные с условиями труда; штрафы за нарушение трудового законодательства и риски травмирования; льготное налогообложение, льготное кредитование, субсидирование)
Социально-психологические	Методы морального стимулирования, которые реализуются посредством мер как поощрительного характера, так и принудительного путем воздействия на нарушителей трудового законодательства.	Обучение и воспитание персонала, проведение инструктажей, моральное стимулирование, личный пример руководителя по выполнению требований охраны труда. Для предупреждения травматизма - не допуск к работе людей в болезненном и нетрезвом состоянии, борьба с вредными привычками.

Оценка эффективности управления охраной труда является одним из основных элементов исследуемого механизма. Для того чтобы оценить эффективность управления охраной труда на предприятии, необходимо взять количественные

показатели инцидентов за базовый квартал и сравнить их с показателями инцидентов следующего квартала текущего года [8, с. 67].

Рассчитать эффективность можно следующим образом:

$$E = \frac{N_2}{N_1}, \quad (1)$$

где E – эффективность системы управления охраной труда;

N_1 – количество инцидентов за целый квартал текущего года (этот показатель является базовым для дальнейших расчетов эффективности управления охраной труда);

N_2 – количество инцидентов за полный следующий квартал.

Система управления охраной труда считается эффективной, если количество инцидентов в следующем квартале меньше или равно базовому показателю. В свою очередь, о неэффективности свидетельствует происшествие несчастного случая в результате воздействия вредного или опасного производственного фактора. Для предприятий, где в течение года произошло два и более несчастных случаев, чтобы оценить эффективность управления охраной труда, необходимо установить другие показатели.

На сегодняшний день ключевыми показателями при оценке состояния безопасности и охраны труда на предприятиях остаются уровень травматизма и профессиональной заболеваемости, фактические итоги и выводы специальной оценки по условиям труда, состояние условий труда, финансовые расходы на мероприятия по охране труда. При определении уровня травматизма, например, в расчетах используют следующие индикаторы – коэффициенты частоты, тяжести травматизма и нетрудоспособности. Также для количественной оценки состояния охраны труда на предприятии используют такие индикаторы как индексный показатель профессиональных заболеваний, индекс профессионального риска [8, с. 68].

Так, коэффициент частоты травматизма ($K_{\text{ч}}$) на предприятии рассчитывается следующим образом:

$$K_{\text{ч}} = \frac{N \cdot 100}{C}, \quad (2)$$

где N – количество инцидентов;

C – среднесписочное количество работников на предприятии.

В свою очередь, коэффициент тяжести травматизма ($K_{\text{т}}$) рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{т}} = \frac{D}{N}, \quad (3)$$

где D – количество дней нетрудоспособности вследствие инцидента;

N – количество инцидентов.

Как правило, на предприятии расчет показателей эффективности производится службой охраны труда, которая создается работодателем с целью организации выполнения правовых, организационно-технических, санитарно-гигиенических, социально-экономических и лечебно-профилактических мероприятий, направленных

на предотвращение несчастных случаев, профессиональных заболеваний и аварий в процессе трудовой деятельности. К основным задачам службы охраны труда любого предприятия можно отнести следующие [6, с. 46; 7, с. 78]:

организация рабочих мест таким образом, чтобы улучшалось качество производственного процесса и повышалась производительность труда сотрудников;

обучение технике безопасности при использовании оборудования на производстве;

выявление и устранение неблагоприятных факторов, которые могут возникнуть в процессе работы;

предотвращение травматизма и профилактика профессиональных заболеваний.

Эффективность управления охраной труда на предприятии также можно оценить по инженерно-техническим, социальным и экономическим показателям (рисунок 2).



Рис. 2. Показатели эффективности управления охраной труда на предприятии [1; 4]

Проведенное исследование и анализ основных элементов (принципов, функций, методов управления охраной труда) позволяет определить категорию «механизм управления охраной труда» как совокупность тесно взаимосвязанных между собой элементов, взаимодействующих и определяющих стратегию, цели и задачи мероприятий по охране труда, а также методы, инструменты и мероприятия, необходимые для их выполнения. На рисунке 3 представлен механизм управления охраной труда на предприятии.

В основу предлагаемого механизма заложены основные принципы организации управления охраной труда, посредством которых обеспечение благоприятных условий труда на предприятии в динамичных условиях современной экономики становится возможным.

Для достижения оптимального уровня управления охраной труда главной целью рассматриваемого механизма является профилактика и предотвращение производственного травматизма, профессиональных заболеваний и минимизация

социальных последствий, а также обеспечение на каждом рабочем месте социально приемлемого риска. В свою очередь, достижение поставленной цели можно достичь только посредством комплексного и системного использования ключевых методов управления охраной труда на предприятии.

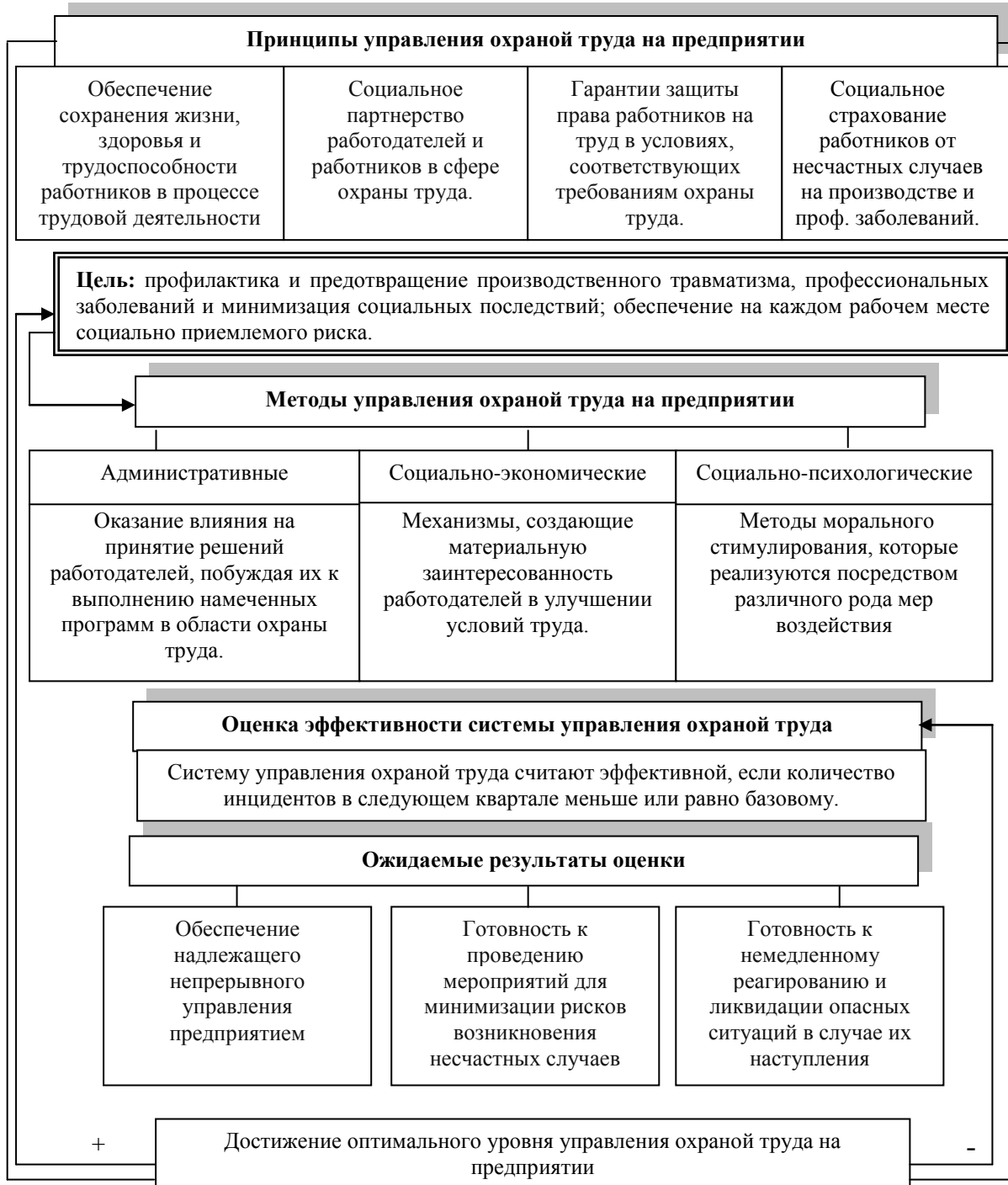


Рис. 3. Механизм управления охраной труда на предприятии

Разработка же любых рекомендаций по улучшению условий труда станет возможной только при условии проведения оценки эффективности управления охраной

труда на предприятии, основанной на расчете общих показателей оценки состояния безопасности и охраны труда.

Результаты такой оценки являются информационной базой, которая может быть использована собственником предприятия при принятии стратегических и оперативных решений, формировании приоритетных целей и задач перспективного управления развитием предприятия.

В случае, если оптимальный уровень управления охраной труда достигнут не был, в соответствии с предлагаемым механизмом необходимо вернуться снова на этап оценки эффективности.

Таким образом, разработанный механизм является универсальным инструментом, который при правильном функционировании будет приносить максимальный эффект предприятию, в частности снижение уровня травматизма на производстве и профессиональных заболеваний, сокращение частоты несчастных случаев, создание безопасной и комфортной производственной среды, предупреждение возникновения рисков, связанных с опасными и вредными условиями труда на производстве, и, как следствие, увеличение производительности труда.

Выводы. По результатам исследования установлено, что эффективность механизма управления охраной труда зависит от правильно определенных целей, принципов и методов управления, а также качественного выполнения обязанностей, возложенных на все уровни управления, на все подразделения предприятия, в том числе на его руководство.

Функционирование эффективного механизма управления охраной труда на предприятии позволяет выявлять производственные опасности, давать оценку рискам гибели и травматизма работников, а также разрабатывать и реализовывать эффективные меры по их снижению.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Айткенова, Г.Т. Оценка соответствия системы управления охраной труда на предприятиях обрабатывающей промышленности / Г.Т. Айткенова, Р.Т. Шайхы, Г.Ш. Игиликова // Проблемы безопасности российского общества. – 2020. – № 12(88). – С. 25-28.
2. Булатов, Р.С. Экономическое обоснование внедрения комплексной системы управления охраной труда / Р.С. Булатов // Инновационные технологии научного развития. – 2017. – № 2. – С. 79-81.
3. Золина, Е.В. Эффективность использования комплексной системы охраны труда на предприятии / Е.В. Золина, Е.К. Силина, Г.В. Гольшева // Проблемы безопасности российского общества. – 2017. – № 2. – С. 92-94.
4. Козлов, В.И. Оценка социально-психологического климата производственного коллектива в качестве показателя условий труда / В.И. Козлов // Безопасность жизнедеятельности. – 2009. – № 2. – С. 182-188.
5. Медведев, В.Т. Снижение травмоопасности производственных процессов / В.Т. Медведев, В.К. Паули, Ю.И. Жуков // Новое в российской энергетике. – 2011. – № 11. – С. 82-85.
6. Никонов, А.А. Охрана труда и здоровья работников. Опыт ОАО УПКБ «Деталь» / А.А. Никонов // Справочник специалиста по охране труда. – 2007. – № 5. – С. 45-47.
7. Потуданская, В.Ф. К вопросу об определении основных понятий в сфере охраны труда / В.Ф. Потуданская, А.К. Михайлов // Человек и труд. – 2004. – №5. – С. 75-79.
8. Пустовит, А.Е. Методика расчёта индекса безопасности труда / А.Е. Пустовит, В.И. Козлов // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2013. – № 3. – С. 65-68.
9. Пылаева, И.Е. Современные методы управления охраной труда на предприятии / И.Е. Пылаева, А.А. Домостроева, А.В. Кузнецова // Актуальные проблемы охраны труда. – 2018. – № 1. – С. 48-52.
10. Российская энциклопедия по охране труда / М.Ю. Зурабов. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: НЦ ЭНАС, 2007. – 400 с.
11. Руководство по системам управления охраной труда: MOT-СУОТ 2001 / ILOOSH 2001. –

Женева: МОТ, 2003. – 28 с.

12. Сударкина, Х.В. Трудоохранный менеджмент: система, методы и функции управления охраной труда на предприятии / Х.В. Сударкина, О.Д. Глод // Инновационная наука. – 2016. – № 6. – С. 245-248.

Поступила в редакцию 01.03.2021 г.

THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF LABOR PROTECTION AT THE ENTERPRISE: PRINCIPLES, FUNCTIONS, METHODS

I. A. Kondaurova

The paper investigates the essence and elements of the health and safety management mechanism at the level of the enterprise; in particular, it highlights the basic principles, functions, as well as modern methods of labor protection management. The factors of efficiency of health and safety management at the enterprise have been determined. According to the results of the study, it has been found that the functioning of the effective health and safety management mechanism at an enterprise allows identifying industrial hazards, assessing the risks of death and injury to workers, as well as developing and implementing effective measures to reduce them.

Key words: health and safety protection, mechanism, management methods, principles of organization, functions, control bodies, safety management system.

Кондаурова Инна Александровна

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой управления бизнесом и персоналом

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк

inna.a.kondaurova@mail.ru

+38-071 -309 -21 -63

Kondaurova Inna

PhD of Economics, Associate Professor, Head of the Department of Business and Human Resources

Donetsk National Technical University, Donetsk

УДК 331.1: 331.101.52

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2021. А. К. Кулик, Е. С. Чех

В статье рассмотрено определение человеческого капитала с позиций современных ученых, изложены основные принципы управления человеческим капиталом персонала на современном предприятии. Изучены современные особенности таких процессов управления человеческим капиталом как его привлечение и развитие с помощью цифровых технологий. Рассмотрены возможности применения программных продуктов для подбора сотрудников, их адаптации, развития и текущего контроля деятельности, приведено описание их преимуществ с точки зрения работодателей и работников. Получила развитие идея создания усовершенствованного программного продукта, направленного на организацию, контроль, и координацию сотрудников. Предприятиям рекомендован выбор программных продуктов в соответствии с их миссией, перспективами и возможностями.

Ключевые слова: персонал организации, человеческий капитал, краудсорсинг, обучение, развитие, цифровизация, программный продукт.

Постановка проблемы. Современный этап развития технологий выводит на новый уровень требования к управлению внутрифирменными процессами. Так как ключевым фактором производства любого предприятия является комплекс способностей его сотрудников, то и в вопросах модернизации необходимо первостепенно делать акцент на персонал. Вследствие этого требуется постоянный мониторинг тенденций управления человеческим капиталом, который позволит руководству предприятия своевременно реагировать на изменения в бизнес-среде.

Актуальность темы исследования. Каждое предприятие представляет собой слаженную систему, которая функционирует благодаря стараниям его работников. Их знания, опыт и способности формируют человеческий капитал организации и являются движущей силой производства товаров и услуг.

Объективный взгляд на вопрос управления человеческим капиталом позволяет руководителю выявлять сильные и слабые стороны своей организации, осуществлять планирование дальнейшей деятельности, определять приоритетные направления развития компании. В свою очередь инновационные технологии ускоряют данные процессы, что повышает конкурентоспособность предприятия на рынке.

Анализ последних исследований и публикаций. Одними из первых, кто обратил внимание на проблемы управления человеческим капиталом, были американские ученые-экономисты Т. Шульц и Г. Беккер. Среди отечественных авторов, которые занимались изучением данного вопроса, следует выделить С. А. Кузнецца, который в совместной с М. Фридманом работе «Доход от независимой профессиональной практики» (1946 г.) исследовал взаимосвязи уровня оплаты труда и видов выполняемых работ. Так же следует отметить вклад современных ученых-экономистов: А. Я. Кибанова, И. Б. Дураковой и А. Г. Мокроносова.

Выделение нерешённых проблем. В эпоху цифровой трансформации экономики и стремительного развития интернет-технологий возникает объективная необходимость исследования новых подходов и инструментов управления человеческим капиталом персонала, позволяющих более эффективно использовать временные и финансовые

ресурсы с целью достижения целей предприятия и поддержания его конкурентоспособности.

Цель работы – исследование современных тенденций и инновационных технологий управления человеческим капиталом персонала предприятия.

Результаты исследования. Термин «человеческий капитал» впервые появился в статье американского ученого-экономиста Дж. Минсера «Инвестиции в человеческий капитал и персональное распределение дохода» (1958 г.). Работа демонстрировала результаты исследования зависимости величины получаемого населением дохода от уровня полученного им профессионального обучения. В 1964 г. развитие концепции поддержали Т. Шульц и Г. Беккер, обосновав эффективность вложений в человеческий капитал и сформулировав экономический подход к человеческому поведению [1, с. 251].

Теория человеческого капитала базировалась на достижениях институциональной теории, неоклассической теории и неокейнсианства. Её появление связывают с анализом статистических данных развитых стран мира и поиском взаимозависимостей между темпами роста экономики и интеллектуальным развитием населения страны.

Стоит подчеркнуть, что в 1960-х гг. произошла трансформация понимания человеческого капитала. Если до этого данная категория включала в себя такие аспекты как образование, поддержание здоровья, профессиональную мобильность, то с рассматриваемого момента в структуре человеческого капитала стали выделять также мотивы к труду, обязательства работника перед работодателем, коллегами, обществом, особенности поведения человека в социально-трудовых отношениях. Для лучшего понимания сущности категории «человеческий капитал» необходимо рассматривать его современную трактовку с нескольких позиций (табл. 1).

Из приведенных выше определений следует, что категория «человеческий капитал» (далее ЧК) включает в себя комплекс знаний, умений, навыков индивида, которые нуждаются в постоянном инвестировании с целью дальнейшего развития. Они приводят к росту квалификации работника, которая содействует росту качества труда и тем самым приводит к росту благополучия человека и общества [3, с. 84; 7, с. 71].

Современный этап развития бизнеса модифицирует понимание структуры человеческого капитала, дополняя её в соответствии с требованиями нового времени. Так, для работников предприятия становятся обязательными следующие качества: стремление к непрерывному обучению и самообучению, способность быть креативным, владение сетевой грамотностью, многозадачность [8, с. 293].

Ввиду этого, в настоящее время управление человеческим капиталом организации должно строиться на следующих принципах:

– активности управленческой деятельности – стимулирование творческого проявления интеллектуального потенциала сотрудников для создания интеллектуального капитала и получения экономической отдачи;

– гибкости и адаптивности – ориентация сотрудников на развитие, готовность к изменениям, что обеспечивает необходимые эволюционные преобразования, непрерывное совершенствование и развитие человеческого капитала в организации;

– открытости и доступности знаний – свобода в передаче, распространении и использовании профессиональных знаний (формальных и неформальных), что обеспечивает эффект мультипликации организационных знаний, многовариантность их преобразования в интеллектуальный капитал организации [9, с. 34]. Наиболее ярким примером приложения приведенных принципов является популярная среди мировых

корпораций тенденция использования привлеченного человеческого капитала, известная как аутсорсинг.

Таблица 1

Определение понятия «человеческий капитал» с позиций современных авторов

Автор	Определение	Ссылка
К. А. Устинова	Человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накопленный запас навыков, состояния здоровья, уровня культуры, целесообразно используемый в деятельности и способствующий увеличению индивидуальных доходов, росту конкурентоспособности организации и увеличению благосостояния региона	2, с. 21
А. Г. Мокроносов, Ю. В. Крутин	Человеческий капитал представляет собой способности человека (а также навыки и умения) – врожденные и приобретенные, качество этих способностей и степень их возможной отдачи при использовании в деятельности на благо самого человека и общества в целом	3, с. 85
Ю. Немец	Человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, мотиваций, которые целесообразно используются в процессе труда, содействуя росту его производительности и заработка	4, с. 32
Г. Б. Козырева, М. В. Сухарев, И. В. Тимаков	Человеческий капитал – это знания, навыки, умения и способности, воплощенные в людях, которые позволяют им создавать личное, социальное и экономическое благосостояние	5, с. 4
Я. И. Кузьминов, П. С. Сорокин, И. Д. Фрумин	Человеческий капитал – совокупность знаний, умений и установок, позволяющих человеку создавать полезные эффекты для себя, работодателя и общества, превосходящие первоначальные инвестиции и текущие затраты	6, с. 19

Суть данной технологии заключается в том, что для разработки наиболее важных и крупных проектов привлекаются не только внутренние силы организации, но и таланты сторонних специалистов. Если раньше такой подход вызывал лишь скепсис, то сейчас преимущества такого подхода очевидны:

- происходит экономия средств на содержание персонала;
- нет необходимости в дополнительной подготовке собственных работников;
- привлеченные специалисты в большей степени готовы к экспериментам и оригинальным решениям, при этом их коллеги внутри предприятия могут регулировать направления развития проектов в зависимости от специфики компании;
- в подобном взаимодействии с высококвалифицированными специалистами руководители получают возможность найма лучших из них на постоянную работу;
- мотивация собственного персонала к развитию талантов и самовыражению.

Однако следует помнить о рисках раскрытия коммерческой тайны и дублировании идей внешними специалистами. Разумеется, эти вопросы регулируются трудовыми договорами, но отследить «утечку информации» бывает не так просто.

Ввиду повышения интереса работодателей к подобному найму квалифицированных работников, были созданы специализированные интернет-платформы, а сама технология онлайн поиска персонала получила название краудсорсинга. Одной из таких платформ является TopCoder – приложение одноименной международной краудсорсинговой корпорации по поиску дизайнеров-разработчиков, программистов, специалистов по обработке данных, инженеров и алгоритмистов по всему миру. Они не только создают базу уникальных

профессионалов, то так же проводят между ними соревнования, конкурсы и, собственно, помогают найти своего работодателя. В свою очередь, руководство предприятия получает возможность выбрать специалиста, чей уровень знаний, навыков и специфика работы подходят под требования компании.

Если руководитель в большей степени заинтересован в развитии человеческого капитала собственных работников, а не в помощи специалиста со стороны, то он имеет возможность обратиться к услугам веб-сообщества Kaggle. Оно является частью корпорации Google, которая известна своей инновационной направленностью. Так, Kaggle осуществляет обучение и повышение квалификации работников по следующим направлениям:

- изучение основ языка программирования;
- обучение принципам эффективной визуализации данных и анализ этого материала;
- повышение уровня навыков создания и ведения баз данных;
- обучение основам анализа больших объемов текстовой информации;
- изучение методов систематизации данных и их классификации [10].

По завершению курса обучающемуся выдается сертификат, подтверждающий факт освоения программы. Также в ходе обучения персонал может начать разработку проектов или выполнение профессиональных задач с использованием новоприобретенных знаний.

Таким образом, при помощи предлагаемой программы обучения руководитель может развивать капитал собственного персонала в соответствии с требованиями производства и мировыми тенденциями. При этом работник повышает собственную конкурентоспособность на рынке труда.

Если говорить о текущем управлении навыками, способностями и направлениями развития работников, то следует упомянуть такие программные продукты как TinyPulse (Вьетнам) и BambooHR (США). Они направлены на централизованный сбор информации о реальных и перспективных сотрудниках, адаптацию новых работников путем предоставления им информации о ключевых факторах работы предприятия и конкретной должности. Также возможным является индивидуальный подбор курсов с учетом потребностей компании и интересов сотрудников. Кроме того, каждый из членов предприятия имеет возможность в режиме реального времени получить консультацию с руководителем.

Рациональным представляется создание такого программного обеспечения, которое позволило бы объединить отдельные функции рассмотренных платформ. То есть продукт должен обладать следующими свойствами:

- на основе введенных исходных параметров производственной мощности предприятия рассчитывать нормативную численность работников в разрезе отдельных квалификаций и специальностей;
- производить автоматизированный подбор и анализ претендентов на вакантные должности;
- анализировать необходимую периодичность проведения аттестаций работников в соответствии с профессиональными требованиями;
- составлять график проведения мероприятий развития персонала и осуществлять поиск специализированных курсов;
- предоставлять возможность обратной связи с работниками по вопросам повышения эффективности работы предприятия.

Выводы. Таким образом, человеческий капитал представляет собой комплекс знаний, навыков, талантов и возможностей, развиваемый и пополняемый в интересах работника, предприятия и общества в целом. Управление им внутри компании должно проводиться в направлениях подбора сотрудников, их адаптации, развития и общего координирования. В виду активного развития технологий все эти процессы получили возможность реализации через компьютерные технологии.

При адекватной оценке потребностей и перспектив организации, возможным становится подбор такого программного продукта, который позволит оптимизировать внутрифирменные процессы, сократить затраты на содержание персонала и модернизировать процесс администрирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ядгаров, Я. С. Экономическая теория человеческого капитала: ретроспективный аспект / Я. С. Ядгаров, Г. П. Журавлева, Е. В. Александров // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 8 (2). – С. 250-254.
2. Устинова, К. А. Человеческий капитал в инновационной экономике: монография / К. А. Устинова, Е. С. Губанова, Г. В. Леонидова. – Вологда: Институт социально-экономического развития территорий РАН, 2015. – 195 с.
3. Мокроносов, А. Г. Человеческий капитал или человеческий потенциал / А. Г. Мокроносов, Ю. В. Крутин // Идеи и идеалы. – 2017. – №2(32). – С. 80-89.
4. Человеческий капитал государственной службы Республики Казахстан / Ю. Немец, А.А. Кузеева, К. К. Садыкова, А. С. Кузеев // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2017. – № 3. – С. 29-50.
5. Козырева, Г. Б. Человеческий капитал и модели роста / Г. Б. Козырева, М. В. Сухарев, И. В. Тимаков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2017. – 13 с.
6. Кузьминов, Я. И. Общие и специальные навыки как компоненты человеческого капитала: новые вызовы для теории и практики образования / Я. И. Кузьминов, П. С. Сорокин, И. Д. Фруммин // Форсайт. – 2019. – №2. – С. 19-41.
7. Кондаурова И. А. Развитие теории человеческого капитала в контексте формирования экономики знаний / И. А. Кондаурова // Балтийский экономический журнал. – 2016. – №1(15). – С. 69 – 73.
8. Казаков, О.Д. Модель управления человеческим капиталом в системах принятия решений / О.Д. Казаков, Н.Ю. Азаренко // Вестник ВГУИТ. – 2019. – Т. 81. – № 3. – С. 290-298.
9. Борщёва, Н.Л. Механизм управления человеческим капиталом сотрудников инновационной организации / Н.Л. Борщёва // Инновационная наука. – 2016. – № 1-1. – С. 33-37.
10. Human capital innovation: innovative enterprise talent solutions and guiding organizational change [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://spendmatters.com/2017/03/28/human-capital-innovation-part-2-innovative-enterprise-talent-solutions-guiding-organizational-change/> (дата обращения: 02.10.2020).

Поступила в редакцию 03.02.2021 г.

DIGITAL TRANSFORMATION OF PROCESSES OF HUMAN CAPITAL MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE LEVEL

A. K. Kulik, E. S. Chekh

The article considers the definition of human capital from the perspective of modern scientists, outlines the basic principles of human capital management of personnel in a modern enterprise. Modern features of such processes of human capital management as its attraction and development using digital technologies are studied. The possibilities of using software products for selecting employees, their adaptation, development and current control of activities are considered, and their advantages from the point of view of employers and employees are described. The idea of creating an improved software product aimed at organizing, controlling, and coordinating

employees was developed. Enterprises are recommended to choose software products in accordance with their mission, prospects and capabilities.

Keywords: personnel of organization, human capital, crowdsourcing, training, development, digitalization, software product.

Кулик Александра Константиновна

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры управления бизнесом и персоналом

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк

sheludeshova@mail.ru

+38-071-334-91-02

Чех Елизавета Сергеевна

магистрант кафедры управления бизнесом и персоналом

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк

liz_cheh@mail.ru

+38-071-368-98-12

Kulik Alexandra

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer

Donetsk National Technical University, Donetsk

Chekh Elizaveta

Master Student

Donetsk National Technical University, Donetsk

УДК 330.341.1

МОНИТОРИНГ КАЧЕСТВА БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

© 2021. Т. С. Малетова

В статье рассмотрены основные вопросы применения методов бизнес-анализа при разработке и мониторинге бизнес-моделей. Сформулированы критерии качества структурных блоков бизнес-модели предприятия транспортной отрасли как уникальной бизнес-системы. Проведен мониторинг качества бизнес-моделей предпринимательских структур транспортной сферы Донецкой Народной Республики, что позволило получить определенные результаты и сделать выводы.

Ключевые слова: качество; результативность; эффективность; мониторинг; бизнес-модель.

Постановка проблемы. Структурные преобразования в экономической сфере государства влияют на динамику функционирования субъектов хозяйствования. Современные условия хозяйствования характеризуются динамичным развитием рынков товаров и услуг, постоянными изменениями во внешней среде и производственных отношениях, ростом конкуренции. Такие условия определяют поиск новых инструментов и методов управления предприятием.

Актуальность темы исследования. Понятие бизнес-модель является основой процессоориентированного подхода в управлении предприятием, позволяет получить структуру, деятельность которой направлена на постоянное улучшение качества конечного продукта и удовлетворение потребностей клиента. В этой связи актуальность мониторинга качества бизнес-моделей предпринимательских структур существенно возрастает.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию теоретических и методологических аспектов сущности бизнес-модели и ее качества посвящены работы таких ученых как: Г. Чесбург [11], Н.Д. Стрекалова [9], Е.Н. Горчакова [1], М. Моррис [13], А. Остервальдер, И. Пинье и др.

Выделение нерешенных проблем. Работы [1-13] не исчерпывают всей тематики исследования. Несмотря на определенный, достигнутый за последнее десятилетие, эта область исследования содержит еще много нерешенных вопросов и проблемных областей. Отсутствие единого взгляда на мониторинг качества бизнес-модели предпринимательских структур, неразработанность концептуальных и методологических подходов существенно затрудняют практическое использование бизнес-модели в деятельности предприятий.

Целью исследования является мониторинг качества бизнес-моделей предпринимательских структур транспортной отрасли Донецкой Народной Республики в условиях неопределенности.

Результаты исследования. В последнее время в научно-практических кругах активно обсуждаются вопросы бизнес-моделирования, подтверждая его ценность в качестве важного фактора повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях ограниченности ресурсов. Приоритетность инновационных идей над инновационными технологиями при построении бизнес-моделей признавалась еще Генри Чесбургом более 10 лет назад [11, с.12].

Н.Д. Стрекалова выделяет шесть направлений для практического использования бизнес-модели в качестве:

- 1) средства для осмысления логики бизнеса;
- 2) средства для проектирования инноваций в бизнесе;
- 3) концептуальной основы для стратегического планирования и моделирования бизнеса;
- 4) средства для коммуникации и общения;
- 5) основы для анализа и контроля за деятельностью компании; средства для обучения и профессиональной подготовки менеджеров [9, с. 75].

Е.Н. Горчакова, утверждает, что постоянно меняющаяся концепция качества и неоднозначное трактование терминов «результативность» и «эффективность» затрудняют процедуру выбора критериев и показателей, с помощью которых можно оценить деятельность хозяйственных субъектов [1, с. 22].

В научных кругах работа по исследованию эволюции, сущности, соотношения терминов «качество», «эффективность» и «результативность», их критериев, состава и количества частных показателей проводится достаточно давно [1].

На основе структурных блоков бизнес-модели Остельвардера, можно сформулировать основные критерии качества (табл. 1).

Таблица 1

Критерии качества структурных блоков бизнес-модели предприятия транспортной отрасли как уникальной бизнес-системы

Структурные блоки бизнес-модели	Критерии качества бизнес-моделей автотранспортных предприятий	
	Грузовые перевозки	Пассажирские перевозки
1	2	3
1. Потребители (клиенты)	Выявленная и сегментированная целевая аудитория. Формирование клиентской базы и использование маркетингового подхода для установления тесной связи с потребителями, ориентированной на долгосрочную перспективу (информирование об акциях, новинках, поздравлениях). Отлаженная обратная связь (оперативность реагирования на конфликтные ситуации). Комбинирование способов поиска новых клиентов.	
2. Товар (услуга)	Политика соблюдения стандартов работы и качества выполняемых работ. Равномерность и ритмичность перевозочного процесса. Продвижение конкурентных преимуществ.	
	Сохранность перевозимых грузов. Ускорение товародвижения при перевозках и хранении груза.	Безопасность, комфортность и скорость перевозки. Оперативность бронирования услуги.
3. Каналы сбыта	Оптимальная структура методов продаж и каналов сбыта (прямой и/или косвенные). Перспективность каналов сбыта, их расширение в динамике.	
4. Денежные потоки	Равномерность поступления денежного потока. Грамотная политика управления кредиторской и дебиторской задолженностью. Гибкая ценовая политика.	
5. Ресурсы	Интенсивный путь развития предприятия за счет совершенствования процесса функционирования используемых ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, информационных) и их качественных характеристик.	
6. Виды деятельности	Стратегическое планирование бизнеса, определение своей ниши. Риск-менеджмент. Развитие дополнительных видов услуг, в т.ч. онлайн-коммерции (электронная оплата заказа; объединение доставки заказов, сделанных у разных поставщиков; адресная доставка, услуга «обратный звонок»; онлайн-калькулятор; автоматизация карты клиента при повторном заказе и т.д.).	

Окончание табл. 1

1	2	3
7. Расходы	Оптимальная величина себестоимости услуг. Перераспределение амортизационных отчислений и чистой прибыли на обновление автопарка. Управление расходами бизнес-структуры (рост рентабельности и снижение ресурсоемкости).	
8. Деловые партнеры (контрагенты)	Надежная деловая репутация (в т.ч. положительные отзывы). Стимулирование выгодных условий партнерства. Ограничение рыночной власти контрагентов.	

Для оценки бизнес-моделей авторы, как правило, предлагают использовать неформализованные методы, основанные на описании аналитических процедур на логическом уровне. Такой подход основан на унифицированном шаблонном принципе к построению бизнес-модели, что предполагает ее описание в виде матрицы, таблицы, шаблона, схемы; считается наиболее доступным к восприятию и позволяет еще в процессе моделирования проанализировать основные компоненты бизнес-модели и принять управленческие решения.

К неформальным методам оценки бизнес-моделей и их компонентов относят «визуальные» инструменты [6, 8]:

комплексная таблица бизнес-модели (М.Моррис, 2005 г. [4]);

канва бизнес-модели (А. Остервальдер, И. Пинье, 2009 г. [6]);

матрица системных характеристик бизнес-модели (Н.Д. Стрекалова, 2009 г. [9]);

концептуальная схема бизнес-модели (А.Ю. Сооляттэ, 2010 г. [12]) [6,8];

бизнес-модель в форме интеллект-карты (Т. Гаврилова, А. Алсуфьев, А.-С. Янсон, 2014г. [10]);

Ко второй группе методов оценки бизнес-моделей относим формализованные методы, в основе которых лежат достаточно строгие аналитические зависимости:

многофакторный анализ, основанный на системе финансового анализа Дюпон с разной вариацией уровней факторов и набором коэффициентов [6; 8, с. 39-41; 6];

кластерный анализ, предполагающий установление взаимосвязи результатов деятельности фирм в рамках одной отрасли и используемыми бизнес-моделями (А.И. Шаталов, 2010 г. [7]). Среди недостатков данного подхода А.К. Айзимбекова справедливо отмечает необходимость большого количества однородных исследуемых объектов, что исключает его применение к одной бизнес-модели [8, с. 41]). Затруднительно использование инструментов кластерного анализа применительно к бизнес-структурам ДНР в условиях ограниченности официальной финансовой и нефинансовой информации;

коэффициентный анализ, представленный совокупностью показателей (как правило, относительных), позволяющих провести корректное сравнительно-сопоставимое изучение нескольких периодов или компаний. Импонирует подход А.К. Айзимбековой (2013-2014 гг.), в рамках которого автор предлагает оценку эффективности бизнес-модели проводить в целом (через расчет коэффициента Тобина, рентабельности активов, собственного капитала, общей производительности труда) и по отдельным компонентам: предполагаемая ценность, экономическая модель, факторы внутренних возможностей (внешние факторы не учитываются), цепочка создания ценности, факторы рынка [8, с. 42-49]);

метод дисконтированных денежных потоков (И.С. Пушкин, 2019 г.), предполагающий поэтапную оценку текущих денежных активов, определение периода прогнозирования, дисконтирование денежных потоков [2]. Недостатком подхода, на

наш взгляд, является его односторонность и элиминирование влияния других подсистем бизнес-модели;

применение системы сбалансированных показателей (А.А. Власкин, Е.М. Лисин, 2015 г. [5]);

интегральная оценка бизнес-модели. И.В. Орешков в рамках анализа организационного уровня управления предпринимательскими структурами предлагает использовать бальную оценку с учетом весовых коэффициентов (2013г. [3]). При таком подходе акцент делается на исследовании организационного уровня бизнес модели через определение трех групп показателей (перспективы развития, организационный уровень, поддержание консистентности), не исключается субъективизм экспертов;

графические диаграммы как завершающий этап построения бизнес-моделей (SPACE-диаграмма [5], эрцграмма [13], лепестковая диаграмма [8] и т.д.).

Таким образом, формализованные методы отличаются большей точностью и аргументированностью, предполагают разные варианты показателей для анализа бизнес-модели в целом и по отдельным компонентам на соответствие индикаторам эффективности и результативности. При этом комплексные системные исследования динамических способностей в бизнес-моделях предпринимательских структур отсутствуют.

Ориентируясь на критерии, представленные в таблице 1, был проведен мониторинг качества бизнес-моделей предпринимательских структур транспортной сферы Донецкой Народной Республики, что позволило получить определенные результаты и сделать выводы. Эмпирическую базу исследования составили общедоступная официальная информация Министерства транспорта ДНР, Министерства экономического развития ДНР, сайты автотранспортных предприятий, данные 20 субъектов хозяйствования, оказывающих услуги по пассажирским и грузовым перевозкам.

Таким образом, было установлено:

законодательно вопросы регулирования транспортной сферы, безопасности и качества перевозок обеспечены и представлены 17 Законами, 16 Постановлениями Совета Министров, 214 Приказами и 10 Распоряжениями Министерства транспорта, 6 Указами Главы ДНР¹. В 2015-2017 гг. принято ряд основополагающих документов, их соблюдение контролируется сотрудниками отдела государственного контроля (надзора) Министерства транспорта ДНР и Госавтоинспекцией;

предпринимательские структуры транспортной отрасли имеют недифференцированные бизнес-модели, то есть бизнес-модели не четко сформулированы и структурированы, что затрудняет процесс управления субъектом хозяйствования.

Предприятия конкурируют по цене, спектру основных и дополнительных услуг, скорости и сохранности доставки груза, уровню сервиса работы с клиентами. Преимущественное направление взаимодействия продавца и покупателя для грузоперевозчиков – В2В («бизнес-для-бизнеса»), для пассажироперевозчиков – В2С («бизнес для конечного потребителя»).

Услуги автомобильного транспорта делятся на основные и дополнительные. К основным относят перевозку пассажиров и грузов, к дополнительным – попутную передачу посылок и документов, погрузочно-разгрузочные работы, вывоз строительного мусора, упаковку груза и т.д. Спектр услуг предприятий грузового

¹ Информация с сайта Министерства транспорта ДНР по состоянию на 01.01.2021 г.

транспорта существенно шире, что создает дополнительные возможности для получения прибыли. При этом транспортными предприятиями оказываются дополнительные «специфические» услуги, связанные с непризнанностью Республики: содействие в оформлении официальной документации в Украине и Российской Федерации; снятие денег с карт Приватбанка, Сбербанка; сотрудничество с компанией «Новая Почта» (Украина); попутная передача посылок, документов и т.д.

Что касается типовых нарушений в работе автотранспортных предприятий, то за 2019 год в ходе мероприятий государственного контроля было проверено 3552 транспортных средства и выявлено 766 нарушений в работе ФЛП.

В 2020 году к таким нарушениям добавились нарушения водителями правил дезинфекционной обработки транспортных средств общего пользования в целях противодействия распространению COVID-19, нарушения масочного режима.

Взаимодействие с потребителями услуг (клиентами) осуществляется напрямую через социальные сети, сайт компании, по двустороннему договору с поставщиком услуг или косвенно, через посредника (организатор перевозок, информационно-диспетчерская служба, автовокзал, автостанция).

Характерными чертами сбытовой политики является ее гибкость и приспособляемость под нужды конкретного клиента. Уровень открытости информации о деятельности частных предприятий транспортной отрасли можно оценить как ниже среднего уровня. В условиях всеобщей цифровизации предприятиям отрасли нужно активно использовать онлайн-коммерцию, что позволит повысить качество обслуживания клиентов и получить дополнительную прибыль.

Выводы. Таким образом, по результатам мониторинга качества и эффективности бизнес-моделей предпринимательских структур транспортной сферы можно утверждать о недифференцированности таких моделей (нечеткость формулировки и структурирования), невостребованности инструментов бизнес-моделирования в целом из-за недостаточного уровня компетентности управленческого персонала; сложностях оптимизации даже среднесрочных бизнес-моделей из-за высокой турбулентности рынка отрасли.

Качество и эффективность структурных блоков бизнес-модели значительно улучшится при использовании современного инструментария и существующих наработок в бизнес-моделировании.

Уровень динамических способностей в бизнес-моделях самими СПД оценивается как средний, ближе к высокому, и составляет 3,89 баллов из максимальных пяти. Превалирование внешних факторов (непризнанность Республики, мировая эпидемиологическая ситуация) над внутренними, заставляет предпринимательские структуры транспортной отрасли занять выжидательную позицию и тормозит их полноценное развитие.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Азимбекова А.К. Бизнес-план Производительность труда [Текст] / А.К. Азимбекова // Вестник КарГУ – 2014. – № 2. – С. 3-5
2. Власкин А.А. Разработка модели оценки эффективности инновационного предпринимательства на основе принципа шаблонного бизнес-моделирования [Текст] / А.А. Власкин, Е.М. Лисин // Международный научно-исследовательский журнал INTERNATIONAL RESEARCH JOURNAL. – 2015. – № 6 (37). – Ч. 3 – С. 23-28.
3. Горчакова Е.Н. Качество, результативность, эффективность, квалитативность: терминологические аспекты [Текст] / Е.Н. Горчакова, Ф.Е. Поклонский // Экономика промышленности. – 2009. – № 1. – С. 22-28.

