

ISSN 2524-0668

**Вестник
Донецкого
национального
университета**



НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ
*Основан
в 1997 году*

Серия В

Экономика и право

1 / 2020

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 06.03.2020 г.*

Белоброва Н. В. Трактовка экономической сущности категории «механизм формирования стратегии развития промышленных предприятий при переходе к экономике знаний»	3
Бойко С. В. Методические подходы к исследованию налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов	12
Васильев А. С. Анализ состояния производственного травматизма, профессиональной заболеваемости и условий труда на угледобывающих предприятиях	20
Головинов О. Н. Состояние и перспективы развития таможенного контроля в Евросоюзе и Российской Федерации	32
Джиоева И. К. Становление и развитие промышленности в Южной Осетии в советский переходный период	40
Дмитриченко Л. И., Мальцева Н. Г. Угрозы экономической безопасности государства: сущность, критерии классификации. «Карта угроз экономической безопасности ДНР»	55
Емельянова И. Ф. Основные понятия теории конкурентоспособности предприятия: сущность, характер взаимосвязей, место в системе конкурентных отношений	72
Зорина М. С., Тинякова Р. Ф. Образовательная деятельность как важнейшая детерминанта инновационного управления трудовыми ресурсами в условиях неопределенности	82
Ибрагимхалилова Т. В. Диалектика оценочных критериев качества жизни	87
Карпухно И. А., Бускина Д. А. Труд как категория социальной справедливости	95
Малыгина В. Д., Короп Л. А. Ключевые элементы социальной безопасности лиц с ограниченными возможностями здоровья	106
Нарыжный Н. А. Механизм защиты интеллектуальной собственности в сфере цифровизации и его составляющие	114
Павлова М. В. Финансовый механизм предприятия: содержание и основные компоненты	123
Половян А. В., Синицына К. И. Факторы развития финансовых институтов в условиях цифровизации	129
Полшков Ю. Н., Бабий А. В. Проблемы управления бизнес-процессами в машиностроительной отрасли промышленности	137
Сименко И. В., Гладкий Н. А. Эволюция научных представлений о содержании и сущности категорий теории предпринимательства	148
Шабалина Л. В., Герасименко А. А. Основные тренды развития мирового рынка мяса	156
Шабалина Л. В., Маслий Н. Ю. Формирование трансформационной модели развития фармацевтического рынка Донецкой Народной Республики на основе инновационной составляющей	164
Шавкун Г. А., Платонов И. А. Анализ эффективности деятельности металлургического предприятия (на примере АО «ХК «Металлоинвест»)	178
Карабут Л. В. Исполнение решений, принятых в ходе внесудебного процессуально-трудового производства	187

Belobrova N. V. Interpreting the economic entity of the category of «mechanism for forming a development strategy for the industrial enterprises at the transition to the knowledge economy»	3
Boyko S. V. Methodical approaches to research of tax regulation of innovation activity of economic entities	12
Vasyliiev A. S. Analysis of industrial injuries, occupational diseases and working conditions at coal mining enterprises	20
Golovinov O. N. State and prospects for the development of customs control in the European Union and the Russian Federation	32
Dzhioeva I. K. The establishment and development of industries in South Ossetia during the Soviet transition period	40
Dmytrychenko L. I., Maltseva N. G. Threats to economic security of the state: essence, criteria for classification. «DPR economic security map»	55
Yemelyanova I. F. Basic concepts of the competitiveness theory of the enterprise: essence, nature of interrelations, place in the system of competitive relations	72
Zorina M. S., Tinyakova R. F. Educational activity as the most important determinant of innovative management of labor resources under uncertainty	82
Ibragimkhalilova T. V. Dialectics of assessment criteria for the quality of life	87
Karpukhno I. A., Buskina D. A. Labor as a category of social justice	95
Malygina V. D., Korop L. A. Key elements of social security persons with disabilities	106
Naryzhnyj N. A. Mechanism for protecting intellectual property in the field of digitalization and its components	114
Pavlova M. V. Financial mechanism of the enterprise: contents and main components	123
Polovyan A. V., Sinitsyna K. I. Factors for the development of financial institutions in terms of digitalization	129
Polshkov Yu. N., Babiy A. V. Problems of managing business processes in the engineering industry	137
Simenko I. V., Gladkiy N. A. Evolution of scientific ideas about the content and essence of business theory categories	148
Shabalina L. V., Gerasimenko A. A. The main trends in the development of the global meat market	156
Shabalina L. V., Masliy N. Yu. Transformational model for the development of the pharmaceutical market of the Donetsk People's Republic based on the innovative component	164
Shavkun G. A., Platonov I. A. The analysis of the metallurgical enterprise economic activity effectiveness (on the example of Metalloinvest company)	178
Karabut L. V. Execution of decisions taken in the course of out-of-court procedural and labor proceedings	187



ЭКОНОМИКА

УДК 330.341.1:338:658

**ТРАКТОВКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ КАТЕГОРИИ «МЕХАНИЗМ
ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ»**

© 2020. *Н. В. Белоброва*

В статье на основе анализа обобщены подходы к определению экономической сущности категорий «экономический механизм», «организационно-экономический механизм», «механизм управления» и предложена авторская трактовка механизма формирования стратегии развития промышленных предприятий при переходе к экономике знаний.

Ключевые слова: механизм, стратегия развития, промышленное предприятие, экономика знаний, конкурентные преимущества.

Постановка проблемы. Развитие промышленных предприятий в современных глобальных условиях хозяйствования, характеризующихся усилением конкурентной борьбы, ограниченностью ресурсов, качественными изменениями в процессах производства и потребления, возрастанием значимости знаний, человеческого капитала и информационно-коммуникационных технологий, становится неуправляемым и неэффективным при отсутствии четко выработанной стратегии их развития. Помимо перечисленных факторов на процессы развития отечественных промышленных предприятий оказывают негативное влияние следующие негативные факторы: продолжающиеся боевые действия, неопределенный политический статус, экономическая блокада, нарушение основных технологических и логистических цепочек в промышленном секторе, отток квалифицированных и научных кадров, несформированная банковская система и отсутствие эффективной нормативно-правовой базы. В данных обстоятельствах выбор инновационного пути развития промышленных предприятий является безальтернативным. Для реализации положений концепции формирования стратегии развития промышленных предприятий при переходе к экономике знаний и доведения ее до уровня, достаточного для практического внедрения и использования, необходима разработка соответствующего механизма формирования данной стратегии.

Актуальность темы исследования. Неоднозначность трактовок основных экономических терминов, определяющих диалектику механизма формирования стратегии развития, затрудняют его разработку. Следовательно, для обеспечения перехода промышленных предприятий к экономике знаний необходимо совершенствование категорийного аппарата, что определит формирование теоретической и методической основ разрабатываемого механизма.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам разработки экономических механизмов посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых, таких как Г.В. Астапова, Н.В. Афанасьев, А. Кульман, Р.Н. Лепа, Б.З. Мильнер,

Е.В. Раевнева, А.В. Сидорова. Весомый вклад в решение отдельных аспектов разработки экономических механизмов подготовки и принятия управленческих решений на промышленных предприятиях внесли следующие исследователи: П.Л. Алтухов, Р.И. Балашова, Н.В. Касьянова, О.А. Курносова, М.С. Пантелеев, С.В. Свиридова, В.Н. Сердюк, В.А. Слепцов, О.И. Стогул, Е.Н. Сыщикова, А.Б. Титов, В.А. Харченко, А.И. Хисамова и др.

Выделение нерешенных проблем. Анализ научной литературы показал, что исследователи используют различные понятия – «экономический механизм», «организационно-экономический механизм», «механизм управления» и др. Поскольку, единое мнение в определении экономической сущности вышеуказанных понятий среди исследователей отсутствует, возникает необходимость в определении понятия – «механизм формирования стратегии развития промышленных предприятий при переходе к экономике знаний».

Цель исследования – обобщить подходы к определению экономической сущности категорий «экономический механизм», «организационно-экономический механизм» и «механизм управления» и предложить авторскую трактовку механизма формирования стратегии развития промышленных предприятий при переходе к экономике знаний.

Результаты исследования. В экономике понятие «механизм» заимствовано из технических наук, что обусловлено необходимостью описания различных социально-экономических и производственных процессов, а также их взаимодействия. Решающим фактором для заимствования послужила возможность описания данных процессов и их взаимодействия, как аналога взаимодействия рычагов, шестерен, блоков, приводов в классической механике для получения конечного результата. Таким образом, в экономике из прототипов простейших механизмов образовался комплекс инструментов, используемый в составе экономического механизма.

В экономической литературе нет единого подхода к определению понятия «механизм». В исследованиях ученых относительно сущности структуры механизма управления встречаются такие понятия, как «экономический механизм», «организационно-экономический механизм», «механизм управления», «механизм развития» и др. Анализ основных подходов к определению данных категорий представлен в табл. 1.

Таблица 1

Основные варианты понятий «экономический механизм», «организационно-экономический механизм», «механизм управления»

№ п/п	Автор, источник	Определяемый термин	Трактовка понятия	Ключевое слово
1	2	3	4	5
1	Толковый словарь Ожегова [1], Большой экономический словарь [2]	Механизм	1. Внутреннее устройство (система звеньев) машины, прибора, аппарата, приводящее их в действие. 2. Система, устройство, определяющие порядок какого-нибудь вида деятельности. 3. Последовательность состояний, процессов, определяющих собою какое-нибудь действие, явление.	внутреннее устройство, система, последовательность
2	Большой экономический словарь [2]	Механизм, хозяйственный	совокупность организационных структур и конкретных форм хозяйствования, методов управления и правовых норм, с помощью которых общество использует экономические законы с учетом складывающейся исторической специфики	совокупность

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5
3	Современный экономический словарь [3]	Механизм экономический	совокупность методов и средств воздействия на экономические процессы, их регулирования	совокупность
4	Кульман А. [4]	Экономический механизм (в самом общем виде)	необходимая взаимосвязь, естественно возникающая между различными экономическими явлениями; определяется либо природой исходного явления, либо конечным результатом серии явлений; составляющими элементами которого всегда одновременно выступают и исходное явление, и завершающие явления, и весь процесс, происходящий в интервале между ними	взаимосвязь между различными экономическими явлениями
5	Мильнер Б.З., Кочетков А.В., Левчук Д.Г. [5]	Организационно-экономический механизм управления формированием, функционированием и развитием ТПК	система, учитывающая свойства их полиструктурности и в определенной степени самоорганизации структурных ячеек	система
6	Расневна О.В. [6]	Механизм управления развитием предприятия	наиболее активная часть системы управления, обеспечивающая возможность целенаправленного развития предприятия и представляющая собой совокупность: средств управления, включающих инструменты и рычаги, соответствующие ориентирам, ожидаемым последствиям, критериям выбора и оценки, ограничениям и требованиям процесса развития предприятия с учетом определенной стадии его развития; организационных и экономических методов управления, представляющих собой способы, приемы и технологии внедрения в действие и использование средств управления	совокупность
7	Астапова Г.В. [7]	Организационно-экономический механизм	система элементов организационного и экономического воздействия на управленческий процесс	система
8	Лепя Р.Н. [8]	Механизм координации управленческих процессов на предприятии	в рамках рефлексивно-иерархического подхода представляет собой систему действий по согласованию интенций агентов управления различных уровней иерархической структуры предприятия; позволяющий повысить эффективность взаимодействия агентов управления для обеспечения достижения целей предприятия за счет регламентации взаимодействия между всеми участниками системы управления предприятием	система