4. Канатова А.А. Бизнес-модель: теоретические подходы, инструменты анализа и ее инновационность: дис-я на соискание уч. степени доктора философии (PhD) по спец. 6D050700 [Текст] / А.К. Айзимбекова, А.А. Канатова // Менеджмент, Университет Международного Бизнеса. – Респ. Казахстан, Алматы. – 2014. – С. 167.
5. Орешков И.В. Формирование бизнес-модели предпринимательской структуры на основе процессного подхода (на примере принтмедиаиндустрии): монография [Текст] / И. В. Орешков // М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования Московский гос. ун-т печати им. Ивана Федорова. – 2013. – С.279.
6. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора: пер. с англ. [Текст] / А. Остервальдер И. Пинье, А. Паблишер. – Москва. – 2011. – С.288
7. Пушкин И.С. Разработка инструментов оценки эффективности бизнес-моделей [Текст] / И.С. Пушкин // Инновации и инвестиции. – 2019. – № 2. – С. 343-344.
8. Сооляттэ А.Ю. Бизнес-модель – ключ к развитию бизнеса на основе инноваций [Текст] / А.Ю. Сооляттэ // Менеджмент инноваций. – 2010. – № 01 (09). – С. 6-15.
9. Стрелачева Н.Д. Концепция бизнес-модели и возможности ее практического использования. Стратегическое планирование и развитие предприятий [Текст] / Н.Д. Стрелачева // Пленарные доклады Десятого всероссийского симпозиума. – Москва. – 2009. – С. 69-75.
10. Шаталов А.И. Взаимосвязь бизнес-модели и результатов деятельности фирмы (на материалах российских компаний отрасли общественного питания) [Текст] / А.И. Шаталов // Вестник СПбГУ. – 2010. – Вып. 2. – Сер. 8. – С. 24-54.
11. Chesbrough H. Business model innovation: It's not just about technology anymore [Text] / H. Chesbrough // Strategy & Leadership. – 2007. – № 35 (6). – P. 12–17.
12. Gavrilova T. Modern Notation of Business Models: Visual Trend. [Text] / T. Gavrilova, A. Alsufyev, A. Yanson // Foresight-Russia. – 2014. – vol. 8. – N 2. – P. 56–70
13. Morris M. The entrepreneur's business model: toward a unified perspective [Text] / M. Morris, M. Schindehutte, J. Allen // Journal of Business Research. – 2005. – №58. – P. 726-735.

Поступила в редакцию 11.03.2021 г.

MONITORING THE QUALITY OF BUSINESS MODELS OF BUSINESS STRUCTURES

T. S. Maletova

The article discusses the main issues of applying business analysis methods in the development and monitoring of business models. Criteria for the quality of the structural blocks of the business model of an enterprise in the transport industry as a unique business system have been formulated. The monitoring of the quality of business models of entrepreneurial structures in the transport sector of the Donetsk People's Republic was carried out, which made it possible to obtain certain results and draw conclusions.

Keywords: quality; effectiveness; efficiency; monitoring; business model.

Малетова Татьяна Сергеевна

аспирант кафедры контроля и анализа хозяйственной деятельности

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

TSMaletova@gmail.com

+38-071-371-30-15

Maletova Tatiana

Postgraduate student of the Department of Control and Analysis of Economic Activity

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Donetsk

УДК 336.548

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

© 2021. Н. Г. Мальцева

В статье исследовано государственно-частное партнёрство как элемент механизма обеспечения экономической безопасности государства. Аргументирована особая роль государственно-частного партнёрства как одного из важнейших факторов развития национальной экономики, дающего синергетический эффект. Выделены девять аспектов проявления синергии государственно-частного партнёрства в социально-экономическом развитии страны. Обоснована логика сочетания предпринимательства, стимулирующего налогообложения, инвестиционной активности экономических субъектов и государственно-частного партнёрства. Раскрыты перспективы использования государственно-частного партнёрства в Донецкой Народной Республике.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство; инвестирование; льготное налогообложение; предпринимательство; синергетический эффект государственно-частного партнёрства; стратегия развития государства; экономическая безопасность государства.

Постановка проблемы. Анализируя различные аспекты экономической безопасности государства, учёные выделяют основные направления реализации стратегии её обеспечения. Нам представляется, что концептуальная модель механизма обеспечения экономической безопасности государства должна содержать одним из стратегических направлений – развитие государственно-частного партнёрства (ГЧП). С государственно-частным партнёрством мы связываем возможности активизации малого и среднего бизнеса, следствием чего является формирование механизмов привлечения инвестиций (в том числе – иностранных). Поэтому считаем необходимым проанализировать состояние и возможности реализации отношений ГЧП в системе направлений обеспечения экономической безопасности государства как такового и в частности – Донецкой Народной Республики (ДНР).

Актуальность исследования. Обеспечение экономической безопасности государства является первостепенной функцией государства. Безопасность государства проявляется во многих аспектах, среди которых особое место принадлежит экономической безопасности. Именно экономическая безопасность является фундаментальной основой всех других форм проявления безопасности государства.

Современная практика функционирования государств мира (и развитых, и развивающихся) показала высокую эффективность использования отношений государственно-частного партнёрства в системе механизма социально-экономического развития. Известно, что уровень развития производительных сил страны – это экономическая основа обеспечения её безопасности во всех формах проявления. Таким образом, развитие ГЧП как стратегического направления в механизме обеспечения экономической безопасности государства является актуальным и практически значимым, что и определило выбор темы статьи.

Анализ последних исследований и публикаций. На современном этапе развития экономической науки проблема государственно-частного партнёрства обсуждается достаточно активно.

Так, методологический аспект проблемы исследуют учёные Донецкого национального университета Л.Дмитриченко и Б.Мелюс [1-3].

Инструменты развития государственно-частного партнёрства в России анализирует А. Чимириш [4].

Д. Ткач исследует взаимодействие государства и бизнеса как основу развития агропромышленного комплекса [5].

Зарубежный опыт государственно-частного партнёрства отражён в работах М. Матявиной [6].

В монографии И.Брайловского раскрыт широкий диапазон проблем ГЧП – от исторических условий формирования и ранних протоформ государственно-частного партнёрства – до современных механизмов его реализации в различных странах [7].

Выделение нерешённой проблемы. Несмотря на многообразие точек зрения по вопросу о сущности и практической значимости отношений государственно-частного партнёрства, на наш взгляд, отсутствует комплексный анализ его роли в обеспечении экономической безопасности государства. Это является основанием для вывода о необходимости дальнейшего исследования эффектов ГЧП.

Целью исследования является обоснование синергетического эффекта ГЧП как важнейшего элемента механизма обеспечения экономической безопасности государства; аргументация логики сочетания предпринимательства, стимулирующего налогообложения, инвестиционной активности экономических субъектов и государственно-частного партнёрства; доказательство перспектив использования ГЧП в Донецкой Народной Республике.

Результаты исследования. Особое место государственно-частного партнёрства вполне закономерно, поскольку система отношений ГЧП, как одного из важнейших факторов развития национальной экономики, даёт *синергетический эффект*. Этот эффект проявляется в следующем:

1. Государственно-частное партнёрство в настоящее время признано практически всеми учёными в качестве *фундаментальной основы развития экономической системы*. Аргументом для такого признания служит уже то, что ГЧП – это современная форма реализации отношений собственности. Как известно, именно отношения собственности лежат в основе развития и трансформации экономических систем.

2. Синергия ГЧП проявляется в том, что оно *формирует материальную основу развития экономических субъектов* и, как показала практика, способствует решению социально-экономических проблем как на уровне макро-, так и на уровне микроэкономики. Данное утверждение подтверждается тем, что ГЧП обеспечивает национальную экономику инвестиционными ресурсами.

3. Система отношений «государство – частный партнёр» *позволяет обеспечить реализацию интересов партнёров* (обеих сторон и других участников этих отношений). Использование системы отношений ГЧП приобретает особое значение в государстве, в котором имеет место неразвитая система институтов, что затрудняет (и даже делает невозможным) своевременное (и в полном объёме) решение актуальных социально-экономических, политических и других задач, как во внутренней среде государства, так и во внешней среде.

4. Практика использования отношений ГЧП в развитых и развивающихся странах показала *широкие возможности этой формы отношений в решении целого комплекса социальных проблем*.

5. Эффект использования института ГЧП проявляется в том, что реализация социальных программ *обеспечивает не только рост благосостояния народа* (как основы экономической стабильности), *но политическую стабильность* в государстве.

6. Государственно-частное партнёрство *обеспечивает сбалансированность социальных и экономических интересов партнёров и общества* в целом.

7. Отношения ГЧП существенно *повышают индекс развития социального партнёрства* в обществе.

8. Система отношений государственно-частного партнёрства *создаёт условия для рационального распределения рисков между партнёрами-инвесторами*, что активизирует предпринимательскую деятельность. Известно, что риски в современных условиях развития предпринимательства – одна из важнейших проблем, негативно сказывающихся на ведении предпринимательских дел в целом. В такой ситуации позитивом использования ГЧП является то, что в соответствии с методологией Всемирного банка, проект может быть признанным как проект в системе отношений государственно-частного партнёрства в случае, если частная компания принимает на себя часть *эксплуатационных рисков* вместе с *эксплуатационными затратами и сопутствующими им рисками*. Это является одним из стимуляторов предпринимательской деятельности на основе механизма ГЧП.

9. В отношении государственно-частного партнёрства экономические агенты вступают *с целью реализации своих стратегических ориентиров*. В результате ГЧП создаёт синергетический социально-экономический эффект, проявляющийся, с одной стороны, *в развитии частных предпринимательских компаний, а с другой – в развитии национальной экономики в целом*.

Таким образом, становится понятным интерес учёных к исследованию данной системы отношений, а также интерес практических работников, в том числе государственных структур, к использованию механизмов и форм реализации отношений ГЧП в целях комплексного развития национальных экономик.

Чем обусловлен первостепенный интерес руководства ДНР и предпринимательских структур к государственно-частному партнёрству? Известно, что само возникновение отношений ГЧП вызвано, с одной стороны, *недостаточным объёмом бюджетных инвестиционных средств* государства для решения важных социально-экономических проблем, а с другой стороны – *неразвитостью системы государственных инвестиционных институтов*. (Эта система в ДНР практически разрушена.) Оба фактора являются весьма актуальными для условий Республики. Поэтому одним из первых законов, принятых в ДНР, был закон «О государственно-частном и муниципально-частном партнёрстве», № 188-ІНС, принятый Постановлением Народного Совета 11 августа 2017 года [8].

В преамбуле к закону чётко прописана его *целевая направленность*: «Закон направлен на привлечение инвестиций в экономику Донецкой Народной Республики» [8, с. 1]. В статье 2 «Цели и задачи государственно-частного партнёрства, муниципально-частного партнёрства» эта цель более конкретизирована, а именно:

- привлечение в экономику частных инвестиций;
- объединение ресурсов;
- распределение рисков;
- реализация социально значимых, инвестиционных, инновационных, инфраструктурных проектов и республиканских программ, имеющих важное государственное и общественное значение;
- концентрация материальных, финансовых, интеллектуальных, научно-технических и иных ресурсов;
- обеспечение баланса интересов и рисков партнеров [8, с.4].

Цель Закона обусловлена задачами государства, а задачи, в свою очередь, обусловлены социально-экономическим состоянием, требующим восстановления экономики, её дальнейшего развития и обеспечения благополучия граждан. Исходя из этого, в Законе чётко прописаны задачи, решению которых будет способствовать развитие отношений государственно-частного партнёрства. Таковыми являются:

создание условий для эффективного взаимодействия партнеров в целях устойчивого социально-экономического развития ДНР;

повышение уровня жизни граждан страны;

повышение эффективности использования материальной основы государства – прежде всего имущества и земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности;

развитие инновационной деятельности, наукоемких производств;

повышение технического уровня производства, совершенствование технологических процессов;

развитие объектов инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры;

эффективное использование бюджетных средств;

повышение качества товаров и услуг;

обеспечение роста занятости населения [8, с.4-5].

Изучение содержания Закона ДНР «О государственно-частном и муниципально-частном партнёрстве» дало основание для вывода:

во-первых, республиканское законодательство о государственно-частном и муниципально-частном партнёрстве далеко от его соответствия условиям ДНР и требует разработки и утверждение нормативно-правовых актов, способствующих реализации этого закона;

во-вторых, хотя работа по совершенствованию закона и разработке нормативных актов продолжается, в целом его содержание соответствует лучшим образцам подобных законов, принятых в ведущих странах мира. В нём обоснованы принципы ГЧП; права, обязанности и ответственность партнёров; сферы деятельности партнёров; принципы распределения рисков; механизмы подготовки, рассмотрения и принятия проектов ГЧП; принципы распределения доходов; формы, в которых может быть реализована данная система отношений и т.п. И в этих случаях прослеживается «созвучие» Закона ДНР с соответствующими законами других стран. Это касается, прежде всего, сфер реализации закона о ГЧП. Они достаточно широки – от научной деятельности, здравоохранения, культуры, социального обслуживания – до решения ряда вопросов, связанных:

с производством, распределением и поставкой электро- и тепловой энергии;

транспортировкой, переработкой, хранением, распределением, поставкой нефти и природного газа;

строительством и эксплуатацией транспортной инфраструктуры и жилищно-коммунального хозяйства, а также связи и телекоммуникаций.

Государственно-частное партнёрство в ДНР распространяется также на промышленное производство; спорт, туризм, культуру; иные сферы, связанные с производством товаров, выполнением работ и оказанием услуг [8, с.8-9].

Рассмотрение целей, задач, принципов и сфер реализации отношений государственно-частного партнёрства, прописанных в Законе ДНР, даёт основание утверждать, что закон действительно станет толчком к развитию механизмов, объединяющих интересы государства (общества) и интересы бизнеса (хозяйствующих частных субъектов). Что касается частных субъектов, то прогрессивным нам

представляется привлечение частных субъектов хозяйственной деятельности – как юридических, так и физических лиц, с одной стороны, а также отечественных и иностранных частных партнёров, с другой стороны. Такой подход соответствует общей концепции *восстановления и развития экономики ДНР на основе аккумулирования инвестиционных ресурсов всех партнёров*, принимающих или желающих принимать участие в этом процессе, что естественно *активизирует предпринимательскую деятельность*. В таком случае *очевидна возможность решения триединой стратегической задачи: развитие отношений ГЧП – накопление и привлечение инвестиционных ресурсов – активизация предпринимательства*. Это обеспечит восстановление и развитие ДНР как основу экономической безопасности и формирования суверенитета страны.

К сожалению, в современных экономических условиях и при соответствующем политическом положении Донецкой Народной Республики нет возможности отразить динамику развития отношений государственно-частного партнёрства (тем более что закон принят практически в конце 2017 года, т.е. функционирует немногим более 2 лет). В связи с этим в рамках стратегии развития ГЧП *целесообразно остановиться на исследовании мировой практики использования данной системы отношений. Это касается анализа общей динамики ГЧП (объёмов и количества проектов), организационных форм ГЧП, механизмов их реализации, преимуществ использования в определённых сферах национальных экономик*.

Подчёркнём, что в настоящее время мировой опыт использования отношений ГЧП показывает позитивную динамику его развития, а также широкий спектр его моделей и механизмов. По данным европейского Инвестиционного банка, последние годы *общими тенденциями европейского рынка проектов ГЧП* являются (на 2018 год):

существенное увеличение средней стоимости проектов (до 375 млн. евро, против 345 млн. евро в 2017); *рост количества крупнейших проектов* (66% – 9,6 млрд. евро от всей стоимости проектов ГЧП на европейском рынке составили всего 8 проектов из 39);

одним из наиболее востребованных для ГЧП является транспортный сектор: совокупная стоимость всех проектов в этом секторе составила почти 7 млрд. евро из 14,6 млрд. евро совокупной стоимости всех европейских проектов ГЧП в 2018 году;

по совокупной стоимости европейских проектов ГЧП лидирует Турция, а по количеству реализованных проектов – Франция (рис. 1) [9].

В Турции в рамках проектов ГЧП в 2018 году реализовано 5,1 млрд. евро, а наибольшее количество проектов было реализовано во Франции – 15 проектов прошли стадию финансового закрытия. На рис. 3.1 видно, что в пяти европейских странах (из десяти наиболее показательных в отношении ГЧП) реализовано, как минимум, по 2 проекта. Показательной является Великобритания, где реализовано 8 проектов (более 20% европейских проектов ГЧП), при том что общая сумма затрат на их реализацию составила менее 500 млн. евро (всего чуть более 3,4%) [9].

Что касается проектов, реализуемых в рамках данной системы отношений, то они весьма разнообразны и имеют место в различных сферах экономики. На таком основании можно сделать вывод о том, что *активизация института ГЧП является одной из глобальных тенденций современной мировой экономики. Это относится не только к развитым, но и развивающимся странам мира, что ещё раз даёт основание для вывода о необходимости активного внедрения института государственно-частного партнёрства в практику ДНР, как одного из важнейших факторов развития национальной экономики Республики*.



Рис. 1. Совокупная стоимость и количество проектов ГЧП по странам Европы в 2018 году [8]

Анализ генезиса отношений государственно-частного партнёрства показывает, что эта система отношений (и этот институт их организации), начиная с самых ранних времён становления и развития государственности, была обусловлена, по меньшей мере, двумя моментами:

во-первых, ГЧП давало возможность реализации интересов партнёров этих отношений;

во-вторых, заинтересованность обеих сторон в этих отношениях была обусловлена отсутствием достаточного количества инвестиционных средств решения государственных задач.

Одной из главных таких задач была защита и расширение территории государства, для чего необходимы были вооружённые силы, армия. Отсутствие государственных средств обусловило формирование частных военных корпораций с собственными вооружёнными силами, к использованию которых прибегало государство. Это была одна из ранних форм (протоформ) ГЧП, вошедшая в историю под названием «*наёмничество*».

Другими наиболее распространёнными ранними формами ГЧП были:

откуп – отношения в сфере сбора с населения налогов и других платежей в государственную казну. Государство за определённую плату передавало право такого сбора частным лицам;

каперство (от гол. *kapen* – морской разбойник) – захват с разрешения своего правительства вооружёнными торговыми судами, принадлежавшими частным лицам, коммерческих неприятельских судов или судов нейтральных стран, занимавшихся перевозкой грузов в пользу воюющей страны;

средневековые концессии.

Таким образом, уже на ранних этапах государственности для решения своих проблем государство отдавало часть своих функций (и предоставляло часть государственных ресурсов) частным лицам. На протяжении многих веков отношения государственно-частного партнёрства развивались, совершенствовались, приобретали новые формы и на современном этапе показывают эффективность различных форм

организации этих отношений. Поэтому в мире наблюдается устойчивая тенденция к развитию ГЧП.

С точки зрения *Н. Агазаряна, история развития ГЧП в мире прошла три ступени:*

Первая ступень – это так называемая *стартовая ступень*, это разработка законодательной базы и стандартов для ГЧП. На этой ступени располагаются страны Латинской Америки, Восточной Европы и практически все страны СНГ.

Вторая ступень – это *достаточно высокий уровень развития отношений и форм ГЧП*. На этой ступени находятся высокоразвитые государства мира. В Европе – это Германия, Франция, Италия, Испания; на американском континенте – США и Канада; в восточном регионе – Новая Зеландия и Япония. На этой ступени находится и Россия.

Третья ступень – *высочайший уровень развития отношений и форм ГЧП*, которому соответствуют только Великобритания, Австралия, Южная Корея и Ирландия.

Сегодня можно вести речь о *четвёртой ступени* развития ГЧП, которая *характеризуется распространением этой системы отношений на отрасли и сферы, которые ранее были исключительно сферой влияния государства* [10, с. 155]. Одним из примеров развития четвёртой стадии ГЧП является объединение государственной инициативы и инвестиций с интересом частных предпринимателей в сфере разработки и реализации проектов космической разведки. Такие проекты имеют место в США, Великобритании и Германии.

Историческая практика показывает, что в зависимости от уровня развития экономики страны, от приоритетов её национальных интересов и от приоритетов и интересов частного бизнеса имеют место определённые *приоритеты относительно сфер реализации отношений ГЧП, относительно форм и механизмов ГЧП, а также относительно долевого участия партнёров*. Тем не менее, практика показала и общее направление использования ГЧП для стран мира в целом – это инфраструктурные проекты, образование и здравоохранение. Практически во всех государствах эти сферы отношений ГЧП являются сферами предпочтения.

Что касается европейских государств, то, по данным Европейского Инвестиционного банка, в 2009-2018 годах и по объёму инвестиций, и по количеству проектов, выполняемых в рамках ГЧП, абсолютно преобладали транспортный сектор, сектор охраны окружающей среды, охраны здоровья и образования, а также сектор жилищно-коммунального хозяйства. Причём с большим отрывом от остальных секторов лидирующую позицию по объёму инвестиций удерживает транспортный сектор, а по количеству проектов – сфера образования (рис. 2-3).

Данные рисунков 2 и 3 свидетельствуют, что как в 2013 году, так и в 2018 году транспортный сектор оставался крупнейшим в стоимостном выражении, хотя имеет место некоторое сокращение объёмов инвестиций: в 2013 году они составляли более 9,5 млрд. долл., в 2018 году – более 7 млрд. евро. По количеству проектов по-прежнему лидирует образование. К транспортной сфере подтянулись проекты в телекоммуникации и проекты в окружающей среде.

Что касается анализа использования системы отношений ГЧП в конкретной стране, то в каждой из них имеют место собственные приоритеты:

- в США, например, таким приоритетом являются автодороги;
- в Великобритании – образование и здравоохранение;
- в Германии – образование;
- в Италии, Франции и Канаде – здравоохранение [9, с. 161];

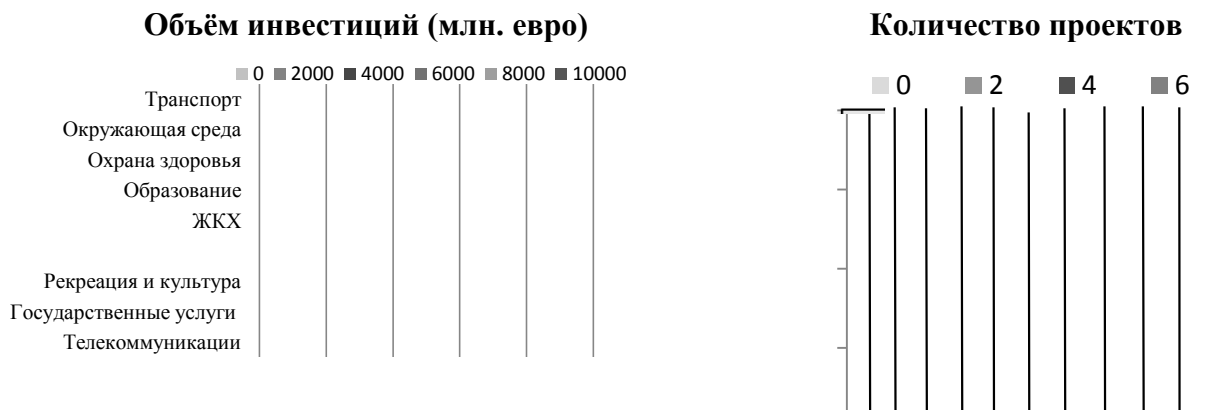


Рис.2. Распределение инвестиций и количества проектов по секторам европейского рынка ГЧП в 2013 году [11]

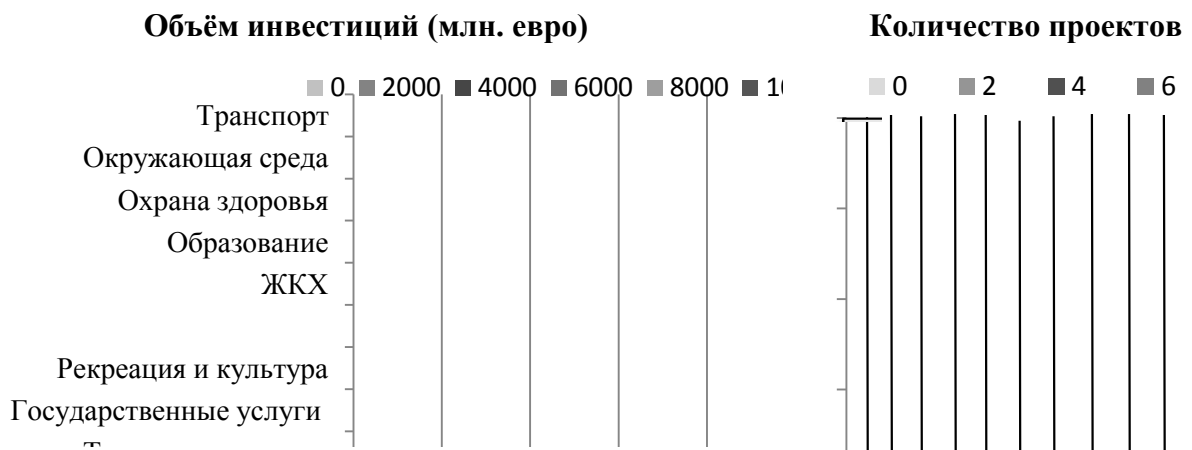


Рис. 3. Распределение инвестиций и количества проектов по секторам европейского рынка ГЧП в 2018 году [9]

в странах «Большой семерки» иерархия предпочтений в системе отношений ГЧП такова: здравоохранение, образование, дороги;

в других развитых странах иерархия меняется: автодороги, образование здравоохранение.

В целом же преобладают инфраструктурные проекты ГЧП. По оценке Всемирного банка, до 2030 года на реализацию инфраструктурных проектов в мире потребуются инвестиции в объёме почти 70 трлн. долл. США [11]. До конца 2020 года, согласно расчётам Европейского Инвестиционного банка, инвестиции в развитие инфраструктуры (транспорта, энергетики, информации и коммуникационных сетей) могут составить до 1,5-2,0 трлн. евро [9].

Современный мировой опыт отношений ГЧП показывает, что наиболее активно используют систему ГЧП пять ведущих регионов мира (данные на 2016 год):

регион ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка) – 40% общего количества проектов ГЧП;

Латинская Америка – 23%;

Канада – 17%;

США – 14%;

Австралия – 6% [12].

Естественно, развитые страны этих регионов показывают образцы активного и эффективного использования ГЧП. Лидируют, прежде всего – страны «Большой семёрки», а в них – Великобритания (именно она положила начало современным формам проектов ГЧП), Франция и Германия. Наряду с ними мировыми лидерами являются США и Канада.

Интересно подчеркнуть, что в структуре общего количества проектов, реализуемых в рамках отношений государственно-частного партнёрства, особое место (можно сказать, основное место) занимают инфраструктурные проекты. Причём именно инфраструктурные проекты развиваются весьма активно во всех группах стран. Так, по данным Всемирного банка (The World Bank), за 1990-2016 годы из общемирового количества инфраструктурных проектов было реализовано:

- в странах Европейского Союза – 33%;
- в странах Азии, Океании и Северной Америки – около 25%;
- в странах Латинской Америки – 20%;
- в странах Африки и Ближнего Востока – 22% [12].

Такая статистика даёт основание для вывода о том, что именно инфраструктурные проекты – ведущий объект отношений государственно-частного партнёрства. Это, в свою очередь, обуславливает вывод о необходимости использовать отношения ГЧП в сфере реализации инфраструктурных проектов в Донецкой Народной Республике. Актуальность этой сферы ГЧП для ДНР определяется практически полностью разрушенной инфраструктурой в стране. Поэтому использование инструмента государственно-частного партнерства для модернизации коммунальной, социальной и транспортной инфраструктуры рассматривается в качестве первоочередных задач Республики [13].

Таким образом, *ориентиры на активизацию ГЧП в целом, и особенно в сфере инфраструктурных проектов – не только соответствуют целям и интересам государства, но их реализация «вписывается» в общемировую тенденцию развития отношений ГЧП в инфраструктурной сфере.*

В отличие от традиционных отношений экономических субъектов государственно-частное партнерство, как форма экономического взаимодействия государственного и частного секторов экономики, создает специфические базовые модели отношений собственности, финансирования и методов управления на разных уровнях экономики, в различных отраслях и сферах жизнедеятельности. При этом выбор модели ГЧП зависит от многих факторов – от характеристики проекта, целей правительства, степени риска при его реализации и т.д. Следовательно, ГЧП содержит достаточно большой набор моделей построения отношений между государством и частным сектором для совместной реализации проектов по созданию инфраструктуры общественного сектора или оказанию услуг на его основе, в рамках которых происходит распределение обязанностей, прав и рисков, а также механизмы финансового вовлечения партнёров в проект. Международная практика образования партнерств показывает, что они могут осуществляться в различных отраслях экономики. Сферы применения ГЧП и их модели определяются развитостью экономики страны и разработанности законодательства в этой области.

В экономической литературе широко описаны различные модели государственно-частного партнёрства. Наиболее содержательной в этом отношении представляется монография И.Брайловского, в которой детально проанализированы модели и механизмы ГЧП, наиболее распространённые в мире и дающие наибольший социально-экономический эффект [7, с.158-188]. Отражённый в этой монографии опыт может

быть полезным для формирования отношений ГЧП в ДНР, особенно – для выбора модели или моделей ГЧП, соответствующих условиям Республики.

Модели ГЧП предлагается классифицировать по четырем ключевыми элементами в зависимости от различных схем формирования отношений государственно-частного партнерства: определение операций по обслуживанию проекта, создание специального коммерческого предприятия, определение источников финансирования, определение форм собственности на построенный объект.

Модели государственно-частного партнерства меняются от краткосрочных простых контрактов (с инвестиционными требованиями или без них) к длительной и очень сложной форме под названием BOT («building, operation and transmission», «строительство, эксплуатация и передача»).

В порядке увеличения объема инвестиций и принятия на себя рисков частным сектором, модели ГЧП могут быть классифицированы по пяти критериям: модели контрактов управления, проекты «под ключ», аренда, уступка, передача активов. Внутри этих категорий существует значительное разнообразие моделей ГЧП, которые отличаются в зависимости от особенности стран и уровня их развития.

С учетом значительного количества моделей ГЧП разработана модель типовой структуры проектов ГЧП с участием в договорных отношениях значительного числа сторон, включая правительство, спонсоров проекта, операторов проекта, финансистов, поставщиков, подрядчиков, инженеров, третьих лиц (эскроу-агентов) и клиентов.

Следует отметить, что большинство проектов ГЧП можно отнести к одной из рассмотренных выше групп моделей ГЧП. Однако, границы между этими группами и, соответственно, моделям ГЧП не всегда четко очерчены, и некоторые проекты могут быть отнесены более чем к одной модели ГЧП. В этом случае проект считается принадлежащим к той модели, которая лучше отражает риски частного сектора.

Закон ДНР, регламентирующий развитие отношений государственно-частного и муниципально-частного партнерства, а также его практическая реализация находятся под пристальным вниманием руководства Республики. Само действие этого закона постоянно «проверяется» практикой, в соответствии с требованиями которой закон совершенствуется, уточняются и корректируются его отдельные положения, т.е. принимаются поправки. Отчитываясь по итогам работы Министерства экономического развития за 2018 год и намечая перспективы будущего развития страны, министр экономического развития А.Половян поставил задачу продолжить работу по внесению и обсуждению предложений, касающихся совершенствования механизма реализации «Закона о государственно-частном и муниципально-частном партнерстве». Кроме того, в 2019-2020 годах в Республике продолжается работа над проектами законов «О концессиях» и «Об иностранных инвестициях» [13]. Законы направлены на обеспечение благоприятной среды для развития малого и среднего предпринимательства, на создание условий по улучшению инвестиционного климата.

Разработка и принятие такой совокупности законов в ДНР свидетельствует о следующем:

с одной стороны, о признании концессии как важной формы реализации отношений ГЧП;

с другой стороны, о поддержке правительством ГЧП и о внедрении в Республике механизмов, объединяющих интересы бизнеса и общества в лице государств;

кроме того, параллельная разработка закона «Об иностранных инвестициях» подтверждает комплексный подход руководства страны и её экономических центров к решению задачи развития государства и обеспечения его экономической безопасности.

В совокупности эти законы дадут возможность запустить механизмы, стимулирующие развитие предпринимательской деятельности в широком спектре экономических субъектов, что будет способствовать объединению интересов бизнеса и государства. Дальнейшее развитие отношений ГЧП и совершенствование законодательной базы ориентировано в Республике на формирование комфортной предпринимательской среды и инвестиционного климата.

В системе элементов комфортной предпринимательской среды важнейшее место принадлежит стимулирующим налоговым режимам. Это подтверждает практика льготного налогообложения, используемая в странах мира, в том числе – в России. Что касается ГЧП, то в РФ к стандартному проекту ГЧП из региональных налогов обычно применяются налоги на землю, на имущество организаций, на прибыль и транспортный налог. В составе этих налогов для типичного проекта ГЧП наибольший удельный вес в денежных потоках занимают налоги на имущество (5,9%) и на прибыль (12,5%).

Согласно документам Министерства финансов Российской Федерации, в 2016-2017 годах из 85 субъектов Российской Федерации 84 субъекта устанавливали льготы по налогу на имущество и 83 субъекта – льготные ставки налога на прибыль.

В связи с изменениями налогового законодательства РФ, произошедшими в 2018 году, имевшиеся ранее возможности предоставления субъектами РФ льгот в части региональной составляющей ставки налога на прибыль в настоящее время существенно ограничены. Такая налоговая политика государства объяснялась необходимостью систематизации и унификации территориальных налоговых льгот, повышения их эффективности, борьбой с выпадающими доходами. Однако с точки зрения экспертов, эта политика неоправданная. Отмена льгот не привела к росту доходов бюджета. Напротив, практика показала рост доходов бюджета субъектов РФ, имеющих профицит бюджета, при том, что сумма налоговых льгот по налогу на прибыль и налогу на имущество составила соответственно 61,0 млрд. руб. и 59,7 млрд. руб.

Поэтому в 2019-2020 годах для некоторых категорий налогоплательщиков (в число которых попадают и участники ГЧП-проектов) сохранена возможность получения региональной льготы по налогу на прибыль. К таким категориям относятся:

- организации-участники региональных инвестиционных проектов;
- организации-участники специальных инвестиционных контрактов;
- организации-резиденты особых экономических зон и территорий опережающего развития;

организации, которым присвоен статус регионального оператора по обращению с твердыми бытовыми отходами.

С точки зрения применимости в проектах ГЧП и универсальности, наиболее перспективными выглядят льготы для специальных инвестиционных контрактов и региональных инвестиционных проектов, предоставление которых с 2019 года регулируется отдельными положениями Налогового Кодекса РФ.

В настоящее время региональные и муниципальные власти сохранили право предоставлять налоговые льготы по налогу на землю (в диапазоне 0-1,5 %), по транспортному налогу (ставка не может быть более чем в 10 раз больше/меньше ставок, приведенных в Налоговом кодексе РФ), а также по налогу на имущество организаций (ставка может устанавливаться в диапазоне 0-2,2 %) [14].

Что касается налога на прибыль по специальным инвестиционным контрактам, то обнуление региональной ставки не предусматривается. Льготная ставка может применяться относительно всей налогооблагаемой прибыли организации, если доходы по специальным инвестиционным контрактам превышают 90 % её общей налоговой

базы, либо относительно всей суммы налогооблагаемой прибыли от этих контрактов при ведении раздельного учета (при этом, выбор налоговой базы должен быть закреплен на весь срок действия контракта).

Для региональных специальных инвестиционных контрактов, заключенных до начала 2019 года, льготные налоговые ставки, установленные субъектами РФ, могут действовать до окончания действия контракта. В прочих случаях льгота может действовать до периода, когда организация утратит статус участника этого контракта, либо до периода, когда совокупный объем расходов и недополученных (из-за применения льготы) бюджетом РФ доходов превысит 50 % объема капитальных вложений, предусмотренных специальным инвестиционным контрактом

Для региональных инвестиционных проектов допускается применение нулевой ставки по региональной части налога на прибыль. Для участников региональных инвестиционных проектов региональная ставка по налогу на прибыль может быть понижена до 10 % на период, начиная с момента получения первой прибыли от реализации инвестиционного проекта до момента, когда разница между налогом, рассчитанным по полной и пониженной ставке, не составит величину, равную объему капитальных вложений.

Необходимо подчеркнуть, что чаще всего налоговые льготы в рамках региональных инвестиционных проектов предоставляются в зависимости от организационно-правовой формы, используемой при реализации проекта, отрасли, объема инвестиций, либо комбинации данных признаков.

Специалисты анализируют эффективность применения льгот как для проектов ГЧП, так и для бюджетов. Во всех случаях они приходят к выводу о положительном эффекте льготного стимулирующего налогообложения и о возможности использования льгот. Например, при обнулении налога на имущество прирост эффективности условного проекта составляет более чем 3,91% [14].

Таким образом, предоставление налоговых льгот по инвестиционным инфраструктурным проектам вполне согласуется с экономической теорией и практикой зарубежных стран.

Следовательно, развитие отношений государственно-частного партнёрства как одного из стратегических направлений активизации предпринимательской деятельности в аспекте обеспечения экономической безопасности государства имеет право на реализацию. В механизмах ГЧП действительно сочетаются различные стимулирующие элементы (налоговый; инвестиционный, в том числе – привлечение иностранных инвестиций), обеспечивающие экономическое развитие государства и, как следствие – его экономическую безопасность.

Логика сочетания предпринимательства, стимулирующего налогообложения, инвестиционной активности экономических субъектов и государственно-частного партнёрства достаточно проста:

1. Активизация предпринимательской деятельности – материальная основа развития производительных сил.

2. Активизация предпринимательской деятельности – основа пополнения бюджета государства (посредством расширения налогового поля и, как следствие – налоговых поступлений в бюджет государства).

3. Активизация предпринимательской деятельности (в том числе – привлечение иностранных фирм) – основа инвестиционных ресурсов для дальнейшего развития экономических субъектов и общества в целом.

4. Активизация предпринимательской деятельности – основа формирования отношений государственно-частного партнёрства.

5. Активизация предпринимательской деятельности на основе стимулирующего налогового механизма обуславливает возможность накопления инвестиционных ресурсов, что в свою очередь, создаёт основу для развития ГЧП с последующим реальным накоплением (расширенным воспроизводством), ростом инвестиционной активности, активизации предпринимательства, в том числе – заинтересованности иностранных инвесторов и т.д.

Поэтому специалисты по вопросам налогового регулирования проектов ГЧП предлагают использование различных видов налоговых льгот в зависимости от вида проекта, его социальной значимости, отрасли и модели ГЧП [15-16]: налоговые каникулы; снижение ставок применимых налогов; неприменение правил о контролируемой задолженности; увеличение срока переноса убытков на будущее; гарантии сохранения налогового режима.

Комплексное использование данной системы льготного налогообложения относительно проектов государственно-частного партнёрства активизирует процесс развития этой системы отношений государства и частного бизнеса, будет способствовать привлечению инвестиционных ресурсов, пополнению бюджета и на такой основе обеспечит материальную базу экономической безопасности государства.

Выводы:

1. С использованием отношений ГЧП и различных форм их реализации, а также с использованием системы налоговых льгот при исполнении проектов ГЧП возрастает активность экономических субъектов по всем возможным направлениям развития отношений ГЧП. Это в конечном итоге обеспечит наполнение бюджета как материальной основы экономической безопасности государства в целом.

2. Из сказанного выше логически вытекает объективная необходимость создания в Республике условий для активизации малого и среднего предпринимательства. Без наличия активных и способных к инвестированию частных субъектов экономической деятельности отношения государственно-частного партнёрства не только невозможно реализовать, но невозможно их существование в принципе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дмитриченко Л.И. Концептуальные основы государственно-частного партнёрства: методологическая база формирования национальных моделей / Л.И. Дмитриченко, Б.В. Мелюс // The 6th International scientific and practical conference “Fundamental and applied research in the modern world” (January 20-22, 2021) BoScience Publisher, Boston, USA. 2021. 992 p. – P. 450-459.

2. Дмитриченко Л.И. Государственно-частное партнёрство как объект научного анализа / Л.И. Дмитриченко, Б.В. Мелюс // НЭЖ. – 2019. – № 2-3. – 227 с. – С. 182-190.

3. Мелюс. Б.В. Государственно-частное партнёрство: модели, формы и механизмы реализации / Б.В. Мелюс // Вестник ДонНУ. Серия В «Экономика и право». – 2018. – 341 с. – С. 134-141.

4. Чимирис А.С. Инструменты развития государственно-частного партнёрства в России / А.С. Чимирис // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 11-1. – [Электронный ресурс.] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-razvitiya-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-rossii> (дата обращения: 19.01.2021).

5. Ткач Д.М. Взаимодействие государства и бизнеса как основа развития агропромышленного комплекса / Д.М. Ткач, Л.Д. Мельничук, В.С. Шаинская // Тенденции развития науки и образования. – 2019. – № 49-9. – С. 23-28.

6. Матявина М.В. Государственно-частное партнерство: зарубежный опыт и возможности его использования в России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.dissercat.com/content/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-zarubezhnyi-opyt-i-vozmozhnosti-ego-ispolzovaniya-v-ross> (Дата обращения 24.01.2021).

- 7.Брайловський І. А. Моделі і механізми державно-приватного партнерства в Україні: Монографія / І.А.Брайловський. – Донецьк: ТОВ «Східний видавничий дім», 2014. – 376 с.
- 8.Закон ДНР «О государственном-частном и муниципально-частном партнерстве», № 188-ІНС от 11.08.2017, действующая редакция по состоянию на 06.02.2019. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsoviet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-gosudarstvenno-chastnom-i-munitsipalno-chastnom-partnerstve/> (дата обращения: 24.02.2020).
9. Market Update Review of the European PPP Market in 2018. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.eib.org/attachments/epec/epec_market_update_2018_en.pdf/ (дата обращения: 25.02.2020).
10. Агазарян Н.В. Анализ мирового опыта применения механизма государственно-частного партнёрства / Н.В. Агазарян // Государственно-частное партнёрство. – 2016. – Т. 3. – № 2. – С. 151-172. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/313412685_analiz_mirovogo_opyta_primeneniya_mehanizma_gosudarstvenno-castnogo_partnerstva/ (дата обращения: 28.02.2020).
11. Review of the European PPP Market in 2010-2013. – European Investment bank. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.standardandpoors.com/ratings/international-scale/ru/ru/> (дата обращения: 28.02.2020).
12. The World Bank Group. Официальный сайт Всемирного банка, 2016.– [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/> (дата обращения: 28.02.2020).
13. Об итогах работы Министерства экономического развития за 2018 год. Доклад министра экономического развития ДНР Алексея Половяна [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsoviet.su/doklad-alekseya-polovyana-ob-itogah-raboty-ministerstva-ekonomicheskogo-razvitiya-za-2018-god/> (дата обращения: 02.05.2020).
14. Буянов Е. Региональные налоговые льготы в проектах ГЧП: целесообразность и эффективность. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://www.pmagency.ru/> (дата обращения: 29.08.2020).
15. Рудерман Д. Налоговые аспекты реализации проектов ГЧП. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://p3institute.ru/netcat_files/24/26/11.09.2014.pdf (дата обращения: 29.08.2020).
16. Концессионерам и частным партнерам могут снизить налоговую нагрузку по НДС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/news/1192471/> (дата обращения: 30.08.2020).

Поступила в редакцию 17.02.2021 г.

DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE STRATEGY OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

The article examines public-private partnership as an element of the mechanism for ensuring the economic security of the state. The special place of public-private partnership is argued as one of the most important factors in the development of the national economy, which gives a synergistic effect. Nine forms of manifestation of synergy of public-private partnership in the aspect of the country's socio-economic development have been identified. The logic of combining entrepreneurship, stimulating taxation, investment activity of economic entities and public-private partnership has been substantiated. The prospects for the use of public-private partnership in the Donetsk People's Republic are disclosed.

Key words: public-private partnership; investment; preferential taxation; entrepreneurship; synergistic effect of public-private partnership; state development strategy; economic security of the state.

Мальцева Наталья Георгиевна

аспирант кафедры экономической теории

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк,

white_cat_in_red@mail.ru

+38-071-301-57-90

Maltseva Natalya

aspirant

Donetsk National University, Donetsk

УДК 330.837.1

ДЕМОНСТРАТИВНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ КАК КАТЕГОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДИСКУРСА

© 2021. И. К. Манчева

Данная статья посвящена исследованию основных подходов к изучению демонстративного потребления как экономического института. Проведён экскурс становления института потребления товаров роскоши. Осуществлен ретроспективный анализ подходов к исследованию демонстративного потребления. Результаты представлены автором в форме таблицы. Приведена авторская дефиниция демонстративного потребления.

Ключевые слова: демонстративное потребление, товары роскоши, праздный класс, институт, рациональность.

Постановка проблемы. Демонстративное потребление – сложный социокультурный и экономический феномен, требующий тщательного анализа с точки зрения междисциплинарного подхода и формирования на основе данного анализа концепции эффективной потребительской культуры в странах с развивающимися рынками.

Актуальность исследования. В условиях рыночных трансформаций демонстративное потребление обрело особый окрас на постсоветском пространстве и стало точкой бифуркации для формирования специфической культуры потребления, основанной на реципиентстве и стяжательстве. Осмысление роли демонстративного потребления в экономике, его особенности и синергия подчеркивают важность и актуальность влияния субоптимальных моделей поведения индивидов на развитие экономики, что и обуславливает актуальность данной работы.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретико-методологической базой для написания статьи послужили работы учёных, исследующих проблемы потребления и потребительского поведения, такие как П. Бурдые, Ж. Бодрийяр, Т. Веблен, Дж. Гэлбрейт, Х. Лейбенстайн, Г. Саймон, Э. Тоффлер и ученых постсоветского пространства А.А. Аузан, В.И. Ильин, В.В. Радаева, В.Л. Тамбовцев, А.Е. Шаститко.

Выделение нерешенной проблемы. Несмотря на значительное количество зарубежных исследований демонстративного потребления экзистенция данного социально-экономического и культурного феномена до сих пор оставляет множество вопросов. Категория «демонстративное потребление» используется для любой нерациональной формы потребления и привлекает внимание представителей общественных наук – экономистов, социологов, психологов, историков, антропологов.

Целью исследования является анализ демонстративного потребления как категории экономического дискурса.

Результаты исследования. Слово «демонстративный» произошло от лат. demonstrativus – указательный и синонимизирует со словами акцентированный, нарочитый, подчеркнутый, умышленный. Данный термин выражает желание индивида быть в центре внимания, нравиться окружающим, превосходить над другими, выделяться из толпы.

Демонстративное потребление можно трактовать семиотически, сквозь призму символов или сознательно сконструированных знаков. Это потребление, которое

реализуется в значительной мере для его чтения, раскодирования окружающими. Роскошь характерна для всех эпох, особенно для общества потребления, в котором высокий социальный статус тесно сопряжен с владением определенными материальными благами. Потребление не может существовать вне контекста общества, поскольку его целью является демонстрация экономического неравенства его членов. Краткий экскурс становления института потребления роскоши представлен в табл. 1.

Таблица 1

Экскурс в историю становления института потребления роскоши [1,2,3,4]

Критерии	Община	Племя	Протогосударство	Государство
1	2	3	4	5
Социальный институт	до н.э. – подавляющее население планеты. н.э. – Амазония, Новая Гвинея	до н.э. – 13 тыс. лет Ближний Восток, остров Пасхи. н.э. – племена Южной Америки, Африки, Австралии	до н.э. – Ближний Восток, Центральная Америка, Анды. н.э. – Северная, Центральная, Южная Америка, острова Полинезии. Полностью исчезли в XX в.	до н.э. – Сирия (Угарит), Месопотамия, Анды, Китай, Юго-Восточная Азия, Западная и Центральная Америка. н.э. – феодальная Европа, Русское княжество
Численность населения и жизненный уклад	Общины до 100 человек, связанные родством или узами брака, ведущие кочевой образ жизни.	Численность более 100 человек, ведущих оседлый образ жизни. Высокая концентрация природных ресурсов, развитие примитивных с/х технологий.	Численность от нескольких тысяч до десятка тысяч человек, ведущих оседлый образ жизни.	Города – места жительства вождей с общественными сооружениями, дворцами правителей. Концентрация денег, поступающих от налогов, развитие праздного класса.
Социальный уклад	Эгалитарный – отсутствие деления на классы.	Клановый – состоит из кланов, которые признавали общего духа-покровителя. Отсутствие деления на классы.	Централизованный – вождя наделяют правом и обязанностью обеспечения безопасности. Расслоение общества по родовому признаку.	Централизованный – всесторонняя централизация с выраженным экономическим перераспределением в виде налогов.
Государственное устройство	Лидерство не наследственное, основанное на качествах ума и силы.	Статус не наследственный. Каждый выполняет свою обязанность перед членами клана, имущество распределяется конгруэнтно вкладу в общее дело.	Статус наследственный. Зарождение перераспределительной системы, которая превратилась в дань. Религия – опора центральной власти.	Наследственное правление. Религия – важнейший государственный институт.

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
Отношение к предметам роскоши	Отсутствие элит и предметов роскоши.	Отсутствие элит, всеобщая занятость в реализации хозяйственной деятельности, что исключает избыточное потребление благ отдельными членами.	Накапливание материальных ресурсов, для создания предметов роскоши вождю и его знати в результате войн и общественного труда.	Концентрация богатств в руках правителей, трансформировавшаяся в роскошь правящих домов, которая сигнализировала о могуществе правителя и государства. Христианство – катализатор распространения роскоши.

Можем отметить, что история демонстративного потребления начинается со становления института собственности и зарождения капитализма для демонстрации денежного богатства. Эволюция общества предстает как смена способов производства. Автором рассмотрено некоторые характерные черты этапов развития демонстративного потребления в зависимости от способов производства, конкретизирующие и дополняющие его характеристику в обществе (табл. 2).

Таблица 2

Основные характеристики различных этапов развития общества [2, 5, 6]

Критерии	Общественное устройство		
	Доиндустриальный	Индустриальный	Постиндустриальный
Потребители	аристократия	благородство, верхний средний класс	средний класс, «массы»
Фактор производства	земля	Капитал	информация
Отрасль экономики	с/х	промышленность	сфера услуг
Объекты демонстративного потребления	украшения, ткани, специи	техника, автомобили, услуги первого класса, образование	доступ к принятию решений, экономическая и политическая власть, досуг
Регуляторы потребления	традиции, обычаи, религия	мода и реклама	электронные средства массовой коммуникации

Таким образом, явление демонстративного потребления встречается на протяжении всей истории развития общества. Укрупненно выделяется три фазы экономической эволюции: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общество, вехами экономического развития выступают три социально-технологические революции: неолитическая, промышленная и научно-техническая. Полагаем, что демонстративное потребление в каждой эпохе имеет свою специфику, связанную с мотивацией поведения.

Проблема демонстративного потребления была обозначена еще в античные времена, когда говорили о «метафизике потребления», при этом древние ученые подчеркивали, что умеренность и «несоблазненность» более предпочтительны, чем «необузданный вещизм» [7]. Категория «демонстративное потребление» нашла свое отражение в различных школах экономической теории, прежде всего в классической

(А. Смит, Т. Мальтус, К. Маркс) и неоклассической (А. Маршалл), а также работами традиционных институционалистов (Т. Веблена, Д. Коммонса, У. Митчелла) и неинституционалистов (Р. Коуза, Д. Норта, О. Уильямсона, Дж. Ходжсона). Автором был рассмотрен генезис научного подхода к демонстративному потреблению в табл. 3.

Таблица 3

Генезис научного подхода к демонстративному потреблению	
Автор	Учение о демонстративном потреблении
1	2
Аристотель	Благо «то, к чему все стремится». Большинство людей, «то есть люди весьма грубые», понимают под благом и счастьем удовольствие. Поэтому они мечтают о жизни, полной наслаждений. Аристотель называет этот образ жизни «скотским», учит остерегаться удовольствий и того, что их доставляет [8].
Аристипп	Само существование желания дает право на его удовлетворение и, следовательно, цель жизни – получение наслаждения. Наивысшая цель жизни в получении телесных наслаждений. Отождествление счастья с общим количеством испытанных удовольствий [9].
Эпикур	Стремление к максимуму удовольствия пагубно, учил ограничивать свое стремление к удовольствиям, так как «... довольство своим мы считаем великим благом не затем, чтобы всегда пользоваться немногим, но затем, чтобы, если у нас не будет многого, довольствоваться немногим в полном убеждении что с наибольшим удовольствием наслаждаются роскошью те, которые наименее в ней нуждаются...» [10].
А. Смит	Выделил переход от физического выживания к социальному. Потребность в выставлении напоказ личного богатства является фундаментальным условием борьбы за статус в обществе. Показное потребление товаров и услуг рассматривалось как идеальная возможность для демонстрации богатства в интересах социального прогресса. Борьба за богатство и потребительские товары отождествлялась с борьбой за престиж, позицию и власть [11].
Ж. Б. Сэй	Особое внимание уделяется анализу роскоши и законодательству, направленному на ее ограничение, исследование мотивов частного потребления. Среди благородных и дурных побуждений человека, влияющих на его потребление, он называл: любовь к чувственным наслаждениям, тщеславие, великодушие, мстительность, алчность, предусмотрительность, воображаемые опасения, мнительность и эгоизм [12].
Т. Мальтус	Нарастание потребления богатых слоев общества выступает фактором экономического роста. «Абсолютную невозможность получения чистого дохода при обращении всего продукта на производство предметов первой необходимости и, следовательно, при отсутствии адекватного спроса на предметы роскоши и удобства или на непроизводительный труд, неизбежное наступление всеобщего переполнения рынка» [13].
К. Маркс	Показное потребление можно рассматривать как деловую необходимость и сигнал доверия, чтобы привлечь дополнительный капитал. «...Предметы роскоши, которые входят лишь в потребление класса капиталистов, могут быть обменены лишь на расходующую прибавочную стоимость, которая никогда не достается рабочему» [14].
А. Маршалл	Цель потребления роскоши – удовлетворение насущной потребности и хвастовство. Причина хвастовства – стремление людей выделиться среди окружающих, потешить свое тщеславие [15].
Ф. фон Визер	Погоня за роскошью деформирует структуру общественного производства: вместо того, чтобы производить предметы, которые обладают наибольшей полезностью, изготавливаются такие предметы, за которые люди станут платить больше денег [16].
Л. Роббинс	Материальное благосостояние – это нечто слишком неопределенное, чтобы служить полезным критерием [17].
В. Зомбарт	Феномен потребления роскоши связан с изменением характера отношений между полами в европейском обществе после крестовых походов, что способствовало распространению роскоши – тем самым зарождению и развитию современного капитализма [18].

1	2
Дж. А. Гобсон	Потребление диктуется подражанием и модой. Характер потребления определяется не рациональностью, а престижем, традицией и мнимыми нормами респектабельности. Занятиям праздного класса придается первостепенное значение. Фатовство и дилетантство становятся характерными продуктами порочного распределения, при котором излишек дохода, являющийся экономической пищей для социального прогресса, обращается на создание условий для пустых развлечений запутавшегося в жизни непроизводительного класса [19].
У.К. Митчелл	Сравнивается искусства делать деньги и тратить их. Характер расходования денег очень часто определяется стремлением перещегоолять, сделать сравнение невыгодным для других. Изощренные способы траты денег становятся одним из важнейших путей для укрепления положения в обществе [20].
Р. Хоутри	Потребительские блага делятся на два класса: оборонительные блага, назначение которых – возмещать психологический ущерб или предупреждать страдания, и созидательные блага, которые дают удовлетворение, которые необязательно исключают друг друга. Для людей с высокими доходами характерен повышенный интерес к благам второго класса, что отражает важный аспект существования цивилизованного человека [21].

Понятие «демонстративного потребления» берет свое начало в работах Торстейна Веблена, американского экономиста и социолога, одного из основоположников институциональной теории. В книге «Теория праздного класса: экономическое исследование институций» (1899), основываясь на процессе наблюдения Т. Веблен критикует неоклассическую теорию потребления и делает акцент на статусности потребления: «так как потребление товаров более высокого качества есть свидетельство богатства, оно становится почетным, и наоборот, несостоятельность в потреблении товаров должного качества и в необходимом количестве является признаком низкого положения» [22].

Демонстративное потребление непосредственно связано с понятием «товарного фетишизма», сущность которого была раскрыта К. Марксом в трактате «Капитал». «Теория праздного класса» воспринимаются как ответ на политэкономия К. Маркса. Для Маркса потребление и производство неразрывно связаны: производство и есть само потребление, ведь производя что-то, человек одновременно потребляет (производство стула – это расход дерева, пилы и времени, необходимого для изготовления стула; потребление пищи – производство тела).

К. Маркс определял «товарный фетишизм» как социально-экономическое явление, в котором стихия общественных отношений, господствующая над людьми, внешне выступает в виде господства над ними определённых вещей [14]. Высшим проявлением товарного фетишизма является культ денег, выступающих при капитализме всеобщей формой богатства. Ученый считал, что для преодоления товарного фетишизма необходимо революционное свержение капиталистического общества, основанного на частной собственности на средства производства.

В то время как Маркс рассматривал проблему потребления сквозь призму политической экономии, Т. Веблен был одним из первых теоретиков, кто провел глубокий анализ потребления. «Теория праздного класса» вышла в печать в то время, как, по описанию В. И. Ленина Америка становилась «...одной из первых стран по глубине пропасти между горсткой обнаглевших, захлебывающихся в грязи и в роскоши миллиардеров, с одной стороны, и миллионами трудящихся, вечно живущих на границе нищеты, с другой» [23].

Веблен соглашался с Марксом в проблеме распределения средств производства (которые полностью под контролем праздного класса), но отверг идею о пролетариате как движущей силе революции. Ученый считал, что рабочие могут только подражать праздному классу, к которому он обращался вовремя концептуализация теории «праздного класса».

При анализе процесса возникновения праздного класса Веблен выделил две фазы: миролюбивую и хищническую. Для миролюбивой фазы характерны бедные малые примитивные группы людей, ведущие оседлый мирный образ жизни и осуществляющие производственную деятельность. Соперничество между людьми на данной фазе истории человеческого общества развито слабо и не выходит из сферы миролюбивых занятий.

Массовая охота и войны являются стимулом перехода от миролюбивой фазы общества к фазе хищничества, что перестраивает всю систему существующих побуждений к действию, моральных ценностей и приоритетов: «сама возможность соперничества значительно увеличивается. Действия мужчин все более приобретают характер доблестной деятельности, а вызывающее зависть сравнение одного охотника или воина с другим становится все более простым и привычным» [22, с. 68–69].

Ученый анализирует историческое развитие «праздного класса» и утверждает, что праздный класс возникает вместе с частной собственностью. Его члены полностью не задействованы в сфере производственной деятельности, которая становится маргинализованной и рассматривается как задача низших слоев, когда праздный класс полностью сосредоточен на том, что Веблен называет «демонстративным потреблением». Демонстративное потребление необходимо для увеличения символической дистанции между низшими классами и праздным классом, что проявляется в потреблении неоправданно дорогих товаров.

Т. Веблен различает приобретение товаров для потребления и для эмуляции. Ученый считает, что исторически борьба за богатство была «по существу борьбой за существование». С ростом эффективности промышленной революции эта борьба превратилась в борьбу за жизненные удобства, которые в первую очередь, являются «физическими удобствами, которые дает потребление товаров». Это потребление может удовлетворять не только физические потребности, но и другие – например, духовные, эстетические или даже интеллектуальные.

Экономист рассматривает собственность как основу «высокого положения в обществе», она является «наиболее легко различимым доказательством успеха и традиционной основой уважения» [22]. Уважение основано не столько на том, что человек делает, сколько на том, что он имеет. Однако этого никогда не бывает достаточно, потому что люди живут в состоянии «хронической неудовлетворенности», где они занимаются «завистническим сравнением».

Т. Веблен утверждает, что накопление богатства на самом деле не является тем, что придает статус. Скорее, то, что придает статус, является свидетельством богатства. В качестве примера Веблен отмечает, что праздный класс использовал столовое серебро, фарфор с ручной росписью и дорогое столовое бельё во время еды, когда менее дорогие эквивалентные товары могли работать так же или лучше. Представители этого класса покупали изготовленные вручную столовые принадлежности из серебра не для их функциональной принадлежности, а чтобы показать, что они могут себе это позволить. Отмечал, что примеры, которые он привел, включая ухоженные газоны, новейшая мода, декоративные породы собак, придают престиж владельцам из-за высоких ценников предметов.

Важным является тезис Веблена о деструктивном воздействии праздного класса на процесс материального производства: «отношение праздного ... класса к экономическому процессу является денежным отношением – отношением стяжательства, а не производства, эксплуатации, а не полезности» [22, с. 216].

Теория Веблена противопоставляет неоклассический подход, предполагающий максимизацию полезности в соответствии с эндогенными предпочтениями путем развития эволюционной структуры, в которой также присутствуют социальные факторы. Предпочтения определяются обществом в зависимости от положения индивидов в социальной иерархии. Потребление, по мнению Веблена, в действительности является процессом социализации, а товары выполняют функцию маркеров социального класса. Он подчеркивает, что даже те, кто находится на самых низких ступенях иерархии, могут также участвовать в демонстративном потреблении («подставная праздность» (*vicarious leisure*)), поэтому демонстративное потребление ошибочно рассматривается как эксклюзивное потребление богатых.

Подход Веблена к потреблению, описанный в «Теории праздного класса», по мнению критиков, является ограниченным, так как он не может выступать общей теорией потребления. Основой данного подхода является предположение, что потребительское поведение больше не формирует социальный класс, а по мере развития производства все товары становятся доступны массам.

Французский социолог П. Бурдьё переосмыслил теорию Веблена и отказался от традиционного представления потребительских предпочтений и придал потенциал развития концепции демонстративного потребления как общей социально-экономической теории потребления. П. Бурдьё представлял трансформацию желания в потребность как взаимодействие между индивидуальным выбором и социальными правилами. Вкусы социально обусловлены и выступают «социальным оружием». Объекты потребления (от продуктов питания до объектов искусства) отражают символическую иерархию, которая определяет социальную дифференциацию, выделяя последних в социальные классы. Такие классы не являются общепринятыми, а состоят из людей, которые занимают схожие позиции в потребительской идеологии и на них воздействуют идентичные силы [24].

Во второй половине двадцатого века проблемой общества потребления заинтересовался не только П. Бурдьё, но еще один французский социолог Ж. Бодрийяр, рассматривая потребление не как экономический, а как социокультурный процесс. Ученый под демонстративным потреблением понимал принудительное обновление знаков, как постоянное и как будто произвольное производство смысла. Посредством вещей и марок потребляются образы: динамизм, элегантность, власть, изменение атмосферы, женственность, эпоха, утонченность, безопасность, естественность и другие [25].

В связи с повсеместной критикой гипотезы рациональности экономистами было предложено множество альтернативных теорий. Нобелевский лауреат Герберт Саймон, автор теории ограниченной рациональности (*bounded rationality*), считал, что люди намеренно стремятся к рациональности, но при этом достигают её только в ограниченной степени. Ученый исходил из того, что затраты на поиск оптимального решения так высоки, что по этой причине агент может предпочесть не максимизацию своей полезности, а устраивающее его решение. Это связано с тем, что потребители руководствуются уровнем удовлетворенности, а не принципами максимизации полезности [26].

Американский ученый Э.Торфлер в своей книге «Шок будущего» отмечал, что в постмодернистском обществе «вещи чрезвычайно важны не только из-за своей функциональной полезности, но и из-за их психологического воздействия» [27]. А сущность социальной реальности можно определить через набор социальных взаимосвязей, с которыми человек себя идентифицирует или от которых он себя отличает.

В работе «Экономические теории и цели общества» Дж.К. Гэлбрейта полагал, что общество потребления развивает экономический дисбаланс, что сказывается на социальном порядке и выступил против такой взаимосвязи производства и потребления. Он считает, что в современном мире – мире корпораций – вкусы и потребности человека попадают под влияние производителей, которые нуждаются в том, чтобы сбыть свою продукцию и потому ищут способы увеличения объема продаж. Таким образом, теперь не потребитель формирует производство, а производство определяет потребление [28].

Дж. К. Гэлбрейт в своей книге «Жизнь в наше время» подметил аспект изучения праздного класса как социально-антропологического явления. Он писал: «Веблен изучал манеры и социальную психологию американских богачей так, как какой-нибудь антрополог исследовал бы обряды и ритуалы примитивного племени в Новой Гвинее. В результате он превратил богатых в объект не зависти, что предполагает их превосходство, а насмешки, что этого вовсе не предполагает... Приподнятая бровь при виде показного потребления – достижение Веблена». Именно поэтому Гэлбрейт называет Веблена не только одним из своих учителей, но и наиболее интересным американским ученым в области социальных наук [29, с 30].

Выводы. Подводя итоги анализа предметной области исследования можно прийти к заключению, что демонстративное потребление – это симулятивный процесс социально-экономической самоиндефикации индивида, в основе которого – стремление к демонстрации высокого уровня материального достатка либо принадлежности к высшему социальному классу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Даймонд, Дж. Коллапс. Почему одни общества выживают, а другие умирают [Текст] / Дж. Даймонд. – М.: АСТ: Астрель: Полиграф – издат, 2010. – 762 с.
2. Даймонд, Дж. Ружья, микробы и сталь: Судьбы человеческих обществ [Текст] / Дж. Даймонд. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: CORPUS, 2010. – 720 с.
3. Голубцова, Е.С. История Европы в 8 т. Том 1. Древняя Европа [Текст] / Е. С. Голубцова. – М.: Институт всеобщей истории РАН: Изд-во Наука, 1988. – 704 с.
4. Голубцова, Е.С. История Востока в 6 т. Том 2. Восток в средние века [Текст] / Е. С. Голубцова. – М.: Институт востоковедения РАН: Изд. фирма Восточная литература РАН, 1995. – 716 с.
5. Реале Дж. Западная философия от истоков до наших дней. Античность [Текст] / Дж. Реале. – СПб.: ТОО ТК «Петрополис», 1994. – 336 с.
6. Маркузе, Г. Эрос и цивилизация. Одномерный человек: Исследование идеологии развитого индустриального общества [Текст] / Г. Маркузе; пер. с англ. А. А. Юдина. – М.: АСТ, 2003. – 526 с.
7. Аристотель КессидиФ. Этика [Текст] / Аристотель. – М.: Астрель, 2012. – 496 с.
8. Аристотель Философы Греции. Основы основ: логика, физика, этика [Текст] / Аристотель. – М.: ЭКСМО, Пресс, 1999. – 793 с.
9. Фромм, Э. Иметь или быть? [Электронный ресурс] / Э. Фромм. – URL: http://cpp-p.ru/wp-content/uploads/2015/05/Fromm_E%60rih%20Imet_ili_byit.pdf (дата обращения 27.02.2021).
10. Эпикур. Письма и фрагменты. Мыслители Греции. От мифа к логике: Сочинения [Текст] / Эпикур. – М.: ЭКСМО-Пресс, Харьков: Фолио, 1999. – 771 с.
11. Семенов, А.М. Классика экономической мысли: Сочинения [Текст] / А.М. Семенов. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – 895 с.

12. Сэй, Ж.-Б. Трактат по политической экономии [Текст] / Ж.-Б.Сэй. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – 229 с.
13. Селигмен, Б. Основные течения современной экономической мысли [Текст] / Б. Селигман. – М.: Прогресс, 1968. – 599 с.
14. Маркс, К. Капитал. Т.2. [Текст] / К. Маркс. – М.: Издательство политической литературы, 1974. – 647 с.
15. Маршалл, А. Принципы экономической науки [Текст] / А. Маршалл. – М., 1993. – 594 с.
16. Визер, Ф. Теория общественного хозяйства [Текст] / Ф. Визер. – М.: Экономика, 1992. – 493 с.
17. Селигмен, Б. Основные течения современной экономической мысли [Текст] / Б. Селигман. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.
18. Зомбарт, В. Любовь, роскошь и капитализм [Текст] / В. Зомбат. – П.: Благо, 1917. – 72 с.
19. Бренделева, Е. А. Институциональная экономика [Текст] / Е.А. Бренделева. – М.: КНОРУС, 2017. – 344 с.
20. Митчелл, У.-К. Отсталость в искусстве тратить деньги [Текст] / У.-К. Митчелл. – М.: Экономика, 1996. – 237 с.
21. Hawtrey, R.G. Economic Destiny [Электронный ресурс] / R.G. Hawtrey. – URL: https://books.google.ru/books?id=i7E1AQAAIAAJ&hl=ru&source=gbs_navlinks_s (дата обращения 27.02.2021).
22. Веблен, Т. Теория праздного класса [Текст] / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 363 с.
23. Ленин, В. И. Письмо к американским рабочим [Электронный ресурс] / В. И. Ленин. – URL: <http://libelli.ru/works/37-6.htm> (дата обращения 27.02.2021).
24. Бурдые, П. Социальное пространство и генезис «классов» [Текст] / П. Бурдые. // Вопросы социологии, 1992. – Т.1.– № 1. – С.17–33.
25. Бодрийяр, Ж. К критике политической экономии знака [Текст] / Ж. Бодрийяр. – М.: Библион – русская книга. 2003. – 335 с.
26. Саймон, Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления [Текст] / Г. А. Саймон // THESIS, 1993. – Вып. 3. – С.16-38.
27. Тоффлер, Э. Шок будущего [Текст] / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2004. – 259 с.
28. Гэлбрейт, Дж. Экономические теории и цели общества [Текст] / Дж. Гэлбрейт. – М.: Проресс, 1976. – 406 с.
29. Galbraith, J. K. A Life in Our Times. Memoirs [Текст] / J. K. Galbraith. – Boston: Houghton Mifflin Company 1981. – 563 с.

Поступила в редакцию 03.03.2021 г.

CONSPICUOUS CONSUMPTION AS A CATEGORY OF ECONOMIC DISCOURSE

I. K. Mancheva

This article is devoted to the study of the main approaches to the study of conspicuous consumption as an economic institution. An excursion into the formation of the institute of luxury goods consumption is conducted. A retrospective analysis of approaches to the study of conspicuous consumption is carried out. The results are presented by the author in the form of a table. The author's definition of conspicuous consumption is given.

Keywords: conspicuous consumption, luxury goods, leisure class, institution, rationality.

Манчева Инесса Константиновна

аспирант кафедры экономической теории

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

i.mancheva@donnu.ru

+38-071-364-94-26

Mancheva Inessa

aspirant

Donetsk National University, Donetsk

УДК 331.45

ОХРАНА ТРУДА В ОТРАСЛЯХ «ГИГ-ЭКОНОМИКИ»

© 2021. Н. Е. Муромец

В статье раскрыта сущность ряда проблем, возникающих в «гиг-экономике» в сфере социально-трудовых отношений, приводится специфика их проявления в разных странах мира с учетом влияния пандемии на глобальную экономику. Установлено наличие дополнительной нагрузки на ресурсы социального обеспечения работников «гиг-экономике». Анализируется практика охраны труда при организации удаленного режима работы в контексте противодействия распространению коронавируса. Предложены возможные направления действий, которые могут быть предприняты для решения вопросов, связанных с охраной труда работников «гиг-экономике».

Ключевые слова: охрана труда; «гиг-экономика»; зарубежный опыт; «цифровой кочевник»; удаленная работа.

Актуальность исследования. Проблемы, возникающие в связи с расширением «гиг-экономике», а также с учетом влияния пандемии на глобальную экономику, выходят за рамки традиционных трудностей, с которыми ранее сталкивались работники и предприниматели при решении вопросов по обеспечению безопасных условий труда. Выявленные проблемы, кардинально изменяющие отношений между теми, кто использует человеческий труд, и теми, кто является его носителем, обуславливают более широкий диапазон трудовой неустойчивости и социальных рисков в сфере социально-трудовых отношений, чем этому ранее способствовали скрытая самозанятость или неформальная занятость.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы обеспечения безопасных условий труда нашли отражение в трудах Н.Д. Лукьянченко [4], Н.А. Балтачеевой, Э.В. Шаповаловой [5-6], Л.А. Шевченко [8], А.И. Фомина [7] и др. Вопросы становления и развития «гиг-экономике» отражены в трудах G. Petriglieri, S.J. Ashford, A. Wrzesniewski [9], С. Taylor [10], М. Spinner [11] и др.

Выделение нерешённой проблемы. Незащищенность и непредсказуемость жизни обычных людей труда в современных условиях хозяйствования, обуславливает необходимость в разработке новых концептуальных подходов к организации охраны труда в условиях меняющейся экономики.

Цель исследования заключается в разработке актуальных управленческих решений в сфере охраны труда с учетом потенциальных последствий влияния меняющейся экономики на благосостояние и условия труда работников «гиг-экономике».

Результаты исследования. Наиболее точно влияние пандемии на глобальную экономику представлено в высказывании Д. Евстафьева, который отметил, что «...коронавирус стал фокусом для практического преломления всех основных социально-экономических тенденций позднеглобального мира, инструментом легализации накопленной потребности в изменениях» [4]. «Гиг-экономика» предполагает новый стиль занятости, при котором работники поддерживают себя, выполняя ряд заданий на внештатной основе (часто для нескольких разных подрядчиков), и не имея срочной работы или постоянного контракта у конкретного работодателя или [9]. В большинстве случаев (63% по данным [9]) рабочие «гиг-экономике» выбрали этот вид занятости по собственному желанию. Основная причина

этого часто заключается в том, что это, по-видимому, дает работникам возможность выбирать собственную нагрузку, задания и устанавливать свой собственный график работы.

Еще одним вариантом нестандартной занятости в современных условиях является применение комплекса мер по противодействию распространению коронавируса, то есть переход на удаленную работу, что рассматривается как одна из профилактических мер для уменьшения рисков заболевания трудового коллектива. Перевод сотрудников на удаленную работу (на дому) – одна из рекомендуемых мер по нераспространению новой коронавирусной инфекции (COVID-19). При таком режиме у работодателя сохраняется возможность продолжать работу с минимальным риском в условиях кризиса из-за пандемии вируса.

В принципе, «гиг-экономика» позволяет рабочим найти временную работу в любой точке мира, хотя процент населения, занимающегося «гиг-работой», варьируется в зависимости от географического региона. Например, только в США от 34% до 36% рабочей силы в настоящее время работают внештатно, и как ожидается, это значение вырастет до 50-60% к 2027 г. [10-11]. С другой стороны, в Австралии эти цифры значительно ниже (хотя точные цифры варьируются): от 7% до 25% рабочей силы [12-13]. В Европе эти цифры более фрагментарны: по оценкам, от 9% в Германии до 22% в Италии заняты в «гиг-экономике» [14].

Тем не менее, одним из основных и часто упускаемых из виду недостатков является то, что следствием «гиг-экономики» является то, что в будущем значительное число взрослых людей будет лишено регулируемых льгот в области здравоохранения и законодательной защиты охраны труда. Более того, работники неизбежно будут нуждаться в каком-то страховом покрытии, поскольку система социального обеспечения (которая существует в разной степени в разных странах) не всегда может обеспечить работникам необходимые медицинские льготы [13]. Однако фрилансеры в два раза чаще, чем постоянные сотрудники, сообщают, что им не хватает традиционной медицинской страховки [14].

В разных странах иногда предпринимались различные меры для решения этой проблемы, но ограничения в различных формах регулирования часто приводили к тому, что это имело ограниченный эффект. Например, в США Закон о доступном медицинском обслуживании (the Affordable Care Act – ACA), часто называемый «Обamacare», был впервые одобрен в 2010 г. и полностью реализован в 2014 г. [15]. Помимо всего прочего, ACA запретила страховым компаниям отказывать гражданам США в страховании, отказываться от лечения или взимать более высокие страховые взносы за ранее существовавшие заболевания [16].

ACA только оговаривает, что никакие более высокие взносы не должны взиматься за ранее существовавшие заболевания, но есть и другие пути, по которым могут пойти страховые компании. Например, они могут выбрать применение планов здравоохранения с высокой франшизой (high-deductible health plans – HDHPs) или увеличенных моделей «доплат пациентам» и т. д. Это приведет к тому, что финансовая ответственность пациента возрастет и, в свою очередь, несомненно, приведет к новому феномену «пациенты гиг-экономики», который серьезно повлияет на будущие отрасли здравоохранения.

Сторонники HDHPs утверждают, что, удерживая пациентов финансово ответственными за счет высоких доплат и франшиз, можно снизить «моральный риск», блокируя нежелательное поведение пациентов, которые в противном случае растратили бы ресурсы здравоохранения, что привело бы к увеличению общие социальных

издержек [17]. Несмотря на предлагаемые мероприятия, негативные последствия условий меняющейся экономики неизбежно приведут к ухудшению положения рабочих «гиг-экономики», поскольку многие из них будут получать вознаграждение за труд в размере менее минимальной заработной платы. Даже в некоторых странах Европы, где законодательном уровне установлена минимальная заработная плата и там, где размер заработной платы согласовывается в ходе переговоров между работниками и работодателями посредством участия, так называемых, «социальных партнеров», «гиг-экономика» оказывает решающее влияние на их благосостояние, а иногда лишая работников всех социальных льгот, которые предусмотрены вместе со статусом занятости [18-19].

Дело в том, что вопрос о минимальной заработной плате для рабочих «гиг-экономики» в последние годы является предметом ожесточенных дискуссий [20]. В 2019 г. рабочая правозащитная группа Working Washington начала кампанию за минимальную заработную плату в размере 15 долл. США в час для рабочих «гиг-экономики» [21]. Однако проблема заключается в том, что эти предложения относятся только к почасовой оплате труда, когда во многих случаях работникам «гиг-экономики» платят на основе фиксированной цены за проект. Рассчитанная с точки зрения соотношения отработанного времени и выполненного объема, эффективная заработная плата на самом деле может быть намного ниже предполагаемого уровня минимальной заработной платы. Хотя некоторые правила минимальной заработной платы действительно могут включать так называемую «сдельную работу», важно помнить, что ставка обычно оценивается по времени, затрачиваемому на выполнение различных задач, выполняемых «средним» работником, то есть в условиях средней интенсивности труда [22].

Однако, во многих случаях устанавливаемый объем работ и перечень стандартных заданий для наёмных работников могут существенно варьироваться, чтобы оценить их с позиции стандартной «средней» производительности. Например, телемаркетёр, вознаграждение которого зависит от количества сделанных звонков, а не от размера комиссионных за успешные продажи, может иметь высокопродуктивный или низкопродуктивный день в зависимости от того, сколько человек ответили на звонки. Кроме того, кодирование программного обеспечения сильно варьируется в зависимости от поставленных заданий и используемого программного обеспечения, от времени, затраченного на проведение идентичных процедур программирования, от используемого оборудования, качества подключения к Интернету, наличия сбоев программного обеспечения и т. д. Это делает среднюю производительность для «сдельных ставок» очень трудноизмеримой [23].

Более того, во многих странах отсутствует надлежащее законодательство, чтобы полностью охватить работающих в «гиг-экономике». Например, в Великобритании отнесение к категории наемных работников означало бы автоматическое зачисление в трудовую пенсию и взносы работодателей, но законодательство определяет работников «гиг-экономики» как «самозанятых», а это означает, что более миллиона работников «гиг-экономики» в Великобритании рискуют упустить 22 000 фунтов стерлингов пенсии [24].

Для многих работников «гиг-экономики» предлагаются привлекательные условия работы, при которых они могут свободно устанавливать свой собственный график. Точно так же всякий раз, когда предприниматели нуждаются в помощи или в условиях роста их бизнеса, «гиг-экономика» предлагает выход из расходов на страхование заработной платы, на выплату пособий работникам, больничных и отпускных. Таким

образом, предпринимателям нужно платить только за ту работу, в которой работники нуждаются, когда это необходимо. С появлением цифровых технологий наряду с развитием информационно-коммуникационных технологий все большее число работающих и предпринимателей начали идентифицировать как «цифровые кочевники». Это означает, что они больше не зависят от работы на традиционных рабочих местах, но могут свободно работать где угодно и когда угодно, пока есть доступ к портативному компьютеру или планшетному компьютеру и адекватное подключение к Интернету [25]. И наоборот, с помощью «гиг-экономики» можно получить множество различных краткосрочных рабочих мест, то есть предлагается широкий спектр внештатных рабочих мест, доступных на онлайн-рынке для различных профессий и перечня современных навыков и компетенций. Освобожденные от ограничений, налагаемых менеджерами и корпоративными нормами, работающие могут выбирать те задания, которые, по их мнению, наиболее полно позволяют реализовать их таланты и компетенции с позиции их привлекательности. Таким образом, у работающих формируется чувство некой свободы и самостоятельности в выборе вида деятельности и управлении своей собственной жизненной ситуацией.

При этом от работающих неизменно ожидается, что они всегда будут производить продукцию и выполнять работу высокого качества и производительности [9]. Поддержание индивидуального уровня производительности на максимальном уровне предполагает, как правило, непрерывное выполнение работы в течение длительного времени. Конечно, следует учитывать возникновение различных ситуаций, связанных с ухудшением здоровья, что рискует создать порочный круг, когда работник менее продуктивен из-за стресса или болезни, но все же должен компенсировать это, вкладывая больше часов занятости, чтобы компенсировать потерянную производительность, что, следовательно, приводит к усилению стресса или ухудшению здоровья [26].

Как уже упоминалось ранее, для работающих по контракту нет необходимости делать отчисления на различные формы социальных пособий. В условиях «гиг-экономики» редко наемным работникам предлагаются какие-либо льготы, которые обычно встречаются в традиционной системе социальной защиты, например, оплата больничных, отпусков по уходу за ребенком, оплачиваемых отпусков, оплачиваемое обучение и т. д. Следовательно, работники «гиг-экономики» лишены возможности взять оплачиваемый отпуск или получают такую низкую заработную плату, что они не в состоянии взять отпуск и финансировать собственное здравоохранение.

Вышеупомянутая тенденция работников «гиг-экономики», не имеющих традиционной медицинской страховки, служит дальнейшему углублению проблемы. Например, La Duke [27] указывает, что «растущая потеря стоматологических льгот означает, что многие в «гиг-экономике» решают перестать ходить к стоматологу или, по крайней мере, сократить визиты к стоматологу». Конечно, это применимо и для практически любых других медицинских процедур, таких как оптометрия, физиотерапия, а в крайних случаях, возможно, даже отказаться от такой процедуры, как онкологическое лечение. Некоторые исследования указывают на то, что уровень стресса, которому подвергаются работники «гиг-экономики», может привести к росту сердечно-сосудистых заболеваний и даже образованию рака [28]. Исследование, проведенное в 2019 г. Американской ассоциацией сердца, показывает, что те, кто работает более десяти часов в течение, по крайней мере, 50 дней в году, могут подвергаться на 29-45% большему риску инсульта [29]. Эти группы людей вряд ли будут вовремя обращаться за медицинской помощью из-за ограничений их трудовой и

жизненной ситуации в «гиг-экономике». Можно ожидать, что их число увеличится, если не будут приняты превентивные меры до того, как проблема станет широко распространенной. Уже сейчас 54% взрослых граждан США заявляют, что они задерживают лечение, потому что не могут себе позволить осуществлять своевременно лечение, и можно ожидать, что это число будет неуклонно расти по мере увеличения пула работников «гиг-экономики» [30].