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5
9	Касьянова Н.В. [9]	Организационно-экономический механизм	комплексная система, состоящая из системы обеспечения, функциональной и целевой систем, которые содержат определенную совокупность организационных и экономических рычагов, влияющих на экономические и организационные параметры системы управления предприятием с целью обеспечения эффективности управления и получения конкурентных преимуществ	система
10	Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.И. [10]	Хозяйственный механизм управления	целостная система, состоящая из взаимоувязанных подсистем: критерии управления и оценки персонала; элементы объекта управления, на которые осуществляются воздействия (факторы управления); ресурсы и стимулы, с помощью которых осуществляется воздействие; методы расчета и принятия управленческих воздействий	система
		Механизм развития	специализированный узел механизма управления, обеспечивающий динамическое изменение сложившихся конфигураций и наборов инструментов в блоках хозяйственного механизма; совокупность критериев, ресурсов и процедур принятия решения, позволяющих проектировать новые механизмы функционирования и управления с требуемыми свойствами	совокупность
11	Сидорова А.В., Курносова О.А. [11]	Механизм управления развитием предприятия	на основе процессных инноваций – это система методов и моделей, реализуемых в рамках современных общенаучных подходов к управлению, применение которых обеспечивает высокую эффективность бизнес-процессов предприятий и создает условия для организации деятельности в соответствии с требованиями современной глобальной бизнес-среды	система
12	Стогул О.И. [12]	Экономический механизм развития предприятия	целостная система экономических методов, способов и рычагов, которые реализуют воздействие управленческой системы на управляемую с целью перехода последней в новое, более качественное состояние, вследствие чего повышается эффективность функционирования предприятия	система
13	Алтухов П.Л. [13]	Системный организационно-экономический механизм формирования стратегии развития промышленного предприятия	специфическая многофункциональная и многокомпонентная система, состоящую из комплекса взаимосвязанных блоков (элементов системы), подверженных влиянию внешних и внутренних факторов, но образующих определенную целостность, стремящихся в своем функционировании к достижению конкретных целей	система

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5
14	Курносова, О.А. [14]	Механизм управления системой логистического сервиса	система, представляющая собой синтез содержания, внутреннего построения и порядка реализации методов, процессов и процедур организации системы логистического сервиса при поддержке научно-методического, информационного и организационного обеспечения	система
15	Сыщикова Е.Н. [15]	Организационно-экономический механизм управления	экономических, социальных, мотивационных, организационных, финансовых, правовых и политических механизмов, совершенствование которой способствует централизованному информационному обеспечению, расширению рынков сбыта, проведению эффективной кадровой политики, повышению качества продукции и т.д.	система
16	Лепя Р.Н. [16]	Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений	элемент концепции подготовки и принятия управленческих решений на предприятии, разработанной на основе ситуационного подхода, реализованной в виде конкретных экономико-математических моделей и методов	элемент концепции
17	Лепя Р.Н., Охтеня А.А., Прокопенко Р.В. [17]	Механизм использования инструмента в развитии промышленных предприятий	элемент концепции, соответствующий задачам, решаемым концепцией формирования комплекса экономико-математических моделей и управленческих технологий развития промышленных предприятий в условиях неоиндустриализации	элемент концепции
18	Харченко В.А. [18]	Механизм формирования системы стратегического управления развитием промышленного предприятия	комплекс взаимосвязанных управленческих решений и действий, которые на основе средств стратегического управления развитием, финансово-экономических и производственно-технических методов управления, организационных мероприятий налаживают и обеспечивают стабильную работу подсистем и управляемых элементов системы с учетом окружающих условий хозяйствования	комплекс
19	Сердюк В.Н. [19]	Механизм управления стратегическим развитием машиностроительных предприятий	совокупность нормативно-правовых, экономических и организационных инструментов и методов воздействия на деятельность субъектов хозяйствования, направленную на создание благоприятного экономического климата, обеспечивающего согласование интересов взаимодействующих сторон	совокупность
20	Слепцов В.А., Бурлачков В.К., Ордов К.В. [20]	Экономический механизм	совокупность прямых и обратных связей элементов системы, используемую субъектом для обеспечения функционирования, эволюции и оптимизации экономической системы (на основе интегрального подхода)	совокупность

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
21	Балашова Р.И. [21]	Организационно-экономический механизм управления ресурсами	как элемент концепции рационального использования ресурсов предприятия должен включать: управленческую структуру, соответствующую принятому механизму и позволяющую оперативно осуществлять планирование, контроль и корректирующие воздействия на основании сформированных данных и четкой системы распределения полномочий; управленческие приемы, методы, средства; подготовленный для работы с новой технологией управленческий персонал и техническое обеспечение системы управления ресурсами	элемент концепции
		Механизм ресурсного обеспечения деятельности и предприятия	система элементов, необходимая для распределения и перераспределения ресурсов хозяйствующими субъектами и их структурными подразделениями, а также переход ресурсов из одной формы в другую	система
22	Хисамова А.И. [22]	Организационно-экономический механизм	документально регламентированный и целенаправленный процесс решения частных задач функционирования предприятия, предполагающий управление и самоуправление на основе совокупности приемов, способов и норм формирования и регулирования отношений между элементами механизма	процесс решения
23	Свиридова С.В. [23]	Организационно-экономический механизм реализации стратегии инновационного развития предприятий	совокупность организационных форм, экономических методов, факторов и условий, процессов и структур управления, позволяющих наиболее эффективно осуществлять процесс стратегического инновационного развития, а также достигать целей инновационно-производственной деятельности на основе целенаправленного взаимодействия элементов предприятия	совокупность
24	Титов А.Б., Мальшевская О.В. [24]	Организационно-экономический механизм управления	совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов, критериев и компонентов	совокупность
25	Пантелеев М.С., Шматько Н.М. [25]	Механизм управления стратегическим потенциалом	совокупность имеющихся ресурсов и возможностей для разработки и осуществления стратегии предприятия	совокупность

На основе анализа табл.1 можно отметить, что исследователи в своих научных работах используют понятия «экономический механизм» [4, 12, 20], «хозяйственный механизм» [10], «организационно-экономический механизм» [5, 7, 9, 13, 15, 21, 22, 23, 24], «механизм управления» [6, 11, 14, 19, 25], «механизм координации управленческих процессов» [8], «механизм подготовки и принятия управленческих решений» [16], «механизм использования инструментов развития» [17], «механизм формирования системы стратегического управления» [18] и др. Единство взглядов состоит в том, что

механизм включает ресурсное обеспечение процесса, его материальную часть, а также совокупность взаимосвязанных элементов, обеспечивающих выполнение функций процесса. Целью функционирования механизма является создание условий для достижения целей развития предприятий, с использованием методов, комплекса инструментов и рычагов воздействия на объекты управления. Различия в подходах ученых к определению сущности механизма обусловлены разнообразием процессов и систем управления, совершенствование деятельности которых является предметом их научных исследований. Вышеуказанные определения механизма отражают его связь с процессами и функциями управления на промышленных предприятиях.

Следует обратить внимание, что наиболее часто в научной литературе встречается определение механизма как системы [1, 5, 7-15, 21] или совокупности [2, 3, 6, 10, 19, 20, 23-25]. Учитывая, что промышленное предприятие представляет собой сложную социально-экономическую систему, автор склонен придерживаться подхода к определению механизма с системных позиций, с учетом необходимости формирования стратегии развития промышленных предприятий при переходе к экономике знаний.

Таким образом, механизм формирования стратегии развития промышленных предприятий при переходе к экономике знаний предлагается трактовать как систему методов и процедур принятия решений по формированию стратегии при поддержке научно-методического, информационного, организационного обеспечения, реализация которых ориентирована на достижение конкурентных преимуществ за счет включения знаний в цепочку создания стоимости продукции. Следовательно, механизм предполагает закрепление функциональных блоков за конкретными элементами в организационной структуре промышленных предприятий и иллюстрирует, каким образом и в какой последовательности реализуются процессы принятия решений при формировании стратегии развития предприятий.

Выводы. Предложенная трактовка механизма формирования стратегии развития промышленных предприятий при переходе к экономике знаний не противоречит представленным в табл. 1 трактовкам механизма, дополняет их, отвечая современным реалиям развития теории и практики управления развитием промышленных предприятий. Авторское определение механизма определяет теоретическую основу его разработки и реализации, что является предметом дальнейших научных исследований автора.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Толковый словарь Ожегова [Электронный ресурс]. – URL: <https://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=14364> (дата обращения 12.01.2020).
2. Большой экономический словарь [Электронный ресурс]. – URL: <https://rus-big-economic-dict.slovaronline.com/> (дата обращения 12.01.2020).
3. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315/a6f57425137e9aa54537f0b3f5364ce165aedb0a/ (дата обращения 10.01.2020).
4. Кульман, А. Экономические механизмы [Текст] / А. Кульман: пер. с фр.; общ. ред. Н.И. Хрусталевой. – М.: А/О Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1993. – 192 с.
5. Мильнер, Б.З. Управление территориально-производственными комплексами и программами их создания [Текст] / Б.З. Мильнер, А.В. Кочетков, Д.Г. Левчук. – М.: Наука, 1995. – 232 с.
6. Раєвнева, О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: моногр. [Текст] / О.В. Раєвнева. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
7. Астапова, Г.В. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины [Текст] / Г.В. Астапова, Е.А. Астапова, Д.П. Лойко. – Донецк: ДонГУЭТ им. Туган-Барановского, 2001. – 528 с.

8. Лепа, Р.Н. Модели рефлексивного управления в экономике: моногр. [Текст] / Р.Н. Лепа; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2012. – 380 с.
9. Касьянова, Н.В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи: моногр. [Текст] / Н.В. Касьянова; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2011. – 374 с.
10. Афанасьев, Н.В. Управление развитием предприятия: моногр. [Текст] / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
11. Сидорова, А.В. Управление развитием предприятий на основе процессных инноваций: моногр. [Текст] / А.В. Сидорова, О.А. Курносова. – Донецк: ДонНУ, 2012. – 204 с.
12. Стогул, О.И. Сущность понятия «экономический механизм развития предприятия» [Текст] / О.И. Стогул // Экономика транспортного комплекса. – 2013. – №21. – С.41-53.
13. Алтухов, П.Л. Системный механизм формирования стратегии развития промышленного предприятия [Текст] / П.Л. Алтухов // Вестник. – 2008. – №4(23). – С.27-31.
14. Курносова, О.А. Синтез механизма управления системой логистического сервиса на промышленных предприятиях [Текст] / О.А. Курносова // Новое в экономической кибернетике. – 2019. – №3. – С.22-36.
15. Сыщикова, Е.Н. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием в современных условиях [Текст] / Е.Н. Сыщикова // Организатор производства. – 2011. – №2(49). – С.55-57.
16. Лепа, Р.Н. Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, модели, методы: моногр. [Текст] / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 308 с.
17. Лепа, Р.Н. Управление развитием промышленных предприятий в условиях неоиндустриализации: механизм, модели и методы: моногр. [Текст] / Р.Н. Лепа, А.А. Охтеня, Р.В. Прокопенко и др.; под общ. ред. Р.Н. Лепы / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Киев, 2016. – 162 с.
18. Харченко, В.А. Механізм формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства [Текст] / В.А. Харченко // Економіка промисловості. – 2014. – №4(68). – С.97-104.
19. Сердюк, В.Н. Концепция управления стратегически развитием машиностроительных предприятий [Текст] / В.Н. Сердюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.18. – С. 155-161.
20. Слепцов, В.А. О теории экономических механизмов [Текст] / В.А. Слепцов, В.К. Бурлачков, К.В. Ордов // Финансы и кредит. – 2011. – №24(456). – С. 2-8.
21. Балашова, Р.И. Методологические основы эффективного использования ресурсов предприятий [Текст] / Р.И. Балашова // Экономические исследования и разработки. – 2016. – №1. – С.6-21.
22. Хисамова, А.И. Оценка организационно-экономического механизма управления предприятием [Текст] / А.И. Хисамова // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Есоному. – 2015. – № 3(26). – С. 92-103.
23. Свиридова, С.В. Формирование организационно-экономического механизма реализации стратегии инновационного развития промышленных предприятий [Текст] / С.В. Свиридова // Организатор производства. – 2016. – № 1. – С.73-79.
24. Титов, А.Б. Организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью предприятия [Текст] / А.Б. Титов, О.В. Мальшевская // Вопросы экономики и права. – 2016. – №1. – С.110-114.
25. Пантелеев, М.С. Формування механізму стратегічного управління потенціалом підприємства [Текст] / М.С. Пантелеев, Н.М. Шматько // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – №41. – С.209-215.

Поступила в редакцию 20.02.2020 г.

**INTERPRETING THE ECONOMIC ENTITY OF THE CATEGORY OF
«MECHANISM FOR FORMING A DEVELOPMENT STRATEGY FOR THE
INDUSTRIAL ENTERPRISES AT THE TRANSITION TO THE KNOWLEDGE
ECONOMY»**

N. V. Belobrova

Based on the analysis, the article summarizes the approaches to determining the economic nature of the categories of “economic mechanism”, “organizational-economic mechanism”, “management mechanism” and offers the author’s interpretation of the mechanism for forming the development strategy of industrial enterprises in the transition to a knowledge economy.

Keywords: mechanism, development strategy, industrial enterprise, knowledge economy, competitive advantages.

Белоброва Наталья Вячеславовна

ведущий инженер-программист отдела моделирования экономических систем,
аспирант

ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк

belobrovanatali@mail.ru

+38-071-331-30-37

Belobrova Natalya

leading programmer engineer of the Department of Economic Systems Modeling, post-graduate student

State Institution «Economic Research Institute», Donetsk

УДК 336.225.3

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

© 2020. С. В. Бойко

Статья посвящена разработке методических подходов к исследованию налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, с учетом результатов анализа статистических данных. Представлена систематизация методов и инструментов, форм и функций регулирования, направленных на повышение доходности и рентабельности налоговых затрат.

Ключевые слова: инновационная деятельность, хозяйствующие субъекты, регулирование, методы налогового регулирования инновационной деятельности, налоговые инструменты, экономическое развитие.

Постановка проблемы. В последние годы все больше появляется риск рецессионного развития экономики, для преодоления сложившейся ситуации инновационная деятельность играет весомую роль. Инновации важны для экономики государства в целом, для организаций любого масштаба и любой направленности в частности, так как появление прорывных технологий, цифровизация приводят к радикальным изменениям в большинстве отраслей и обеспечивает стабильный социально-экономический рост. Однако, инновационная деятельность не может развиваться сама по себе и требует регулирования как неотъемлемой составляющей управления, когда осуществляется устранение сбоев, отклонений, недостатков, выявленных в результате контроля инновационной деятельности хозяйствующих субъектов.

Существенным ограничением в развитии инновационной деятельности хозяйствующих субъектов является налоговое бремя, в связи с этим в современных условиях хозяйствования требуется синхронное совершенствование налогового регулирования инновационной деятельности. Оживление процессов инновационной деятельности хозяйствующих субъектов повлияет на повышение конкурентоспособности отечественных предприятий, приведёт к положительной динамике по разработке и созданию новых инструментов, методов налогового регулирования, что позволит обеспечить стабильный экономический рост с созданием новых рабочих мест.

Актуальность исследования. Отсутствие заинтересованности государства в использовании научного потенциала в производственном процессе субъектов хозяйствования привело к ряду существенных проблем: уменьшение государственных расходов на реализацию инновационных проектов, снижение конкурентоспособности отечественных предприятий, ухудшение инвестиционного климата, увеличение нерентабельных предприятий, как следствие – ухудшение общего социально-экономического положения. Методы налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов являются одним из основных рычагов влияния на определение векторов оздоровления экономической системы в целом. Как следствие, возникает необходимость разработки методических подходов к налоговому регулированию инновационной деятельности.

Определенное взаимодействие факторов, которые влияют на уровень экономического развития, обуславливает необходимость методического подхода к исследованию налогового регулирования инновационной деятельности, который является важной составной частью цепи финансовой стабилизации и должен ориентироваться на решение конкретных задач.

Анализ последних исследований и публикаций. Необходимость использования действенных методов регулирования инновационной деятельности определяется современными тенденциями развития мирового хозяйства, к которым относятся: развитие информационных технологий и инновационных методов сотрудничества, формирование международного валютного рынка, усиление международной миграции рабочей силы, изменение позиций отдельных стран в мировой экономике, глобализация, интеграция и регионализация.

Важность обозначенной проблематики, как с теоретической, так и практической стороны, не вызывает сомнения. Именно поэтому научному поиску в сфере инновационного развития посвящены труды многих зарубежных ученых, таких как Й. Шумпетер, О. Гассман, Э. В. Хиппель, Дж. Вест, С. Галлагер, В. Ванхавербеке, Г. Чесбро.

Научное наследие отечественных ученых в очерченной области характеризуется работами А. Алымова, М. Кондратьева, Л. Антонюк, В. П. Дюрядина, Е. М. Власова, О. В. Никулина, Е. В. Попова, Б.Г. Шелегеды, П.С. Гурия.

Цель исследования состоит в обосновании методических подходов к исследованию налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов для повышения эффективности их деятельности.

Результаты исследования. Методический подход к исследованию налогового регулирования инновационной деятельности на современном этапе состоит в применении ряда методов таких как:

изменение вида налога и налоговых ставок;

установление налоговых льгот;

понижение или повышение общего уровня налогообложения и отчислений в бюджет;

введение разнообразных специальных налоговых льгот, поощряющих деловую активность в отдельных сферах или регионах;

освобождение от налогов;

введение пошлин и таможенных сборов.

Главным определяющим условием появления инновации и организации инновационной деятельности является получение результата деятельности по созданию нового продукта, услуги, процесса востребованного рынком. Именно ориентация инновации и инновационной деятельности на рынок, создание своей ниши сбыта позволяет существовать инновации как полноценному законченному процессу.

С каждым годом новые технологии проникают в нашу жизнь все быстрее, и у компаний становится все меньше времени для их внедрения. В результате меняется привычная структура отраслей: доля инновационных компаний во многих секторах уже достигает 10-20%. Лидирующие позиции занимают такие отрасли как горнодобывающая промышленность, нефтегазовая отрасль, электроэнергетика, банковский сектор, транспорт, пищевая промышленность. Гораздо ниже показатели инновационного развития в области здравоохранения, образования, программного обеспечения и информационных технологий. В тоже время существует зависимость отраслевой структуры от региональных особенностей. Данные, приведенные на рис. 1,

характеризуют ситуацию, когда в 2018 году центральный федеральный округ занимал лидирующие позиции, а Республика Ингушетия и Чеченская Республика (Северо-Кавказский федеральный округ) занимали нижнюю ступень рейтинга.

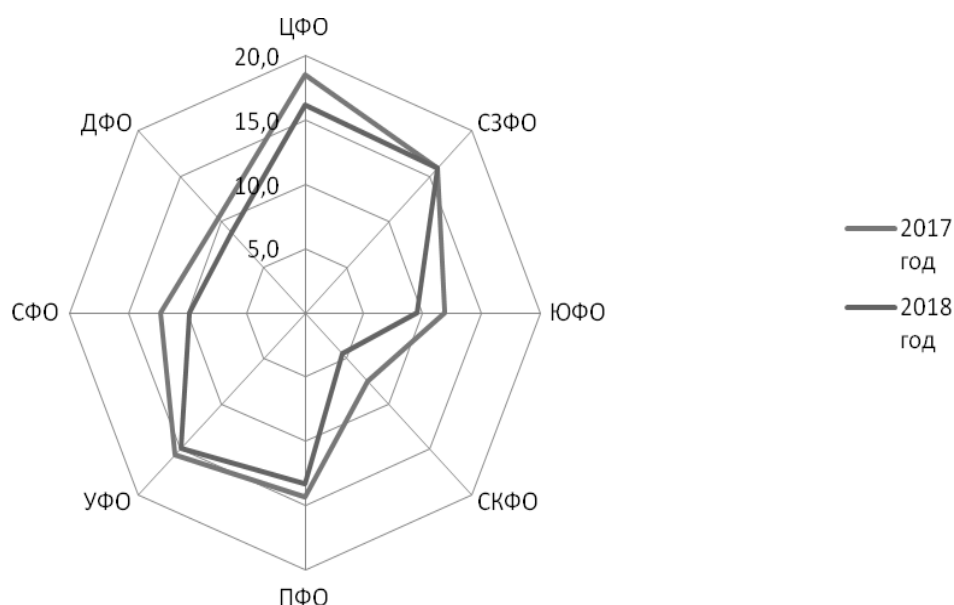


Рис. 1. Удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе организаций по округам России в 2017-2018 гг.

(ЦФО - Центральный федеральный округ; СЗФО - Северо-Западный федеральный округ; ЮФО - Южный федеральный округ; СКФО - Северо-Кавказский федеральный округ; ПФО - Приволжский федеральный округ; УФО - Уральский федеральный округ; СФО - Сибирский федеральный округ; ДФО - Дальневосточный федеральный округ) [на основе:10]

Инновации стали неотъемлемой частью повседневной жизни. Скорость их развития и внедрения продолжает увеличиваться. Инновационная активность на различных уровнях вносит прямой вклад в увеличение ВВП (в результате роста производительности, располагаемых доходов населения, налоговых поступлений) и способствует развитию отдельных отраслей. В табл. 1. представлена динамика изменения ВВП на душу населения в России в сравнении изменением расходов на инновации.

Данные таблицы указывают на наличие кризисных явлений в экономике России (2008-2009 гг. и 2014-2015 гг.), что влечет за собой и сокращение расходов на инновации. Однако, удельный вес расходов на инновации в ВВП отражает незначительное влияние таких колебаний, так как за весь анализируемый период данный показатель не превышал 1%.

Низкий уровень финансирования инноваций за счет бюджетных средств, приводит к тому, что основная масса финансирования осуществляется за счет собственных средств предприятий, именно поэтому методические подходы к налоговому регулированию инновационной деятельности в данной статье рассматриваются на уровне хозяйствующих субъектов.