Существует также аспект дополнительной нагрузки на ресурсы социального обеспечения из-за необходимости более усиленного ухода, вызванного запоздалым обращением за медицинской помощью работников «гиг-экономики». Еще одним фактором является то, что работники «гиг-экономики» могут зарабатывать менее 500 долл. США в месяц, в то время как типичный американский потребитель в 2017 г. осуществлял страховые взносы в размере 1820 долл. США в виде франшизных платежей и еще 4400 долл. США за свой счет [28]. В 2017 г. около 69% взрослых в США утверждают, что оплачивают значительные расходы на здравоохранение с помощью различных средств, таких как сбережения, кредитные карты, располагаемый доход, кредиты от семьи и друзей и т. д. [29]. При этом медицинские работники испытывают трудности с получением оплаты за свои услуги. В США 73% медицинских работников сообщили, что им требуется ожидать, по крайней мере, один месяц (или больше), чтобы получить оплату от своих пациентов, и что 68%, или более двух третей, всех пациентов в 2016 г. не смогли полностью оплатить свои счета за лечение [30]. Недавние исследования показали, что некоторые европейские страны не имеют достаточного страхового покрытия для пациентов, например, начиная с 2017 года увеличивается доля европейцев с низкими доходами, которые склонны реже посещать стоматолога, особенно после финансового кризиса 2008 года [34].

В связи с этим возникает вопрос о том, сможет ли здравоохранение в его нынешнем формате пережить всплеск «пациентов гиг-экономики» в долгосрочной перспективе. Для рынка труда «больные на работе» – это негативное явление, поскольку это сигнализируют о том, что данное рабочее место небезопасно с позиции охраны труда. Как утверждает La Duke [27], ...«гиг-экономика» часто является результатом того, что крупные компании передают наиболее опасные рабочие места на аутсорсинг частным лицам. Большинству людей не хватает ресурсов для получения надлежащей подготовки в выполнении работ, и более того, многие небольшие компании фактически освобождены от выполнения законодательных норм в сфере защиты работников.

Некоторые работники «гиг-экономики» в рамках образа жизни «цифрового кочевника», могут устраиваться на работу в различные компании мира, в то время как сами переезжают в «недорогую» страну [35]. «Цифровые кочевники» могут даже найти более доступное медицинское и стоматологическое обслуживание в этих «недорогих» странах. По результатам проведенного анализа «цифровые кочевники» это преимущественно молодые, трудоспособные, одинокие работники, не связанные с каким-либо конкретным местом жительства.

Не могут оставаться в стороне от рассматриваемой проблемы ведущие мировые организации, в число которых входит ООН. Одним из предложений по объединению усилий и с целью помочь компаниям справиться с проблемами развития «гиг-экономики», усугубленными COVID-19, была разработка и утверждение Глобального договора ООН в ответ на COVID-19 [6].

В ходе исследования потенциальных вызовов пандемии фиксируют полный коллапс не только международного, но и национального социально-экономического и

трудового права, в том числе в контексте вопросов по охране труда, поэтому актуальными являются следующие рекомендации глобального договора в сфере «труд и работа»:

– внедрение гибкого и солидарного реагирования воздействие на сотрудников и деловых партнеров, особенно на уровне малых и средних предприятия. Усилия по ограничению финансовых последствий не должны осуществляться за счет прав и благосостояния работников;

– обеспечение стабильного дохода и льгот, несмотря на введение гибкого графика работы, т.к. отказ работника от выполнения работы из-за болезни, карантина или ухода за больным членом семьи может привести к потере заработной платы или утраты работы. Важно гарантировать сохранение дохода в этих случаях с особым вниманием к работающим женщинам, которые часто берут на себя бремя ухода, и работникам с нестандартной занятостью, таким как низкооплачиваемые работники, работники по контрактам и работники без какой-либо социальной защиты;

– применять принципы профилактики и обеспечивать безопасную рабочую среду, ограничивая воздействие коронавируса на сотрудников на рабочем месте путем принятия мер индивидуальной защиты (гигиена рук), мер по охране окружающей среды (очистка поверхностей) и условий труда (максимальная работа из дома, насколько это возможно, сокращение личных контактов).

В последнее время наблюдается значительный рост занятости в форме дистанционной работы, а именно выполнение обязанностей вне офиса работодателя (не обязательно дома) лично работником с использованием Интернета. Надомная работа, как правило, является ручной, а дистанционная носит интеллектуальный характер. При надомной работе все документы между сторонами передаются на бумажном носителе, а при дистанционной – путем обмена как электронными документами, так и документами на бумажном носителе.

Дистанционных работников часто называют «электронными» надомниками, их труд связан с использованием телекоммуникационных средств. Дистанционная работа – современная развивающаяся форма взаимоотношений работника и работодателя, надомный труд, напротив, встречается все реже и реже. Поэтому введение удаленного режима работы в контексте рекомендаций уполномоченных органов в период кампании по противодействию распространению коронавируса рассматриваем как перевод сотрудников на дистанционную работу.

Если организация решила перевести работников на дистанционную работу и определила список таких работников, то к действующим трудовым договорам с ними необходимо заключить дополнительные соглашения о дистанционной работе – о признании работы дистанционной на определенный период (до конкретной даты или до наступления определенного события, например, «до нормализации эпидемиологической обстановки в городе (регионе или стране)», «на период мероприятий, направленных на нераспространение новой коронавирусной инфекции (COVID-19)» [5].

Поэтому если сотрудники, работающие в офисе, согласны перейти на дистанционный труд, то процесс оформления такого "перевода" – согласно статье 72 ТК РФ – должен пройти быстро и без рисков для работодателя: работники пишут заявления с просьбой перевести на дистанционный труд, то есть сами инициируют переход на дистанционную работу, после чего с ними оформляются соответствующие дополнительные соглашения к трудовым договорам.

В ряде комментариев Роструда специалисты дают противоположные разъяснения о правомерности заключения с работником, который будет работать в дистанционном режиме, дополнительного соглашения к ранее заключенному трудовому договору и об отсутствии необходимости перезаключать действующий трудовой договор. В нынешних условиях не целесообразно расторгать текущий трудовой договор и заключать новый – о дистанционной работе, достаточно оформить дополнительного соглашения.

Целесообразно выявить особенности охраны труда для дистанционных работников.

Несчастные случаи с дистанционными работниками расследуют в обычном порядке, Трудовой Кодекс РФ (ТК РФ) не предусматривается каких-либо исключений для данной категории работников. Однако на практике, безусловно, процедура будет иметь некоторые особенности и сложности. Если с работником произошел несчастный случай, он должен немедленно известить об этом работодателя (статья 214 ТК РФ). Если работник своевременно не сообщил о несчастном случае или трудоспособность наступила не сразу, то работодатель будет проводить расследование по заявлению пострадавшего (доверенного лица) в срок до одного месяца с момента поступления соответствующего заявления (часть 2 статьи 229.1 ТК РФ). При этом по смыслу части 3 названной статьи несчастным случаем является событие, в результате которого пострадавший получил повреждение здоровья, обусловленное воздействием внешних факторов, повлекшее за собой необходимость перевода пострадавших на другую работу, временную или стойкую утрату ими трудоспособности либо смерть пострадавшего, и при условии, что это событие произошло в течение рабочего времени на территории работодателя либо в ином месте выполнения работы. В положениях ТК РФ предусмотрено, что несчастный случай на производстве является страховым случаем, если он произошел с застрахованным или иным лицом, подлежащим обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (часть 7 статьи 229.2 ТК РФ). Для квалификации несчастного случая на производстве как страхового имеет значение лишь то, что событие, в результате которого застрахованный получил повреждение здоровья, произошло в рабочее время и в связи с выполнением застрахованным действий, обусловленных трудовыми отношениями с работодателем либо совершаемых в его интересах. Установление иных обстоятельств для признания такого случая страховым законодательством Российской Федерации не предусмотрено [5].

Как видим, для признания происшествия связанным с производством страховым несчастным случаем необходимо, чтобы повреждение здоровья было получено в рабочее время и в связи с выполнением застрахованным лицом действий, обусловленных трудовыми отношениями с работодателем либо совершаемых в его интересах (при наступлении определенных последствий). Никакие другие обстоятельства (например, тот факт, что работа выполнялась не на территории работодателя, а из дома) не имеют значения. Чтобы облегчить расследование возможных несчастных случаев, лучше сразу внимательно составлять трудовой договор о дистанционной работе, особенно в части положений о рабочем графике.

В любом случае перед работодателем будет стоять основная задача выяснить, действительно ли полученные травма или повреждение произошли именно при исполнении работником своих служебных обязанностей или работы по поручению работодателя, выполнял ли он в этот момент задание работодателя, а не во время, например, отдыха, иного времяпрепровождения [7].

Несмотря на то, что рабочее место дистанционного работника находится вне непосредственного и постоянного контроля работодателя, происшествие с дистанционным работником расследовать тоже придется, как и при «обычной» работе [7]. Дистанционный труд наложит отпечаток на работу комиссии по расследованию несчастного случая, которую незамедлительно создает работодатель: для того чтобы восстановить картину событий, ей придется на месте опросить очевидцев инцидента и пострадавшего, осмотреть место происшествия и т.д. Что же касается расследования профессиональных заболеваний дистанционных работников, то вероятность постановки им соответствующего диагноза с учетом отсутствия информации об условиях труда на рабочем месте крайне осложнена.

Выводы. Таким образом, на сегодняшний день «пациенты гиг-экономики» затрагивают только работников, участвующих в «гиг-экономике», но могут иметь более далеко идущие последствия для общества в целом и, в частности, для сектора социального обеспечения. В то время, как проблема частично проистекает из желания работодателей избавиться себя от любых дополнительных затрат труда, кроме заработной платы, другим фактором является растущая потребность человечества ощущать контроль над своим собственным временем и быть свободным в выборе сфер и видов занятости. Проблема сложна тем, что в ней участвуют несколько разных сторон. С одной стороны, в нем участвуют как сами заинтересованные стороны, то есть подрядчики, так и рабочие. С другой стороны, она также включает в себя несколько внешних субъектов, таких как страховые компании, национальные правительства, национальные законы о труде и охране труда, профсоюзы, службы здравоохранения и т. д.

Рекомендуется уточнить сущность обязанностей работодателя с позиции обеспечения дистанционному работнику безопасных условий и охраны труда, однако уже не в полном объеме, как это было принято в отношении традиционной занятости. Работодателю в целях обеспечения безопасных условий и охраны труда дистанционных работников рекомендуется:

расследовать и учитывать несчастные случаи на производстве и профессиональные заболевания в установленном порядке;

выполнять предписания должностных лиц трудовой инспекции, других контролирующих органов в установленные сроки;

страховать работников от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Перспектива дальнейших исследований заключается в необходимости более четкого нормативно-правового определения, раскрывающего обязанности и ответственности работников «гиг-экономики», если они имеют юридический статус «самозанятых» (с налоговыми вычетами и льготами). Также необходимо обозначить приоритетные направления в сфере практической реализации ряда положений трудового права в вопросах определения сущности и роли, прав и обязанностей, так называемых, социальных партнеров в «гиг-экономике», рамок их ответственности с позиции соблюдения правовых норм в сфере охраны труда.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Актуальные вопросы организации режима работы сотрудников в период кампании по противодействию распространения коронавирусной инфекции [Электронный ресурс] / О.С. Лисицкая // электронный фонд правовой и нормативно-правовой документации. URL: <http://docs.cntd.ru/document/564623114>.

2. Глобальный договор ООН в ответ на COVID-19. Руководство и поддержка бизнес-лидеров во всем во всем мире // United Nations. Сайт. Global Compact: [сайт]. – Режим доступа: <https://www.unglobalcompact.org/take-action/20th-anniversary-campaign/uniting-business-to-tackle-covid-19>.
3. Евстафьев, Д. Постглобальная экономика на фоне коронавируса [Электронный ресурс] / Д. Евстафьев // Деловой журнал. Инвест-Форсайт. – Режим доступа: <https://www.if24.ru/postglobalnaya-ekonomika-na-fon-koronavirusa>.
4. Лукьянченко Н.Д. Организация труда менеджера [Текст] / Н.Д. Лукьянченко, К.К. Лукьянова. – Донецк: ДонНУ, 2018. – 150 с.
5. Охрана труда в отрасли: учебное пособие для магистратуры [Текст] / Э.В. Шаповалова, Н.А. Балтачевеа. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонНУ», 2019. – 150 с.
6. Охрана труда в отрасли: учебно-методическое пособие для магистратуры [Текст] / Э.В. Шаповалова, Н.А. Балтачевеа. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонНУ», 2019. – 90 с.
7. Фомин А.И. Исследования этапов формирования профессиональных заболеваний у работников, занятых в технологических процессах при разработке угольных месторождений открытым способом [Текст] / А.И. Фомин, Ю.А. Фадеев, И.М. Анисимов // Вестник научного центра по безопасности работ в угольной промышленности. – 2018. – № 1. – С. 59-66.
8. Шевченко Л.А. Специфика и тенденции производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников организаций Кемеровской области [Текст] / Л.А. Шевченко // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Биологические, технические науки и науки о Земле. – 2017. – №3. – С. 65-71.
9. Petriglieri G. Thriving in the Gig Economy [Электронный ресурс] / G. Petriglieri, S.J. Ashford, A. Wrzesniewski // Harvard Business Review. URL: <https://hbr.org/2018/03/thriving-inthe-gig-economy> (дата обращения 01.02.2021).
10. Taylor C. Healthcare, Freelanced: Where Will Gig Economy Workers Get Coverage? [Электронный ресурс] / C. Taylor // Reuters. URL: www.reuters.com/article/us-world-work-healthcare/healthcare-freelanced-where-will-gig-economy-workers-get-coverage-idUSKCN11G1C8 (дата обращения 01.02.2021).
11. Spinner M. How the Gig Economy Stands to Change Healthcare [Электронный ресурс] / M. Spinner // MedCity News. URL: <https://medcitynews.com/2019/04/how-the-gig-economy-standsto-change-healthcare> (дата обращения 01.02.2021).
12. Offer K. Australians Flock to Gig Economy for Work [Электронный ресурс] / K. Offer // Daily Liberal. URL: www.dailyliberal.com.au/story/6222601/australians-flock-to-gig-economyfor-work (дата обращения 01.02.2021).
13. Bailey M. The Gig Economy is Growing Whether You Like It or Not [Электронный ресурс] / M. Bailey // The Australian Financial Review. URL: www.afr.com/boss/gig-economy-explainerthe-phenomenon-rocking-the-way-we-work-20180514-h101t9 (дата обращения 01.02.2021).
14. European Gig Economy Report: Crowd Workers Are Not Selfemployed [Электронный ресурс] / New Europe, 2017. URL: www.neweurope.eu/article/european-gig-economyreport-crowd-workers-not-self-employed (дата обращения 01.02.2021).
15. Courtemanche C. Effects of the Affordable Care Act on health care access and self-assessed health after 3 years [Текст] / C. Courtemanche, J. Marton, B. Ukert, A. Yelowitz, D. Zapata // INQUIRY: The Journal of Health Care Organization, Provision, and Financing. – 2018. – № 55. – pp. 1-10.
16. Tran M. The gig economy and contingent work: An occupational health assessment [Текст] / M. Tran, R.K. Sokas // JOEM. – 2017. – № 59(4). – pp. 63-66.
17. Wilensky G.R. Consumer-driven health plans: Early evidence and potential impact on hospitals [Текст] / G.R. Wilensky // Health Affairs. – 2006. – № 25(1). – pp. 174–185.
18. Worstall T. Gig-economy Employers Aren't Free Riding on the Welfare State – Employees Are [Электронный ресурс] / T. Worstall // Forbes. URL: www.forbes.com/sites/timworstall/2017/05/01/gig-economy-employers-arent-free-riding-on-the-welfare-state-employees-are (дата обращения 01.02.2021).
19. Coyle D. The Gig Economy and the Welfare State [Электронный ресурс] / D. Coyle // National Institute of Economic and Social Research. URL: www.niesr.ac.uk/blog/gig-economy-andwelfare-state (дата обращения 01.02.2021).
20. Healy J. Should we take the gig economy seriously? [Текст] / J. Healy, D. Nicholson, A. Pekarek // Labour & Industry: A Journal of the Social and Economic Relations of Work. – 2017. – № 27(3). – pp. 232-248.
21. Eisenberg R. How well is the Gig Economy Working for Gig Workers? [Электронный ресурс] / R. Eisenberg // Forbes. URL: www.forbes.com/sites/nextavenue/2019/02/18/how-well-is-the-gig-economy-working-for-gig-workers (дата обращения 01.02.2021).
22. Gittleman M. Pay for performance and compensation inequality: Evidence from the ECEC [Текст] /

M. Gittleman, B. Pierce // ILR Review. – 2015. – № 68(1). – pp. 28-52.

23. Shearer B. Piece rates, fixed wages and incentives: Evidence from a field experiment [Текст] / B. Shearer // The Review of Economic Studies. – 2004. – № 71(2). – pp. 513-534.

24. Partington R. Gig Economy Workers in UK Risk Missing Out on £22,000 of Pension [Электронный ресурс] / R. Partington // The Guardian. URL: www.theguardian.com/business/2017/dec/07/gig-economy-workers-uk-missing-out-22200-status-workplace-pension (дата обращения 01.02.2021).

25. Müller A. The digital nomad: Buzzword or research category? [Текст] / A. Müller // Transnational Social Review. – 2016. – № 6(3). – pp. 344-348.

26. O'Connor S. Workplace Exhaustion is a Vicious Cycle in the UK [Электронный ресурс] / S. O'Connor // Financial Times. URL: www.ft.com/content/f959a19c-d095-11e8-a9f2-7574db66bcd5 (дата обращения 01.02.2021).

27. La Duke P. Is the Gig Economy Sustainable? [Электронный ресурс] / P. La Duke // Entrepreneur Magazine. URL: www.entrepreneur.com/article/278826 (дата обращения 01.02.2021).

28. Ahuja A. Why 'Gig Health' Matters [Электронный ресурс] / A. Ahuja // Financial Times. URL: www.ft.com/content/bdc90c22-408f-11e7-82b6-896b95f30f58 (дата обращения 01.02.2021).

29. Fadel M. Association between reported long working hours and history of stroke in the CONSTANCES cohort [Текст] / M. Fadel, G. Sembajwe, D. Gagliardi, F. Pico, J. Li, A. Ozguler, J. Siegrist, B.A. Evanoff, M. Baer, A. Tsutsumi, S. Iavicoli, A. Leclerc, Y. Roquelaure, A. Descatha // Stroke. – 2019. – № 50(7). – pp. 1879-1882.

30. Carter S.M. Over Half of Americans Delay or Don't Get Health Care Because They Can't Afford It – These 3 Treatments Get Put Off Most [Электронный ресурс] / S.M. Carter // CNBC. URL: www.cnbc.com/2018/11/29/over-half-of-americans-delay-health-care-becasue-theycant-afford-it.html (дата обращения 01.02.2021).

31. Dyrda L. 12 Trends in Patient Responsibility Payments, Up 29.4% since 2015 [Электронный ресурс] / L. Dyrda // Becker's ASC Review. URL: www.beckersasc.com/asc-coding-billing-and-collections/12-trends-in-patient-responsibility-payments-up-29-4-since-2015.html (дата обращения 01.02.2021).

32. Lagasse J. Americans Stressing Out Over Soaring Healthcare Costs This Enrollment Season [Электронный ресурс] / J. Lagasse // Healthcare Finance. URL: www.healthcarefinancenews.com/news/americans-stressing-out-over-soaring-healthcare-costs-enrollment-season (дата обращения 01.02.2021).

33. Patients May Be the New Payers, But Two in Three Do Not Pay Their Hospital Bills in Full [Электронный ресурс] / TransUnion, 2017. URL: <https://newsroom.transunion.com/patientsmay-be-the-new-payers-but-two-in-three-do-not-pay-their-hospital-bills-in-full> (дата обращения 01.02.2021).

34. Elstad J.I. Dental care coverage and income-related inequalities in foregone dental care in Europe during the great recession [Текст] / J.I. Elstad // Community Dentistry and Oral Epidemiology. – 2017. – № 45(4). – pp. 296-302.

35. Dal Fiore F. "Nomads at last"? A set of perspectives on how mobile technology may affect travel [Текст] / F. Dal Fiore, P.L. Mokhtarian, I. Salomon, M.E. Singer // Journal of Transport Geography. – 2014. – № 41. – pp. 97-106.

36. Judge L. Life for Gig Economy Workers Will Only Improve If the Government's Rules Can be Enforced [Электронный ресурс] / L. Judge // New Statesman America. URL: www.newstatesman.com/politics/economy/2018/12/life-gig-economy-workers-will-onlyimprove-if-government-s-rules-can-be (дата обращения 01.02.2021).

Поступила в редакцию 01.03.2021 г.

LABOR PROTECTION IN THE BRANCHES OF «GIG-ECONOMY»

N. E. Muromets

The article reveals the essence of a number of problems arising in the «gig-economy» in the field of social and labor relations, provides the specifics of their manifestation in different countries of the world, taking into account the impact of the pandemic on the global economy. The presence of an additional load on the resources of social security of workers of the «gig-economy» is established. The article analyzes the practice of labor protection in the organization of remote work in the context of countering the spread of coronavirus.

Possible directions of actions that can be taken to address issues related to labor protection of workers of the «gig-economy» are proposed.

Keywords: labor protection; gig-economy; foreign experience; digital nomad; employee.

Муромец Наталья Евгеньевна

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента
непроизводственной сферы

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики», г. Донецк

muromec1975nata@mail.ru

+38-071-503-62-98

Muromets Natalia

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Non-production
Sphere Management

State Education «Donetsk Academy of Management and public administration under the
Head of Donetsk People's Republic», Donetsk

УДК 658:005.2

ТРАНСФОРМАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ СМЕНЫ ПАРАДИГМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

© 2021. М. А. Мызникова

В статье систематизированы основные предпосылки смены господствующей парадигмы стратегического управления. Сформулированы характерные черты описанных в литературе парадигм стратегического управления, а также систематизированы характеристики стратегического управления СЭС, изменение которых выступает критерием смены парадигм управления. Проведена формализация традиционной и новой парадигм стратегического управления согласно сформулированным критериям смены парадигм управления.

В соответствии с выявленными предпосылками смены парадигмы стратегического управления и базируясь на анализе актуальных в ДНР тенденций, сделан вывод о необходимости и неизбежности смены парадигмы стратегического управления СЭС ДНР. Основываясь на сформулированных критериях смены парадигм, проведено исследование и формализация сменяемой и актуальной парадигм стратегического управления СЭС ДНР.

Ключевые слова: стратегическое управление, парадигма, динамизм, неопределенность, социально-экономическая система.

Постановка проблемы. На современном этапе развития мировая экономическая система находится в стадии существенного изменения условий хозяйствования. Динамические изменения внешней среды, гиперконкуренция, конкуренция на внешних рынках, порождаемая глобализацией и взаимной интеграцией национальных экономических систем формируют внешние вызовы, требующие адекватной реакции систем управления. Зарождение новых подходов к управлению, переосмысление внутриорганизационных ценностей, смена источников конкурентных преимуществ, и другие значимые внутрифирменные изменения, являясь реакцией на внешние возмущения, формируют устойчивую тенденцию к перестройке системы управления и смены парадигмы управления.

Актуальность темы исследования. Общемировые тенденции пересмотра фундаментальных подходов к управлению социально-экономическими системами являются следствием трансформации мировой экономической системы и имеют повсеместное распространение. В то же время, современные условия функционирования социально-экономических систем на территории Донецкой Народной Республики (ДНР) имеют существенные различия с общемировыми не только по скорости, характеру, но и по направленности тенденции протекающих изменений. Так, например, справедливые для мировой экономической системы тенденции к глобализации и взаимному проникновению национальных экономических систем и интенсификации внешних связей, имеют обратнаправленный характер в ДНР, связанный с отсутствием статуса международного признания, разрывом хозяйственных связей, экономической блокадой со стороны Украины. В этой связи интерес и практическую ценность приобретают вопросы исследования специфических особенностей протекающих трансформационных процессов в стратегическом управлении отечественными социально-экономическими системами через призму смены парадигм стратегического управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Тематике смены парадигм стратегического управления организациями посвящены труды таких исследователей как Виханский О. С., Глазьев С.Ю., Красова Е. В., Наумова А. И., Осипов В. А., Отенко И.П., Ушанов П. В., Цветков А. Н., др.

Выделение нерешённых проблем. Несмотря на широкое освещение в научной литературе трансформационных процессов, сопряженных со сменой парадигм стратегического управления, вопросы специфических изменений в стратегическом управлении социально-экономическими системами ДНР через призму смены парадигм остаются слабо изученными.

Целью работы является изучение и формализация специфических особенностей трансформации стратегического управления отечественными социально-экономическими системами через призму смены парадигм стратегического управления.

Результаты исследования. Существенные общественные изменения требуют пересмотра господствующих концепций, теорий и подходов к управлению, являясь объективной причиной смены научных парадигм. Определяя парадигму управления как «одну или несколько доминирующих управленческих теорий, концепций, пользующихся всеобщим признанием в данной экономической ситуации в течение какого-то времени и направляющих развитие общества в целом или в рамках отдельной страны» [3; 10, с.10], современная научная литература изобилует новыми подходами и концепциями, зародившими основу новой парадигмы стратегического управления СЭС. Так, Кузин Д.В. и Юнусов Л.А. отмечают, что «в работах практически всех известных современных гуру менеджмента, вышедших в начале XXI века, так или иначе, ставится проблема идеологической перезагрузки бизнеса и менеджмента», указывая идеологию важнейшим фактором смены парадигм [5, с. 6]. В этом контексте особую актуальность и научный интерес приобретает исследование и предвидение изменений в стратегическом управлении СЭС через призму смены научных парадигм. Постановка вопроса в ключе предвидения изменений в стратегическом управлении СЭС связана с тем, что «особенность зарождения основ парадигм менеджмента ... в том, что они появляются до того, как в обществе, в экономике, в бизнесе произойдут изменения, требующие ... адекватного им изменения менеджмента» [8]. Таким образом, возможным становится изучение только некоторых предпосылок возникновения новой парадигмы и на их основании предвидения изменений.

Говоря о предпосылках смены научной парадигмы стратегического управления, исследователи в качестве основных отмечают существенно возросший уровень неопределенности и гиперконкуренцию [5; 11], изменения в общественных отношениях, переход к новым технологическим решениям, усиление глобализационных процессов [8]. При этом отмечается, что, в отличие от традиционного взгляда на конкуренцию, определяемую пятью силами Портера, в современной парадигме управления определяющим фактором конкуренции выступает взаимодействие стейкхолдеров [5]. Так, в сборнике под редакцией О. С. Виханского, А. И. Наумова приводится такое образное понимание бизнеса, иллюстрирующее это утверждение «бизнес – это не то, что мы знаем, а те, кого мы знаем» [8], что переводит фокус внимания системы управления с внутренней среды СЭС во внешнюю среду, рассматривая ее как открытую систему. Переход к управлению СЭС как открытой системой многими исследователями постулируется в качестве ключевого аспекта перехода от традиционной парадигмы, характерной для индустриального общества и все еще присутствующей сейчас, к новой – характерной для научающегося общества [8; 9]. Другими значимыми характеристиками,

подвергнутыми изменению в результате смены парадигм, выступают изменение подхода к управлению, источника прибавочной стоимости, основания для роста и развития СЭС, смене основного аспекта и функции управления, др. (рис.1).

Рассматривая основания для перехода к новой парадигме управления, интерес представляет исследование Цветкова А. Н., выделяющего 4 основания для смены парадигмы [14], а именно:

1. Характер иерархии (искусственная, естественная);
2. Модель функционирования (механистическая, анимационная, социальная, экологическая);
3. Характер мотивации (основанная на низших потребностях, основанная на высших потребностях).
4. Характер власти (основанная на должности, основанная на личных качествах).

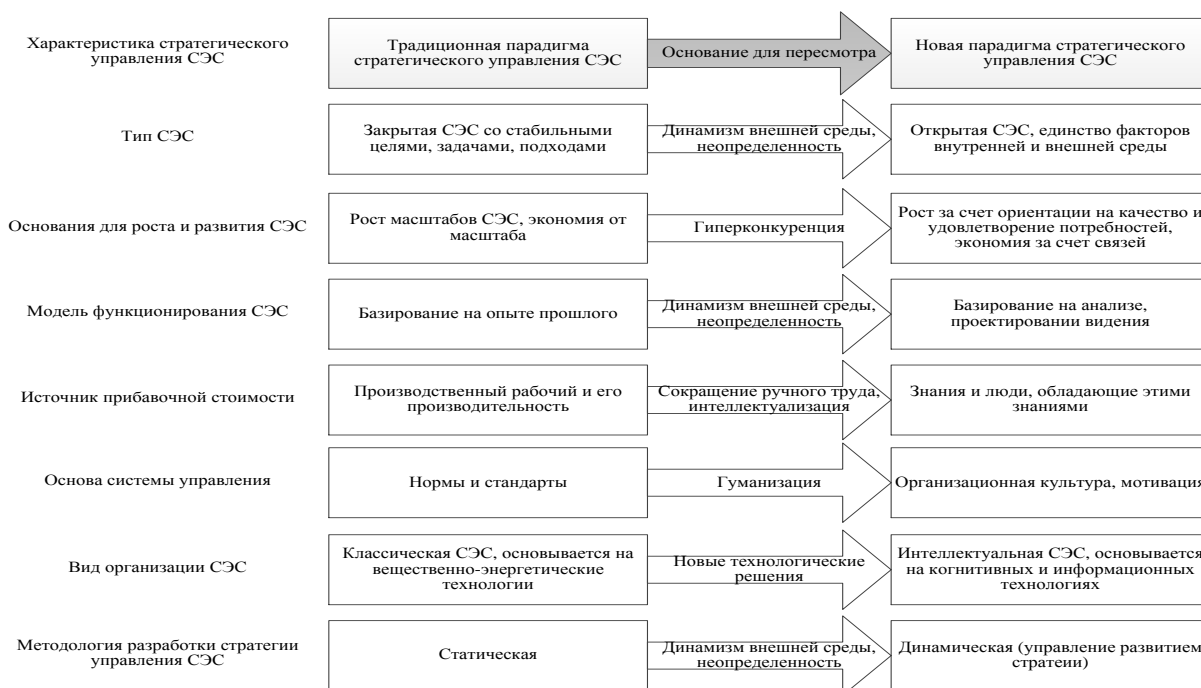


Рис. 1. Смена ключевых характеристик стратегического управления СЭС в процессе перехода от традиционной к новой парадигме управления (составлено автором на основании [9; 11])

Отмечая, что в настоящее время одновременно существует две парадигмы стратегического управления: традиционная и инновационная, Цветков А.Н. указывает, что для традиционной характерны искусственный характер иерархий, анимационная модель функционирования, мотивация, основанная на низших потребностях и власть, основанная на должности. При этом Цветков А.Н. отмечает, что традиционная анимационная парадигма стремится «улучшить функционирование «мозга» и «тела» СЭС, совершенствовать коммуникации, обратную связь, превращая «бронтозавра» (слабый мозг и огромное неповоротливое тело) в «мангуста» (ловкий зверек с мгновенной реакцией)» [14]. Для инновационной парадигмы характерными постулируются социальная и экологическая модели функционирования, предполагающие наличие собственных мотивов и целей у отдельных элементов СЭС

(социальная) и рассматривающие целью организации создание условий (благоприятной среды) для развития и реализации элементов СЭС (экологическая).

Схожее мнение представлено в [8]. Так, авторами указывается, что деловая организация в процессе эволюции от отождествления ее с источником получения прибыли (50-70 гг.), производства продукта/услуги (70-90 гг.) перешла к ее трактовке как сообщества людей (90-е гг. – наст. время). При этом, указывается, что смена парадигм в течение XX в. происходила несколько раз, меняя сущность и подходы к управлению бизнесом, начиная с администрирования в начале века, менеджмент и лидерство в середине и «коучинг» в его конце. Новая парадигма XXI в. базируется на понятии стратегического видения, требуя от современного руководителя быть «вижонером» [8]. Сущность данного требования к современному руководителю, продиктованного переходом к новой парадигме стратегического управления, на наш взгляд, точно и емко описывает метафора А. Шопенгауэра «талант попадает в цель, в которую никто попасть не может; гений попадает в цель, которую никто не видит» [15].

Авторы исследования [2] говорят о формировании нового общества, для которого характерна новая парадигма управления – научающегося общества, подразумевающая переход от индустриального общества через общество услуг, общество знаний, информационное общество, общество благополучия и потребления, общество глобальной связи к новому по сущности обществу.

При этом следует отметить, что исследователи [9] указывают на смену парадигмы стратегического управления в экономической системе Российской Федерации (и экономических системах других постсоветских государств), возникшую в период становления рыночных отношений и характеризующуюся переходом к децентрализации, к полицентрической системе хозяйствования, к системам открытого типа, к интенсификации использования рыночных инструментов управления и др.

Таким образом, смена парадигм управления, несмотря на усиливающуюся глобализацию и усиление взаимного проникновения экономических систем, может носить локальный характер.

Авторы другого исследования, подтверждая этот тезис, отмечают, что «история богата примерами изменений управленческих парадигм путем реформ, законодательных преобразований, революций, ... либо других значимых для истории государства событий» [10]. Схожий подход находит отражение и в исследовании П. В. Ушанова, который рассматривает антикризисное управление в качестве новой парадигмы управления [13], связывая необходимость перехода к новой парадигме с неспособностью системы управления СЭС противостоять внешним вызовам, и, как следствие, нарастанием кризисных явлений. Из вышеизложенного можно сделать вывод, что необходимость смены парадигм стратегического управления СЭС возникает в условиях существенных преобразований, при которых использование существующих теорий, концепций, методов и подходов стратегического управления оказывается неэффективным и, как следствие, приводит к нарастанию кризисных явлений, препятствующих развитию общества в целом или экономики отдельной страны.

В этой связи актуальность приобретает анализ современных аспектов функционирования СЭС в Донецкой Народной Республике (ДНР) в условиях экономических, политических и социальных потрясений 2014-2021 гг. через призму смены парадигм стратегического управления СЭС.

Ретроспективный анализ функционирования СЭС в ДНР позволил сделать вывод о существенном экономическом спаде, характеризующем динамику основных индикаторов развития в период с 2014 г. Так, на I полугодие 2018 г. среднемесячный

товарооборот на 1 жителя в ДНР составил 1361 руб., в то время как в I полугодие 2013 г. этот показатель по Донецкой области составлял 66025,1 грн. [7].

Коллектив авторов Половян А. В., Лепа Р. Н., Гриневская С. Н., ссылаясь на официальные источники правительства ДНР указывает, что реальный сектор экономики не более чем на 30%, а по косвенным признакам – не более 10–20% [12]. При этом ими отмечается, что «ряд государственных промышленных предприятий, имея перспективы работы, то есть соответствующие производственные мощности и реальных потребителей своей продукции, не загружены» [12]. Указанные тенденции свидетельствуют о низкой эффективности управления как на макро-, так и на микроуровне управления СЭС.

Схожий вывод можно обнаружить в ряде трудов, посвященных оценке текущего состояния СЭС ДНР, характеризующих его как кризисное [1; 4; 6; 7; 12, др.]. При этом авторы исследования [12] указывают на «кризис, прежде всего, внутреннего управления», отмечая «снижение эффективности использования трудовых ресурсов в 2018 г., по сравнению с 2017 г. Так, ВВП в расчете на 1 час отработанного времени всеми работниками снизился на 6,2%, что свидетельствует об экстенсивном характере экономического роста и проблемах с загрузкой производственных мощностей» [12].

Таким образом, можно сделать вывод, что объективно существующие внешние вызовы привели к состоянию экономической системы ДНР, характеризующемуся как кризисное. При этом применяемые на практике подходы, концепции, методы управления оказались несостоятельными в новых экономических условиях хозяйствования.

Возвращаясь к индикаторам необходимости смены парадигм, отметим, что именно неэффективность управления и неспособность принимать эффективные управленческие решения, базируясь на основании действующей парадигмы стратегического управления, сигнализируют о неизбежности и необходимости пересмотра существующих концепций, теорий и методов управления и перехода к новой парадигме. В этой связи актуальность приобретает формализация характерных черт стратегического управления отечественных СЭС, наблюдаемых до момента становления новой государственности и синтезированных в процессе экономических и политических преобразований, вследствие нарастания новых внешних вызовов и приобретенных после формирования на территории Донецкой области отдельного государства – Донецкой Народной Республики (рис. 2).

Как видно из рисунка 2, сменяемая, т.е. актуальная до момента образования Донецкой Народной Республики, парадигма стратегического управления СЭС может быть охарактеризована как смешанная, т.к. ей присущи характерные черты как традиционной парадигмы управления (экономия от масштаба, базирование на опыте прошлого, формирование прибавочной стоимости за счет производительности труда производственного рабочего, базирование систем управления на нормах и стандартах, преимущественно статическая методология разработки стратегии управления СЭС), так и черты новой парадигмы управления (открытость, рост за счет удовлетворения потребностей, базирование источника прибавочной стоимости на знаниях, наряду с производительностью труда, высокая роль мотивации как основы системы управления). Следует отметить, что на современном этапе развития мировой экономики в практике управления СЭС превалирование смешанных, переходных парадигм отмечается и другими авторами [14].

Трансформационные процессы в современной экономической системе повлекли существенные изменения в характерных чертах стратегического управления.

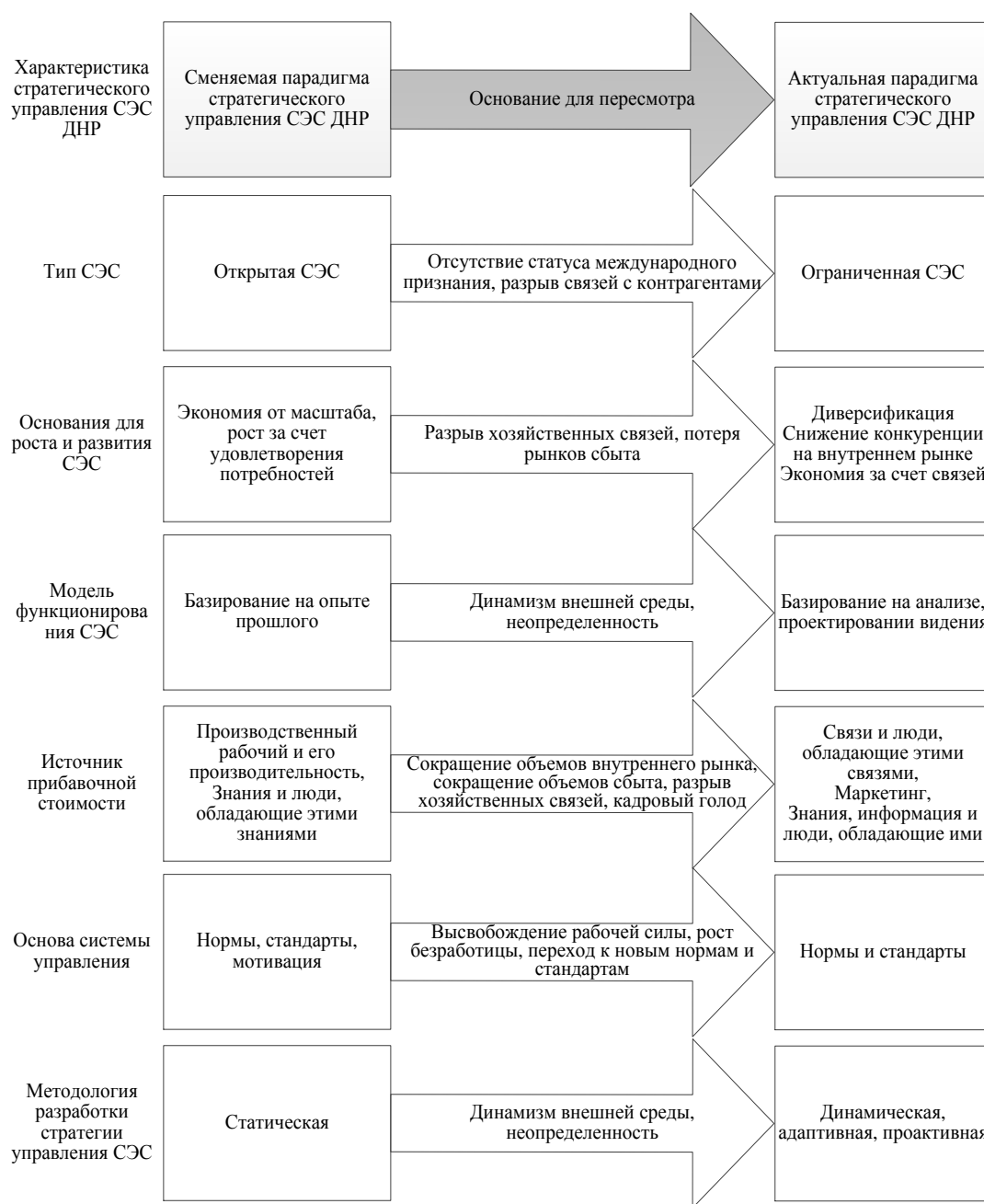


Рис. 2. Трансформация характерных черт стратегического управления отечественных СЭС через призму смены парадигм стратегического управления (авторская разработка)

Так, разрыв хозяйственных связей с внешними контрагентами наряду с существенными преобразованиями на внутреннем рынке и отсутствием статуса международного признания повлекли за собой существенные ограничения деловых связей с внешней средой, непосредственное взаимодействие с рядом стейкхолдеров стало затруднено и/или невозможно, потребовались механизмы опосредованного взаимодействия, накладывающие ряд ограничений. В таких условиях охарактеризовать тип СЭС как «открытые системы» не представляется возможным. В то же время, многочисленные попытки поиска каналов опосредованного взаимодействия со стейкхолдерами, агрессивность внешней среды и, как следствие, невозможность

игнорирования значимости факторов внешней среды СЭС не дают возможности охарактеризовать такие системы как «закрытые». В этой связи было предложено характеризовать актуальный для ДНР тип социально-экономических систем как «ограниченные».