В условиях современных экономических тенденций управление в сфере осуществления инновационной деятельности хозяйствующих субъектов требует кардинальных изменений и доработок, особенно в части налогового регулирования.

Таблица 1

Динамика ВВП на душу населения России и расходов на инновации

Год	ВВП на душу населения, тыс. руб.	Расходы на инновации на душу населения, тыс. руб.	Удельный вес расходов на инновации в ВВП на душу населения, %	Темп роста удельного веса расходов на инновации, %
2007	239,51	1,495	0,62	
2008	366,90	2,456	0,67	107,25
2009	276,36	2,556	0,92	138,16
2010	347,42	2,624	0,76	81,68
2011	460,96	3,589	0,78	103,08
2012	463,93	3,973	0,86	109,97
2013	520,87	5,319	1,02	119,25
2014	791,10	7,619	0,96	94,32
2015	675,39	5,971	0,88	91,79
2016	529,05	4,782	0,90	102,25
2017	619,26	5,703	0,92	101,88
2018	784,25	6,711	0,86	92,92

Источник: [составлено по 10]

Следует отметить, что методический подход к исследованию налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов является опосредованной формой поддержки воспроизводства отечественных предприятий. Налоговое регулирование, осуществляемое через систему налоговых льгот, представляет собой взаимообусловленный комплекс налоговых преференций стратегического характера. Их предоставление должно компенсировать финансовые потери при производстве новой конкурентоспособной продукции, способствовать модернизации технологических процессов, утверждать и способствовать развитию малого и среднего бизнеса.

В основе рационального обоснования налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов положен классификационный метод, который требует разработки и детализации соответствующего процесса по определенным критериям, которые хоть и часто используются в научных исследованиях, однако не являются систематизированными. Следовательно, нужно обозначить составляющие методического подхода к налоговому регулированию инновационной деятельности.

Большинство ученых придерживаются мнения, что регулирование инновационной деятельности должно осуществляться по определенным принципам, которые должны быть созвучны с принципами становления и функционирования оптимальной налоговой системы, такими как: научности, рациональности, эффективности, конкурентности и финансовой выгоды. Формы, методы, функции, а также инструменты дополняют методический подход к налоговому регулированию инновационной деятельности, исходя из этого на рис. 2. представлена структура управления оптимальной налоговой системой.

В целом структура управления оптимальной налоговой системой построена на управлении, которое осуществляется с помощью определенных методов, а реализация указанных методов происходит путем применения ряда инструментов. Формы и функции в данном случае находятся в прямой зависимости от используемых методов и инструментов. Обобщающая цель – повышение доходности и рентабельности, которая и определяет формы влияния, функции и, с помощью каких методов и инструментов можно выполнить эти функции.

Методика налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов предусматривает 7 укрупненных этапов управленческих действий, которые являются продолжением структуры оптимальной налоговой системы.



Рис. 2. Предлагаемая структура управления налоговой системой РФ
[составлено автором на основе: 7]

На первом этапе проводится количественная и качественная оценка хозяйствующего субъекта, далее проводится анализ последствий применяемой налоговой системы, путем выявления и сравнения налоговых рисков в зависимости от применяемой системы налогообложения в деятельности хозяйствующего субъекта, а также обеспечения баланса интересов участников налоговых правоотношений. На третьем этапе проводится расчет налоговых обязательств по каждому направлению деятельности, на четвертом – расчет налоговой нагрузки с последующим выявлением определяющих факторов влияния на результирующий показатель. На пятом этапе осуществляется оптимальное формирование налоговых обязательств, рассмотрение и использование возможностей налогового стимулирования и льгот. После реализации управленческих решений по регулированию налоговых платежей проводится повторная оценка финансово-экономического состояния и эффективности применения инструментов налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов.

Структура управления оптимальной налоговой системы позволяет выделить такой показатель как Рентабельность налоговых затрат. Данный показатель можно рассматривать как на уровне хозяйствующих субъектов, так и на уровне государства.

Оценка рентабельности налоговых затрат на предприятии даст возможность проанализировать эффективность применяемого метода или комплекса методов налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов. Ограничения данного показателя целесообразно определить в учетной политике предприятия, так как на величину влияет специфика деятельности и регион. Для государства оценка рентабельности налоговых затрат также необходима для анализа применяемых методов налогового регулирования, но показатели, применяемы в расчёте нужны совершенно другие.

Методический подход к исследованию налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов можно применять непосредственно на предприятии в процессе управления. В то же время не стоит забывать и роли государства, которое может воздействовать на регулирование инновационной деятельности хозяйствующих субъектов путем применения ряда методов таких как: изменение вида налогов; изменение налоговых ставок; установление налоговых льгот; понижение или повышение общего уровня налогообложения; понижение или повышение отчислений в бюджет; введение системы ускоренной амортизации; введение налоговых льгот на инвестиции; введение разнообразных специальных налоговых льгот, поощряющих деловую активность в отдельных сферах или регионах; освобождение от налогов; введение пошлин; введение таможенных сборов.

Выводы. Инновационное развитие является одним из приоритетов экономической политики государства. Для формирования устойчивой инновационной активности предприятий требуется длительное обеспечение инвестиционными ресурсами, осуществление этих процессов невозможно без оптимальной системы налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов. Несмотря на рост удельного веса организаций, осуществляющих инновационную деятельность, государственное финансирование инноваций, к сожалению, остается на прежнем, довольно низком, уровне. Предлагаемый методический подход к исследованию налогового регулирования инновационной деятельности позволит активизировать внутренние резервы хозяйствующих субъектов для осуществления

инновационной деятельности, поскольку весомая доля финансирования ложится на плечи предприятия.

Предложенная в статье структура управления налоговой системой способствует выбору оптимального метода налогового регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, который обеспечит высокий уровень рентабельности налоговых затрат, что приведет к стимулированию инновационной активности.

Перспектива дальнейших исследований состоит в изучении вопросов налогового стимулирования, как одного из наиболее универсальных механизмов содействия инновационному развитию государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Gassmann Opening up the innovation process: towards an agenda / O. Gassmann // R&D Management. – 2013. – № 36 (3). – June. – P. 223-226.
2. Болонин, А. И. Инновации в развитии экономики и общества: монография / А. И. Болонин, Ю. В. Рагулина. – Москва: Русайнс, 2019. – 122 с.
3. Власова, Е. В. Налоговое регулирование инновационного развития экономики в условиях преодоления кризиса / Е. В. Власова, Ю. А. Баклушина // Концепт, 2015. – № 4. – С. 61-65.
4. Гираев, В. К. Методы и инструменты налогового регулирования экономического роста / В.К. Гираев // Сборник: Теоретические основы оптимизации управления социально-экономическими процессами в современных условиях материалы VI всероссийской научно-практической конференции. Под ред. Ш.Т. Исмаиловой. – 2018. – С. 141-144.
5. Дюрядин, В. П. налоговый механизм финансового оздоровления предприятий: теоретические аспекты / В. П. Дюрядин, А. М. Лемиш // Экономика, 2014. – № 12. – С. 25-28.
6. Корчин, О. П. Инновационный менеджмент: учеб. пособ. / О. П. Корчин, И. В. Макарова, А. Б. Юрасов. – Москва: Русайнс, 2020. – 269 с.
7. Лаврентьева Е. А. Методические подходы к налоговому регулированию для обеспечения конкурентоспособности портовой транспортно-экспедиционной деятельности / Е. А. Лаврентьева, Л. Н. Корельская // Налоги и финансовое право, 2013. – № 5. – С. 122-128.
8. Никулина, О. В. Формирование институциональной основы развития инновационного предпринимательства в российской экономике на основе использования зарубежного опыта / О. В. Никулина, И. Г. Лемешко // Экономика и предпринимательство, 2014. – № 11-3. – С. 942-949.
9. Попова, Е. В. Налоговое стимулирование как метод регулирования инновационного развития территории / Е. В. Попова // Региональное развитие. – 2014. – № 3-4. – С. 152-156.
10. Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.
11. Тлисов, А. Б. Зарубежный и отечественный опыт государственного управления процессом инновационного развития / А. Б. Тлисов, И. А. Митрофанова, С. В. Пошелюжный // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2015. – № 16. – С. 19-24.

Поступила в редакцию 23.03.2020 г.

METHODICAL APPROACHES TO RESEARCH OF TAX REGULATION OF INNOVATION ACTIVITY OF ECONOMIC ENTITIES

S. V. Boyko

The article is devoted to the development of methodological approaches to the study of tax regulation of innovation activity of economic entities, taking into account the results of analysis of statistical data. Systematize methods and instruments, forms and functions of regulation aimed at increasing profitability and profitability of tax costs.

Key words: innovation activity, economic entities, regulation, methods of tax regulation of innovation activity, tax instruments, economic development.

Бойко Светлана Владимировна

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансовых услуг и банковского дела

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

sbojko373@gmail.com

+38-071-329-76-69

Boyko Svetlana

candidate of economics, Senior Lecturer, Financial Services and Banking

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

УДК 331.45

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТРАВМАТИЗМА, ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ И УСЛОВИЙ ТРУДА НА УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© 2020. А. С. Васильев

В статье представлены результаты анализа состояния производственного травматизма, профессиональной заболеваемости и условий труда. Определена зависимость между расходами на предупреждение травматизма и профессиональной заболеваемости и данными показателями. Получила дальнейшее развитие методика оценки социально-экономической эффективности мероприятий по улучшению условий труда, организации охраны труда и повышения безопасности угледобывающих предприятий, согласно которой в состав экономических затрат на улучшение условий и охраны труда предлагается включать показатели затрат на модернизацию и создание кадровую политику.

Ключевые слова: охрана труда; условия труда; методика оценки; система управления охраной труда; корреляционный анализ.

Актуальность исследования. Одной из важнейших задач охраны труда является уменьшение производственного травматизма, профессиональной заболеваемости и аварийности. Основными причинами возникновения этих негативных явлений является действие на рабочих опасных и вредных производственных факторов. Эти проблемы чрезвычайно актуальны для промышленных предприятий Донецкой Народной Республики, потому что на территории Республики расположено много производств, на которых рабочие работают в жестких и опасных условиях.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами обеспечения безопасных условий труда, снижения показателей производственного травматизма и профессиональной заболеваемости занимались Н.Д. Лукьянченко [1], Н.А. Балтачеева, Э.В. Шаповалова [2-3], Н.А. Самарская [4], И.А. Кулькова [5], Л.А. Шевченко [6-8], Т.В. Михина [9], А.И. Фомин [10-13], В.А. Корж [14], М.М. Латыпов [15], С.Н. Яшин, А.М. Авдеева [16-17] и др.

Выделение нерешённой проблемы. Создание благоприятных условий труда, это сфера деятельности руководства, однако специфика деятельности предприятия может накладывать свои ограничения на возможность осуществления оценки эффективности предпринимаемых руководством действий в области улучшения условий и обеспечения охраны труда. В связи с чем, актуальным становится вопрос разработки методики оценки социально-экономической эффективности мероприятий по улучшению условий труда, организации охраны труда и повышения безопасности угледобывающих предприятий.

Цель исследования заключается в апробации методики по оценке социально-экономической эффективности мероприятий по улучшению условий труда, организации охраны труда и повышения безопасности угледобывающих предприятий.

Результаты исследования. В связи с отсутствием в открытом доступе данных о производственном травматизме, профессиональной заболеваемости и аварийности по предприятиям Донецкой Народной Республики, анализ показателей, характеризующих условия и охрану труда, был проведен на примере Российской Федерации.

Анализ состояния производственного травматизма, профессиональной заболеваемости и условий труда проводился по данным Федеральной службы

статистики (Росстата), Федеральной службы по труду и занятости, Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека и Фонда социального страхования Российской Федерации [18-21].

В период с 2001 г. по 2018 г. наблюдалась устойчивая тенденция снижения как абсолютных, так и относительных показателей производственного травматизма. Исключение составляют 2007 и 2010 г., когда произошли крупные аварии на шахтах («Ульяновская» и «Юбилейная» в 2007 г. – погибло 110 и 39 человек, соответственно, и «Распадская» в 2010 г. – погиб 91 человек).

По данным выборочных наблюдений Росстата численность травмированных на производстве с 2001 г. сократилась в 6,1 раза [18] (рис. 1).

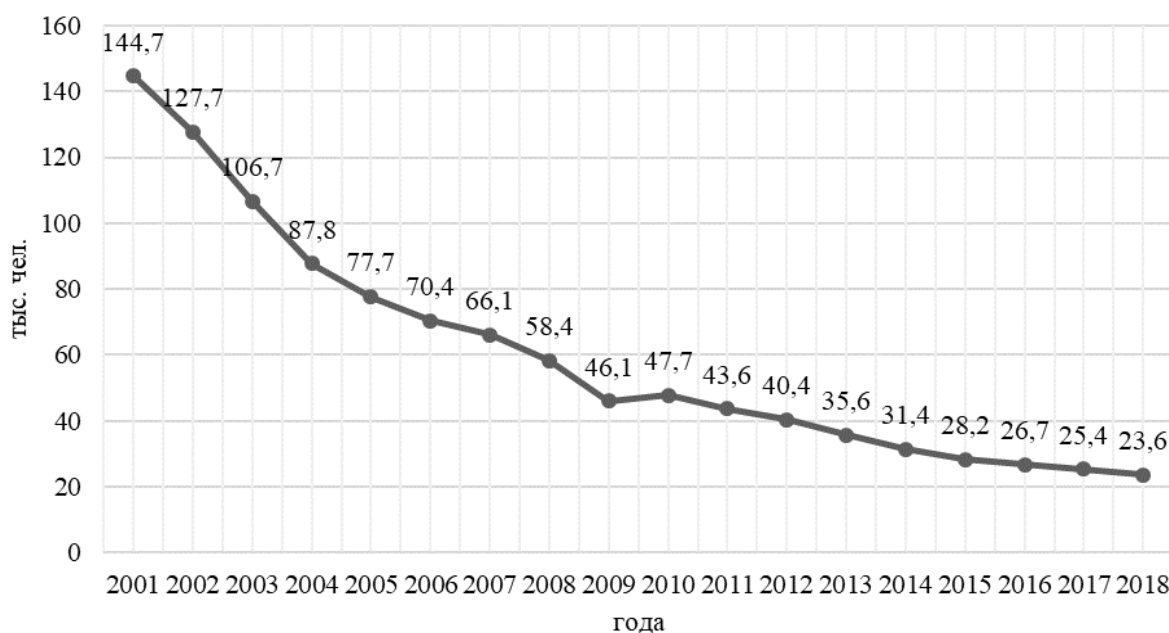


Рис. 1. Динамика численности пострадавших в результате несчастных случаев на производстве с потерей трудоспособности на 1 день и более и со смертельным исходом за 2001-2018 гг.

Наиболее высокие темпы снижения производственного травматизма наблюдались с 2001 по 2009 гг. (от 6,1% в 2007 г. до 21,1% в 2009 г. при средних темпах за этот период – 13,2%). В последние годы (2011-2018 гг.) средние темпы снижения производственного травматизма сократились в 1,6 раза и составили 8,4% (вариация показателя от 4,9% до 11,9%).

На основе представленных Росстатом данных о фактических расходах на спецобувь и другие средства индивидуальной защиты [18] и численности пострадавших в результате несчастных случаев на производстве с потерей трудоспособности на 1 день и более и со смертельным исходом за 2008-2018 гг. всего по Российской Федерации проведен корреляционно-регрессионный анализ и построена эконометрическая модель зависимости темпа роста численности пострадавших в результате несчастных случаев на производстве с потерей трудоспособности на 1 день и более и со смертельным исходом от уровня расходов на спецобувь и другие средства индивидуальной защиты (рис. 2).

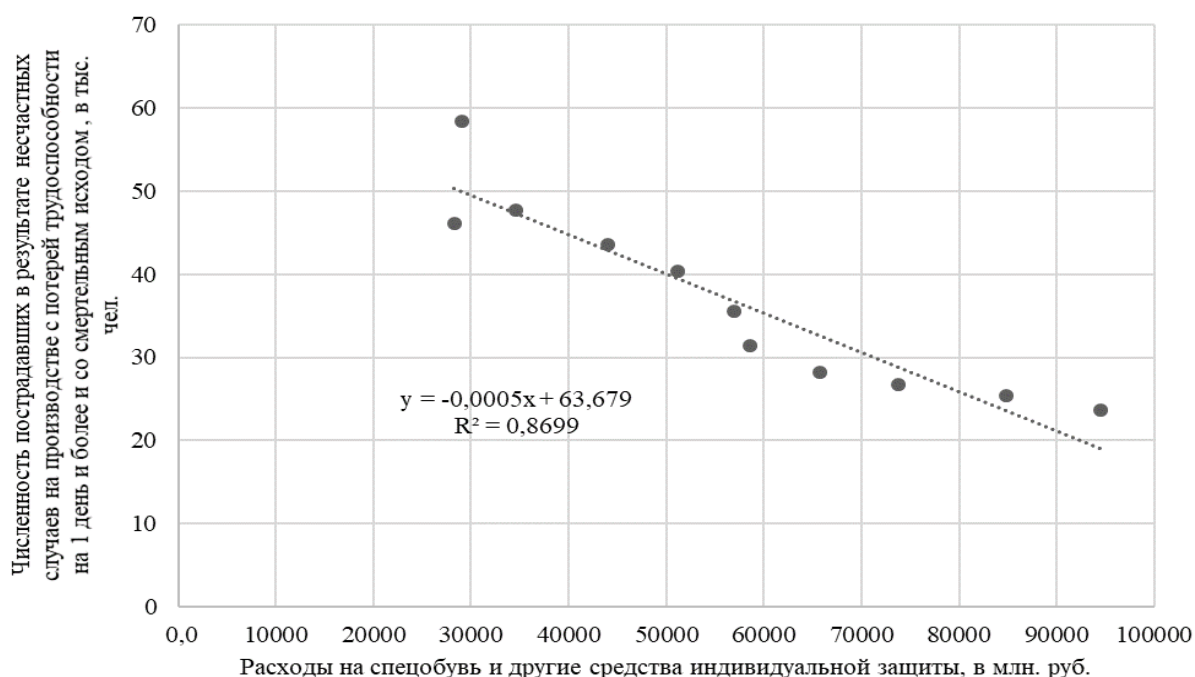


Рис. 2. Влияние расходов на спецобувь и другие средства индивидуальной защиты на численность пострадавших в результате несчастных случаев на производстве с потерей трудоспособности на 1 день и более и со смертельным исходом за 2008-2018 гг.

Согласно данной модели, рост расходов на спецобувь и другие средства индивидуальной защиты на 1% снижает численность пострадавших в результате несчастных случаев на производстве с потерей трудоспособности на 1 день и более и со смертельным исходом на 0,8%.

За анализируемый период коэффициент детерминации построенного уравнения был близок к 1, что свидетельствует о наличии сильной зависимости между значением расходов на спецобувь и другие средства индивидуальной защиты и численностью пострадавших в результате несчастных случаев на производстве с потерей трудоспособности на 1 день и более и со смертельным исходом.

Численность пострадавших со смертельным исходом за период с 2001 г. по 2018 г. сократилась в 3,6 раза (рис. 3).

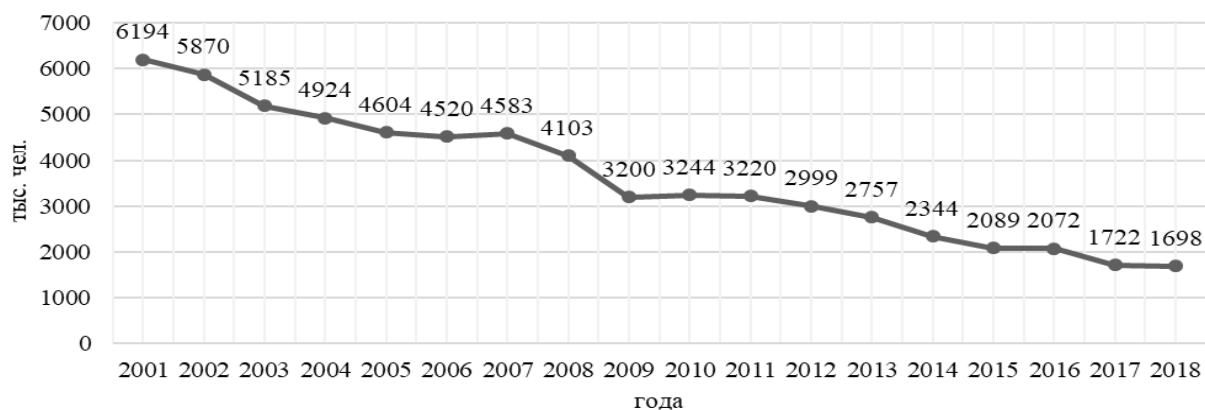


Рис. 3. Динамика численности пострадавших на производстве со смертельным исходом за 2001-2018 гг.

Темпы снижения производственного травматизма со смертельным исходом за этот период варьировались от 0,8% (2016 г.) до 22% (2009 г.). С 2002 г. по 2006 г. среднее значение темпов снижения составляло 6,1% в год, с 2011 г. по 2018 г. – 7,6% в год.

На основе представленных Росстатом данных [18] о фактических расходах на компенсации и средства индивидуальной защиты и численности пострадавших на производстве со смертельным исходом за 2008-2018 гг. всего по Российской Федерации проведен корреляционно-регрессионный анализ и построена эконометрическая модель зависимости темпа роста численности пострадавших на производстве со смертельным исходом от уровня расходов на компенсации и средства индивидуальной защиты (рис. 4).