Как видно из рисунка 2, сменяемая парадигма стратегического управления СЭС характеризовалась симбиозом оснований для роста, присущих как традиционной, так и новой парадигмам управления. Так, ключевыми основаниями для роста выступали экономия от масштаба и удовлетворение потребностей. Вследствие разрыва хозяйственных связей и потери существенной доли рынков сбыта, ключевыми основаниями для роста стали:

– диверсификация с целью выхода на новые рынки сбыта и завоевание освободившихся рыночных ниш;

– рост за счет сокращения конкуренции на внутреннем рынке и ухода ряда предприятий с отечественного рынка;

– экономия за счет связей, как ключевого фактора в условиях разрыва значительного числа хозяйственных связей.

Превалирование указанных ключевых оснований для роста характеризует актуальную парадигму стратегического управления СЭС.

В условиях существенных трансформационных процессов, затрагивающих все сферы общественной жизни, модель функционирования СЭС, базирующаяся на опыте прошлого, на наш взгляд, утратила свою эффективность. В этой связи в условиях высокодинамичной внешней среды и существенного уровня неопределенности, актуальная парадигма стратегического управления требует базирования на глубоком анализе и проектировании стратегического видения.

Наряду с изменением оснований для роста разрыв хозяйственных связей и потеря рынков сбыта повлекло изменение источника прибавочной стоимости. В условиях экономического и политического вакуума, в которых оказались предприятия ДНР, основными источниками формирования прибавочной стоимости выступают связи и люди, обладающие этими связями. Так, одним из ключевых конкурентных преимуществ организации в современных условиях хозяйствования выступает возможность выхода на внешние рынки сбыта и обширность хозяйственных связей. Другим значимым фактором выступает маркетинг, обеспечивающий узнаваемость отечественных товаров на внешних и новых рынках. Кроме того, высокое значение в современных условиях по-прежнему имеют знания и квалифицированные кадры, обладающие соответствующими знаниями и компетенциями. Острота потребности в квалифицированных кадрах связана с оттоком значительной части трудоспособного населения и формированием кадрового голода. Еще одним не менее значимым аспектом, характеризующим современные условия хозяйствования предприятий ДНР, выступает информационный голод. Негативные последствия критической нехватки информации усиливаются функционированием СЭС в условиях неопределенности и высокого динамизма внешней среды. В связи с этим, своевременная и достоверная информация становится источником конкурентных преимуществ и гарантом получения дополнительной прибавочной стоимости.

Рассматривая актуальную парадигму стратегического управления СЭС ДНР через призму основы системы управления, отметим, что в значительной степени сократилась роль мотивации в ней. Такая тенденция обусловлена высококонкурентной средой на рынке труда и высокой безработицей. При этом, роль норм и стандартов, напротив,

возросла. Такая тенденция дополнительно усилилась за счет перехода на новые стандарты и нормы.

Характеризуя методологию разработки стратегии СЭС, следует указать, что традиционная статическая методология не способна отвечать вызовам внешней среды, продиктованным возрастающей динамичностью и сложностью протекающих в ней процессов, высоким уровнем неопределенности внешней среды, наблюдаемых в общемировой практике и многократно усиливающихся в условиях функционирования предприятий ДНР ввиду существенных институциональных, политических и экономических преобразований, продолжающихся военных действий, отсутствия определенности международного статуса ДНР, др. Таким образом, актуальная современным условиям функционирования предприятий Республики парадигма стратегического управления требует ее формирования посредством динамической, адаптивной, проактивной методологии.

Выводы. Таким образом, были исследованы предпосылки и основания для смены парадигм стратегического управления, сформулированные в научной литературе, что при сопоставлении с современными тенденциями, наблюдаемыми в практике управления отечественными предприятиями, позволило сделать вывод о необходимости и неизбежности смены парадигмы стратегического управления СЭС ДНР. На основании обобщения научных подходов к формализации парадигм управления, были выявлены признаки, характеризующие парадигмы управления и задающие отличия в этих парадигмах. Рассмотрение характерных черт стратегического управления СЭС ДНР через призму выявленных признаков позволило формализовать две парадигмы стратегического управления СЭС ДНР: сменяемую (т.е. утрачивающую свою актуальность) и актуальную (т.е. адекватную современным условиям хозяйствования), а также систематизировать основания для смены парадигм стратегического управления СЭС ДНР.

Перспектива дальнейших исследований. В связи с обоснованной сменой парадигм стратегического управления СЭС ДНР интерес и практическую ценность приобретает изучение возможностей адаптации существующих и/или разработки новых подходов, методов, средств и инструментов стратегического управления СЭС к требованиям актуальной парадигмы стратегического управления СЭС ДНР, а также формирование соответствующей актуальной методологии стратегического управления СЭС ДНР.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеева Н.И. Стратегическое планирование экономического поведения торгового предприятия в условиях кризиса [Электронный ресурс]: дис...докт. экон. наук: 08.00.05 / Алексеева Наталья Ивановна – Донецк, 2019. – 506 с. – Режим доступа: <http://donnuet.education/attachments/pdf/dissovet/alekseeva/Dissertation-Alekseeva.pdf>.
2. Виханский О. С. К вопросу о смене парадигмы управления бизнесом / О. С. Виханский // Вестник Московского университета. Серия «Менеджмент». – 2009. – № 1. – С. 5-24.
3. Глазьев С.Ю. О новой парадигме в экономической науке / С.Ю. Глазьев // Государственное управление. – 2016. – № 56. – С. 5-39.
4. Кучковой В. В. Формирование и развитие кадров в системе здравоохранения в условиях кризиса [Электронный ресурс]: дис...канд. экон. наук: 08.00.05/ Кучковой Виктор Викторович. – Донецк, 2017. – 187 с. – Режим доступа: http://science.donnu.ru/wp-content/uploads/2017/06/DS_EK_Kuchkovo_Dis.pdf.
5. Кузин Д.В. Обоснование инноваций в современном менеджменте [Электронный ресурс] / Д.В. Кузин, Л.А. Юнусов // Интернет-журнал «Науковедение». – 2016. – №2. – Т. 8. – Режим доступа:

<http://naukovedenie.ru/PDF/03EVN216.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/03EVN216.

6. Лукашова М. А. Формирование антикризисной стратегии предприятий розничной торговли [Электронный ресурс]: дис....канд. экон. наук: 08.00.05/ Лукашова Мария Андреевна. – Донецк, 2018. – 254 с. – Режим доступа: <http://donnuet.education/attachments/pdf/dissovet/lukashova/Dissertation-Lukashova.pdf>.

7. Малахай С.Н. Новые формы функционирования и развития систем управления организациями региона (социально-психологические и социокультурные аспекты управления) [Электронный ресурс]: дис....канд. экон. наук: 08.00.05/ Малахай Светлана Николаевна. – Донецк, 2019. – 210 с. – Режим доступа: https://donampa.ru/images/dis-sovet/malahay/malahay_dissertatsiya.pdf.

8. Менеджмент: век XXI [Текст]: [сборник статей] / под ред. О. С. Виханского, А. И. Наумова. – Москва: Магистр : Инфра-М, 2015. – 349 с.

9. Михалева Е. П. Менеджмент : учебное пособие / Е. П. Михалева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2015. – 191 с.

10. Осипов В. А. Использование парадигмы менеджмента в обосновании траектории социально-экономического развития (исследование на примере России) [Электронный ресурс] / В. А. Осипов, Е. В. Красова // Территория новых возможностей. – 2020. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-paradigmy-menedzhmenta-v-obosnovanii-traektorii-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-issledovanie-na-primere-rossii>.

11. Отенко И.П. Становление парадигмы стратегического управления потенциалом предприятия/ И.П. Отенко // Экономика промышленности. – 2006. – № 3. – С. 186-192.

12. Половян А. В. Экономическая дезинтеграция: новые аспекты развития (на примере вновь образованной территории Донбасса) [Электронный ресурс] / А. В. Половян, Р. Н. Лепа, С. Н. Гриневская // Большая Евразия: Развитие, безопасность, сотрудничество. – 2019. – №2-2. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-dezintegratsiya-novye-aspekty-razvitiya-na-primere-vnov-obrazovannoy-territorii-donbassa>.

13. Ушанов П. В. Антикризисное управление как новая парадигма управления [Электронный ресурс] / П. В. Ушанов // СРРМ. – 2010. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/antikrizisnoe-upravlenie-kak-novaya-paradigma-upravleniya>.

14. Цветков А. Н. Парадигмы современного менеджмента: проявление в организациях [Электронный ресурс] / А. Н. Цветков // Стратегии бизнеса. – 2016. – №11 (31). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/paradigmy-sovremennogo-menedzhmenta-proyavlenie-v-organizatsiyah-1>.

15. Шопенгауэр А. Мир как воля и представление / А. Шопенгауэр. – Мн.: Попурри, 1999. – Т.2. – 832 с.

Поступила в редакцию 10.02.2021 г.

TRANSFORMATION OF THE STRATEGIC MANAGEMENT OF DOMESTIC SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS THROUGH THE PRISM OF CHANGING THE PARADIGMS OF STRATEGIC MANAGEMENT

М. А. Мызникова

The article systematizes the main prerequisites for changing the dominant paradigm of strategic management. The characteristic features of the paradigms of strategic management described in the literature are formulated, as well as the characteristics of strategic management of SES are systematized, the change of which serves as a criterion for changing the paradigms of management. The formalization of the traditional and new paradigms of strategic management has been carried out in accordance with the formulated criteria for changing management paradigms.

In accordance with the identified prerequisites for a change in the paradigm of strategic management and based on an analysis of current trends in the DPR, it was concluded that it is necessary and inevitable to change the strategic management paradigm of the DPR SES. Based on the formulated criteria for the change of paradigms, a study and formalization of the replaceable and current paradigms of strategic management of the SES DNR was carried out.

Keywords: strategic management, paradigm, dynamism, uncertainty, socio-economic system.

Мызникова Мария Александровна

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры бизнес-информатики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
maryalex.myz@gmail.com
+38-071-353-76-03

Myznikova Mariia

candidate of economics, senior lecturer Department of Business Informatics
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.486.3:005.591.6

ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2021. *Н. А. Нестерова, Е. С. Кожухова*

Статья посвящена проблеме управления инновационной деятельностью туристического предприятия. Раскрыта сущность и роль экономических категорий «инновации», «инновационная деятельность», «инновационный процесс». Систематизированы инструменты и средства управления развитием туристических предприятий, а также рассмотрена классификация методов и инструментов управления по направлениям инновационного развития предприятий туристической сферы.

Ключевые слова: инновационная деятельность; инновационное развитие предприятия; управление; управленческое решение; туристическое предприятие.

Постановка проблемы. В условиях современной экономики эффективное функционирование и качественное развитие предприятий в значительной степени зависят от активности внедрения ими инновационной деятельности, применения инновационных процессов в операционной, управленческой, маркетинговой сферах, освоения и реализации инновационной продукции, услуг. Инновации, инновационная деятельность как основа эффективного долгосрочного экономического развития более века исследуется в трудах выдающихся мировых и отечественных ученых и практиков. Научные концептуальные знания и методология в этой сфере имеют практическую эмпирическую основу, связанную с формированием научных знаний и концепций на основе закономерностей инновационных процессов как основных факторов динамики, роста и удлинения жизненных циклов экономических систем различных уровней.

Актуальность темы исследования. Мировая экономическая практика свидетельствует о том, что инновации являются действенным рычагом управления рынком. Так, эффективность управления инновационными процессами определяется не только потребностями конкретного предприятия, но также отраслевой и региональной спецификой ведения бизнеса.

Следовательно, в современных условиях ведения бизнеса всех форм собственности особую актуальность приобретают инновационные процессы, которые являются существенным фактором, определяющим устойчивость и стабильность функционирования в условиях нестабильности внешней среды.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы формирования и внедрения новшеств, инноваций, инновационной деятельности как основы и основного «двигателя» эффективного функционирования и развития предприятий исследовалось в трудах таких ученых, как Н. Кондратьев, Е. Мэнсфилд, Б. Санто, К. Фримен, Р. Фостер, И. Шумпетер. Среди современных ученых, занимающихся исследованиями проблематики инноваций и разработкой методических основ, инструментария управления инновационным развитием, уместно выделить таких исследователей, как Долинская А.Ю., Городникова Н.В., Гохберг Л.М., Дитковский К.А., Кузнецова Е.Ю., Иода Е.В., Негреева В.В., Елькина К.В., Жужома Ю.Н., Башмакова К.В., Хабиров Д.А., Храмцова Н.А., Ахматова А.А., Климова Л.А., Кудашов В.И., Шоломицкая М.М., Добрынин Е.И., Павлова Е.А., Ржаных О.Е., Сергиенко Е.С., Чхутиашвили Л.В., Уфимцев Л. О., Никитина Н. Ю., и другие.

Выделение нерешенных проблем. Несмотря на наличие большого количества работ, проблемы совершенствования инструментария управления инновационным развитием туристического предприятия остаются открытыми и недостаточно изученными. Трансформационные процессы внешней среды вынуждают субъектов управления непрерывно развивать инновационные процессы, что, в свою очередь, приводит к постановке новых проблем, требующих решения.

Цель работы – исследование сущности экономических категорий «инновации», «инновационная деятельность» и «инновационный процесс», рассмотреть инструменты и средства управления развитием туристических предприятий, а также систематизировать классификацию методов и инструментов управления по направлениям инновационного развития предприятий туристической сферы.

Результаты исследования. В исследованиях сущности инноваций и инновационной деятельности доминируют два основных подхода: процессный воспроизводственный подход, согласно которому основой инноваций, инновационной деятельности является формирование и внедрение инновационного процесса (процесса жизненного цикла инноваций) и составления отдельных стадий этого процесса: фундаментальные, прикладные исследования и НИОКР, освоения, внедрения, коммерциализация и т.д. на уровне жизненных циклов продуктов и компаний и как общий глобальный процесс научно-технического развития, прогресса, который формирует новые производственные уклады экономических систем.

Вторым подходом является объектный, по которому инновации является продуктом, результатом реализации определенной идеи, творческого процесса.

Ученые акцентируют внимание на инновации в первую очередь в итоге внедрения инновационной деятельности, которая может быть представлена в виде новой продукции или научных, технологических, управленческих инноваций, которые могут получаться на любом этапе инновационного процесса.

Соответственно, дискуссионным является вопрос отождествления в научных источниках сущности инновационной деятельности и инновационного процесса, поскольку эти два понятия, несмотря на свою морфологическое сходство, должны иметь в корне различное значение и содержание. Так, по общему определению, инновационная деятельность является деятельностью по разработке и внедрению инноваций, а сами инновации выступают конечным результатом инновационной деятельности. Зато инновационный процесс представляет собой непосредственный процесс создания и внедрения инновации и сам по себе является частью инновационной деятельности, без которой создание как новаций, так и инноваций было бы невозможным. Однако понятие инновационной деятельности является значительно более широким понятием, включающим такие аспекты, как инвестирование и финансирование инновационной деятельности, трансфер, маркетинг инноваций, взаимодействие с другими субъектами в инновационной инфраструктуре и другие аспекты, без которых реализация, коммерциализация и развитие инноваций были бы невозможны.

Таким образом, можно утверждать, что инновационной деятельностью предприятий является деятельность, направленная на разработку, внедрение в производство и коммерциализацию продуктовых и процессных инноваций с целью получения прибыли и обеспечения эффективного динамического развития в настоящее время и в будущем.

Отметим, что инновационная деятельность, в отличие от операционной, финансовой, инвестиционной и других видов деятельности, имеет дуалистический

результат, поскольку в результате ее реализации появляется новый продукт или новый производственный, технологический, управленческий, маркетинговый процесс, коммерциализация которого дает определенный объем прибыли и добавочной стоимости. В то же время результатом инновационной деятельности является в первую очередь интеллектуальный продукт, сама по себе идея, разработка, которая патентуется и может быть реализована в виде лицензий на изготовление или внедрения данного продукта или процесса, и этот интеллектуальный лицензионный продукт может быть реализован на внутреннем и на внешних рынках, а его стоимость зависит от ценности, новизны, радикальности самой разработки и возможности ее дальнейшей диффузии – внедрения в других отраслях и сферах производственно-хозяйственной деятельности, стоимость которых может превышать доход, полученный от операционной деятельности, связанной с непосредственным производством инновационного продукта.

Соответственно, общей тенденцией научно-технологического развития является поиск уникальных инновационных решений, инструментов инновационного развития как в плоскости продуктовых, так и в значительной степени процессных, сервисных инноваций, современная реализация которых, в отличие от продуктовых, направленная на значительное диффузию, распространение и коммерциализацию.

Ключевой проблемой современного этапа развития экономики является выбор путей и механизмов адаптации и развития предприятий, в том числе туристических, направленных на формирование экономического роста отдельных хозяйствующих систем и региона в целом [1; 2; 3]. Поэтому особенную актуальность в настоящее время приобретают проблемы методологического и теоретического управления инновационным развитием предприятий.

Так, по сфере применения инструменты управления инновационным развитием предприятий туризма уместно классифицировать на финансовые, технологические, организационно-управленческие, маркетинговые, сервисные. К таким инструментам прежде всего относятся лицензирование, регистрация и развитие бренда, факторный анализ, аутсорсинг, бенчмаркинг.

По учету временных параметров инструменты управления инновационным развитием туристических предприятий делятся на статические и динамические, а их инструменты делятся на балансовые, оптимизационные, динамические, а по форме воздействия – качественные и количественные инструменты (распоряжения, указания, регламентация, сметы, приказы, стимулирования, мотивации) [4, с. 50-54].

По направлению воздействия виды инструментов управления инновационным развитием делятся на инструменты прямого и косвенного воздействия (концепция и стратегия инновационной деятельности туристического предприятия, разного рода положения, планы, инструкции, приказы, распоряжения) [5; 6; 7].

Отметим, что по методике применения инструменты управления инновационным развитием туристических предприятий уместно делить на концептуальные, методические, аналитические и эмпирические. К ним относят SWOT-анализ, матрица БКГ, матрица «Мак-Кинзи», анализ статистических данных, отчетности; Space-анализ; комплексную диагностику туристического предприятия, его инновационного развития, анализ и оценку инновационного потенциала туристического предприятия [8; 9].

По видам воздействия инструменты управления инновационным развитием предприятий туризма делят на инструменты материального, административного, психологического воздействия (к ним относятся: договоры, контракты, инструкции, регламенты, распоряжения, отличия, премии, материальное поощрение).

По характеру воздействия выделяют экономические, социально-психологические, административные, организационно-управленческие, технико-технологические инструменты управления, основными из которых являются планирование инновационной деятельности, бюджетирование, конструкторские документы, технологические карты, распорядительные и дисциплинарные документы [10, с. 98-104].

Заметим, что по функциональной направленности инструменты управления инновационным развитием туристического предприятия следует классифицировать на: организационные, мотивационные, координационные, плановые, регулирующие и контрольные (это модернизация, технико-технологическое переоснащение, реинжиниринг, развитие бизнес-процессов, контроллинг, регламентация, мониторинг инновационного развития туристического предприятия) (рисунок 1).



Рис. 1. Инструменты и средства управления развитием туристических предприятий

При этом реализация функций управления туристическим предприятием осуществляется с применением групп организационно-правовых, экономических и

психологических методов. Так, организационно-правовые методы и инструменты управления предусматривают: действие субъектов хозяйствования в соответствии с нормами действующего законодательства, учета регулирующих законодательных актов в определенной сфере деятельности, получение лицензий, разрешительной документации, определенной законодательством, а также осуществление распорядительных действий и принятия положений, приказов, распоряжений в целях планирования и осуществления инновационной деятельности; принятия организационных действий, направленных на оптимизацию инновационной деятельности и контролирующих мероприятий во время прохождения определенных этапов, принципов и процесса осуществления инновационной деятельности. Экономические методы и инструменты предусматривают применение технико-экономического планирования с составлением и принятием стратегических планов инновационной деятельности на кратко- и долгосрочные периоды.

Одним из основных инструментов экономических методов является бюджетирование инновационной деятельности, которое предусматривает составление бюджетов, внедрение инновационно-инвестиционных проектов и обеспечение функционирования системы инновационного развития предприятий [11, с. 629–632.]. Основными действенными инструментами экономических методов является кредитование инновационных проектов разработки и внедрения инноваций. Эффективным инструментом является экономическое стимулирование, включающий развитие инициативы и личных творческих интеллектуальных способностей и качеств персонала, мотивации и финансовое поощрение инициатив, которые необходимы для эффективного осуществления инновационной деятельности предприятий туризма [1; 7].

Социально-психологические методы применяют такие группы инструментов, как социально-экономическое планирование, создание и организация условий труда, отдыха, быта, медицинского обслуживания работников; материальное стимулирование и развитие креативных способностей, утверждение коллективных ценностей и получения синергетического эффекта от личного развития персонала; создание положительного социально-психологического климата в коллективе (необходимого для эффективного внедрения инновационной деятельности); формирование инновационной культуры организации, развитие креативных способностей сотрудников, внедрение программ лояльности и кадрового роста, разработка и содействие совершенствованию внутренней кадровой политики.

Следует отметить, что для характеристики методов и инструментов управления инновационным развитием туристических предприятий данный перечень является неполным и требует включения групп технологических методов и административных методов.

Заметим, что технологические методы включают инструменты управления инновационным развитием и связаны со значительным использованием современной техники и технологий, современных технических средств связи, обеспечением технических аспектов процессов осуществления инновационной деятельности, применением «облачных технологий», современных систем информационного обмена и связи. Таким образом, процессы инновационной деятельности в туристическом бизнесе напрямую связаны с процессами интеграции.

Группа административных методов включает инструменты, необходимые для администрирования инновационной деятельности и реализации тактического и операционного управления инновационной деятельностью, осуществление процесса

мониторинга параметров и непосредственно показателей эффективности инновационной деятельности, издание приказов и распоряжений, организации функций контроля за осуществлением инновационной деятельности и внедрения механизма управления изменениями инновационной деятельности.

Следует отметить то, что внедрение продуктовых инноваций предусматривает исследование существующих на рынке инновационных продуктов, анализ туристического рынка, формирование идеи нового инновационного продукта, инициирование его разработки, планирования инновационной деятельности и инновационного проекта; заключение соглашений с партнерами по формированию и реализации инновационного продукта, внедрение инновационного продукта в ассортимент сервисов и услуг туристическими предприятиями; обучение и повышение квалификации персонала в вопросах продвижения на рынок нового инновационного продукта.

Внедрение технологических инноваций предусматривает применение таких методов и инструментов управления инновационным развитием, как планирование инновационной деятельности туристического предприятия, бюджетирование, финансирование внедрения технологических инноваций, оценка технико-технологического потенциала, совершенствование технико-технологической базы, заключение контрактов соглашений с поставщиками техники, технологий, оборудования, программного обеспечения и тому подобное.

Маркетинговые инновации и применение комплекса методов и инструментов их внедрения в управлении инновационным развитием туристических предприятий предусматривают осуществление комплексной диагностики туристического рынка, конкурентов, имеющих и потенциальных потребителей, существующих на рынке потребностей и уровня их удовлетворения, определение скрытого спроса на туристические услуги [12, с. 120-123]. Соответственно, инструментами осуществления маркетинговых инноваций в управлении инновационным развитием является исследование, анализ и оценка туристического рынка.

Не менее важным и необходимым здесь становится выбор инновационных стратегий (для чего именно для туристических предприятий уместно использование SPASE-анализа). Инструментами организационно-управленческих инноваций является планирование внедрения инноваций, а экономических методов – бюджетирование и осуществления финансирования маркетинговых инноваций [3, с. 50-54]. Особое значение для деятельности туристических предприятий имеет брендинг инновационных услуг, продвижение бренда на туристический рынок с последующей организацией и реализацией рекламных кампаний, заключение соглашений по продвижению бренда. Учитывая значительную интегрированность инновационного рынка, важное значение имеет организация выхода на новые рынки, разработка моделей позиционирования и рекламы новых туристско-рекреационных территорий.

Важно отметить, что управление инновационным развитием туристических предприятий в процессе внедрения организационно-управленческих инноваций осуществляется с применением таких методов и инструментов, как развитие внутренней инновационной системы, применение бюджетирования, финансирования мероприятий с внедрением организационно-управленческих инноваций, организация присоединения к общим сетям туристических операторов, налаживание информационно-аналитической работы, обмен информацией, развитие взаимосвязей и взаимодействия в направлениях кооперации между предприятиями туристического рынка и интеграции туристических предприятий в единый рынок туристических услуг.

Зато введение сервисных инноваций предусматривает применение планирования, технико-технологическое переоснащение туристического предприятия и его технико-технологическую подготовку для внедрения сервисных инноваций, внедрения новых решений в потребительском интерфейсе туристических предприятий, в частности с учетом культуры и особенностей туристско-рекреационных зон.

Результаты проведенных исследований позволяют констатировать, что особенностями инструментария управления инновационным развитием туристических предприятий является комплексное применение организационно-правовых, экономических, технологических, социально-психологических и административных методов и инструментов, активное применение как аналитических, так и организационных инструментов, которые являются основой устойчивого инновационного развития. Первостепенное значение имеют инструменты диагностики потенциала инновационного развития туристического предприятия с учетом внутренних и внешних условий и обстоятельств, взаимосвязей и взаимодействия системы инновационного развития с внешними и внутренними субъектами сферы инноваций.

Особое значение для управления инновационным развитием туристических предприятий имеют инструменты информационно-аналитического обеспечения, поскольку именно от организации, внедрения и контроля процессов информационного обмена зависит эффективность управления инновационным развитием, внедрение новых сервисов, процессов и услуг [9,13]. Технологические инструменты и их применение в управлении инновационным развитием туристических предприятий обусловлены необходимостью планирования и организации процессов технического обеспечения и сопровождения информационно-аналитического обмена, работы в сетях, что требует современного технического и программного обеспечения [14, с. 48-53].

Инструментарий нормативно-правовых методов в управлении инновационным развитием туристических предприятий предусматривает осуществление значительного объема активной договорной и нормативно-правовой деятельности с контрагентами туристического рынка, ориентированной на улучшение интегрированности, кооперации и интерактивности туристической деятельности [1,12]. В то же время значительная интегрированность и кооперация туристического рынка определяет важность и приоритетность применения инструментов нормативно-правового, технико-технологического, технического обеспечения инновационной деятельности и внедрения сервисных технологий в туристической деятельности [2, с. 87-95].

Добавим, что особенностью инструментария социально-психологических методов в управлении инновационным развитием туристических предприятий является необходимость внедрения идеологии изменений и инноваций, заключается в предложении рынка наиболее новых, интересных товарных и сервисных позиций и их активному представлению. В то же время, кроме развития креативных способностей, важное значение имеют инструменты технико-технической подготовки, обучения и повышения квалификации кадрового состава.

Выводы. В результате проведенных концептуальных исследований общих характеристик и особенностей формирования и осуществления инновационной деятельности и внедрения инноваций предприятиями туристической сферы определены и структурированы основные направления и инструментарий управления инновационным развитием туристических предприятий. В частности, установлено, что основными направлениями инновационного развития туристических предприятий

являются: направление продуктовых инноваций, связанных с созданием и внедрением туристическими предприятиями новых туристических продуктов и услуг; технологические инновации, связанные с внедрением технико-технологических инноваций, использованием новейших современных технологий, ростом интегрированности мобильности и глобализации услуг туристического рынка; маркетинговые инновации, связанные с поиском новых инновационных путей продвижения, рекламы и стимулирования туристическими предприятиями продуктов и услуг; организационно-управленческие инновации, основой которых является внедрение новых управленческих технологий и технико-технологических подходов к управлению инновационным развитием туристических предприятий.

Определено, что основными методами управления инновационным развитием туристического предприятия является организационно-правовые, экономические, технологические, социально-психологические и административные группы методов. Идентифицировано и описано инструментарий по основным направлениям и методами управления инновационным развитием туристических предприятий.

Результаты проведенных исследований позволяют констатировать, что особенностями инструментария управления инновационным развитием туристических предприятий является комплексное применение организационно-правовых, экономических, технологических, социально-психологических и административных методов и инструментов, активное применение как аналитических, так и организационных инструментов, которые являются основой устойчивого инновационного развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Негреева В.В. Методы использования инновационных технологий для измерения кадрового потенциала / В.В. Негреева, К.В. Елькина // Альманах научных работ молодых ученых Университета ИТМО. – 2016. – Т. 2. – С. 90–94.
2. Долинская А.Ю. Управление инновационным развитием предприятия на основе стратегий развития инновационного потенциала / А.Ю. Долинская // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент», 2019. – №2. С.87-95.
3. Индикаторы инновационной деятельности: 2018: стат. сб. / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 344 с.
4. Кузнецова Е.Ю. Оценка эффективности инновационной деятельности / Е. Ю. Кузнецова, Е. В. Иода // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – Т. 11. – № 4. – С. 50-54.
5. Негреева В.В. Управление инновационной деятельностью компании / В.В. Негреева, Ю.Н. Жужома, К.В. Башмакова, Д.А. Хабиров // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2019. – №2(37). – С.154-162.
6. Храмцова Н.А. Теоретические основы управления инновационной деятельностью предприятия / Н.А. Храмцова, А.А. Ахматова // Стратегии бизнеса. – 2018. – №10 (58). – С. 18-22.
7. Гареева Н.А., Инновационное развитие промышленного предприятия: оценка и перспективы / Н.А. Гареева // Креативная экономика. – 2016. – Т. 10. – №6. – С. 651-674.
8. Климова, Л. А. Инновационное развитие предприятия: [монография] / Л. А. Климова. – Могилев: Белорус.-Рос. ун-т, 2017. – 215 с. : ил. ISBN 978-985-492-201-0.
9. Кудашов, В. И. Генезис теории инновационного развития / В. И. Кудашов, М. М. Шоломицкая // Экономика и управление. – 2011. – № 3. – С. 58–65.
10. Добрынин, Е. И. Управление инвестициями и инновационной деятельностью / Е. И. Добрынин // Вестн. Южно-Уральского гос. ун-та. Сер. Экономика и менеджмент. – 2016. – № 2. – С. 98–104.
11. Павлова, Е. А. Методические подходы к оценке инновационной деятельности предпринимательских структур / Е. А. Павлова, О. Е. Ржаных // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12. – С. 629–632.
12. Сергиенко Е.С. Управление инновационной деятельностью и процессом развития компании: маркетинговый подход / Е.С. Сергиенко // Инновационная экономика и менеджмент: Методы и

технологии: Сборник материалов II Международной научно-практической конференции, Москва, 26 октября 2017 г. МГУ имени М.В. Ломоносова / Под ред. О.А. Косорукова, В.В. Печковской, С.А. Красильникова. – М.: Издательство «Аспект Пресс», 2018. – 560 с. – С. 120-123.

13. Чхутиашвили Л.В. Формирование предпринимательских инновационных структур в современных условиях / Л.В. Чхутиашвили / Инновационная экономика и менеджмент: Методы и технологии: Сборник материалов II Международной научно-практической конференции, Москва, 26 октября 2017 г. МГУ имени М.В. Ломоносова / Под ред. О.А. Косорукова, В.В. Печковской, С.А. Красильникова. – М.: Издательство «Аспект Пресс», 2018. – 560 с. – С.149-151.

14. Уфимцев Л. О. Инновационное предпринимательство / Л. О. Уфимцев, Н. Ю. Никитина. – Текст: непосредственный // Стратегии развития социальных общностей, институтов и территорий: материалы VI Международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 27-28 апреля 2020 г.): в двух томах. – Издательство Уральского университета: Екатеринбург, 2020. – Т. 2. – С. 48-53.

Поступила в редакцию 04.02.2021 г.

A TOOLKIT FOR MANAGING THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF A TOURIST ENTERPRISE

N. A. Nesterova, E. S. Kozhukhova

The article is devoted to the problem of managing the innovative activity of a tourism enterprise. The essence and role of the economic category "innovative activity of the enterprise" is revealed. The tools and tools for managing the development of tourism enterprises are systematized, and the classification of methods and tools for management in the areas of innovative development of enterprises in the tourism sector is presented.

Keywords: innovative potential; innovative development of the enterprise; control; management decision; tourist enterprise.

Нестерова Наталья Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

labos@mail.ru

+38-071-408-16-73

Кожухова Екатерина Сергеевна

старший преподаватель кафедры туризма

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

ekaterinakozhukova@mail.ru

+38-071-390-22-04

Nesterova Natalia

phD in Economics, associate professor of the Accounting Department

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, city Donetsk

Kozhukhova Ekaterina

Senior Lecturer, Department of Tourism

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, city Donetsk

УДК 330.34:332.1

ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

© 2021. А. В. Половян, А. Ф. Ялунер

В статье рассмотрены основные проблемы, связанные с возрастающим уровнем антропогенного воздействия на окружающую природную среду Донецкой Народной Республики. Проведен анализ экологической ситуации в Донецкой Народной Республике. Рассмотрены основные мероприятия и инструменты по улучшению экологической ситуации в Республике. Предложена схема поддержания экологического равновесия и реализации принципов устойчивого развития в Донецкой Народной Республике.

Ключевые слова: экологическая ситуация, экологический баланс, окружающая среда, принципы устойчивого развития, антропогенное воздействие.

Постановка проблемы. Выгодное географическое положение и наличие богатейшей минерально-сырьевой базы во многом определили хозяйственную специализацию и характер экономического развития Донецкого региона. Экономические и природно-географические предпосылки являются фундаментом для развития хозяйственного комплекса Донецкой Народной Республики (ДНР). Вместе с тем, индустриальное развитие Донбасса привело к серьезным экологическим проблемам и нарушению равновесия в экосистеме региона. В настоящее время увеличение уровня антропогенного воздействия на окружающую среду в Республике связано с развитием промышленного производства, коммунального хозяйства, транспорта, боевыми действиями и другими факторами. В результате систематической деятельности хозяйствующих субъектов и непрекращающегося военного конфликта на территории ДНР наблюдаются проблемы с утилизацией твердых бытовых и промышленных отходов, очищением сточных вод, массовым уничтожением лесного массива, разрушением ландшафта, выбросами загрязняющих веществ в атмосферу.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью поиска инструментов, которые будут способствовать устойчивому развитию территории, удовлетворению потребностей населения в долгосрочной перспективе при минимизации экологических рисков и сохранении качества окружающей природной среды и здоровья населения.

Анализ последних исследований и публикаций. Оценке экологической ситуации в Донецком регионе посвящены работы Кишкань Р. В. [8], Маренич К. Н. [10], Кравец Е. О. [9]. Однако, нерешенными остаются вопросы поиска новых методов и инструментов по улучшению экологической ситуации в регионе. Именно данные предпосылки определили целевую установку исследования.

Целью исследования является оценка экологической ситуации в ДНР и разработка комплекса мероприятий по реализации принципов устойчивого развития территории.

Результаты исследования. В основе эффективного развития территории лежит идея пропорциональной зависимости качества жизни общества от экономических, социальных и экологических факторов. Взаимосвязь и взаимодействие данных компонентов ложится в основу формирования комплексного развития территории.

Современная эпоха характеризуется тем, что экономическое и социальное развитие входит в противоречие с ограниченными ресурсовоспроизводящими и жизнеобеспечивающими возможностями биосферы. Существующие региональные и глобальные проблемы достигли критической точки. Дальнейшее существование человека и обеспечение условий для его существования находится под угрозой. В этих условиях возникает необходимость поиска инструментов, обеспечивающих стабильное развитие экономики, которое не увеличивает уровень антропогенного воздействия на окружающую природную среду, не вредит здоровью населения и сохраняет ограниченные природные ресурсы.

Для обеспечения экологического равновесия и стабильного функционирования экономики Республики целесообразно применять принципы устойчивого развития. Устойчивое развитие предполагает такое развитие, при котором удовлетворение потребностей нынешнего поколения не ставит под угрозу возможности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности [11]. Реализация принципов устойчивого развития возможна при условии, что экономическая составляющая не наносит ущерба экологической.

Под экологической ситуацией принято понимать состояние окружающей природной среды, складывающееся под воздействием экологических факторов. Экологические факторы могут иметь природное и антропогенное происхождение. Экологическая ситуация на территории ДНР сформировалась под влиянием условий умеренного климатического пояса с недостаточным увлажнением. Республика находится на спокойном в тектоническом отношении участке земной коры с разнообразными минеральными ресурсами. ДНР в недостаточной степени обеспечен лесными и водными ресурсами, что препятствует развитию отдельных видов хозяйственной деятельности. Вместе с тем, равнинный рельеф в совокупности с плодородными почвами и благоприятными климатическими условиями позволяют развивать в Республике различные отрасли агропромышленного комплекса.

В социально-экономическом отношении ДНР проходит сложный период становления и развития. За шесть лет фундаментальных трансформаций территория Республики развивалась за счет экономического потенциала, основой которого являются отрасли промышленности: металлургия, угольная промышленность, пищевая промышленность, химическая промышленность, легкая промышленность и машиностроение. Динамическое развитие всех отраслей положительно влияет на развитие экономики Республики. Однако, в процессе систематической деятельности хозяйствующих субъектов осуществляется воздействие на состояние окружающей природной среды. Среди основных причин ухудшения экологической ситуации в последние годы можно считать не только деятельность промышленных предприятий, но и военный конфликт.

В результате непрекращающегося военного конфликта и хозяйственной деятельности предприятий формируется целый перечень экологических проблем. К числу приоритетных экологических проблем ДНР можно отнести:

- выбросы вредных загрязняющих веществ в атмосферу;
- изменение рельефа, а также химического состава почвы;
- загрязнение водных ресурсов опасными химикатами;
- разрушение почвенно-растительного покрова;
- сокращение числа биоразнообразия и микроорганизмов;
- сокращение количества ограниченных природных ресурсов;

скопление на поверхности территории региона твердых, промышленных и бытовых отходов.

В результате систематических боевых действий происходит разрушение почвенного покрова, рельефа и загрязнение водных ресурсов территории Республики. В 2014 году Государственный комитет по экологической политике и природным ресурсам для анализа последствий боевых действий взяли пробы воды и грунта в Республиканском ландшафтном парке «Донецкий кряж» в районе Саур-Могилы. Проведенные исследования показали, что количество тяжелых металлов превышало показатель естественного уровня геофона в:

- 4 раза по железу;
- 11 раз по меди;
- 14 раз по свинцу;
- 3-6 раз по марганцу [1].

С целью изучения влияния военных действий на почвенный покров, специалисты изучили пробы почвы в районе Ясиноватой. По результатам анализа в почвенном покрове района Ясиноватой уровень окиси фосфора превышал норму в 290 раз [1]. Разрушительное воздействие на почвенный покров территории оказывают химические соединения, пожары и обстрелы. В ходе вооруженного конфликта на территории Республики пострадало 17% лесов и 24% степей [2].

В результате боевых действий под обстрелы регулярно попадает территория Донецкой фильтровальной станции. Экологическая опасность состоит в том, что на территории станции хранятся контейнеры с тоннами жидкого хлора, которые в случае повреждения могут нанести значительный ущерб окружающей среде и здоровью населения.

Негативным последствием деятельности хозяйствующих субъектов является образование большого количества отходов на поверхности земли. Основными источниками появления твердых отходов являются промышленные предприятия. Население является источником твердых бытовых отходов. Основные проблемы в отношении твердых отходов сводятся к следующему:

- на территории Республики ежегодно образовывается большое количество твердых отходов;
- переработке подлежит лишь незначительная часть твердых отходов;
- накопление твердых отходов продолжается много лет, поэтому их захоронения занимают огромные территории;
- места захоронения твердых отходов являются источниками поступления в окружающую среду загрязняющих веществ.

Крупнейшими источниками появления твердых отходов являются города Донецк, Макеевка, Енакиево и другие. По состоянию на 31 декабря 2019 г. на территории предприятий города Донецка накоплено 246,178 млн. тонн отходов. Образовано за 2019 год – 1,022 млн. тонн, в том числе I класса опасности – 3,9 тонн, II класса опасности – 31,3 тонн, III класса опасности – 157,9 тонн, IV класса опасности – 1,022 млн. тонн [3].

К основным предприятиям загрязнителям города Макеевки относятся: Филиал ОФ «Пролетарская» ООО ПК «Энергоимпекс», ОП «Шахта «Холодная Балка» ГП «Макеевуголь», ООО «Макуглесервис», ОП «Шахта им. С.М. Кирова» ГП «Макеевуголь», ОП «Шахта «Калиновская-Восточная» ГП «Макеевуголь», ПАО «Шахтоуправление «Донбасс», ОП «Шахта «Ясиновская-Глубокая» ГП «Макеевуголь», ЧПП «Горняк-95», Филиал №3 «ММЗ» ЗАО «Внешторгсервис», Макеевское ПУВКХ КП Компания «Вода Донбасс». В результате деятельности данных

предприятий в 2018 г. на территории города Макеевка было образовано 1 141 392,87 тонн отходов промышленного производства, а в 2019 г. – 1 103 837,45 тонн. В 2019 г. произошло сокращение образования отходов на 37 555,42 тонн [14].

Большая часть твердых отходов размещена в специально отведенных местах и объектах, породных отвалах и полигонах. В настоящий момент около 25% отходов утилизировано и переработано. Однако, основной проблемой в вопросах обращения с отходами является исчерпание мощностей действующих полигонов (рис. 1).