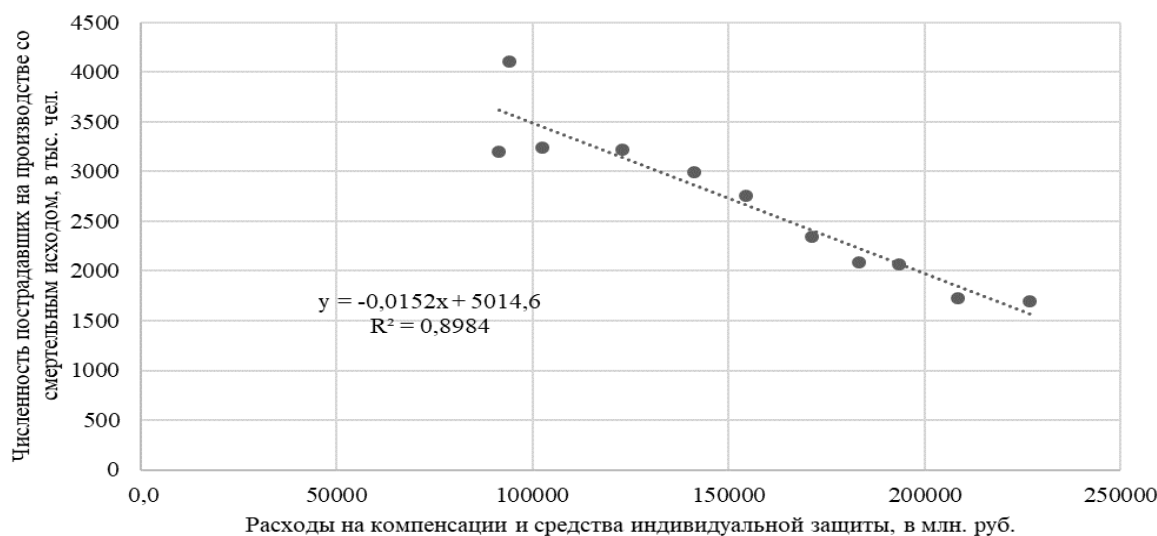


Рис. 4. Влияние расходов на компенсации и средства индивидуальной защиты на численность пострадавших на производстве со смертельным исходом за 2008-2018 гг.

Динамика численности лиц с впервые установленным профессиональным заболеванием демонстрирует тенденцию к снижению, в среднем, на 5,4% в год (рис. 5).

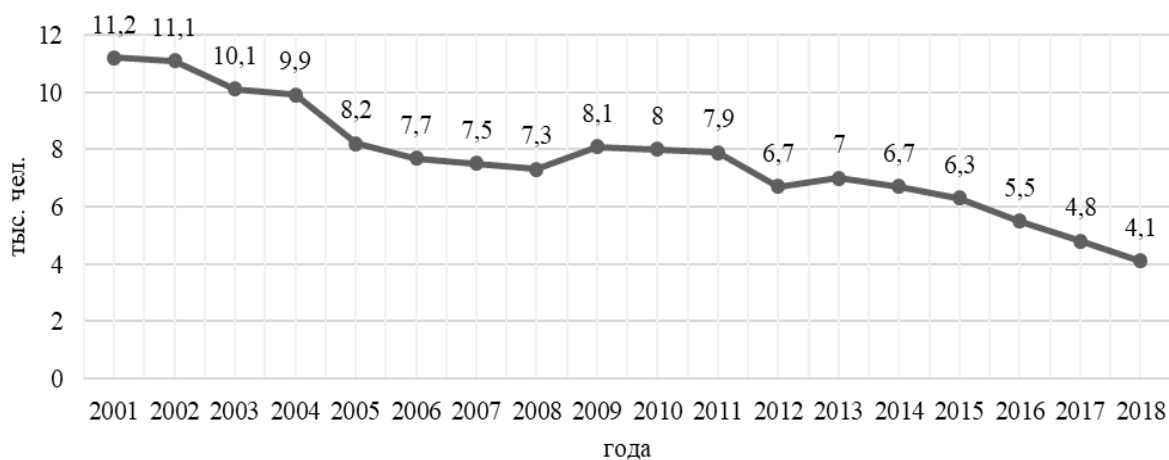


Рис. 5. Динамика численности лиц с впервые установленным профессиональным заболеванием за 2001-2018 гг.

Согласно данной модели, рост расходов на компенсации и средства индивидуальной защиты на 1% снижает численность пострадавших на производстве со смертельным исходом на 0,9%.

За анализируемый период коэффициент детерминации построенного уравнения был близок к 1, что свидетельствует о наличии сильной зависимости между значением расходов на компенсации и средства индивидуальной защиты и численностью пострадавших на производстве со смертельным исходом.

На основе представленных Росстатом данных о фактических расходах на лечебно-профилактическое питание, молоко и другие равноценные пищевые продукты, проведение медицинских осмотров [18] и численности лиц с впервые установленным профессиональным заболеванием за 2008-2018 гг. всего по Российской Федерации проведен корреляционно-регрессионный анализ и построена эконометрическая модель зависимости темпа роста численности лиц с впервые установленным профессиональным заболеванием от уровня расходов на лечебно-профилактическое питание, молоко и другие равноценные пищевые продукты, проведение медицинских осмотров (рис. 6).

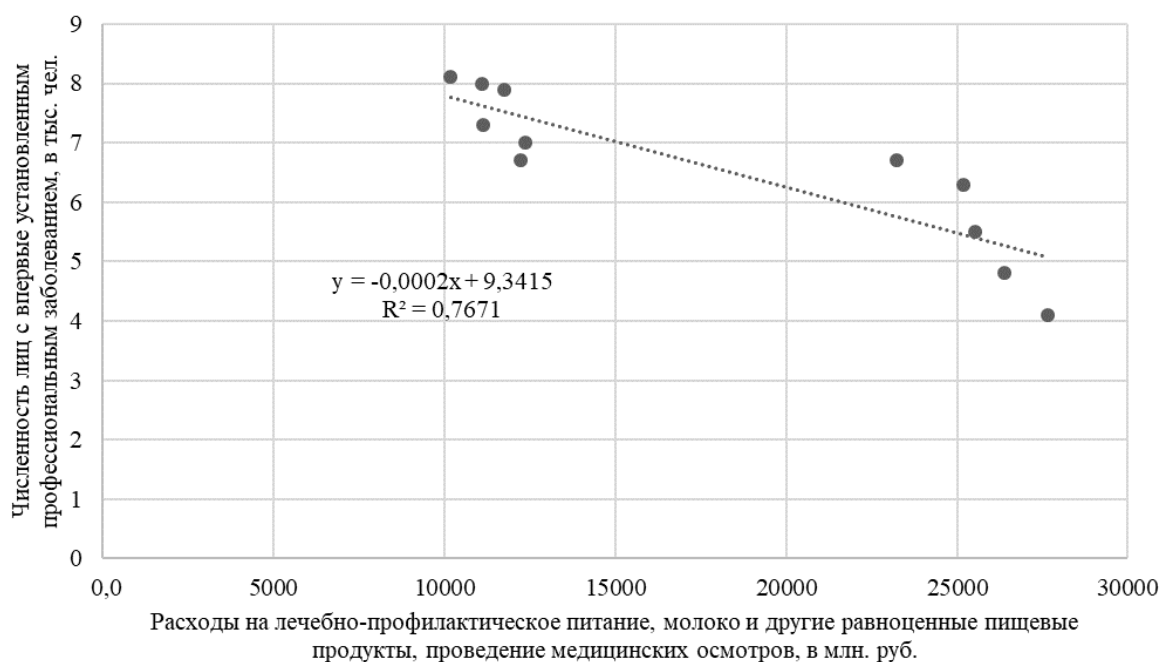


Рис. 6. Влияние расходов на лечебно-профилактическое питание, молоко и другие равноценные пищевые продукты, проведение медицинских осмотров на численность лиц с впервые установленным профессиональным заболеванием за 2008-2018 гг.

Согласно данной модели, рост расходов на лечебно-профилактическое питание, молоко и другие равноценные пищевые продукты, проведение медицинских осмотров на 1% снижает численность лиц с впервые установленным профессиональным заболеванием на 0,5%.

За анализируемый период коэффициент детерминации построенного уравнения был близок к 1, что свидетельствует о наличии сильной зависимости между значением расходов на спецобувь и другие средства индивидуальной защиты и численностью пострадавших в результате несчастных случаев на производстве с потерей трудоспособности на 1 день и более и со смертельным исходом.

Осуществление мероприятий по улучшению условий и охраны труда оказывает стимулирующее влияние как на социальные, так и на экономические результаты производства. Повышение эффективности мероприятий по улучшению условий и обеспечения безопасности труда на рабочих местах также отражается на эффективности производства.

Необходимость обоснования методов определения социально-экономической эффективности мероприятий по управлению условиями и охраной труда логично вытекает из проблемы финансирования трудоохранных мероприятий. Поэтому главной целью определения экономической эффективности мероприятий, направленных на улучшение условий и охраны труда, является их экономическое обоснование. Оно основано на сравнении вариантов возможных мер, обеспечивающих улучшение условий и охраны труда, с различными социальными результатами.

Улучшение условий и охраны труда, как процесс реализации запланированных мероприятий, является эффективным, когда оно обеспечивает социальную или экономический эффект. Социальный эффект, связанный с совершенствованием условий труда на рабочих местах, при оптимальном планировании является положительным, создавая предпосылки экономического эффекта. Каждый из них может быть оценен самостоятельно. В то же время экономический эффект может быть оценен опосредованно, через социальный. Ряд социальных показателей, в свою очередь, находит отражение в экономических показателях – через оценку рабочего времени и в денежной форме. Такие показатели имеют двойную природу и являются социально-экономическими. В связи с этим, условия труда, как социально-экономическая категория, выступает связующим звеном между материально-вещественными, организационными структурами производства, результатами производственного процесса и человеком в процессе труда с его биологическими, психологическими, эстетичными свойствами и требованиями. Управление условиями и охраной труда на основе проведения мероприятий по совершенствованию организации производства, труда и управления направлены именно на получение максимального социального эффекта.

Экономические результаты мероприятий по управлению условиями труда отражают экономию или предотвращения потерь живого и овеществленного труда на производстве, то есть экономическая эффективность мероприятий по улучшению условий труда является экономическим выражением социального эффекта, а именно его следствием.

Учеными было предложено два подхода к оценке эффекта. Первый подход учитывал непосредственное влияние трудоохранных мероприятий на повышение работоспособности, производительности труда и другие показатели производственной деятельности. Другой подход характеризовался учетом сокращения изъятых последствий негативного влияния неблагоприятных условий труда на рабочих, например, уменьшение материального ущерба, причиненного предприятию и хозяйству производственным травматизмом, производственно-обусловленными и профессиональными заболеваниями, текучестью кадров и других последствий.

Данный подход нашел свое воплощение в «Межотраслевой методике определения экономической эффективности мероприятий по улучшению условий труда» [22]. Эта методика позволила выполнить аналитическую оценку мероприятий по улучшению условий труда, и она касалась в основном вопроса профилактики производственного травматизма. Однако, проблема всесторонней оценки эффективности комплекса мероприятий по улучшению условий и охраны труда не была решена.

Новым направлением в решении проблем определения социально-экономической эффективности улучшения условий труда были предложения о введении принципиально новой категории – «социальные расходы», а также определение эффективности воздействия экономических затрат на социальные результаты и социальные расходы на экономические результаты не были реализованы на уровне конкретных методик.

Методы расчета показателей, характеризующих экономическую эффективность и используются для экономического обоснования мероприятий по улучшению условий труда, учитывают возможные варианты годового экономического эффекта, общей экономической эффективности и позволяют сравнить варианты мероприятий, отличающихся по влиянию на условия труда, а также отличающихся по социальным, социально-экономическим и экономическим результатам.

Данные расходы на осуществление мероприятий по улучшению условий и охраны труда в расчете на год вычисляются по формуле (1):

$$З = C + Э_n \times K, \quad (1)$$

где C – текущие эксплуатационные расходы на осуществление мероприятий, руб. / год;

K – капитальные затраты на улучшение условий и охраны труда, руб.;

$Э_n$ – нормативный коэффициент сравнительной эффективности капитальных вложений.

Общая (абсолютная) экономическая эффективность затрат рассчитывается по формуле (2):

$$Э_o = \frac{Э}{K}, \quad (2)$$

где $Э_o$ – общий экономический эффект улучшения условий и охраны труда, руб.

Показатель чистого экономического эффекта рассчитывается как разница между экономическими результатами осуществления трудоохранных мероприятий и затратами на их проведение (формула (3)):

$$Э_ч = Э - З, \text{ руб.} \quad (3)$$

Сравнение вариантов трудоохранных мероприятий осуществляют по максимуму годового экономического эффекта (формула (4)):

$$Э_г = Э - (Э_n \times K + C), \text{ руб.} \quad (4)$$

Срок окупаемости единовременных затрат на проведение трудоохранных мероприятий (формула (5)):

$$T = \frac{K}{(Э - C)}. \quad (5)$$

Коэффициент экономической эффективности капитальных вложений (общая экономическая эффективность) (формула (6)):

$$\mathcal{E}_k = \frac{(\mathcal{E} - C)}{K} = \frac{1}{T}. \quad (6)$$

Конечно, эффективность связывают с такими понятиями как результативность, действенность, эффективность, плодотворность. Чтобы определить эффективность внедрения системы социально-экономического управления безопасностью труда, прежде всего, необходимо четко представлять себе ее цели и результаты, то есть ожидаемый (или фактически полученный) эффект ее действия. Кроме того, необходимо знать, какие усилия, то есть реальные ресурсные затраты, могут привести к достижению целей – получения ожидаемого эффекта. Сравнивая достигнутые результаты с затраченными для этого усилиями, можно определить эффективность, плодотворность последних.

Таким образом, эффективность системы социально-экономического управления безопасностью труда – понятие относительное. Ее расчет, связан с уравнениями, сопоставлением каких-либо параметров, характеризующих степень достижения целей, с показателями затрачиваемых для этого усилий. Сложность состоит в нахождении параметров, адекватно отражающих затрачиваемые усилия и степень достижения целей: обеспечение безопасности промышленного производства приравнивается к минимуму нанесенного ущерба при заданном или фактическом уровне затрат ресурсов. Особенностью данного подхода к оценке социально-экономической эффективности рекомендаций по повышению безопасности труда на примере угольных предприятий Донецкой Народной Республики должна быть возможность отражения на их основе эффективности не каких-либо отдельных мероприятий, а продолжающийся определенный период времени трудовых процессов, является объективной реальностью функционирования производства. Отсюда следует, что сравниваться должны затраты и результаты функционирования производства за весь рассматриваемый промежуток времени.

Оценка социально-экономической эффективности рекомендаций по повышению уровня охраны труда и безопасности промышленного производства осуществлялась на двух угледобывающих предприятиях Донецкой Народной Республики.

Для сопоставимости результатов оценка показателей осуществлена в расчете на один млн. т продукции. Для анализа использованы следующие показатели: количество несчастных случаев на производстве, в т.ч. со смертельным исходом; расходы на мероприятия, предусмотренные рекомендациями по охране труда и технике безопасности; расходы на возмещение ущерба пострадавшим; количество аварий; ущерб причиненный авариями угледобывающим предприятиям; расходы на модернизацию (введение новых производственных линий, техническое перевооружение технологических процессов и т.д.); затраты на мероприятия по предупреждению профзаболеваний; расходы на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров; затраты на природоохранные мероприятия; расходы на кадровую политику (создание стабильных кадров); расходы на социальное страхование и т.д.

Итоги расчетов оценки социально-экономической эффективности рекомендаций по улучшению условий труда повышению безопасности представлены в табл. 1.

Таблица 1

Оценка социально-экономической эффективности рекомендаций по повышению безопасности промышленного производства (на млн. т продукции, тыс. руб.)

№ п/п	Показатели	2017 г. (до внедрения рекомендаций)	2018 г. (при внедрении рекомендаций)	2019 г. (после внедрения рекомендаций)
1	2	3	4	5
1.	Количество несчастных случаев на производстве	47	45	42
2.	в т.ч. со смертельным исходом	4	3	2
3.	Расходы на мероприятия по охране труда (<i>Рот</i>) и технике безопасности (<i>Ртб</i>)	98,45	196,31	110,46
4.	Расходы на возмещение ущерба пострадавшим от несчастных случаев (<i>Унс</i>)	296,25	230,79	198,97
5.	Количество аварий	7,74	4,59	2,46
6.	Убытки от аварий на производстве (<i>Уа</i>)	489,51	322,38	303,47
7.	Расходы на модернизацию (<i>Рм</i>)	242,08	346,06	368,99
8.	Расходы на предотвращение профзаболеваний (<i>Рпн</i>)	150,02	45,75	24,88
9.	Расходы на возмещение ущерба с профзаболеваний (<i>Упз</i>)	373,74	356,00	253,34
10.	Количество вновь выявленных профзаболеваний	200,56	193,65	178,83
11.	Расходы на подготовку кадров (<i>Рпк</i>)	24,79	149,90	194,36
12.	Расходы на природоохранные мероприятия (<i>Рпом</i>)	24,67	36,80	55,05
13.	Убытки от воздействия неблагоприятных производственных обстоятельств (<i>Упо</i>)	991,03	891,06	798,87
14.	Расходы на кадровую политику (<i>Ркп</i>)	160,17	241,60	380,76
15.	Расходы на социальное страхование (<i>Рсс</i>)	24,70	46,29	56,76

Общие экономические годовые потери на 1 млн. т продукции по двум предприятиями в соответствии с тремя рассматриваемыми периодами составляют (формула (7)):

$$Pcr_1 = Uнс_1 + Упз_1 + Упо_1 + Уа_1, \text{ тыс. руб.}, \quad (7)$$

где Pcr_1 – средневзвешенные годовые экономические потери на 1 млн. т продукции по двум предприятиями за 2017 г. (до внедрения рекомендаций), тыс. руб.;

$Uнс_1$ – экономические потери от несчастных случаев, тыс. руб.;

$Упз_1$ – экономические потери от профессиональных заболеваний, тыс. руб.;

$Упо_1$ – экономические потери от воздействия неблагоприятной производственной обстановки, тыс. руб.;

$Уа_1$ – экономические потери из-за производственных аварий, тыс. руб.

$$Pcr_1 = 296,25 + 373,74 + 991,03 + 489,51 = 2150,53 \text{ тыс. руб.}$$

$$Pcr_2 = Uнс_2 + Упз_2 + Упо_2 + Уа_2, \text{ тыс. руб.}, \quad (8)$$

где Pcr_2 – средневзвешенные годовые экономические потери на 1 млн. т продукции по двум предприятиям за 2018 г. (при внедрении рекомендаций), тыс. руб.

$$P_{ср\ 2} = 230,79 + 356,00 + 891,06 + 322,38 = 1800,23 \text{ тыс. руб.}$$

$$P_{ср\ 3} = U_{нс\ 3} + U_{нз\ 3} + U_{но\ 3} + U_{а\ 3} \text{ тыс. руб.}, \quad (9)$$

где $P_{ср\ 3}$ – средневзвешенные годовые экономические потери на 1 млн. т продукции по двум предприятиями за 2019 г. (после внедрения рекомендаций), тыс. руб.

$$P_{ср\ 3} = 198,97 + 253,34 + 798,87 + 303,47 = 1554,65 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, расходы на улучшение условий и охраны труда будут экономически обоснованы, если снижение экономических потерь от травматизма, заболеваемости, производственных вредностей и аварийности будет выше или равна средствам, использованным на охрану труда:

$$P_{ср\ 1} - P_{ср\ 3} \geq P_{ср\ 3} - P_{ср\ 1}. \quad (10)$$

Расходы на улучшение условий труда, организации охраны труда и безопасности промышленного производства ($P_{ср\ 1}$) до внедрения рекомендаций, при внедрении ($P_{ср\ 2}$) и после внедрения ($P_{ср\ 3}$) на 1 млн. т продукции в соответствии определялись по общей формуле:

$$P_{ср} = P_{от} + P_{тб} + P_{м} + P_{пн} + P_{ном} + P_{кп} + P_{сс}, \text{ тыс. руб.} \quad (11)$$

Данные для расчета приведены в табл. 1

$$P_{ср\ 1} = 98,45 + 242,08 + 150,02 + 24,79 + 24,67 + 160,17 + 24,70 = 724,88 \text{ тыс. руб.}$$

$$P_{ср\ 2} = 196,31 + 346,06 + 45,75 + 149,90 + 36,80 + 241,60 + 46,29 = 1062,71 \text{ тыс. руб.}$$

$$P_{ср\ 3} = 110,46 + 368,99 + 24,88 + 194,36 + 55,05 + 380,76 + 56,76 = 1191,26 \text{ тыс. руб.}$$

Подставив значения в формулу (10). Получим следующий результат:

$$2150,53 - 1554,65 \geq 1191,26 - 724,88 \text{ тыс. руб.}$$

или

$$595,88 \geq 466,38 \text{ тыс. руб.}$$

Из полученных результатов видно, что после внедрения в 2019 г. рекомендаций в исследуемых угледобывающих предприятиях средневзвешенные годовые экономические потери на 1 млн. т продукции снизились по сравнению с 2018 г. на 245,59 тыс. руб. или на 13,6%; по сравнению с 2017 г. – на 595,88 тыс. руб. или 27,7%.

В то же время в 2019 г. затраты на мероприятия по улучшению условий и охраны труда увеличились по сравнению с 2018 г. на 128,55 тыс. руб. или 12,01%, по сравнению с 2017 г. – на 466,38 тыс. руб. или 39,15%. Полученный размер увеличения

расходов на охрану труда (466,38 тыс. руб.) не превышает размера увеличения потерь (595,88 тыс. руб.), что свидетельствует об эффективности внедрения рекомендаций по улучшению условий труда, организации охраны труда и безопасности производства.