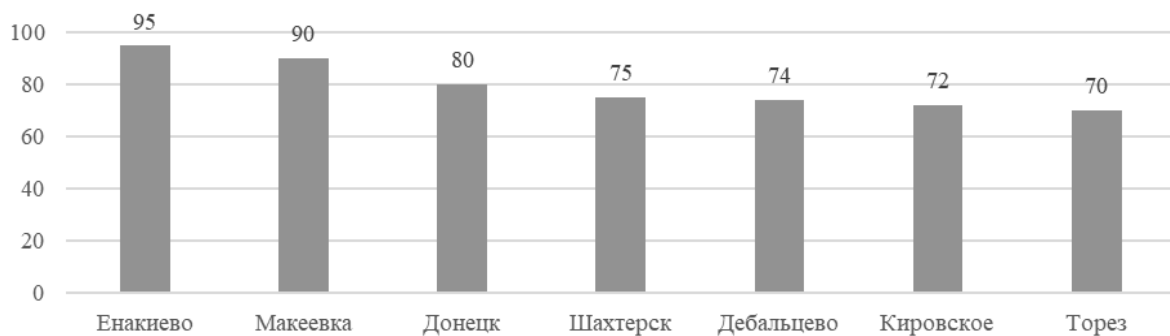


Рис. 1. Заполняемость полигонов ТБО в ДНР, % [12]

В крупных промышленных городах ДНР заполняемость полигонов ТБО приближается к критической отметке. Наиболее остро эта проблема стоит в городах: Енакиево, Макеевка, Донецк, Шахтерск, Дебальцево, Кировское, Торез. Для ликвидации данной экологической проблемы целесообразно осуществлять строительство новых современных полигонов и проводить рекультивацию старых.

Основными источниками поступления в атмосферный воздух загрязняющих веществ являются стационарные источники (особенно предприятия тепловой энергетики) и автомобильный транспорт. Сравнительные показатели выброса загрязняющих веществ в атмосферный воздух отдельными стационарными источниками ДНР в 2019 г. представлены на рисунке 2.

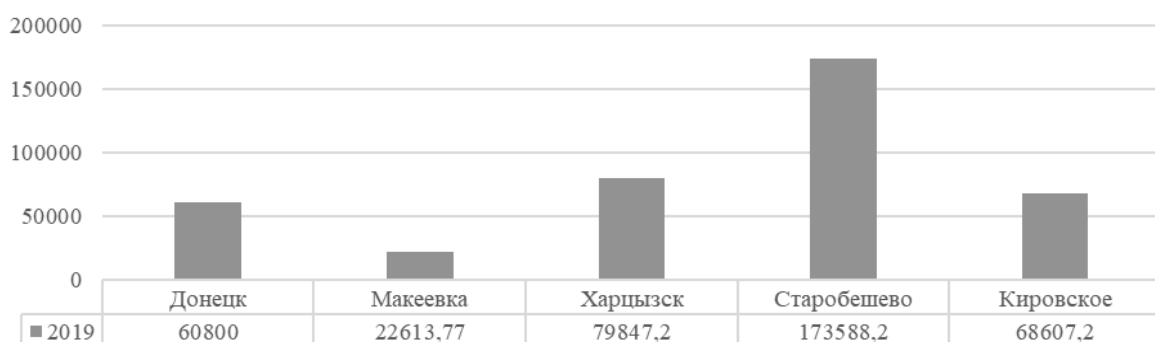


Рис. 2 Выбросы вредных (загрязняющих) веществ в атмосферу (без диоксида углерода) стационарными источниками в 2019 году в ДНР (тонн) [4,13,13]

В 2019 г. наибольшие объемы выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников наблюдаются в таких городах как Старобешеве, Харцызск и Кировское.

Решающее влияние на ухудшение состояния атмосферного воздуха в городе Харцызск оказывает предприятие тепловой энергетики. Без учета выбросов диоксида углерода в 2019 году от стационарных источников загрязнения (предприятий, организаций и физических лиц-предпринимателей) в воздушный бассейн города Харцызска поступило 79,8 тыс. т загрязняющих веществ. Объем выбросов диоксида углерода в 2019 году составил 2156,6 тыс. т. Основная доля выбросов загрязняющих веществ приходится на крупнейшее энергетическое предприятие ОП «Зуевская тепловая электрическая станция» и РП «Энергия Донбасса». Рассмотрим выбросы вредных веществ в атмосферу от стационарных источников без диоксида углерода в 2017-2019 гг. в г. Харцызск.

Таблица 1

Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух в г. Харцызске стационарными источниками в 2017-2019 гг., т [4, 5]

	Объемы выбросов			Отклонение 2018 г. от 2017, %	Отклонение 2019 г. от 2018, %
	2017	2018	2019		
Всего (без учета диоксида углерода)	45858,6	83498,7	79847,2	1,82	0,96
Металлы и их соединения	3,1	7,6	3,8	2,45	0,50
Вещества в виде суспендированных твердых частиц	1259,2	1250,0	1172,4	0,99	0,94
Соединения азота	2864,4	3378,5	2853,9	1,18	0,84
Диоксид и другие соединения серы	39313,5	76830,7	63475,3	1,95	0,83
Окись углерода	349,4	433,3	470,2	1,24	1,09
Неметановые летучие органические соединения	36,4	46,5	41,9	1,28	0,90
Метан	2029,9	1543,6	11828,0	0,76	7,66
Стойкие органические загрязнители	2,7	8,4	1,7	3,11	0,20
Кроме того, диоксид углерода	1794404,0	2375352,6	2156599,3	1,32	0,91

В 2018 году выбросы вредных веществ в атмосферный воздух города Харцызска (без учета выбросов диоксида) увеличились на 82%, а в 2019 г. по сравнению с 2018 г. уменьшились на 4%.

Выбросы диоксида углерода от стационарных источников в ДНР и в г. Харцызск в 2019 году представлен в таблице 2.

Таблица 2

Выбросы диоксида углерода в атмосферу стационарными источниками по г. Харцызск (Зугрэс, Иловайск) и всего по ДНР в 2019 году [4]

Регион/Город	Объем выбросов				
	Объем выбросов, т	в % к 2018 г.	в % к общему объему	в расчете на	
				1 км ² , т	одного человека, кг
Донецкая Народная Республика	15000256,4	94,2	100,0	1675,8	6591,2
г. Харцызск (Зугрэс, Иловайск)	2156599,3	90,8	14,4	10418,4	22026,1

В 2019 году количество выбросов диоксида углерода в Республике уменьшились на 5,8%, по сравнению с 2018 г. В частности, в городах Харцызск, Зугрэс, Иловайск в 2019 г. по сравнению с 2018 г. количество выбросов диоксида углерода уменьшились на 9,2%.

Деятельность промышленных предприятий оказывает пагубное воздействие на состояние водных объектов ДНР. По состоянию на 2018 год в водных объектах Республики наблюдалось превышение уровня предельно допустимой концентрации сульфатов и повышение уровня минерализации (рис. 3). На ухудшение экологического состояния водных объектов Республики оказывают воздействия природные и антропогенные факторы, к числу которых относятся: сброс в водные объекты промышленных и коммунальных сточных вод, неочищенных ливневых и талых вод с территорий городов, предприятий, сельскохозяйственных угодий.

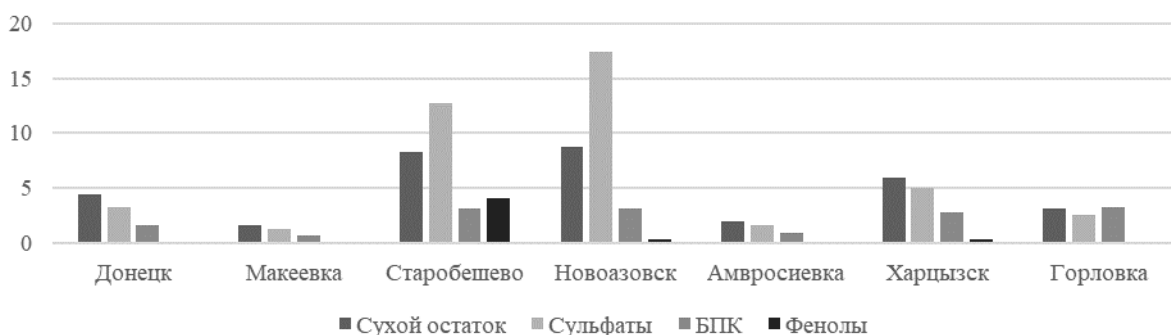


Рис. 3. Уровень загрязнения поверхностных вод в ДНР в 2018 г. [14]

Наибольшее превышение уровня содержания сульфатов и минерализации наблюдается в водных объектах городов Новоазовск и Старобешеве. На изменение химического состава водных объектов Старобешевского района значительное влияние оказывает наличие сельскохозяйственных угодий, выбросов тепловой станции, бытовые стоки. Загрязнение водных объектов Новоазовского района происходит под воздействием функционирования в с. Гусельщикова полигона ТБО.

Анализ экологической ситуации в ДНР свидетельствует о наличии определенных проблем, большинство которых связано с длительной историей развития на территории Республики потребительского типа ведения хозяйственной деятельности и природопользования. Техногенный тип ведения хозяйства был направлен на удовлетворение текущих проблем и достижение экономических результатов без учета экологической составляющей и без учета перспектив устойчивого развития.

С целью минимизации уровня антропогенного воздействия на окружающую среду и решения экологических проблем в Республике проводят комплекс мероприятий. Для ликвидации скопившихся на поверхности земли отходов, в Республике проводят мероприятия по их утилизации. Динамика утилизации отходов I-III класса опасности в городе Донецке представлена на рис. 4.

Критично низкой доля утилизации отходов была в 2014 г., что связано со сложной ситуацией становления независимости Республики, разрывом хозяйственных связей, военными действиями. К сожалению, доля утилизации отходов не достигла довоенного уровня, хоть и имеет тенденции к росту.

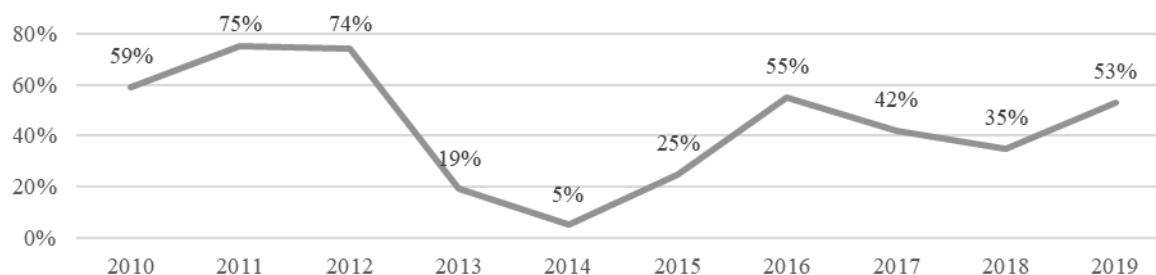


Рис. 4. Доля утилизации отходов I-III класса опасности от общего объема образования отходов в г. Донецке [3]

В Республике имеются положительные примеры проведения природоохранных мероприятий. Например, администрация и коммунальные учреждения города Харцызска заботятся о благоустройстве территории и проводят ряд мероприятий, к числу которых можно отнести:

- заключение новых договоров на вывоз ТБО с физ. и юр.лицами;
- ликвидацию несанкционированных мест размещения отходов в городах Харцызск, Зугрэс, Иловайск и в поселках Троицко-Харцызск, Зуевка;
- работы по благоустройству на территориях подверженных постоянному несанкционированному замусориванию;
- регулярное информирование населения о запрете, размещения отходов в неустановленных местах.

Таблица 3

Ликвидировано несанкционированных мест размещения отходов за 2019 год [6]

Месторасположение	Количество, ед.	Территория, м ³
г. Зугрэс	7	210,2
г. Иловайск	5	335
г. Харцызск	56	755
п. Зуевка	0	0
п. Троицко-Харцызск	5	50
Всего	73	1350,2

За 2019 год силами коммунальных учреждений г. Харцызска ликвидировано несанкционированных мест размещения отходов в количестве 73 единицы общим объемом 1350,2 м³.

С целью дальнейшей ликвидации экологических проблем и соблюдения принципов устойчивого развития ДНР можно порекомендовать следующий перечень мероприятий:

- внедрение новых технологий по сжиганию угля, в том числе газификацию угля и использование солей металла в качестве катализатора сжигания угля;
- применение в качестве топлива возобновляемых ресурсов (пелет из лузги подсолнечника, биотоплива и т.д.);
- внедрение на предприятиях систем повторного использования ресурсов;
- ликвидация залежей отходов на поверхности земли;
- внедрение smart-технологий и интернет вещей;
- осуществление регулярной рекультивации земли;
- осуществление перехода к экономике замкнутого цикла;
- ликвидация технологических вредных процессов;

создание и реализацию экологических программ;
формирование экологического воспитания населения.

Для реализации вышеперечисленных мероприятий необходимо сформировать инструментарий, который будет являться фундаментом для реализации поддержания экологического равновесия и реализации принципов устойчивого развития (рис. 5).



Рис. 5. Схема поддержания экологического равновесия и реализации принципов устойчивого развития ДНР

Предложенная схема поддержания экологического равновесия и реализации принципов устойчивого развития позволит найти оптимальное сочетание административно-правовых и экологических методов и рычагов. Данные инструменты и рычаги позволят сократить выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, сохранить ограниченные природные ресурсы, очистить водные ресурсы, минимизировать экологические риски.

Выводы. Проведенный анализ показывает, что в современных реалиях на территории ДНР существуют определенные экологические проблемы, к числу которых можно отнести загрязнение воздуха, почвы, воды, разрушение ландшафта, почвенного

покрова. Для ликвидации существующих экологических проблем и соблюдения принципов устойчивого развития в ДНР рекомендован перечень экологических мероприятий. С целью реализации разработанных мероприятий предложена схема поддержания экологического равновесия и реализации принципов устойчивого развития ДНР. Предложенная схема позволит найти оптимальное сочетание административно-правовых и экологических методов и рычагов для сохранения окружающей природной среды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ДНР сообщила об экологических последствиях войны и следах химоружия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://regnum.ru/news/polit/2271067.html>.
2. Экология Донбасса: Как боевые действия отразились на природе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnews.dn.ua/news/658776>.
3. Информация об обращении с отходами в г. Донецке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gorod-donetsk.com/novosti/18595-informatsiya-ob-obrashchenii-s-otkhodami-v-g-donetske>.
4. Информационные справки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://khartsyzsk.ugletele.com/nash-gorod/ekologiya/informacionnye-spravki/>.
5. Окружающая среда (информационная справка) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://khartsyzsk.ugletele.com/2019/04/26/okruzhayushchaya-sreda-informacionnaya-spr-2/>.
6. Экология [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://khartsyzsk.ugletele.com/nash-gorod/ekologiya/>.
7. Информационные справки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://khartsyzsk.ugletele.com/nash-gorod/ekologiya/informacionnye-spravki/>.
8. Кишкань, Р. В. Донбасс необычайный / Р. В. Кишкань // Изучение и сохранение биоразнообразия в ботанических садах и других интродукционных центрах материалы научной конференции с международным участием, посвященной 55-летию Донецкого ботанического сада – 2019. – С. 173-185.
9. Кравец, Е. О. Методологические основы формирования природоохранной стратегии Донецкой Народной Республики / Е. О. Кравец // Вестник ДонНУ. Сер. В. Экономика и право. – 2017. – № 4. – С. 120-125.
10. Маренич, К. Н. Экологические риски индустриального Донбасса в контексте цивилизационного противостояния на современном этапе / К. Н. Маренич // Вестник МНЭРУ. – 2019. – С. 79-75.
11. Брутланд, Г. Х. Наше общее будущее / Г. Х. Брутланд // Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию – М., 1988. – 50 с.
12. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы, Н.В. Шемякиной; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2020. – 260 с.
13. Информация о состоянии окружающей среды и природоохранной деятельности в г. Донецке по итогам 2019 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gorod-donetsk.com/novosti/17891-informatsiya-o-sostoyanii-okruzhayushchej-sredy-i-prirodookhrannoj-deyatelnosti-v-g-donetske-po-itogam-2019-goda>.
14. Информация о природоохранной деятельности за 2019 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://makeyevka.ru/novosti/novosti-strukturnykh-podrazdelenij/40375-informatsiya-po-osnovnym-zagryaznitelyam-atmosfernogo-vozdukh-goroda-makeevki-za-2019-god>.
15. Госкомэкополитики при главе ДНР подвел итоги работы за 2018 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gkecopoldnr.ru/news_251218-2/.

Поступила в редакцию 04.03.2021 г.

EXPERIENCE IN IMPLEMENTING THE PRINCIPLES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

A. V. Polovyan, A. F. Yaluner

The article discusses the main problems associated with the increasing level of anthropotechnogenic impact on the natural environment of the Donetsk People's Republic. The analysis of the ecological situation in the Donetsk People's Republic has been carried out. The main measures and tools to improve the environmental situation in the Republic are considered. A scheme for maintaining ecological balance and implementing the principles of sustainable development in the Donetsk People's Republic is proposed.

Key words: ecological situation, ecological balance, environment, principles of sustainable development, anthropotechnogenic impact.

Половян Алексей Владимирович

доктор экономических наук, доцент, и. о. зав. кафедрой менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
polovyan@yandex.ru
+38-071-320-49-47

Ялунер Алина Феликсовна

аспирант кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
alina.yaluner@yandex.ru
+38-071-347-94-36

Polovyan Aleksey

Doctor of Economics, Associate Professor
Donetsk National University, city Donetsk

Yaluner Alina

Postgraduate
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 330.4: 338.24: 332.1: 330.322: 330.341

ПРИКЛАДНЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА, МОДЕЛИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ ТРУДА: ИННОВАЦИИ, РЕГИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ, ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

© 2021. Ю. Н. Полшков

В научной статье обоснованы перспективы использования математических методов линейной оптимизации в экономике труда. Проведена структуризация прикладных аспектов применения методов анализа, моделирования и прогнозирования в области социально-трудовых отношений. С помощью инструментов эконометрики систематизировано математическое обеспечение методики оценки показателей производительности труда. Определены ключевые направления прикладного моделирования в сфере экономики труда.

Ключевые слова: экономика труда; модель; анализ; методология; прогноз; социально-трудовые отношения; метод; персонал; регион; риск; инновация; управление.

Постановка проблемы. Исследуя тенденции и закономерности трудовой деятельности, нельзя обойтись без количественных оценок в сфере социально-трудовых отношений и воспроизводства трудовых ресурсов, что в совокупности влияет на формирование и совершенствование механизмов управления персоналом. Сложность математического описания систем экономики труда обусловлена взаимным влиянием факторов наёмных работников, трудовых коллективов, работодателей и мн. др.

Актуальность темы исследования. Многообразие показателей современного рынка труда, волатильность динамики занятости и безработицы нуждаются в достаточно тонких инструментах экономико-математического анализа. Адекватность прикладных подходов к организации и нормированию труда в итоге сказывается на доходах населения и заработной плате персонала, что в значительной мере определяется методами моделирования социально-трудовых отношений.

Анализ последних исследований и публикаций. Развитию методологии анализа, моделирования и прогнозирования в области экономики труда посвящены работы ряда учёных, среди которых Г.В. Астапова, Н.А. Балтачеева, Л.Л. Бунтовская, Е.С. Вакуленко, Г.П. Горбачева, И.А. Эсаулова, В.А. Гуртов, Е.А. Питухин, Е.А. Единак, О.Н. Кадрева, Е.П. Киселица, Е.А. Коломак, А.Г. Коровкин, А.В. Ларин, Н.Д. Лукьянченко, А.Г. Максимов, Д.В. Чернова, Е.А. Полищук, Н.И. Клевец, А.В. Половян, Е.Ю. Полякова, Л.И. Смирных, А.Н. Русина, О.В. Карпычева, Е.В. Семирикова, О.А. Демидова, Т.О. Субаноква, Ю.Г. Бюраева, В.В. Федосеев, Н.И. Хромов, Е. Беущ, А. Ван Соест, Р. Моррисон и др.

Выделение нерешённых проблем. Работы [1 – 17] не исчерпывают всей тематики исследования. Чаще всего из поля зрения выпадают инновационные аспекты социально-трудовых отношений, экономико-математический анализ которых разнообразил бы «палитру» устоявшихся количественных методик оценивания. Региональные особенности рисков управления трудовыми ресурсами требуют совершенствования стохастических методов прогнозирования. Проблемы кадрового менеджмента должны быть учтены в моделях, описывающих возможное поведение сложных систем экономики труда.

Введём в рассмотрение индикатор:

$$x_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если специалист } i \text{ направляется на работу } j, \\ 0, & \text{если специалист } i \text{ не направляется на работу } j. \end{cases} \quad (4)$$

Биномиальные переменные (4) входят в модель линейного программирования о назначениях персонала на работы

$$Z = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} \rightarrow \max, \quad (5)$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n x_{ij} = 1, & (i = \overline{1, n}), \\ \sum_{i=1}^n x_{ij} = 1, & (j = \overline{1, n}), \end{cases} \quad (6)$$

в которой целевая функция (5) описывает общую эффективность выполнения всех работ при известных индивидуальных эффективностях c_{ij} ($i = \overline{1, n}, j = \overline{1, n}$) и естественных ограничениях (6).

Спектр используемых экономико-математических методов достаточно широк (рис. 1).

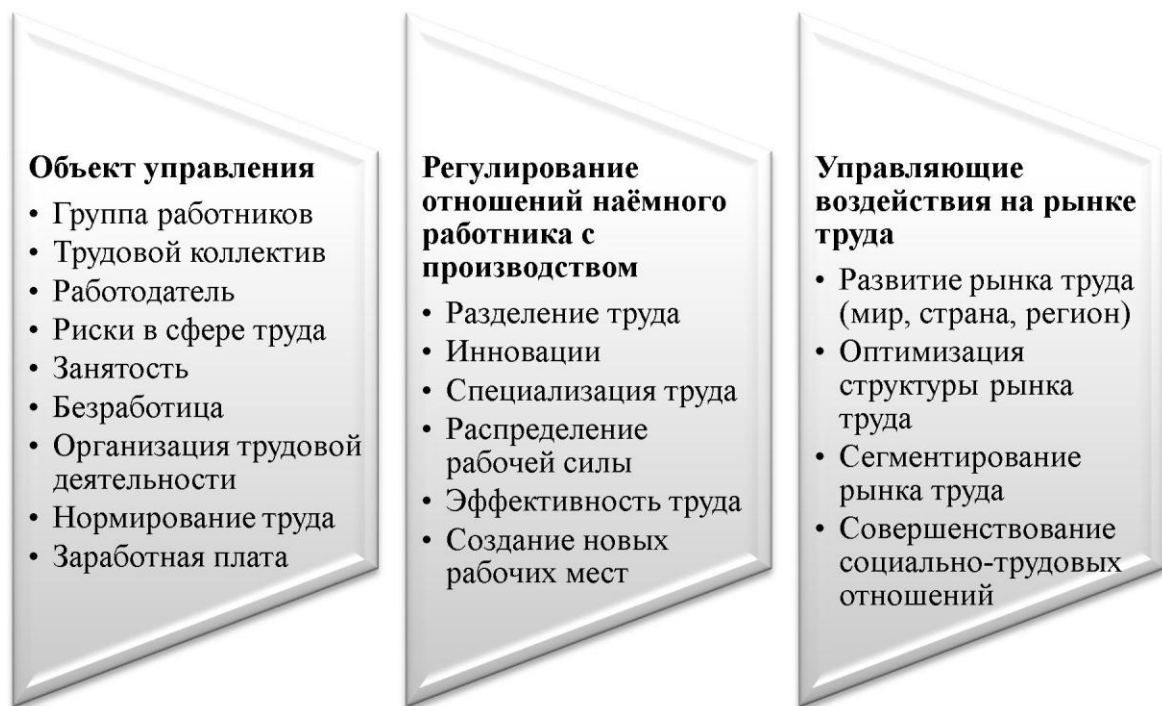


Рис. 1. Прикладные аспекты применения методов анализа, моделирования и прогнозирования в сфере экономики труда

Задачи, сформулированные в виде моделей (1) – (3) и (4) – (6), решаются симплекс-методом, который запрограммирован во многих офисных приложениях и поэтому доступен широкому кругу исследователей [3].

Мировой рынок труда оказывает влияние на процессы, протекающие в рамках национальных, региональных и внутрифирменных систем социально-трудовых отношений. Рынки труда в своём функционировании и развитии меняют структуру и проходят стадии сегментирования [4, 16].

Занятость населения во всём многообразии своих форм и видов зависит от дефицитности используемых ресурсов (в т.ч. трудовых) и выпускаемой продукции. В рамках теории двойственности задач (1) – (3) линейной оптимизации роль показателей дефицитности играют т.н. теневые цены y_i ($i = 1, m$), которые отражают истинную стоимость ресурса i (табл. 1).

Таблица 1

Экономико-математический анализ рынка труда на основе теории двойственности

Исходная задача линейной оптимизации рынка труда	Двойственная задача линейной оптимизации рынка труда
$Z = \sum_{j=1}^n c_j x_j \rightarrow \max ,$ $\begin{cases} \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i, & i = \overline{1, m_1}, m_1 \leq m, \\ \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j = b_i, & i = \overline{m_1 + 1, m}, \end{cases}$ $x_j \geq 0, j = \overline{1, n_1}, n_1 \leq n ,$ $x_j \in \square, j = \overline{n_1 + 1, n} .$	$F = \sum_{i=1}^m b_i y_i \rightarrow \min ,$ $\begin{cases} \sum_{i=1}^m a_{ij} y_i \geq c_j, & j = \overline{1, n_1}, n_1 \leq n, \\ \sum_{i=1}^m a_{ij} y_i = c_j, & j = \overline{n_1 + 1, n}, \end{cases}$ $y_i \geq 0, i = \overline{1, m_1}, m_1 \leq m ,$ $y_i \in \square, i = \overline{m_1 + 1, m} .$

Социальные и экономические последствия безработицы являются источником многих рисков (от сугубо хозяйственных до политических). Минимизация уровня безработицы, на наш взгляд, невозможна без полноценного экономико-математического анализа государственной системы социально-трудовых отношений, а также самого труда как фактора экономической динамики [7].

Для исследования динамики эффективности затрат труда рекомендуется применять эмпирическую методику Хёрста нормированного размаха:

$$R(\tau) / S(\tau) \approx (a\tau)^H . \tag{7}$$

В асимптотической формуле (7) присутствует длительность временного ряда τ , его размах варьирования $R(\tau)$ и оценка среднего квадратического отклонения $S(\tau)$. Параметр Хёрста H , удовлетворяющий условию $0 < H < 1$, активно используется при анализе фрактальных объектов, а в данном случае является индикатором тенденции динамики эффективности затрат труда.

Числовой коэффициент a и параметр H оцениваются эконометрическими методами [5]. Наиболее пригоден для этих целей метод наименьших квадратов. Более универсальным (однако, и более трудоёмким) считается метод максимального правдоподобия [10].

При $H > 1/2$ имеет место персистентность, т.е. тенденция эффективности затрат труда E_t с течением времени t сохраняется (рис. 2). Таким образом, если затраты труда изначально были направлены на инновационное развитие субъекта хозяйствования в совокупности с контролем его рисков, то под воздействием инерционных процессов положительный тренд, скорее всего, переместится в обозримое будущее.

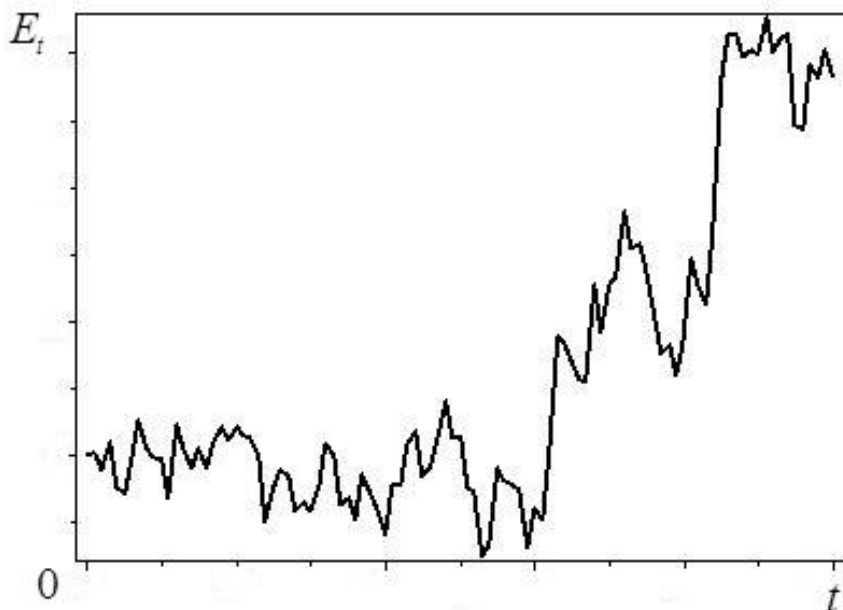


Рис. 2. Персистентная динамика эффективности затрат труда

Заметим, что не стоит слишком уповать на инерцию заданных тенденций. Без стимулирования и надлежащей зарплаты, во взаимосвязи с квалификацией работников и результативностью производственных процессов, благоприятная динамика эффективности затрат труда может быть утрачена.

В этой же плоскости следует рассматривать проблематику качественных характеристик персонала (формирование трудовых компетенций, подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников). Судя по зарубежному опыту социально-трудовых отношений, конкурентоспособность персонала формируется вместе с профессиональной ориентацией населения и мобильностью кадров [17, с. 98-103].

Становление национальных экономик неоиндустриального и инновационного типов актуализирует вопросы нормирования, организации и самой гуманизации труда. В этих условиях новации такого рода распространяются на различные сферы экономической деятельности и широкие круги работников.

Национальную экономику или автономно управляемую экономику региона (например, экономику Донецкой Народной Республики) будем условно делить на три сектора – материальный, фондосоздающий и потребительский, выступающих под

номера i ($i = 0, 1, 2$). Для каждого из секторов измеряются выручка от реализации продукции X_i , стоимость основных производственных фондов K_i и затраты труда L_i . Кроме того, эконометрическими методами оцениваются показатели инновационного развития секторов A_i и коэффициент эластичности выпуска продукции по стоимости основных производственных фондов α_i [8].

Поместим в табл. 2 основные аналитические соотношения, касающиеся производительности и эффективности трудовой деятельности в секторах экономики.

Таблица 2

Математическое обеспечение методики оценки показателей производительности труда

Составляющая методики	Расчётная формула
Производственная функция Кобба – Дугласа	$X_i = A_i K_i^{\alpha_i} L_i^{1-\alpha_i}$
Усреднённая производительность труда	$f_i = \frac{X_i}{L_i} = A_i \left(\frac{K_i}{L_i} \right)^{\alpha_i}$
Предельная производительность труда	$\frac{\partial X_i}{\partial L_i} = (1 - \alpha_i) A_i \left(\frac{K_i}{L_i} \right)^{\alpha_i}$
Потребность в затратах труда	$L_i = \left(\frac{X_i}{A_i K_i^{\alpha_i}} \right)^{\frac{1}{1-\alpha_i}}$

Информация из табл. 2 отражает эволюцию критериев и методов измерения трудовых показателей. Они направлены на поиск факторов и резервов повышения эффективности труда в секторах экономики, которые находят своё место в программах управления производством с учётом условий, охраны и безопасности трудовой деятельности населения [6].

Непосредственно на систему и структуру социально-трудовых отношений национального и регионального уровней влияет мировое разделение труда, что сказывается на видах, субъектах и механизмах регулирования [11]. Более низовые уровни этих отношений проявляются в муниципальных и корпоративных аспектах развития промышленности и сельского хозяйства.

Социальное обеспечение, социальное страхование и социальная защита населения трансформируется в типах и формах пенсионной системы, которая, в конечном счёте, определяется стратегией и приоритетами социальной политики. Её реализация способствует обеспечению социальной безопасности, как территориальных и профессиональных групп населения, так и в целом экономической безопасности государства.

Наличие противоречий в сфере экономики труда продуцирует поиск путей их разрешения. В случае невозможности избежать данных противоречий, необходимо организовать контроль социально-трудовых рисков.

Формулировка целей, определение функций, совершенствование методов и модернизация подходов к инновационному развитию трудовых отношений должны опираться на принципы управления эффективностью экономики общественного труда, не исключая специфику трудовой деятельности в пределах домохозяйств. Основным

ядром этих принципов должно быть совместное стремление государства, бизнеса и социума к росту уровня и качества жизни людей.

Расчётную базу данных устремлений определяют соответствующие методы анализа и прогнозирования, обретающие форму конкретных моделей (рис. 3).



Рис. 3. Направления прикладного моделирования в сфере экономики труда

Прикладные методы анализа, моделирования и прогнозирования социально-трудовых отношений способствует решению теоретико-методологических вопросов и практических задач роста доходов населения с возможностью формирования сбережений и накоплений.

Выводы. Опираясь на общую методологию формирования математических моделей управления социально-экономическими системами, обоснована возможность широкого использования прикладных методов линейной оптимизации в сфере экономики труда. Данный посыл реализован в моделях оптимального выпуска продукции, назначения персонала на выполнение запланированных работ, экономико-математического анализа рынка труда на основе теории двойственности. Структурированы прикладные аспекты применения методов анализа, моделирования и прогнозирования в области социально-трудовых отношений. Для исследования наличия тенденций в динамике эффективности затрат труда предложено использовать эмпирическую методику анализа фрактальных объектов. В пределах эконометрики систематизировано математическое обеспечение методики оценки показателей

производительности труда. Выделены ключевые направления прикладного моделирования в сфере экономики труда.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вакуленко Е.С. Анализ связи между региональными рынками труда в России с использованием модели Оукена [Текст] / Е.С. Вакуленко // Прикладная эконометрика. – 2015. – № 4 (40). – С. 28-48.
2. Горбачева Г.П. Методический подход к формированию прогнозной модели регулирования регионального рынка труда [Текст] / Г.П. Горбачева, И.А. Эсаулова // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2016. – № 2. – С. 221-234.
3. Гуртов В.А. Прогнозирование потребностей экономики в квалифицированных кадрах: обзор подходов и практик применения [Текст] / В.А. Гуртов, Е.А. Питухин // Университетское управление: практика и анализ. – 2017. – Т. 21. – № 4 (110). – С. 130-161.
4. Единак Е.А. Оценка полных затрат труда для обоснования решений в области экономической политики [Текст] / Е.А. Единак // Проблемы прогнозирования. – 2020. – № 6 (183). – С. 92-103.
5. Кадрева О.Н. Влияние количества и возраста детей на заработки работающих женщин [Текст] / О.Н. Кадрева // Прикладная эконометрика. – 2016. – № 1 (41). – С. 62-77.
6. Коломак Е.А. Урбанизация и неравенство доходов: причина или решение проблемы? [Текст] / Е.А. Коломак // Прикладная эконометрика. – 2020. – № 3 (59). – С. 55-70.
7. Коровкин А.Г. Опыт макроэкономического анализа и прогнозирования занятости и рынка труда в экономике РФ [Текст] / А.Г. Коровкин и др. // Управление. – 2015. – Т. 3. – № 1. – С. 43-54.
8. Ларин А.В. Эластичность предложения труда по заработной плате в России [Текст] / А.В. Ларин, А.Г. Максимов, Д.В. Чернова // Прикладная эконометрика. – 2016. – № 1 (41). – С. 47-61.
9. Полищук Е.А. Моделирование кадровых потребностей реального сектора экономики республики Крым [Текст] / Е.А. Полищук, Н.И. Клевец // Теория и практика общественного развития. – 2016. – № 9. – С. 45-48.
10. Полякова Е.Ю. Дифференциация трудовых доходов между местными работниками и индивидами с иммиграционным прошлым: имеет ли значение этничность? [Текст] / Е.Ю. Полякова, Л.И. Смирных // Прикладная эконометрика. – 2016. – № 3 (43). – С. 52-72.
11. Русина А.Н. Моделирование сценарных условий прогнозирования кадровой потребности экономики региона [Текст] / А.Н. Русина, О.В. Карпычева // Экономика труда. – 2017. – Т. 4. – № 4. – С. 309-322.
12. Семерикова Е.В. Использование пространственных эконометрических моделей при прогнозе регионального уровня безработицы [Текст] / Е.В. Семерикова, О.А. Демидова // Прикладная эконометрика. – 2016. – № 3 (43). – С. 29-51.
13. Субанаква Т.О. Прогнозирование кадровых потребностей как метод достижения сбалансированности рынка труда и системы образования [Текст] / Т.О. Субанаква, Ю.Г. Бюраева // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2018. – № 3. – С. 36-55.
14. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения [Текст]: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы, Н.В. Шемякиной; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2020. – 260 с.
15. Beusch E. A dynamic multinomial model of self-employment in the Netherlands [Text] / E. Beusch, A. Van Soest // Прикладная эконометрика. – 2020. – N 3 (59). – P. 5-32.
16. Kiselitsa E.P. Regional features of the innovative activity formation as a determining factor in the development of the Russian economy [Text] / E.P. Kiselitsa, N.N. Shilova, I.A. Liman // Academy of strategic management journal. – 2017. – V. 16, Specialissue 1. – P. 96-109.
17. Morrison R. Maintaining Effective Engineering Leadership: A New Dependence on Effective Process [Text]: monograph / R. Morrison. – London: The Institution of Engineering and Technology, 2013. – 270 p.

Поступила в редакцию 11.01.2021 г.

**APPLIED METHODS OF ANALYSIS, MODELING AND FORECASTING
IN THE FIELD OF LABOR ECONOMICS: INNOVATIONS, REGIONAL RISKS,
MANAGEMENT PROBLEMS**

Yu. N. Polshkov

The scientific article substantiates the prospects for using mathematical methods of linear optimization in labor economics. Structuring of the applied aspects of the application of methods of analysis, modeling and forecasting in social and labor relations. With the help of econometrics tools, the mathematical support of the methodology for assessing labor productivity indicators is systematized. The key directions of applied modeling in labor economics are determined.

Keywords: labor economics; model; analysis; methodology; forecast; social and labor relations; method; personnel; region; risk; innovation; management.

Полшков Юлиан Николаевич

доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой математики и математических методов в экономике

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

yu.polshkov@donnu.ru

+38-071-323-17-48

Polshkov Yulian

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 330.101

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

© 2021. В. В. Приходько

В статье предпринята попытка исследования содержания и характерных особенностей социально-экономического развития общества с позиции глобальной трансформации производственных отношений, выделяются закономерности и последствия этого процесса, предлагаются подходы, механизмы и экономические инструменты государственной политики, направленные на нейтрализацию его социальных последствий.

Ключевые слова: глобализация, глобальные производственные отношения, социально-экономическое развитие, социальные противоречия, государственная политика.

Актуальность исследования. Экономическое развитие общества динамично и неопределенно. Отличие современного этапа – возникновение огромного количества рисков, вызовов и противоречий, которые ставят под угрозу будущее всего человечества. В связи с этим перед мировой экономической наукой объективно сформировалась задача поиска новых концептуальных подходов, путей и механизмов развития в условиях глобализации, что предполагает детальное изучение сущности самого этого понятия и процесса. Процесс глобализации по своему содержанию и структуре является настолько сложным и неоднозначным, что даже среди специалистов, исследующих эту проблему и ее производные, наблюдаются значительные расхождения. В современных научных публикациях отсутствует единое определение процесса глобализации. При этом одни авторы считают его процессом усиления взаимосвязей и взаимозависимостей отдельных стран и их экономик, который имел прецеденты и в прошлом [2, 3]. Другие же утверждают, что глобализация – это новейший процесс, который начался в последней четверти XX века, хотя и органически связан с более общим процессом интернационализации хозяйственной (и не только хозяйственной) жизни. При этом новый глобальный уровень организации, одни считают экономикой, которая может функционировать как единая система в режиме реального времени в масштабе всей планеты [4, с. 105], а другие – видят создание единого, взаимосвязанного мира, целостного по очертаниям и внутренней связи элементов, как формирование структур глобальной управляемости [1, с. 183-191]. Трансформационные изменения приводят к переформатированию всей системы экономических отношений, что и формирует предпосылку их исследования и изучения.

Анализ последних исследований и публикаций. Определенное влияние на формирование представлений о глобализации формируют работы классиков теории и методологии развития экономических систем. Методологической основой исследования стали научные работы таких авторов: О. Белоруса, М. Блауга, Б. Боулинга, Д. Боуза, Н. Данилевского, Р. Коуза, П. Кругмана, М. Кастельяса, Д. Лукьяненко, В. Лукашевича, Ю. Пахомова, Р. Робертсона.

Не смотря на многообразие разработок по данной проблеме, в научных трудах дискуссионными являются позиции относительно сущности, этапов развития, основных факторов, проявлений глобализации, ее взаимодействия с общественной и экономической жизнью, определение путей и направлений решения глобальных противоречий [1, 2, 3].

Исходя из указанного, целью исследования является обобщение современных научных взглядов и собственная оценка содержания, факторов и противоречий процесса глобализации как закономерного этапа интернационализации хозяйственной жизни.

Результаты исследования. Глобализация является одной из закономерностей, определяющей современное состояние и перспективы развития мирового сообщества и приобретающей признаки характерных конкретных форм, в которых проявляются как высокий уровень сформированности современной мировой метасоциальной системы, так и новое качество противоречий в ней. То есть глобализация – тенденция историческая. Она формирует глобальную структуру политических, экономических и культурных отношений, распространяющихся за пределы любых традиционных границ и связывающих отдельные общества в единую систему. В результате человечество больше не рассматривается как «статистическая совокупность», философская или идеологическая категория. Оно превращается в социально-экономическую целостность, охватывающую всех людей на земле. Такое понимание сущности глобализации позволяет утверждать, что «феномен глобализации» выходит за экономические рамки и охватывает практически все основные сферы общественной деятельности, включая политику, идеологию, культуру, образ жизни, а также сами условия существования человечества.

Такой подход к определению сущности глобализации дает возможность считать современную мировую экономическую систему находящейся в состоянии трансформации в результате длительной эволюции национальных экономических систем, постепенного развития и повышения степени их взаимозависимости, интеграционных форм и инструментов, влияющих на выбор и качество стратегических целей, на механизмы и условия их достижения. Таким образом, глобализация – это процесс структурных изменений и поэтапного формирования органически целостного мирового хозяйства как необходимого элемента развития целостности мирового сообщества.

Глобализация в своей основе – это, прежде всего, новая, более высокая ступень интернационализации хозяйственной жизни в планетарном масштабе. Что непосредственно связано: с углублением общественного разделения труда; концентрацией и централизацией капитала на международном уровне; тенденциями к интернационализации других сторон жизни современного человечества. Это объективно-субъективный процесс, на который влияют разносторонние факторы, прежде всего, идеология и политика. Они направлены, с одной стороны, на его ускорение, а с другой – на замедление. Эти факторы связаны с такими общими, по своему характеру, явлениями, как тип цивилизации, уровень экономического развития страны.

Известно, что и в настоящее время в мире сохраняются два основных типа цивилизации: традиционный и европейский. Им свойственны родовые черты. И если первый имеет достаточно консервативный характер, ориентированный, прежде всего на окружающий мир, и стремится сохранить его таким, каким он был и есть, то второй тип – в основном на человека, на постоянную трансформацию, преобразование природы и общества. В этом случае национальные традиции и национальный менталитет не проявляются столь ярко, как, скажем, в восточных странах, то есть там, где господствуют традиционные цивилизации. В то же время в странах, относящихся к европейской цивилизации, как правило, более развитые производительные силы, выше жизненный уровень населения, значительная концентрация производства и капитала.

На основе вышеизложенного есть основания считать, что носителями идеологии и практики глобализации являются наиболее развитые в экономическом отношении страны, что есть очевидным проявлением либеральной экономической идеологии

Современная цивилизация переживает напряженный период своего развития, что, в первую очередь, связано с началом глобализации производственных отношений. В экономической теории наиболее фундаментально проблемы трансформации производственных отношений в период индустриализации исследованы марксистской политэкономией, которая была признана идеологической основой этого процесса. Фактически, благодаря марксизму производственные отношения начали приобретать социальный характер. С одной стороны, социалистический способ производства (полная социализация производственных отношений); с другой – качественное перевоплощение капитализма в сторону социальной ориентации.

В настоящее время, глобальная трансформация производственных отношений явно не учитывает интересы населения, точнее его большей части. Доказательством этому является обострение проблем общепланетарного характера: локальные военные конфликты; протестные акции в развитых странах; рост децильного коэффициента и углубление расслоения общества по доходам; экологические катастрофы; низкий уровень продовольственной безопасности и т.д. В этих условиях только экономическая теория может сформулировать правила и выработать базис для формирования глобальных производственных отношений. Именно попытка их осмыслить и является целью исследования.

Начнем с анализа уровня развития производительных сил – в мировом масштабе он настолько высок, что может удовлетворить усредненные материальные потребности всех людей планеты. Кроме того, налицо прогрессирующий характер развития производительных сил, что в совокупности с развитием научно-технического прогресса способно значительно преумножить материальное, интеллектуальное, духовное богатство общества, обеспечить максимизацию прибыли и экономический рост.

Исходя из указанных тенденций в обществе должна исчезнуть социальная напряженность, но ситуация прямо противоположная: около миллиарда населения Земли голодают, а ежедневно от голода погибают десятки тысяч; миграционные потоки из более нищих стран в благополучные провоцируют внутригосударственную этническую напряженность; возрастает количество социальных конфликтов и бунтов.

На наш взгляд, в основе социальных протестов лежит не пресловутое противоречие между трудом и капиталом, а факт изолированности и ненужности людей обществу в процессе становления постиндустриальной фазы развития. Подтверждают эту мысль такие послышки:

во-первых, компьютеризация и автоматизация делают человека ненужным в процессе производства;

во-вторых, труд постепенно становится невостребованным фактором производства;

в-третьих, массовый «экологический психоз»;

в-четвертых, массовое уничтожение людей посредством войн, цветных революций, эпидемий и т.д.;

в-пятых, перспектива ядерной войны, связанная с активным финансированием военно-промышленного комплекса.

Снизить глобальную социальную напряженность в обществе можно за счет обеспечения справедливого распределения благ и доходов, т.е. сокращения дифференциации доходов и уменьшение разрыва в уровнях потребления.

Для решения указанной проблемы необходимо использовать подходы, механизмы и экономические инструменты государственной политики, разработанные и апробированные в практике хозяйственно-экономической деятельности, по таким направлениям:

1) Регулирование социально-экономических отношений: сокращение разницы в доходах между различными группами населения; оптимизацию системы общественного распределения.

Государственное регулирование социально-экономических отношений должно основываться на, с одной стороны, политике прогрессивного налогообложения доходов, имущества, наследства и т.д.; а с другой, системе льготного субсидирования (как денежного, так и имущественного) малоимущих слоев населения. Со временем, такие меры позволят обеспечить сравнимый уровень жизнеобеспечения и минимизацию социальных рисков и конфликтов.

2) Регулирование занятости: решение проблем массовой глобальной безработицы и ее социальных последствий.

Роль государства в процессе предотвращения снижения уровня благосостояния населения, вызванного массовой глобальной безработицей, сводится к таким аспектам: во-первых, поиск альтернативных источников доходов, кроме доходов от трудовой деятельности. Так, во многих странах мира уже введена практика «безусловного дохода», который получают трудоспособные граждане страны вне зависимости от того работают они или нет. Во-вторых, стимулирование развития четвертичной сферы занятости (развитие четвертичного сектора экономики) – духовно-интеллектуальной сферы занятости, в рамках которой могут развиваться такие отрасли национальной экономики как: наука, образование, культура, искусство, здравоохранение, спорт и т.д. Целесообразно отметить, что именно этот сектор может стать сферой формирования социально-преобразующих инвестиций и развития социального предпринимательства.

3) Регулирование общественных отношений: формирование морального и психологического климата в обществе.

Значимость данного аспекта функционирования государства трудно переоценить, т.к. результат развития общества в целом зависит от сформировавшихся смысловых установок личности. Формирование смысла жизни человеческой цивилизации имеет глубинные морально-гуманистические и психологические последствия, воздействующие на мотивацию поведения социума. Целесообразность жизнедеятельности теряется при отсутствии ее смысла. В институциональной теории смысл жизни приравнен к общественной идеологии, с чем мы полностью согласны. Следовательно, основной задачей государства является формирование идеологии в рамках осуществляемой государственной политики. Отсутствие национальной идеологии приводит к ее замещению чуждыми или искусственными идеологическими проектами, которые зачастую не только противоречат национальному менталитету, а и откровенно пытаются его уничтожить и стереть национальную идентичность.

Идеология – процесс формирования целевых установок развития общества во взаимосвязи с каждым его членом, ее отсутствие ведет к замещению общественных интересов личными, а общество – к деградации и повышению градуса социального противостояния.

Исходя из выше сказанного, можно констатировать, что главными задачами национального государства в условиях глобальных трансформаций и глобального разделения труда есть:

1 – определение четкой стратегии и идеи развития общества, основанной на высокоэффективной экономике;

2 – разработка альтернативной тактики достижения стратегических целей;

3 – доведение программы развития общества до каждого его члена.

В современных условиях глобального развития, идеальной моделью будущего общества или мирового сообщества является социально ориентированная экономика с демократической политической системой, т.е. общество для человека, реализующего право народовластия. О необходимости социального ориентирования экономического развития говорить излишне, а принципы демократии способны противостоять монополизации политической и административной власти, которая посредством системы коррупционно-теневых отношений ведет к монополизации экономики, т.е. развитию олигархата и обострению социальных противоречий.

Выводы. Проведенное исследование позволяет сделать выводы:

во-первых, глобальная трансформация производственных отношений привела к обострению проблем общепланетарного характера: локальные военные конфликты; протестные акции в развитых странах; рост децильного коэффициента и углубление расслоения общества по доходам; экологические катастрофы; низкий уровень продовольственной безопасности и т.д.

во-вторых, в основе социальных противоречий и конфликтов лежит не противоречие между трудом и капиталом, а факт изолированности и ненужности людей обществу в процессе становления постиндустриальной фазы развития.

в-третьих, снизить глобальную социальную напряженность в обществе можно за счет обеспечения справедливого распределения благ и доходов, т.е. сокращения дифференциации доходов и уменьшение разрыва в уровнях потребления.

в-четвертых, для решения социальных противоречий и конфликтов необходимо использовать подходы, механизмы и экономические инструменты государственной политики, разработанные и апробированные в практике хозяйственно-экономической деятельности, по таким направлениям: регулирование социально-экономических отношений, регулирование занятости регулирование общественных отношений (формирование идеологии).

в-пятых, в современных условиях глобального развития, идеальной моделью будущего общества или мирового сообщества является социально ориентированная экономика с демократической политической системой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ильин М. В. Стабилизация развития. Мегатренды мирового развития / отв. ред. М. В. Ильин, В. Л. Иноземцев; Центр исслед. постиндустриал. гос-ва. – М., 2001. – С. 183-191.
2. O'Rourke K.H. Globalization and history / Kevin H. O'Rourke, Jeffrey G. Williamson. – Cambridge, Mass; London: MIT Press, 1999. – 343 p.
3. Robertson R. T. The three waves of globalization: a history of a developing global consciousness / R. T. Robertson. – Black Point, Canada; London: Fernwood Publishing: Zed Books, 2003. – 291 p.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана; Гос. ун-т Высш. шк. экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 606 с.
5. Мизес Л. фон Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Кудрявцева. – Челябинск: Социум, 2008. – 878 с.
6. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В.С. Автономова; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко; пер. с англ. В.С. Автономова, Ю.В. Автономова [и др.]. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа: пер. с англ. / предисл. В.С. Афанасьева. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

8. Сей Ж.Б. Трактат по политической экономии / Ж.Б. Сей // Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Бастиа. – М.: Инфра-М, 2008. – 512 с.
9. Миль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / пер. с англ.; биогр. очерк М.И. Туган-Барановского. – М.: Эксмо, 2007. – 1040 с.
10. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / вст. ст. Н.А. Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
11. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / предисл. Ф. Энгельс; пер. И.И. Скворцова-Степанова. Т.1. – М.: Политиздат, 1969. – 908 с.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа: пер. с англ. / предисл. В.С. Афанасьева. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

Поступила в редакцию 20.02.2021 г.

GLOBAL CONTRADICTIONS AND THE PROMISING DIRECTIONS TO RESOLVE THEM

V. V. Prikhodko

The article attempts to study the content and characteristics of the socio-economic development of society from the position of global transformation of industrial relations, highlights the patterns and consequences of this process, proposes approaches, mechanisms and economic tools of public policy aimed at neutralizing its social consequences.

Keywords: globalization, global industrial relations, socio-economic development, social contradictions, public policy.

Приходько Владимир Викторович

аспирант кафедры экономической теории

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

miss.profess@mail.ru

+38- 071-320-26-37

Prikhodko Vladimir

PhD student in the Department of Economic Theory

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Donetsk

УДК 352.000.7(477.62)

ОЦЕНКА КОНКУРИРУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ЦЕННОСТЕЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

© 2021. *О. А. Савельева, О. А. Штагер, С. А. Житник*

В современных условиях значительная часть государственных гражданских служащих остается в рамках устаревшей парадигмы управления обществом, над ними довлеют стремительно устаревающие понятия о целях службы, профессионализме, организационной культуре. Статья посвящена рассмотрению проблемы организационной культуры на государственной гражданской службе. Проведена оценка конкурирующей системы ценностей государственных гражданских служащих. Использован инструмент диагностики организационной культуры (OCAI) – типологии К. Камерона и Р. Куинна.

Ключевые слова: государственные гражданские служащие, организационная культура, конкурирующие ценности, оценка, метод OCAI, типология К. Камерона и Р. Куинна.

Постановка проблемы. Реформирование государственно-политического устройства Донецкой Народной Республики повышает значимость качественного развития государственной гражданской службы. Как показывает мировой опыт, перспектива развития общества, в том числе успешная реализация программы реформирования государственной гражданской службы сопряжена с изменением ранее сложившейся организационной культуры.

В современном обществе сложилось противоречие между требованиями к организационной культуре государственной гражданской службы, с одной стороны, и его состоянием – с другой, устранение которого позволит создать условия для повышения эффективности деятельности органов государственной власти.

Перед государством возникает необходимость проведения системных преобразований таким образом, чтобы они способствовали изменению установок, ценностей и стереотипов поведения государственных гражданских служащих. Это обуславливает необходимость ее всестороннего исследования системы ценностей данной категории служащих.

Актуальность темы исследования. Зачастую целенаправленное формирование, координация, мотивация и контроль в сфере организационной культуры органов власти способствуют повышению результативности их деятельности. Организационная культура государственных гражданских служащих является одним из наиболее интересных и недостаточно изученных феноменов, которые привлекают внимание специалистов в области управления. Ценности в культуре государственной службы характеризуют, в первую очередь, качество деятельности государственных гражданских служащих.

Анализ последних исследований и публикаций. Организационное поведение, в том числе организационная культура государственной гражданской службы являются малоизученными феноменами как в зарубежной, так и в отечественной литературе. Так, данные проблемы рассматривались в работах: А. Лоутона и Э. Роуза [1], Г.В. Атаманчука [2], Н.М. Кейзерова [3], В.С. Нечипоренко, В.П. Мельникова [4] и др.

Выделение нерешённых проблем. Изучение и учет особенностей управления организационной культурой государственных гражданских служащих – это необходимая часть при совершенствовании системы государственного управления в

органах государственной власти. Также остро стоит вопрос о выбор перспективного пути развития организационной культуры для осуществления максимальной эффективности деятельности органов государственной власти.

Цель работы – оценка конкурирующей системы ценностей государственных гражданских служащих Донецкой Народной Республики на основе Метода ОСАИ – типологии К.Камерона и Р. Куинна.

Результаты исследования. Исследование организационной культуры государственной гражданской службы становится на сегодняшний день многообещающей областью научной деятельности, в рамках которой решаются трудности продуктивного функционирования государственного аппарата. Так, государство как специфическое устройство регулирования социальных отношений и охраны правопорядка осуществляет свою функцию координации обществом, прежде всего, посредством государственной службы. Государственная гражданская служба является связующим звеном между государством и обществом и выступает в роли профессиональной деятельности по защите прав и интересов граждан; форму наступления общественных связей и отношений; способ и средство приближения конституционного образца государства к объективной реальности; не только политико-правовую, но и этическую систему свободных отношений.

Для оценки уровня организационной культуры государственной гражданской службы в Донецкой Народной Республике была применена концепция конкурирующих ценностей Камерона-Куинна (рис. 1).



Рис. 1. Концепция конкурирующих ценностей Камерона-Куинна

В основе концепции была применена теоретическая модель «Рамочная конструкция конкурирующих ценностей». Данная модель позволяет выделять типы

организационно культуры государственных гражданских служащих на основе двух критериев, а именно: критериев внешней и внутренней эффективности с учетом того, что организационная культура – высокодинамична.

Используемый в статье инструмент диагностики организационной культуры на государственной службе – методика OCAI предполагает, что существуют четыре ерразличные модели организационной культуры, шесть атрибутов культуры и то, что для каждой модели культуры есть различные predetermined значения каждого из шести атрибутов. В качестве атрибутов культуры используются: принципы внутриорганизационных взаимоотношений и ориентация людей, общий стиль лидерства в организации, управление служащими, связующая сущность организации, стратегические цели, критерии успеха.

Так, в границах оценки конкурирующей системы ценностей государственных гражданских служащих министерств и ведомств Донецкой Народной Республики на основе Метода OCAI – типологии К. Камерона и Р. Куинна, респондентам было предложено заполнить анкету, содержащую шесть вопросов, носящих четыре альтернативы ответов. После заполнения анкеты баллы всех ответов А в колонке «Текущее состояние» были суммированы и поделены на 6, в результате чего получена средняя оценка по альтернативе А. Те же вычисления повторились для альтернатив В, С, D. Таким же образом была обработана колонка «Предпочтительное состояние». Эти параметры позволили визуализировать тип культуры, вычертив ее профиль. Все данные распределены согласно своего типа: параметр А соответствует клановой культуре; параметр В – адхократической; параметр С – рыночной; параметр D – иерархической. Доминирующий тип культуры был определен параметром, набравшим наибольшее количество баллов. Интегрированные результаты оценки представлены в табл. 1.

Таблица 1

Интегрированные результаты оценки конкурирующей системы ценностей государственных гражданских служащих на основе Метода OCAI

Элементы организационной культуры		Текущее состояние	Предпочтительное состояние
1	2	3	4
1. Основные параметры организационной культуры			
A	Служащие органа государственной власти предпочитают командный подход к работе.	21	26
B	Работа в госоргане высокодинамична. Служащие готовы к новаторству, в том числе идти на риск.	10	15
C	Работа государственных служащих ориентирована на результат. Характерен дух соперничества.	32	32
D	Работа государственных служащих жестко регламентирована. Характерен формальный подход к работе.	37	27
Всего:		100	100
2. Тип лидерства			
A	Данный тип лидерства определяется высоким уровнем сотрудничества.	21	28
B	Данный тип лидерства определяется высоким уровнем новаторства и склонности к риску.	15	18
C	Данный тип лидерства определяется наступательностью, соперничеством.	27	28
D	Данный тип лидерства определяется высоким уровнем регламентированности. Характерно формальное лидерство.	37	25
Всего:		100	100

Окончание табл. 1

1	2	3	4
3. Стиль управления			
A	Стиль управления на государственной службе характеризуется поощрением сотрудничества, присущ здоровый морально-психологический климат.	16	26
B	Стиль управления на государственной службе характеризуется одобрением новаторства, индивидуальности у сотрудников.	7	12
C	Стиль управления на государственной службе характеризуется наступательностью, соперничеством.	37	20
D	Результатом данного стиля управления является ориентация служащих на результат. Присущи предсказуемость и стабильность в отношениях.	38	37
Всего:		100	100
4. Основные ценности в работе			
A	Государственная служба объединяет обязательность, преданность делу и взаимное доверие.	16	37
B	Государственная служба объединяет приверженность новому и стремление к совершенствованию.	12	13
C	Основной ценностью государственная службы является приоритетность достижения целей.	22	29
D	Основной ценностью государственная службы является формализация работы и служебных отношений.	50	21
Всего:		100	100
5. Стратегические ориентиры			
A	Государственный орган заостряет внимание на поддержании высокого доверия, открытости и соучастия	27	24
B	Государственный орган акцентирует внимание на решении новых проблем. Характерно принятие служащими всего нового.	13	17
C	Государственный орган акцентирует внимание на достижения целей. Характерна целевая концентрация служащими сил и ресурсов.	17	17
D	Государственный орган акцентирует внимание на неизменности и стабильности. Приоритетными являются планирование и контроль.	43	42
Всего:		100	100
6. Критерии успеха			
A	Успех государственной службы определяет развитием персонала, коллективного взаимодействия, заинтересованности сотрудников в результатах работы.	31	42
B	Успех государственной службы определяет развитием новых уникальных технологий в работе персонала.	3	8
C	Успех государственной службы определяется приоритетностью достижения целей в работе.	22	22
D	Успех государственной службы определяется формализацией работы и служебных отношений.	43	27
Всего:		100	100

На основе результатов оценки конкурирующей системы ценностей государственных гражданских служащих, в табл. 2 приведена аксиология конкурирующих ценностей в соответствии с четырьмя критериями, определяющими принадлежность государственных гражданских служащих к типам организационных культур «Клан», «Адхократия», «Рынок», «Иерархия» в настоящих условиях (текущее состояние) и наиболее предпочтительный, по мнению респондентов, в будущем (предпочтительное состояние).

Таблица 2

Аксиология ценностей государственных гражданских служащих на основе типологии организационных культур К. Камерона и Р. Куинна

Оценка		Текущее состояние	Предпочтительное состояние
	Гибкость и индивидуальность	9,7	13,4
B	Адхократия	9,8	13,6
	Внешнее позиционирование и дифференциация	10,0	12,3
C	Рынок	25,8	24,5
	Контроль и стабильность	22,4	18,9
D	Иерархия	41,3	29,5
	Внутренний контроль и интеграция	20,6	21,5
A	Клан	22,6	31,3

Полученные данные представлены графически в системе координат рамочной конструкции конкурирующих ценностей К. Камерона и Р. Куинна (рис. 2).

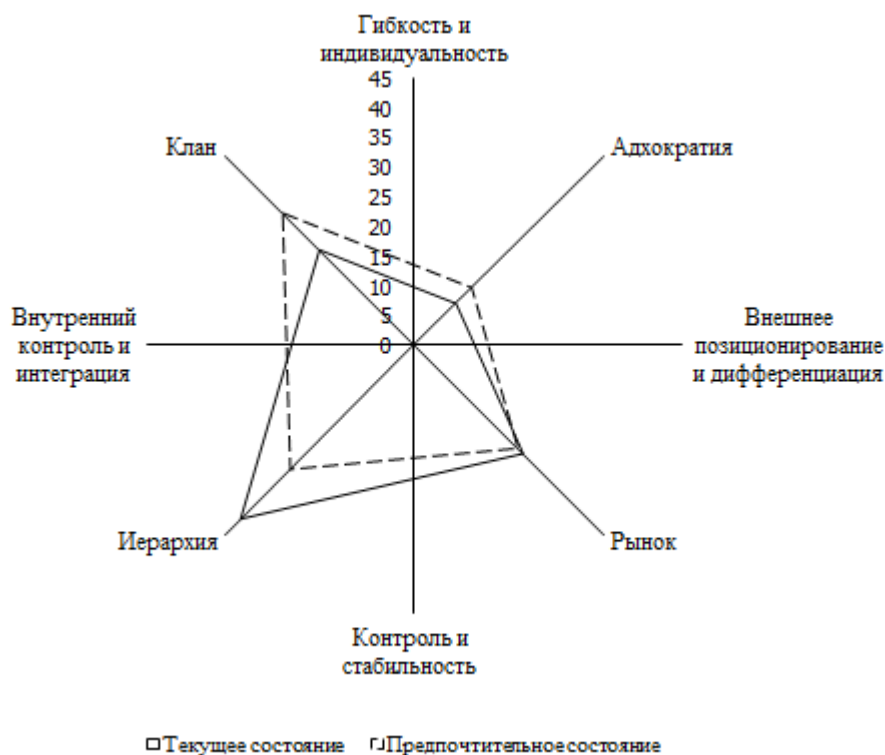


Рис. 2. Профиль желаемых и реальных конкурирующих ценностей государственных гражданских служащих

Как показывают результаты, проведенные исследования дают возможность утверждать, что доминирующей является рыночно-иерархическая организационная культура. Государственные гражданские служащие, участвовавшие в исследовании, отметили высококвалифицированную работу, адаптированную к внешней среде, а также склонность к новаторству, риску и стремлению прогнозировать будущее. Однако целесообразно отметить, что текущее состояние ценностей служащих свидетельствует о низком уровне коммуникаций в структурных подразделениях государственной службы, о формальном и поверхностном отношении между служащими. То есть,

сотрудники объединяются лишь формальными правилами и официальными процедурами.

Среди респондентов было отмечено желание развивать организационную культуру клана и иерархии, с традиционной стабильностью, узкой специализацией, контролем и внутренней ориентацией. Так, предпочтительной является организация как большая семья благодаря преданности и традициям. Проблемой работы государственных гражданских служащих с данным типом организационной культуры является недостаточный профессионализм работников.

Таким образом, организационная культура является важным элементом в структуре управления государственной гражданской службы. Проведенная оценка конкурирующей системы ценностей государственных гражданских служащих Донецкой Народной Республики на основе Метода OCAI – типологии К.Камерона и Р. Куинна позволила выявить необходимость привлечения внимания к выстраиванию сбалансированной организационной культуры как резерва повышения эффективности органа государственной власти. Предпочтительное состояние конкурирующей системы ценностей государственных гражданских служащих, выявленное в результате оценки, свидетельствует о необходимости усовершенствования морально-психологического климата в коллективе, преданности своему делу, сплоченности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лоутон А. Организация и управление в государственных учреждениях / Э. Роуз. – М.: 1993. – 218 с.
2. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К.С. Камерон, Р.Э. Куинн. – СПб: Питер, 2001. – 320 с.
3. Атаманчук Г.В. Культура решений менеджмента / Н.М. Кейзеров. – М.: РАГС, 1993. – 223 с.
4. Мельников, В.П. Государственная служба в России: отечественный опыт организации и современность / В.П. Мельников, В. Нечипоренко // Ч. 1–2. – М.: Изд-во РАГС, 2000. – 517 с.

Поступила в редакцию 15.02.2021 г.

EVALUATION OF THE COMPETITIVE VALUES SYSTEM OF PUBLIC CIVIL EMPLOYEES

O. A. Savelyeva, O. A. Shtager, S. A. Zhitnik

In modern conditions, a significant part of civil servants remains within the outdated paradigm of social management, they are dominated by rapidly outdated concepts of the goals of service, professionalism, and organizational culture. The article is devoted to the consideration of the problem of organizational culture in the state civil service. The assessment of the competing value system of civil servants is carried out. The organizational culture diagnostic tool (OCAI) - typology of K. Cameron and R. Quinn was used.

Keywords: government civil servants, organizational culture, competing values, assessment, OCAI method, K. Cameron and R. Quinn typology.

Савельева Ольга Александровна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления бизнесом и персоналом

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк

savelyevaolga@mail.ru

+38-071-367-58-24

Штагер Ольга Анатольевна

старший преподаватель кафедры управления бизнесом и персоналом
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
olga_shtager@mail.ru
+38-071-324-08-70

Житник Святослав Анатольевич

магистрант государственного и муниципального управления
ИПО ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
zhitnik_svyatoslav@mail.ru
+38-071-369-06-33

Savelyeva Olga

candidate of economic sciences, associate professor
Donetsk National Technical University, city Donetsk

Shtager Olga

Senior Lecturer
Donetsk National Technical University, city Donetsk

Zhitnik Svyatoslav

student of the magistracy of public and municipal administration
Donetsk National Technical University, city Donetsk

УДК 339.138:334.012

КО-МАРКЕТИНГ: СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА

© 2021. Н. Е. Чижова

В статье рассмотрены основные формы и особенности современных кооперентных отношений в маркетинговой сфере деятельности предприятий. Осуществлен анализ теоретических основ конкурентного сотрудничества, обобщены взгляды на сущность и характерные особенности кооперации и ко-маркетинга как способа избегания конкуренции. Установлено, что ко-маркетинг является эффективным инструментом, призванным реализовывать интересы субъектов через их взаимодействие и создание новой системы, которая предоставляет возможности расширения спектра конкурентных преимуществ за счет синергетического эффекта. Рассмотрены основные формы современного ко-маркетинга, определены основные направления будущих исследований.

Ключевые слова: конкуренция, кооперация, ко-маркетинг, синергетический эффект.

Постановка проблемы. В условиях глобализации рынков изменены представления о конкурентных преимуществах и путях их получения и удержания. Предприятия вынуждены ориентироваться на получение прибыли как из соперничества, так и из взаимодействия на рынке. Обострение конкурентной борьбы вынуждает предприятия желать динамического сосуществования и сотрудничества в хозяйственной практике бизнеса через призму преобразования маркетинговой деятельности в направлении перехода от традиционного маркетинга к ко-маркетингу - взаимодействию предприятий во время реализации комплекса маркетинга, который создает новые возможности для получения взаимных выгод и конкурентных преимуществ.

Актуальность исследования. Реалии современной экономической среды имеют мало общего с тем поведением субъектов, которое отвечает канонам классической экономической теории. Качественно новые требования к условиям социального и экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов в условиях глобализации обуславливают обострение противоречий конкурентных отношений и конкурентного взаимодействия.

Одним из базовых утверждений классической экономической науки является признание обособления конкурирующих предприятий на рынке и их независимое функционирование. Но реалии современной рыночной деятельности свидетельствуют о наличии комплекса сложных социально-экономических связей между участниками рыночных процессов. Сегодня модели и инструменты, которые имеют в своем распоряжении исследователи современных форм конкурентного взаимодействия, дают возможность рассмотреть экономическую систему, с одной стороны, как самостоятельную, которая состоит из взаимодействующих подсистем, а с другой – как составляющую часть систем высшего порядка, которая дает возможность исследования синергетических эффектов, которые создаются за счет взаимодействия элементов, которые входят в систему.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ эволюции научных подходов в отечественной экономической науке к исследованию современных форм конкурентного взаимодействия свидетельствует об изменении их ориентиров и содержания: наблюдается переход от ценовых и качественных характеристик продукции к таким параметрам, как технологические, организационные и социальные

инновации, способность фирмы конкурировать, расти и получать прибыль, эффективность производственного процесса, внедрение результатов современных технологий и др.

Впервые идея перехода от жесткой конкуренции субъектов рынка к активному взаимодействию была высказана А. Брандербергером и Б. Нейлбаффом. Понятия кооперации и ко-маркетинга были исследованы такими учеными как Р. Норде, Ф. Котлер, Л. Бун, Д. Куртц и С. Керубини. Среди отечественных исследователей это направление только набирает актуальность и популярность.

Отсутствие в отечественной экономической науке исследований и разработок относительно координации деятельности хозяйствующих и конкурирующих между собой субъектов обусловила актуальность поиска собственного пути и формирования конкурентного взаимодействия.

Цель исследования заключается в рассмотрении основных форм и особенностей современных кооперентных отношений в маркетинговой сфере деятельности предприятий; развитии теоретических основ сотрудничества конкурентов; обобщении основных точек зрения на сущность кооперации и ко-маркетинга.

Результаты исследования. В процессе развития новой экономики современные конкурентные взаимоотношения обусловили появление феномена, который характеризует взаимодействие субъектов рыночных отношений – коопетицию. Впервые это понятие сформировал и определил Р. Норде [1], а наиболее широкое распространение оно получило в сфере IT-технологий в процессе поиска новых форм организации взаимодействия между предприятиями, которые разрабатывали программное обеспечение.

Рыночная практика все увереннее демонстрировала тот факт, что традиционная «силовая» конкуренция остается в прошлом и необязательным условием победы в конкурентной борьбе предприятия является поражение ее соперника.

В начале 2000-х годов компания Booz Allen & Hamilton провела исследование, которое выявило, что 20% своих доходов ведущие компании получают от участия в общих программах [2]. В мире постоянно растет количество союзов и альянсов, которые заключают между собой крупные конкуренты, постепенно отходит в прошлое традиционное восприятие сущности успешной стратегии как перегонов, в которых никто из участников так и не выйдет на финишную прямую [3]. Американский ученый Е. Деминг писал: «Мы все выросли в условиях конкуренции ... экономисты учили нас, что конкуренция решит все наши проблемы. На самом деле, как мы видим сейчас, конкуренция деструктивна. Было бы намного лучше, если бы мы работали как единая система во имя победы каждого. Для этого нужны сотрудничество и новый стиль управления» [4].

Базовые принципы и модели конкуренции, которые определяли поведение предприятия во внешней среде, все чаще поддаются сомнениям. Сейчас сформулированы прямо противоположные направления стратегического управления относительно устаревших подходов.

Впервые идея перехода от жесткой конкуренции субъектов рынка к активному взаимодействию была высказана А. Брандербергером и Б. Нейлбаффом в 1996 г. в работе «Co-opetition». Основой предложенного ими подхода является «ценностная сеть» (Vallue Net) как альтернатива классической модели М. Портера (пять сил конкуренции). Авторы указывают на необходимость сотрудничества как способа увеличения ценности для всех участников взаимодействия [5].

Коопетиция в определении авторов – это революционный подход, который

объединяет конкурентов. В рамках этого подхода становится возможным преобразование конфликта интересов в многосторонние конкурентные преимущества. Главная цель данного подхода заключается в организации совместной деятельности относительно поиска новых рынков и расширения существующих. Постоянная борьба за потребителей должна отойти в прошлое. Ключевое отличие коопетиции от других направлений бизнес-стратегий состоит в том, что наличие рыночных субъектов, которые проиграли, не являются обязательным признаком эффективности стратегий управления [6]. Эта идея получила дальнейшее развитие в работах многих исследователей. К конкуренции и кооперации начали добавлять сотрудничество, и формой отображения этих взаимосвязей стал треугольник [7].

Предприниматели постоянно находятся в поиске новой, оптимальной программы действий, которая могла бы увеличить доходность бизнеса. В этом аспекте маркетинговая концепция рассматривается как подход к ведению предпринимательской деятельности и основной способ получения и максимизации прибыли.

Концепция маркетинга дает возможность предприятию адаптироваться к динамическим условиям рынка, помогает управлять спросом и является важным инструментом стратегического планирования. Практически сразу после формирования и становления теоретической основы, начали делать попытки периодизации концепции и ее эволюции. В многочисленных версиях наиболее распространенной и приоритетной является гипотеза, согласно с которой ключевые преобразования происходят в направлении перехода от традиционного маркетинга к партнерскому маркетингу и партнерских сетей.

Среди причин кризиса традиционного маркетинга называют следующие:

- доминирование больших дистрибьюторов на рынке, которые начинают диктовать условия производителям;

- уменьшение количества производителей, рост количества брендов и усиление конкуренции между ними;

- увеличение количества товарных знаков, расширение товарных категорий и линеек, микросегментация рынков;

- перенасыщение каналов коммуникаций информацией;

- наличие цифровых технологий, которые облегчают разработку и продвижение новых товаров.

Именно эти причины в значительной степени определили конец эпохи традиционного маркетинга, и содействовали развитию латеральной версии. Эта разновидность отличается от своих предшественников направленностью на производство товаров независимо от рыночной конъюнктуры – производители ориентируются на работу на нескольких рынках и сотрудничают со своими вчерашними конкурентами в сетевых системах.

Формирование и развитие сетевых подходов стало необходимым условием появления идеи ко-маркетинга и преобразование ее в самостоятельную концепцию.

Возникновение и широкое признание партнерских сетей, в состав которых входят компании-производители и заинтересованные в их работе группы, становится конечной целью усилий маркетинга взаимодействия. Современный маркетинг перебирает на себя функции влияния и формирования потребительского сознания. Маркетинговые технологии начинают активно формировать стандарты потребления, что свидетельствует про переход к концепции маркетинга, в которой главным является не формирование потенциального спроса на товары и услуги, а формирование

определенного формата сознания и подсознания потребителя (нейромаркетинг), ориентированного на заданный стиль потребления. В контексте сказанного необходимо вспомнить и концепцию холистического маркетинга как действенного инструмента решения обозначенных проблем.

Холистический (целостный) маркетинг – новое веяние, в котором акценты сосредоточены на взаимосвязанных частях сотрудничества предприятия с потребителями, контрагентами и посредниками. Особый аспект в представленной холистической концепции – подход к потребителю, как к полноценному звену системы сбыта и распределения, который производит совместно с другими ее звеньями большую ценность и значимость [4].

Концепция холистического маркетинга включает в себя процессы планирования, разработку и внедрение маркетинговых программ, процессов и мероприятий с учетом их всеобъемности и взаимозависимости. Она утверждает, что в маркетинге достаточно часто возникает потребность в углубленном и объединяющем подходе. Основными компонентами рассматриваются такие как внутренний маркетинг, маркетинг взаимоотношений, социально ответственный маркетинг и интегрированный маркетинг.

Следует отметить, что холистический маркетинг – это направление, в котором сбалансированно объединяются определенные сложности и трудности деятельности в маркетинговой сфере. Прежде всего, это нетрадиционный, системный способ мышления, а не совокупность определенных технологий и инструментов. Его мощным и малоисследованным потенциалом можно пользоваться в любом бизнесе. Холистический маркетинг обращается к личности потребителя во всей ее сложности и индивидуализме. Основное – всеохватывающий подход, не ограниченный традиционными рамками.

Ко-маркетинг представляет собой современное направление маркетинга в условиях формирования нового типа стратегической взаимосвязи между субъектами рынка, который основывается на общих интересах и экономической выгоде. В отличие от ресурсного подхода, основанного на конкурентных преимуществах во владении материальными ресурсами, ценность которых заключается, если ими владеют другие субъекты или их цена со временем растет, предлагаемый подход дает возможность выйти за пределы жесткой конкурентной борьбы и становится новым способом обеспечения стойкого развития.

Возникновение ко-маркетинга происходило параллельно с динамическими изменениями в конце XX в. в развитии общественного производства. Развитые страны переходят в новую социально-экономическую формацию, характерной особенностью которой является приоритетность знаний и компетенций и, соответственно, появление нового набора ценностей, ориентированных на создание высокого качества жизни. Дж. Нарус и Дж. Андерсон утверждают, что возникновение ко-маркетинга означает «...взаимопонимание и признание того, что успех конкретной фирмы теперь частично зависит от другого предприятия...» [8].

Ко-маркетинг призван реализовывать интересы субъектов через их конкретное взаимодействие и создание новой системы, которая имеет новые ступеньки свободы и возможность расширения спектра конкурентных преимуществ, в том числе, за счет синергетического эффекта.

Направление ко-маркетинга рассматривает общий менеджмент порождения товаров и услуг, а также инструменты и механизмы их реализации на рынке, которые представляют собой интегрированный комплексный процесс с едиными целями и задачами. В более узком понимании ко-маркетинг понимается как формальная связь

между несколькими бизнес-единицами, которые совместно занимаются реализацией товаров.

К основным объектам ко-маркетинга можно отнести материальные ценности, базы данных клиентов, товары, торговые площадки, рекламу, упаковочные материалы, Интернет - сайты, бизнес - идеи.

Главные цели ко-маркетинга рассматриваются как в традиционном маркетинге: рост объемов продаж и доли рынка, удовлетворение потребностей клиентов, снижение транзакционных затрат, разработка и внедрение оптимального комплекса маркетинга, ускорение обменных процессов в экономике.

Предприятия, ориентированные на активное сотрудничество и создание общего бизнеса, должны организовывать свою маркетинговую деятельность, придерживаясь таких принципов как знание и понимание потребностей, поведения и мотивации представителей целевых сегментов, создание уникальных предложений, которые отвечают имеющимся и скрытым потребностям потребителей и имеют отличные от товаров-конкурентов преимущества, ориентация на перспективное сотрудничество, которое будет основываться на взаимной выгоде и доверии [6].

Л. Бун и Д. Куртц определяют ко-маркетинг как связь между двумя и более бизнесами, которые совместно продают товары друг друга [9]. Итальянский исследователь С. Керубини толкует ко-маркетинг как процесс, через который два или более участников в пределах партнерства развивает маркетинговые инициативы, связанные с организацией, контролем и реализацией маркетинговых программ для достижения общих целей через удовлетворение потребителей [10].

Выбрав данный подход к определению направления, следует указать на ряд характерных его особенностей:

- 1) наличие более чем одного участника независимых и согласованных действий;
- 2) в результате сотрудничества каждый из партнеров получает определенные преимущества;
- 3) организация и разработка общих маркетинговых программ и контроль над их исполнением;
- 4) наличие совместных целей партнеров;
- 5) нацеленность на создание дополнительной ценности для потребителя, которая обеспечивает повышение качества его жизни.

Каждый из участников процесса ко-маркетингового сотрудничества получает определенные преимущества. Во-первых, это уменьшение издержек, связанные с продвижением и рекламной деятельностью. Надо принимать во внимание плату за контакт по отношению к издержкам и получение в результате циркулирования новых потребителей, ко-маркетинг называют бесплатной рекламой. Во-вторых, реальность увеличения потребительской базы в максимально короткий период времени за счет наличия имеющихся общих клиентов, воспроизводства единого товара, внедрение программы лояльности, которая дает возможность производить обмен клиентами. В-третьих, рост выручки от реализации и размера среднего чека для стимулирования более крупных приобретений или покупок продуктов с большей стоимостью. В-четвертых, реальная возможность использования рекламных способностей партнеров и новых каналов коммуникаций. В-пятых, возможность изменить и обновить звучание бренда и создать нетрадиционное, уникальное торговое предложение.

Таким образом, направление маркетингового сотрудничества и кооперации может рассматриваться как новое развитие эволюции маркетинга в условиях функционирования современных бизнес-структур и внешней среды, которая

подвержена переменам. Направленность на развитие партнерских отношений означает формирование сетевых подходов как следующего этапа в развитии направления маркетинга. Содержание этого процесса состоит в преобразовании маркетинга на направление формирования и развития сетей, при которых акцент смещается с отдельного предприятия на сетевое взаимодействие.

В рамках сетевого подхода положена концепция получения преимуществ перед конкурентами через кооперацию, которая акцентирует внимание на появлении интегрированных рынков как источника роста значимости и ценности для клиентов, появление преимуществ для общего использования ресурсов, проведение исследований для повышения эффективности использования технологий, осуществление взаимодействия, которое дает возможность предприятиям одновременно конкурировать и сотрудничать. Среди адаптированных веяний маркетинга в пределах «сетевого взаимодействия» – аутсорсинг, интегрированный маркетинг, маркетинг 3.0, креативный маркетинг-менеджмент, trade-маркетинг и др.

Ко-маркетинговая деятельность предприятий зарождает новые формы взаимодействия в маркетинге: dual-branding (двойной брендинг), cross-marketing (кросс-маркетинг), coalition loyalty program (коалиционная программа лояльности), co-branding (ко-брендинг).

Рассмотрим более подробно приведенные выше взаимодействия. Двойной брендинг – это одна из простейших форм маркетингового сотрудничества предприятий-партнеров, которая имеет целью реализацию общих продаж (cross-selling). Прогнозируемым результатом двойного брендинга является реализация товаров и услуг предприятий, окруженные определенной взаимовыгодой. Основная идея двойного брендинга заключается в утверждении, в соответствии с которым товар в окружении других товаров реализуется лучше (эффект ореола).

Также под двойным брендингом понимают объединение предприятий, одно из которых предлагает продукт для продажи, а другое – предоставляет определенный канал сбыта и распределения, что способствует росту объемов продаж обоих партнеров.

Кросс-маркетинг, так называемый «перекрестный маркетинг», – это комплекс проведения промомероприятий, в котором интегрируются несколько технологий. В понятие кросс-маркетинга входит кросс-промоушн (соединение товаров, которые дополняют друг друга), промоакции BTL (нетрадиционная реклама), лифлетинг (раздача буклетов, листовок), взаимный PR, продажи через агрегаторов (рассылка партнерами предложений один другому за комиссионные) и др.

Коалиционная программа лояльности в отличие от монобрендовой включает в себя несколько партнеров из разных сфер деятельности. В таком случае для программы выбирают общее название, разрабатывается единая концепция и устанавливаются правила взаимодействия и взаиморасчетов. Преимуществами такой коалиционной программы является распределение ответственности, увеличение охвата потенциальных клиентов, легкость выхода из программы, существенная экономия на этапе внедрения, поскольку бюджет разделяется на всех партнеров.

Кобрендинг – представляет собой расположение в рекламном поле двух или более брендов, которые информируют о программах для потребителей и объединены единой целью. То есть это способ взаимной рекламы предприятия, чьи товары и услуги объединяются для удобства клиента во время покупки или потребления.

Можно отметить следующие факторы успеха кобрендинга: вынесение на передний план преимуществ каждого партнера, сокращение первичных и вторичных

целевых аудиторий предприятий-партнеров, единое видение будущего кобрендинга партнерами и потребителями, повышение уровня доверия и четкое выделение собственных маркетинговых целей каждого из партнеров.

Кооперентный характер ко-маркетинга подтверждается увеличением числа торговых и рекламных объединений, а также маркетинговых коалиций, которые создаются вчерашними конкурентами. В последнее время расширилась практика объединения дистрибьюторских сетей для оптимизации затрат на их удержание, произошла унификация систем стимулирования сбыта и мерчандайзинга. Концепция продажи товаров конкурентов активно внедряется в сфере общественного питания и ресторанного бизнеса по принципу объединения 8–12 брендов. Целью подобного маркетингового альянса является удержание посетителей в торговом центре в течение максимально продолжительного времени, а также побуждение их к повторным посещениям.

Ключевые моменты повышения эффективности процессов сотрудничества с заинтересованными сторонами выдвигаются в ряд важнейших как для разработки стратегий выживания компаний в условиях кризиса, так и в долгосрочной перспективе посткризисного становления. Кооперентная практика ко-маркетинга получает активное развитие, обусловленное расширением и растущим стратегическим значением взаимодействия между бывшими конкурентами.

Проведенный анализ определений дал возможность констатировать наличие многочисленных подходов к сущности предмета нашего исследования. Обобщая вышеизложенное, ко-маркетинг можно определить как форму объединения маркетинговых усилий двух и более предприятий, которые являются непрямыми конкурентами, участниками горизонтально и вертикально интегрированной распределительной сети для общего продвижения предложений. Основой ко-маркетинга является переход от взаимодействия отдельного участника распределительной сети с потребителями, что является характерным для традиционного маркетинга, к взаимоотношениям потребителей с группой предприятий-участников. В отличие от традиционной парадигмы маркетинга соглашений в основу ко-маркетинга положено взаимодействие предприятий, которые объединили свои усилия и возможности в сфере реализации предложения.

Вывод. Таким образом, проведенный у данной статье анализ феномена сотрудничества конкурентов в сфере маркетинга убеждает в актуальности дальнейшего изучения преобразования маркетинговых стратегий и особенностей рыночных кооперентных отношений. Вопрос совершенствования процессов сотрудничества рассматривается как приоритетный для разработки стратегий во всем временном интервале деятельности предприятий. Рассмотрены основные формы современного ко-маркетинга, сформулировано его понятие как формы объединения маркетинговых усилий двух или более предприятий, которые являются непрямыми конкурентами и участниками горизонтально и вертикально интегрированных распределительных сетей для общего продвижения предложения. Перспективными направлениями дальнейших исследований является анализ состояния развития ко-маркетинга в отечественной экономике и осуществление оценки эффективности таких форм сотрудничества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Капустина, Л.М. Ко-брендинг в системе маркетинговых альянсов компаний: монография / Л.М. Капустина, Н.В. Хмелькова. – Екатеринбург: Урал. гос. экон. ун-т, 2016. – 209 с.

2. Черенков, В.И. Эволюция маркетинговой теории и трансформация доминирующей парадигмы маркетинга / В.И. Черенков // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент, 2014. – № 2. – С. 3–33.
3. Любарский, И.А. Маркетинг «без тормозов» / И.А. Любарский. – М.: Феникс, 2016. – 159с.
4. Котлер, Ф., Де Без, Ф.Т. Латеральный маркетинг. Технология поиска революционных идей / Ф. Котлер, Ф.Т. Де Без. – Москва: Альпина Паблишер, 2010. – 367с.
5. Герасимьяк Н.В. Холистический маркетинг как новая парадигма развития маркетинга / Н.В. Герасимьяк // Эффективная экономика. – 2018. – № 7 – С.46-57.
6. Хмелькова Н.В. О формах ко-маркетинга / Н.В. Хмелькова // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. – 2017. – № 14 (195). Вып. 27. – С. 109–114.
7. Polenske K.R. Competition, Collaboration and Cooperation: An Uneasy Triangle in Networks of Firms and Regions/ K.R. Polenske// Regional Studies. – 2004. –Vol. 38. № 9. – P. 1029–1043.
8. Anderson J.C., Narus J.A. A model of distribution firm and manufactures firm working partnerships/ J.C. Anderson, J.A. Narus // Journal of Marketing. – 1990. – № 54. – P. 42–58.
9. Boon L., Kurtz D.L. Contemporary Marketing/ L. Boon, D.L. Kurtz. – SputhWestern College Pub., 2007. – 301p.
10. Cherubini S. Tendenze Ditensioni del Co-marketing Sportivo. Stratege di Cooperazione nel Mercato Sportive / S. Cherubini F. – Angeli. 1999. – 258p.

Поступила в редакцию 19.02.2021 г.

CO-MARKETING: A MODERN ASPECT OF MARKETING DEVELOPMENT

N. E. Chizhova

The article discusses the main forms and features of modern cooperative relations in the marketing area of enterprises. The analysis of the theoretical foundations of competitive cooperation is carried out, views on the essence and characteristic features of cooperation and co-marketing as a way to avoid competition are generalized. It has been established that co-marketing is an effective tool designed to realize the interests of subjects through their interaction and the creation of a new system that provides opportunities for expanding the range of competitive advantages through a synergistic effect. The main forms of modern co-marketing are considered, the main directions of future research are determined.

Keywords: competition, co-operation, co-marketing, synergy effect.

Чижова Наталья Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
n.chizhova@donnu.ru
+38-071-419-62-41

Chizhova Natalya

candidate of economics, Associate professor
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 330.332

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ В АСПЕКТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА:
БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ**

© 2021. Ю. В. Шумакова

В статье раскрыты методологические вопросы инвестиционной стратегии государства в аспекте обеспечения экономической безопасности. Обоснована необходимость использования бюджетно-налогового механизма активизации инвестиционных процессов. Проанализированы проблемы формирования инвестиционных ресурсов и инвестирования в регионе с особым статусом, в частности в Донецкой Народной Республике.

Ключевые слова: бюджетно-налоговый механизм; инвестирование; инвестиционные ресурсы; инвестиционная стратегия государства; инвестиционный процесс; регион с особым статусом; экономическая безопасность государства.

Постановка проблемы. Экономическая безопасность любого объекта обусловлена, прежде всего, наличием материальных ресурсов для охраны объекта. Однако охраной объекта не ограничивается функция субъекта, особенно если речь идёт о государстве. Сохранение целостности государства определяется его способностью развиваться, т.е. обеспечить расширенное воспроизводство, что невозможно без инвестиционных ресурсов. Отсюда – экономическая безопасность государства определяется объёмом средств, поступающих в государственный бюджет страны. От этих средств зависит полнота реализации государством его социально-экономических функций. Таким образом, государственный бюджет является «карманом», из которого государство черпает эти средства. Именно от масштабов наполнения этого «кармана» зависит возможность и способность государства реализовать свои функции, а значит – обеспечить социально-экономическую и политическую независимость страны. Следовательно, государство должно проводить активную бюджетно-налоговую политику. А это означает, что необходимо поддерживать неразрывную цепь отношений: бюджетно-налоговая политика государства – рост поступлений в доходную часть бюджета – формирование материальных ресурсов реализации государством его социально-экономических функций – экономическая безопасность государства.

Актуальность исследования. Вопрос об источниках и механизмах наполнения государственного бюджета не потеряет актуальности до тех пор, пока будут существовать государства и государственность. Он возник на заре человечества, о чём свидетельствуют дошедшие до наших дней государственные законы, направленные на пополнение бюджета. Одним из них, например, является древнеиндийский трактат «Артхашастра» («Наука управления»), написанный Каутилей, советником древнеиндийского царя Чандрагупты I. В нём подчеркивалось, что вплоть до смертной казни наказывали лиц, разрушающих поливные сооружения, поскольку урон от потери урожайности равнозначен посягательству на государственную казну. Кроме того, государство уделяло большое внимание рудникам (в трактате отдельной статьёй прописана статья «О рудниках»), которые рассматривались в качестве «опоры казны». Кроме того, самые известные научные труды в истории экономической мысли непосредственно касались проблемы налогов и механизмов налогообложения. Такими, например, являются «Трактат о налогах и сборах» У.Петти (1662), «исследование о

природе и причинах богатства народов» А. Смита (1776), «Начала политической экономии и налогового обложения» Д. Рикардо (1817). В произведениях многих учёных XIX века раскрыты те или иные аспекты налоговой политики государства.

Тезис о сущности государства как бюджета («Есть бюджет – есть государство») остаётся весьма актуальным для современного состояния любой страны. Для Донецкой Народной Республики (ДНР), экономика которой практически полностью разрушена войной, а её структура характеризуется как деформированная (со всеми вытекающими из этого последствиями, в том числе, касающимися бюджетного процесса), вопрос о наполнении бюджета инвестиционными ресурсами представляется вопросом номер один в системе экономической политики государства. Иными словами, инвестиционная стратегия государства – это, прежде всего, стратегия наполнения государственного бюджета как основы материальных ресурсов обеспечения его экономической безопасности, и только после этого – стратегия рационального использования накопленных инвестиционных средств.

Анализ последних исследований и публикаций. Актуальность проблемы инвестирования, инвестиционной деятельности экономических субъектов, инвестиционной политики государства, поиска источников инвестирования и механизмов реализации инвестиционных процессов обусловила активное научное исследование многих аспектов этой практически значимой проблемы.

Особое место среди теоретических работ занимают научные труды методологического характера. В этом отношении заслуживает внимания исследование коллектива авторов Института стратегического анализа Фонда борьбы с коррупцией. Учёные отразили динамику и структуру инвестиций в основной капитал в Российской Федерации, аргументировали возможность ускоренного роста валового внутреннего продукта (ВВП) и обосновали гипотезу о мультипликативном эффекте, позволяющем обеспечить темпы роста ВВП, которые дадут возможность России к 2024 году занять 5-е место в мире по этому показателю [1, с.5-27].

В работе Н. Панкова исследованы теоретические основы государственного регулирования инвестиционной деятельности [2, с.32-38].

Стратегические направления инвестиционной политики стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) исследует М. Лысенкова [3]. Подчеркнём, что в ЕАЭС входят пять государств: Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация; в 2021 году ожидается вхождение Ирана. Учёные и практические деятели этих стран заинтересованы во взаимном иностранном инвестировании и решают проблемы поиска эффективных направлений и механизмов взаимного инвестирования.

Анализ территориально-отраслевого аспекта современного инвестиционного состояния, в частности – состояния агропромышленных регионов России – предмет исследования А. Сенниковой [4].

Большое внимание учёные уделяют изучению социальных эффектов инвестиционной деятельности. В этой связи можно отметить работу Е. Синдяшкиной, в которой исследованы виды социального эффекта от инвестиционной деятельности [5], а также работу О. Лендел, которая анализирует побочные эффекты (социальные экстерналии) инвестиционной деятельности [6].

Российские учёные В. Коварда и Р. Рогов раскрывают основные проблемы, связанные с привлечением иностранных инвестиций, в частности – анализируют динамику иностранных инвестиций и механизмы их привлечения в экономику России [7].

Юридическую сторону инвестиционных процессов и инвестиционной политики государства исследует ряд учёных, в трудах которых, в свою очередь, раскрыты различные аспекты правового обеспечения инвестиционной деятельности экономических субъектов. Так, в диссертации А. Петракова дан комплексный анализ правового режима инвестиционной деятельности на территориях приоритетного развития России [8].

В статье К. Беликовой и М. Ахмедовой раскрыта природа инвестиционных споров и представлены механизмы их разрешения [9].

Л. Ануфриева исследует проблему международного двойного налогообложения и его последствий для экономики страны [10].

Выделение нерешённой проблемы. Несмотря на анализ многих сторон актуальной проблемы инвестиционной деятельности государства и других экономических субъектов, в научной литературе слабо отражён вопрос инвестиционной деятельности в аспекте бюджетно-налоговой политики государства как инструмента обеспечения экономической безопасности. Это обусловило цель исследования в данной статье.

Целью исследования является обоснование инвестиционной стратегии государства в аспекте обеспечения экономической безопасности государства на основе использования важнейшего инструмента – бюджетной политики, в частности – бюджетно-налогового механизма её реализации, а также адаптация этого механизма к условиям Донецкой Народной Республики.

Результаты исследования. Известно, что сущность и содержание бюджетной политики государства состоит в реализации совокупности мероприятий в сфере организации бюджетных отношений с целью обеспечить государство денежными средствами. А денежные средства – одна из составляющих материальных ресурсов (в том числе – инвестиционных), что позволяет реализовать социально-экономические функции государства. Именно это и даёт основание для следующих наших тезисов:

во-первых, о том, что государство – это бюджет (а не просто территория с населением);

во-вторых, что бюджет – это «денежный карман», откуда черпаются средства для решения социально-экономических задач государства;

в-третьих, (и это мы выделяем как особенный тезис) бюджет – это источник инвестиционных ресурсов;

в-четвёртых, основной источник поступлений в бюджет – налоговые поступления;

в-пятых, инвестиционные ресурсы – условие расширенного воспроизводства, роста и развития экономики страны;

в-шестых, развитая экономика – гарант экономической безопасности государства.

На такой методологической платформе мы обосновываем бюджетно-налоговый механизм реализации инвестиционной стратегии государства в аспекте обеспечения экономической безопасности (рис. 1).

Целью государственной бюджетной политики является обеспечение условий для устойчивого экономического роста как основы экономической безопасности государства.

Основной задачей этой политики является усиление роли бюджетно-налогового механизма, обеспечивающего стимулирование инвестиционной активности экономических субъектов.

Основные направления реализации бюджетно-налогового механизма:

совершенствование бюджетной политики доходов;
обеспечение эффективности налоговой системы;
формирование эффективной системы бюджетных расходов, ориентированной на стимулирование экономического роста и обеспечение эффективного использования бюджетных средств.

Реализуют эти направления институты государственного регулирования экономики. Они разрабатывают и воплощают в жизнь стратегию бюджетно-налоговой политики государства в аспекте обеспечения экономической безопасности, используя административные, правовые и экономические инструменты, методы и рычаги.

Инструменты прямого влияния основаны на использовании правовых и административных методов управления.

Инструменты косвенного влияния основаны на использовании экономических методов и соответствующих рычагов государственного обеспечения реализации цели, а именно:

налоговые инструменты используют рычаги в виде налоговых каникул; отсрочки налоговых платежей; освобождения от налога; нулевой налоговой ставки; налогового вычета; снижения налоговой ставки; специального налогового режима;

финансовые инструменты в качестве рычагов используют нормы страховых резервов для коммерческих банков; учетную ставку Национального банка; операции с государственными ценными бумагами открытым рынком; предоставление дотаций, субсидий, субвенций; кредитную и амортизационную политику; управление денежными потоками; инвестиционные гарантии;

инструменты инфраструктурного обеспечения используют следующие рычаги: предоставление земельных участков в безвозмездное пользование или по льготным ценам; предоставления необходимых помещений в безвозмездное пользование или по льготным ценам; создание и поддержка бизнес-инкубаторов и стартапов;

инструменты стимулирования инвестиционных проектов опираются на следующие рычаги: целевое финансирование проектов; содействие в проведении технико-экономического обоснования инвестиционных проектов; антимонопольная политика; государственный лизинг.

Подчеркнём, что представленный бюджетно-налоговый механизм реализации инвестиционной стратегии государства может «работать» в условиях нормально функционирующей социально-экономической системы государства и не может быть использован в полном объёме в условиях регионов с особым статусом, каким является Донецкая Народная Республика.

Современные производительные силы ДНР разрушены войной, структура её экономики деформирована. Отсюда – все вытекающие последствия, негативно сказывающиеся на социально-экономическом положении страны и на возможностях активизации развития как основы обеспечения экономической безопасности. В наших публикациях мы неоднократно подчёркивали этот факт [11-12].

БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ГОСУДАРСТВА*			
Цель: обеспечение условий для устойчивого экономического роста как основы экономической безопасности государства			
Основные направления реализации			
совершенствование бюджетной политики доходов	обеспечение эффективности налоговой системы	формирование эффективной системы бюджетных расходов, ориентированной на стимулирование экономического роста и обеспечение эффективного использования бюджетных средств.	
<i>Институты государственного регулирования экономики разрабатывают и реализуют стратегию бюджетно-налоговой политики государства в аспекте обеспечения экономической безопасности, используя административные, правовые и экономические инструменты, методы и рычаги</i>			
Инструменты и методы и рычаги			
Инструменты прямого влияния	Инструменты и методы	Рычаги	
	<i>Правовые методы</i>	Законы, указы президента, постановления правительства, регулирующие бюджетный, налоговый и инвестиционный процессы	
	<i>Административные методы</i>	Институты государственного регулирования экономики разрабатывают и реализуют стратегию бюджетно-налоговой политики государства в аспекте обеспечения экономической безопасности, используя административные, правовые и экономические методы.	
Инструменты косвенного влияния	<i>Экономические методы</i>	<i>Налоговые инструменты</i>	налоговые каникулы; отсрочка налогового платежа; освобождение от налога; нулевая налоговая ставка; налоговый вычет; снижение налоговой ставки; специальный налоговый режим.
		<i>Финансовые инструменты</i>	нормы страховых резервов, для коммерческих банков; учетная ставка Национального банка; операции с государственными ценными бумагами открытом рынке; предоставление дотаций, субсидий, субвенций; кредитная и амортизационная политика; управление денежными потоками; инвестиционные гарантии
		<i>Инструменты инфраструктурного обеспечения</i>	предоставление земельных участков в безвозмездное пользование или по льготным ценам; предоставления необходимых помещений в безвозмездное пользование или по льготным ценам; создание и поддержка бизнес-инкубаторов и стартапов
		<i>Инструменты стимулирования инвестиционных проектов</i>	целевое финансирование проектов; содействие в проведении технико-экономического обоснования инвестиционных проектов; антимонопольная политика; государственный лизинг

Рис.1. Бюджетно-налоговый механизм реализации инвестиционной стратегии государства в аспекте обеспечения экономической безопасности (*разработан автором*)

До войны Донецкая область была одним из ведущих промышленных регионов Украины. Её доля составляла: 20% объёма производства обрабатывающей

промышленности; 19% общегосударственного объёма производства; в рамках области функционировало более 2000 промышленных предприятий; 800 из них обеспечивали 23% экспортных поступлений в страну. Всё это делало Донецкую область привлекательной для иностранных инвесторов, о чём красноречиво свидетельствует факт: только за пять предвоенных лет прямые иностранные инвестиции в область возросли почти в 4 раза, против 2,6 раза в Украину в целом [13, с.99]. На территории области функционировали свободные экономические зоны (СЭЗ) «Донецк» и «Азов». Кроме того, 17 промышленных городов и 2 района области (Волновахский и Марьинский) были признаны территориями приоритетного развития. На этих территориях был установлен специальный режим инвестиционной деятельности, привлекающий иностранных инвесторов, среди которых были Германия – 35,9 % всех иностранных инвестиций, США – 9,9 %, Кипр – 10,8 %, Нидерланды – 8,6 %, Соединенное Королевство – 6,7 %, Италия – 3,4 %, Австрия – 3,3 %, Новая Зеландия – 3,2 %, Швейцария – 2,4 %, Британские и Виргинские Острова – (2,1 %). Для реализации инвестиционных проектов привлекались средства международных банков (8,8 % общей суммы иностранных инвестиций). Средства украинских инвесторов составляли 78,3 % общего объёма инвестиций.

Война привела к тому, что уже к 2015 году по сравнению с довоенным 2013 годом капитальные инвестиции в Донецкой области сократились на 70% [14]. Только за первый год войны объём реализованной промышленной продукции снизился на 47,5%. Доля машиностроения в общем объёме промышленного производства сократилась с 10% до 2%. Сегодня машиностроительные предприятия работают в среднем всего на 1/4 их мощности. А ряд ведущих машиностроительных заводов, функционировавших на прогрессивных технологиях и связанных с внешним рынком, вообще бездействуют [13, с.100].

Ныне некогда одна из основных отраслей экономики страны – угледобыча (бывшая мощным градообразующим комплексом, обеспечивающим занятость значительной части населения области) – находится в упадке. И хотя за 2015-2018 годы в угольной промышленности Республики в эксплуатацию введены 41 очистной забой и один шахтный горизонт в 2017 году объём добычи сократился в 2 раза, и объёмы 2015-2016 годов так и не были достигнуты.

Подчеркнём, что в 2017 году угледобыча осуществлялась на 37-ми действующих шахтах (35 были государственными и 2 частными). Кроме того, угледобычей занимались 45 угольных участков, так называемых копанок, на которых было занято почти 4 тыс. человек и которые обеспечивали почти половину добычи угля в регионе. Сегодня в Республике осуществляют деятельность 5 государственных предприятий («Донецкая угольная энергетическая компания», «Макеевуголь», «Торезантрацит», «Шахта Комсомолец Донбасса» и «Шахта им. А.Ф.Засядько») и одно частное – ПАО «Шахтоуправление Донбасс». В состав угледобывающих предприятий входит 21 шахта (вместо 37 в 2017 году), из которых 17 шахт работают по добыче угля, 4 шахты не осуществляют добычу угля вообще [15].

Между тем, официальные источники сообщают, что угольная промышленность ДНР из дотационной стала прибыльной. По оценкам экспертов, запасов угля на территории ДНР хватит на 100 лет. По данным различных источников, донецкий уголь экспортируется в Россию, Турцию, на Украину, в страны Европы и Юго-Восточной Азии. Кроме этого, по словам Главы ДНР Дениса Пушилина, планируется поставлять уголь в Крым [15]. Тем не менее, необходимо учитывать факт ограниченности рынка сбыта для донецких угольщиков. Кроме того, в Республике разрушена транспортная

инфраструктура. Стало быть, для угольной отрасли (как и в целом для экономической системы ДНР) важны инвестиционные ресурсы и в аспекте обеспечения её функционирования, и в аспекте обеспечения её прибыльности, как условия пополнения бюджета государства и развития его производительных сил и, как следствие – в аспекте укрепления экономической безопасности.

Особо важно подчеркнуть, что в ДНР разрушена также финансовая система и практически отсутствует бюджетная система. В бюджете чётко прописаны лишь два пункта: заработная плата и социальные расходы. Действующие предприятия опираются на собственные силы и возможности инвестирования, которые весьма ограничены.

В таких условиях проблема обеспечения инвестиционными ресурсами и на такой основе – проблема экономической безопасности страны – смыкается с проблемой обеспечения политического суверенитета. Без активизации бюджетного процесса решить эти проблемы невозможно. Но где Республике взять инвестиционные ресурсы? Для этого необходимо систематизировать виды и источники формирования инвестиционных ресурсов (рис. 2).

Опираясь на приведённую классификацию инвестиционных ресурсов, а также учитывая состояние экономики ДНР, можно сделать вывод о том, что Республика должна мобилизовать, в первую очередь, внутренние инвестиционные ресурсы, причём собственные ресурсы предприятий. Иностранные инвесторы опасаются вкладывать капитал в государство с неопределённым политическим статусом, к тому же находящееся в состоянии ожидания очередных военных конфликтов. Для того чтобы заинтересовать иностранных и отечественных предпринимателей инвестировать в экономику государства, в соответствии с Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики от 02.12.2015 г. № 23-3 Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики создало «Инвестиционный портал», на котором размещаются перспективные инвестиционные проекты. Однако до настоящего времени сколько-нибудь позитивных результатов он не принёс.

Поскольку банковская система в стране разрушена, надеяться на кредиты и другие заимствования также невозможно. По известным причинам невозможна и продажа акций как источника инвестиционных средств.

Поэтому остаётся, во-первых, опираться на собственные силы, т.е. искать внутренние источники финансирования; а во-вторых, проводить государственную политику создания благоприятных условий функционирования внутренних экономических субъектов. Они до сих пор остаются основными инвесторами Республики. Известно, что за счёт собственных средств предприятий в экономику ДНР инвестируется 87% общего объёма инвестиционных ресурсов. Доля государственных инвестиций (республиканского бюджета и местных бюджетов) в экономику страны составляет всего соответственно 7,7% и 2,2% [17]. В этой ситуации предприятиям остаётся опираться на прибыль и амортизационные отчисления как на источники инвестиционных ресурсов. Но и с этими источниками предприятиям приходится туго. По данным Т. Милованова, украинского министра развития экономики, торговли и сельского хозяйства, в 2020 году в целом в украинской экономике степень износа основных фондов составляла до 60% [17]. Можно представить, какова степень износа основных фондов в ДНР, если за годы её существования, как уже подчёркивалось, объём инвестиций в экономику страны сократился на 70%! Следовательно, амортизационный фонд предприятий не способен в полной мере быть источником инвестиционных средств.

		ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ*	
		<i>Собственные</i>	<ul style="list-style-type: none"> - часть чистой прибыли; - амортизационные отчисления; - страховая сумма возмещения убытков; - ранее осуществленные долгосрочные финансовые вложения, срок погашения которых истекает в текущем периоде; - часть основных фондов, реинвестируемая путем продажи; - часть излишних оборотных активов, иммобилизуемая в инвестиции
КРИТЕРИИ КЛАССИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ	Источники финансирования	<i>Займные</i>	<ul style="list-style-type: none"> - кредиты банков и других кредитных структур; - эмиссия облигаций; - налоговый инвестиционный кредит; - инвестиционный лизинг; - инвестиционный селенг; - иностранные инвестиции
		<i>Привлечённые</i>	<ul style="list-style-type: none"> - эмиссия обыкновенных акций; - эмиссия инвестиционных сертификатов; - взносы инвесторов в уставный фонд; - безвозмездно предоставленные средства
		<i>Государственные инвестиционные ресурсы</i>	<ul style="list-style-type: none"> - бюджетные средства и средства внебюджетных фондов; - государственные заимствования, пакеты акций и прочие основные и оборотные фонды; - имущество государственной собственности
	Виды собственности	<i>Ресурсы хозяйствующих субъектов</i>	<ul style="list-style-type: none"> - собственные и привлеченные средства предприятий; - средства коллективных инвесторов, в том числе инвестиционных фондов и компаний; - средства общественных объединений, физических лиц, в том числе иностранных инвесторов
		<i>Инвестиционные ресурсы иностранных инвесторов</i>	<ul style="list-style-type: none"> - ресурсы иностранных государств; - ресурсы международных финансовых и инвестиционных институтов; - ресурсы банков и кредитных учреждений; - ресурсы отдельных иностранных предприятий
	Объекты финансирования	<i>Капитальные инвестиции</i>	<i>Инвестиции (по перечисленным видам)</i> <ul style="list-style-type: none"> - на уровне государства; - на территориальном уровне; - на отраслевом уровне; - на уровне отдельных экономических субъектов
		<i>Инвестиции на покрытие потребности в производственных запасах</i>	
	Степень риска	<i>Рисковые</i>	<i>инвестиции (по перечисленным видам)</i> <ul style="list-style-type: none"> - на уровне всех перечисленных экономических субъектов
		<i>Безрисковые</i>	
Способ привлечения	<i>Внутренние</i>	<i>инвестиции</i> <ul style="list-style-type: none"> - на уровне всех перечисленных экономических субъектов 	
	<i>Внешние</i>		
Вещественный состав	<i>Финансовые</i>	<ul style="list-style-type: none"> - денежные средства; - ценные бумаги и другие финансовые средства 	
	<i>Материальные</i>	<ul style="list-style-type: none"> - основные и оборотные фонды 	
	<i>Нематериальные</i>	<ul style="list-style-type: none"> - инновации; - права пользования; - патенты, лицензии, товарные знаки; - интеллектуальные ценности 	
	<i>Трудовые</i>	<ul style="list-style-type: none"> - соответственно штатному расписанию и контрактам 	

Рис. 2. Виды и источники формирования инвестиционных ресурсов [16]

Для создания условий активной инвестиционной деятельности в Республике мы предлагаем использовать бюджетно-налоговый механизм. Как показано на рисунке 1, он сочетает административные, правовые и экономические методы реализации инвестиционной стратегии государства. В системе экономических методов важнейшая роль принадлежит налоговому регулированию. В ситуации, когда необходимо активизировать инвестиционные процессы в Республике, рекомендуется использовать широкий спектр налоговых рычагов льготного характера: налоговые каникулы; отсрочку налогового платежа; освобождение от налога; нулевую налоговую ставку; налоговый вычет; снижение налоговой ставки; специальный налоговый режим. Послабление налогового режима (хотя, на первый взгляд, приведёт к сокращению бюджета), с одной стороны, активизирует предпринимательскую деятельность, укрепит материальную базу экономических субъектов; а с другой стороны – расширит поле налогообложения, что обусловит рост поступлений в бюджет. На такой основе государство станет активным инвестором. В совокупности инвестиционная деятельность государства и его экономических субъектов станет прочным фундаментом экономической безопасности страны.

Такой подход к реализации стратегии развития инвестиционных процессов в ДНР обусловлен позитивными результатами льготной налоговой политики многих стран мира. Большинство развитых государств мира формируют бюджет за счет налоговых поступлений. При этом непосредственное повышение налогового давления все реже используется в качестве инструмента дополнительных средств бюджета. Чаще используются другие методы – расширение налогового поля за счёт ограничения количества налоговых платежей и других льгот. Государства активно реформируют налоговые системы, пытаясь найти «золотую середину» между наполнением бюджета и развитием предпринимательства (в том числе частного). К сожалению, в рамках данной статьи отразить динамику налоговых платежей, их объёмов и количества налогов в различных странах и группах стран не представляется возможным. Это отдельный предмет исследования.

К сказанному необходимо добавить, что в ДНР правовая основа налогообложения создана (хотя она нестабильна, и налоговый закон со времени его принятия корректировался около 40 раз). Но пакет законов относительно инвестиционной деятельности в Республике до сих пор не принят, что является одним из факторов, тормозящих инвестиционный процесс.

Выводы.

1. Сохранение целостности государства определяется его способностью развиваться, т.е. обеспечить расширенное воспроизводство, что невозможно без инвестиционных ресурсов. Отсюда – экономическая безопасность государства определяется объёмом средств, поступающих в государственный бюджет страны.

2. Вопрос о наполнении бюджета инвестиционными ресурсами представляется вопросом номер один в системе экономической политики государства. Иными словами, инвестиционная стратегия государства – это, прежде всего, стратегия наполнения государственного бюджета как основы материальных ресурсов обеспечения его экономической безопасности, и только после этого – стратегия рационального использования накопленных инвестиционных средств.

3. В условиях разрушенной финансовой системы ДНР, когда практически отсутствует бюджетная система, а в бюджете чётко прописаны лишь два пункта – заработная плата и социальные расходы, предложенный нами бюджетно-налоговый механизм реализации инвестиционной стратегии государства не может быть

использован в полном объеме. Действующие предприятия опираются на собственные силы и их возможности инвестирования весьма ограничены.

4. В ситуации, когда необходимо активизировать инвестиционные процессы в Республике, рекомендуется использовать широкий спектр налоговых рычагов льготного характера: налоговые каникулы; отсрочку налогового платежа; освобождение от налога; нулевую налоговую ставку; налоговый вычет; снижение налоговой ставки; специальный налоговый режим. Послабление налогового режима (хотя, на первый взгляд, приведет к сокращению бюджета), с одной стороны, активизирует предпринимательскую деятельность, укрепит материальную базу экономических субъектов; а с другой стороны – расширит поле налогообложения, что обусловит рост поступлений в бюджет. На такой основе государство станет активным инвестором. В совокупности инвестиционная деятельность государства и его экономических субъектов станет прочным фундаментом экономической безопасности страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Николаев И. Инвестиции как источник экономического роста / И. Николаев, Т. Марченко, О. Точилкина // Экономика и общество. – 2019. – № 5. – С. 5-27.
2. Панков Н.Н. Теоретические основы государственного регулирования инвестиционной деятельности / Н.Н.Панков // Труд. Профсоюзы. О-во. – 2017. – № 3. – С. 32–38.
3. Лысенкова М. В. Инвестиционная политика стран-участниц ЕАЭС: анализ взаимных ПИИ // Стратегические направления социально-экономического и финансового обеспечения развития национальной экономики : материалы II междунар. науч.-практ. конф., Минск, 27–28 сент. 2018 г. / Ин-т бизнеса Белорус. гос. ун-та [и др.] ; редкол.: В. В. Пузиков [и др.]. – Минск, 2018. – С. 155–157.
4. Сенникова А.Е. Современное инвестиционное состояние агропромышленных регионов России / А.Е. Сенникова, Е.Н. Шаталова // Экономика и социум. – 2018. – № 6 (49). – С. 1091-1097.
5. Синдяшкіна Е.Н. Вопросы оценки видов социального эффекта при реализации инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / Е.Н.Синдяшкіна. – Режим доступа: <https://ecfor.ru/person/sindyashkina-evgeniya-nikolaevna/> (дата обращения: 23.08.2020).
6. Лендел О.М. Соціальні екстерналії як побічний ефект здійснення інвестиційної діяльності [Электронный ресурс] / О.М. Лендел // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. – 2017. – Том 2. – Випуск 1. – С. 87-91. – Режим доступа: <file:///C:/Users/HOME/Downloads/119809-254787-1-SM.pdf> (дата обращения 20.08.2020).
7. Коварда В.В. Исследование основных проблем привлечения иностранных инвестиций в экономике России / В.В. Коварда, Р.А. Рогов // Вестник Евразийской науки. – 2019. – № 1. – Том 11.
8. Петраков А.Ю. Правовой режим осуществления предпринимательской деятельности на территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации [Электронный ресурс] / А.Ю.Петраков. – Режим доступа: <https://msal.ru/upload/main/00disser/2016/> (дата обращения: 11.01.2021).
9. Беликова К.М. Правовая природа инвестиционных споров и некоторые аспекты процедуры их разрешения инвесторами из стран БРИКС в МЦУИС / К.М. Беликова, М.А. Ахмедова // Вестник арбитражной практики. 2018. № 2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=9303> (дата обращения: 11.01.2021).
10. Ануфриева Л.П. К вопросу о понятии «международное двойное налогообложение» / Л.П.Ануфриева, И.В.Подчуфарова // Актуальные проблемы российского права. 2016. № 11. – С. 196-205. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://arpr.msal.ru/jour/article/view/332?locale=ru_RU (дата обращения: 11.01.2021).
11. Дмитриченко Л.И. Инвестиционные процессы в Донецкой Народной Республике: специфика и анализ инвестиционного состояния / Л.И. Дмитриченко, Ю.В. Шумакова // Новое в экономической кибернетике: Сборник научных трудов. – 2020 – №2. – С. 238-250.
12. Мальцева Н.Г. Бюджетно-налоговый механизм обеспечения экономической безопасности государства: активизация предпринимательской деятельности / Н.Г. Мальцева, Ю.В. Шумакова // Методологические и организационные аспекты функционирования и развития социально-экономической

системы. Тезисы докладов II Международной научно-практической конференции, 7-8 ноября 2018 года. – Донецк: ДонАУиГС, 2018. – 373 с.

13. Анализ влияния конфликта на социально-экономическую ситуацию в Восточной Украине. Основные результаты. – Сентябрь, 2017 года. – С.14. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://fscluster.org/sites/default/files/documents/rus_fslc_main_findings_analysis_socio-economic_situation_in_eastern_ukraine.pdf (дата обращения: 20.01.2021).

14. Половян А.В. Экономика территорий с вновь образованной государственностью – Донецкая Народная Республика / А.В. Половян, Р.С. Лепа, С.Н. Гриневская // Проблемы прогнозирования. – 2018. – № 1. – С. 99-107.

15. Угольная отрасль ДНР – обзор DNR LIVE. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-live.ru/ugolnaya-otrasl-dnr/> (дата обращения: 20.01.2021).

16. Инвестиционные ресурсы и их классификация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.topknowledge.ru/investmen/1202-investitsionnye-resursy-i-ikh-klassifikatsiya.html> (дата обращения: 20.01.2021).

17. Доклад Алексея Половяна об итогах работы Министерства экономического развития за 2018 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/doklad-alekseya-polovyana-ob-itogah-raboty-ministerstva-ekonomicheskogo-gazvitiya-za-2018-god/> (дата обращения 18.01.2011).

18. Милованов Т. В Украине степень износа основных фондов доходит до 60% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.stockworld.com.ua/ru/news/v-ukrainie-stiepien-iznosa-osnovnykh-fondov-dokhodit-do-60> (дата обращения 16.01.2021).

Поступила в редакцию 17.02.2021 г.

INVESTMENT STRATEGY IN THE ASPECT OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE STATE: FISCAL MECHANISM

U. V. Shumakova

The article reveals the methodological issues of the investment strategy of the state in the aspect of ensuring economic security. The necessity of using the budgetary and tax mechanism for enhancing investment processes is substantiated. The problems of the formation of investment resources and investment in a region with a special status, in particular in the Donetsk People's Republic, have been analyzed.

Key words: budget and tax mechanism; investment; investment resources; state investment strategy; investment process; region with a special status; economic security of the state.

Шумакова Юлия Владимировна

аспирант кафедры экономической теории

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

enigma14@mail.ru

+38-071-300-48-89

Shumakova Yulia

postgraduate student

Donetsk National University, Donetsk

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. Для публикации в научно-практическом журнале «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» принимаются не опубликованные ранее научные работы по проблемам экономики и права, а также критические обзоры современных экономико-политических работ.

В печать принимаются научные статьи на русском и английском языках, которые имеют необходимые элементы:

постановка проблемы в общем виде и её связь с важнейшими научными и практическими задачами;

анализ последних достижений и публикаций, в которых рассмотрена данная проблема и на которые ссылается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, на решение которых направлена данная статья;

формулирование цели и постановка задач;

изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов;

выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении.

2. Текст статьи – шрифт TNR, размер 12 пт., с выравниванием по ширине; резюме, список литературы, таблицы, подрисуночные подписи – шрифт TNR, размер 10 пт. Без автоматической расстановки переносов. Формулы, их компоненты и все переменные в тексте и отдельно в строках набираются только с помощью редактора формул Microsoft Equation 3.0 или MathType 5.0-6.0. Рисунки и таблицы располагаются по тексту строго в пределах печатного поля книжной ориентации страниц после первого упоминания. Рисунки только черно-белого цвета, сгруппированные и размещенные по ширине текста на странице, без рамки! Каждый рисунок имеет подпись (не совмещенную с рисунком), а таблица – заглавие (выравнивание – по центру). Все рисунки и таблицы должны быть последовательно пронумерованы арабскими цифрами. Сканированные рисунки не принимаются. Формулы выравниваются по центру и имеют, в случае необходимости, сквозную нумерацию по правому краю. Нумеровать следует только те формулы, на которые имеются ссылки в тексте.

Объем статьи **6-10 страниц печатного текста**. Поля зеркальные: верхнее – 3,0 см, нижнее – 3,0 см, внутри – 3,0 см, снаружи – 2,0 см. Междустрочный интервал – одинарный. Абзацный отступ – 1 см.

Текст статьи должен соответствовать следующей структурной схеме: Индекс УДК в верхнем левом углу страницы; **НАЗВАНИЕ** статьи – полужирный, по центру (прописными буквами без переноса слов); копирайт, год, **инициалы и фамилия авторов**, полужирный, курсив, по левому краю **аннотация** объемом до 100 слов, должна кратко отражать предмет статьи, примененные методы исследований и основные результаты, полученные авторами, и заканчиваться **ключевыми словами** (до 10 слов, отделяются друг от друга точкой с запятой); **введение** (постановка проблемы в общем виде и связь с важнейшими научными и практическими задачами, анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена статья, формулировка целей статьи); **основная часть** (где излагаются основные материалы исследования с полным обоснованием полученных научных результатов), как правило, содержит такие структурные элементы: **постановка задачи, анализ результатов; выводы** по данному исследованию (кратко и четко подытоживаются основные результаты, полученные авторами и перспективы дальнейших изысканий в данном направлении); **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ** (оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка»).

3. После списка литературы дублируются: название статьи, а также фамилия и инициалы авторов двумя языками (русском и английском).

4. Рукопись статьи сопровождается заявлением, ведомостями про автора или авторов, название файла с анкетными данными начинается со слова «анкета», а потом идет фамилия автора (авторов).

5. Все статьи, направляемые в редакцию, подвергаются рецензированию и в случае положительной рецензии – научному и техническому редактированию.

7. Окончательное решение о публикации, публикации после доработки или отклонении статьи принимается редакционной коллегией.

8. **Авторы несут полную ответственность за содержание предоставляемых в редакцию материалов,** в том числе, отсутствия в них информации, нарушающей нормы международного авторского, патентного или иных видов прав каких-либо физических, или юридических лиц.

Редактор: **В. В. Краснова**
Технический редактор: **А. А. Кужелева**
Компьютерная верстка: **Ю. С. Воробьева**

Свидетельство о государственной регистрации № 364 от 18.01.2016 г.

Адрес редакции:
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
ул. Университетская, 24,
283001, г. Донецк
Тел.: (062) 302-92-56, 302-09-71
E-mail: fcl.ef@donnu.ru
URL: <http://donnu.ru/ec>

Подписано в печать 30.03.2021 г.
Формат 60 × 84/8. Бумага офсетная.
Печать - цифровая. Усл. печ. л. 15,83
Тираж 100 экз. Заказ № 16-Май-88

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
283001, г. Донецк, ул. Университетская, 24
Свидетельство о внесении субъекта издательской деятельности
в Государственный реестр
серия ДК № 1854 от 24.06.2004 г.