Выводы. В статье представлены результаты анализа состояния производственного травматизма, профзаболеваемости и условий труда. Определена зависимость между расходами на предупреждение травматизма и профзаболеваемости и данными показателями. Получила дальнейшее развитие методика оценки социально-экономической эффективности мероприятий по улучшению условий труда, организации охраны труда и повышения безопасности угледобывающих предприятий, согласно которой в состав экономических затрат на улучшение условий и охраны труда предлагается включать показатели затрат на модернизацию и создание кадровую политику.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лукьянченко, Н.Д. Организация труда менеджера [Текст] / Н.Д. Лукьянченко, К.К. Лукьянова. – Донецк: ДонНУ, 2018. – 150 с.
2. Охрана труда в отрасли: учебно-методическое пособие для магистратуры [Текст] / Э.В. Шаповалова, Н.А. Балтачьева. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонНУ», 2019. – 90 с.
3. Охрана труда в отрасли: учебное пособие для магистратуры [Текст] / Э.В. Шаповалова, Н.А. Балтачьева. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонНУ», 2019. – 150 с.
4. Самарская, Н.А. Состояние условий и охраны труда в современной России [Текст] / Н.А. Самарская // Экономика труда. – 2017. – Т. 4. – №3. – С. 209-222.
5. Кулькова, И.А. Результативность предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний [Текст] / И.А. Кулькова, Е.А. Альшиц // Управленец. – 2018. – Т. 9. – № 2. – С. 18-25.
6. 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.
7. Шевченко, Л.А. Итоги реализации элементов корпоративного управления охраной труда в угольной отрасли Кузбасса [Текст] / Л.А. Шевченко, И.Л. Шевченко // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2014. – № 2. – С. 144-147.
8. Шевченко, Л.А. Оценка результативности работы персонала угледобывающего предприятия по предотвращению нарушений требований безопасности [Текст] / Л.А. Шевченко, В.Ю. Гришин // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2016. – № 5. – С. 123-132.
9. Михина, Т.В. Экономические механизмы управления профессиональными рисками [Текст] / Т.В. Михина // Горный информационно-аналитический бюллетень. – 2016. – № 6. – С. 222-230.
10. Фомин, А.И. Обзор состояния профессиональной заболеваемости работников угольной промышленности Кемеровской области и концепция мировой законотворческой деятельности по выявлению и учету профессиональных заболеваний [Текст] / А.И. Фомин, М.Н. Малышева, И.М. Анисимов, В.В. Соболев, М.С. Сазонов // Вестник научного центра по безопасности работ в угольной промышленности. – 2017. – № 2. – С. 63-71.
11. 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.
12. Фомин, А.И. Разработка прогрессивной модели управления рисками возникновения профессиональных заболеваний у работников при разработке угольных месторождений [Текст] / А.И. Фомин, И.М. Анисимов // Вестник научного центра по безопасности работ в угольной промышленности. – 2018. – № 4. – С. 43-48.
13. Фомин, А.И. Государственное регулирование экономического стимулирования работодателей по улучшению условий и охраны труда [Текст] / А.И. Фомин, А.Н. Поздняков, С.А. Лежава, И.С. Семина // Вестник научного центра по безопасности работ в угольной промышленности. – 2016. – № 3. – С. 88-96.
14. Корж, В.А. Основные направления улучшения условий труда работников [Текст] / В.А. Корж //

Охрана и экономика труда. – 2015. – № 3. – С. 4-7.

15. Латыпов, М.М. Профилактика производственного травматизма в системе обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний [Текст] / М.М. Латыпов // Медицина труда и экология человека. – 2016. – № 4 (8). – С. 30-37.

16. Яшин, С.Н. Современные тенденции финансового обеспечения предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональной заболеваемости в Нижегородской области [Текст] / С.Н. Яшин, А.М. Авдеева // Безопасность и охрана труда. – 2015. – № 3 (64). – С. 40-43.

17. Яшин, С.Н. Сила расчета. Финансовое обеспечение предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний в Нижегородской области в 2013 году – проблемные вопросы, варианты их решения [Текст] / С.Н. Яшин, А.М. Авдеева // Безопасность и охрана труда. – 2014. – № 1 (58). – С. 4-7.

18. Витрина статистических данных [Электронный ресурс] / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. – Режим доступа: <https://showdata.gks.ru/finder/> (дата обращения 01.02.2020).

19. Пресс-центр [Электронный ресурс] / Официальный сайт Федеральной службы по труду и занятости Российской Федерации. – Режим доступа: https://www.rostrud.ru/press_center/doklady/ (дата обращения 01.02.2020).

20. Документы [Электронный ресурс] / Официальный сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека Российской Федерации. – Режим доступа: <https://rosпотреbnadzor.ru/documents/documents.php> (дата обращения 01.02.2020).

21. Статистика [Электронный ресурс] / Официальный сайт Фонда социального страхования Российской Федерации. – Режим доступа: <https://fss.ru/ru/statistics/index.shtml> (дата обращения 01.02.2020).

22. Определение эффективности мероприятий по улучшению условий труда [Текст]: (Межотрасл. метод. рекомендации) / НИИ труда; [Подгот. В.Г. Макушиным, Б.Н. Петуховым, С.Э. Славиной и др.]. – Москва: НИИ труда, 1979. – 61 с.

Поступила в редакцию 10.03.2020 г.

ANALYSIS OF INDUSTRIAL INJURIES, OCCUPATIONAL DISEASES AND WORKING CONDITIONS AT COAL MINING ENTERPRISES

A. S. Vasyliiev

The article presents the results of analysis of the state of industrial injuries, occupational morbidity and working conditions. The relationship between the costs of preventing injuries and occupational diseases and these indicators is determined. The methodology for assessing the socio-economic effectiveness of measures to improve working conditions, organize labor protection and improve the safety of coal mining enterprises has been further developed, according to which it is proposed to include indicators of the cost of modernization and the creation of a personnel policy as part of the economic costs for improving labor conditions and safety.

Keywords: labor protection; working conditions; evaluation methods; labor protection management system; correlation analysis.

Васильев Артем Сергеевич

старший преподаватель кафедры управления персоналом и экономики труда
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
vasilievartem05@gmail.com
+38-071-319-76-92

Vasyliiev Artem

Senior lecturer of the Personnel Management and Labour Economics Department
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 339.543

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ В ЕВРОСОЮЗЕ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2020. *О. Н. Головинов*

В статье рассматриваются актуальные проблемы таможенного контроля как одного из направлений деятельности таможенных служб. В работе анализируется таможенный контроль в Евросоюзе и Российской Федерации, направленный на выявление и предотвращение ввоза запрещенных и недоброкачественных товаров. Акцентируется внимание на перспективах развития таможенного контроля после выпуска товаров и транспортных средств, реализуемого таможенными органами через таможенную проверку. Обоснована необходимость выбора объектов и форм таможенного контроля на основе использования системы управления таможенными рисками.

Ключевые слова: таможенные платежи, таможенные органы, таможенные процедуры, таможенный контроль, декларирование, запреты и ограничения, контрабанда, правонарушения, таможенная территория.

Постановка проблемы. В настоящее время роль таможни состоит не только в сборе таможенных пошлин и косвенных налогов при импорте. Расширение и развитие электронной торговли, а также угроза террористических нападений и интернационализация организованной преступности, изменили среду, в которой действуют таможенные органы. Это привело к сущностной трансформации форм и мер реализации таможенного контроля.

Актуальность исследования. Устойчивое увеличение объема и масштаба мировой торговли приводит к увеличению товаропотоков через границы, росту объема информационной нагрузки на таможенные органы, значительному усложнению принятия решений при осуществлении таможенного контроля товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенные границы, а также к возможным рискам нарушения таможенного законодательства субъектами внешнеэкономической деятельности. Деятельность таможенных органов распространяется на здравоохранение и экологическую безопасность, политику в области сельского хозяйства и рыболовства, все чаще приходится решать нефинансовые задачи, направленные на повышение внутренней безопасности страны, связанные с терроризмом и другими преступлениями совершаемыми на трансграничной и транснациональной основе. Для достижения правильного баланса между этими требованиями необходимо постоянно совершенствовать таможенные процедуры и методы таможенного контроля, укреплять сотрудничество между различными государственными службами.

Анализ последних исследований и публикаций. В монографии Черныш А. Я., Саламан О. Л. обоснованы положения, позволяющие усовершенствовать научно-методический аппарат по управлению таможенными рисками в процессе таможенного контроля товаров и транспортных средств [1]. Монография Липатовой Н. Г. излагает теоретические и методологические положения исследования и моделирования процессов таможенного контроля, общие принципы и методологию имитационного моделирования [2]. В монографическом исследовании Корнякова К. А., Егорова Ю. Н., Яцушко А. Н. рассмотрены роль и место системы новых технологий как средства модернизации таможенного контроля; показаны общие положения и роль технологии

предварительного информирования [3]. В работе Агагомедовой С. А. выделены особенности проведения таможенного контроля товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, рассмотрены проблемы правоприменительной практики при его реализации, определены направления его оптимизации в условиях формирования Евразийского экономического пространства [4]. Монография Немировой Г. И., Новикова С. В. рассматривают теоретические и практические аспекты обеспечения экономической безопасности таможенными органами, акцентируется внимание на исследовании таможенного контроля после выпуска товаров как инструмента обеспечения экономической безопасности [5].

Выделение нерешенной проблемы. Несмотря на достаточно большое количество научных публикаций по тематике посвященной таможенному контролю, имеется ряд вопросов требующих дальнейшего изучения. Так, анализ зарубежного опыта таможенного контроля дает возможность сопоставления с современными российскими тенденциями развития таможенного контроля, тем самым выявить нерешенные проблемы, стоящие перед Федеральной таможенной службой и предложить рекомендации по дальнейшему совершенствованию.

Цель исследования. Целью исследования является комплексное исследование института таможенного контроля, правовых основ его осуществления; выявление и анализ проблем в данной области, а также разработка рекомендаций по совершенствованию на основе использования системы управления таможенными рисками.

Результаты исследования. В Евросоюзе определение «таможенный контроль» содержится в Регламенте (ЕС) № 952/2013 Европейского парламента и Совета от 9 октября 2013 года, устанавливающим Таможенный кодекс Союза (пункт 3 статьи 5) [6]. «Таможенный контроль» означает конкретные действия, совершаемые таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства и других законодательных актов, регулирующих порядок въезда, выезда, транзита, перемещения, хранения и конечного использования товаров, перемещаемых между таможенной территорией Евросоюза и страны или территории за пределами этой территории, а также наличие и перемещение на таможенной территории Союза не входящих в Союз товаров и товаров, помещенных под процедуру конечного использования.

В ЕС таможенный контроль, кроме традиционных фискальных аспектов работы таможни, трансформируется для достижения таких целей, как безопасность, охрана и защита окружающей среды и включает в себя ряд элементов [7]:

оплата таможенных пошлин и правильное описание товаров, их происхождение и стоимость;

меры безопасности (контрабанда, наркотики, сигареты, оружие, контрафактная продукция, борьба с терроризмом);

соблюдение природоохранного законодательства;

соблюдение правил общей сельскохозяйственной политики;

санитарные требования, ветеринарные, фитосанитарные и качественные нормы;

взаимодействие с полицией и иммиграционной службой.

Вместе с тем, изменения, происходящие в мировой экономике, потребовали определенной коррекции таможенного контроля, основывающегося на современных методах управления рисками, что достигается за счет тесного сотрудничества с бизнесом, в том числе, об обмене информацией; использования современных ИТ-

технологий и инструментов; использования специализированного диагностического оборудования.

В Евросоюзе таможенный контроль осуществляется с использованием Система управления таможенными рисками (Customs Risk Management Frame work, CRMF). В статье 46 Таможенного кодекса ЕС указывается, что таможенный контроль должен осуществляться в рамках единой системы управления рисками, основанной на обмене информации о рисках и результатах анализа рисков между таможенными администрациями и установлением общих критериев и стандартов риска, мер контроля и приоритетных областей контроля [8, р. 26-27]. Кроме этого, статьи 47-50 Таможенного кодекса ЕС определяют формы и методы таможенного контроля, условия его применения. Система управления таможенными рисками в ЕС основывается на следующих принципах:

выявление и контроль движения товаров высокого риска с использованием общих критериев риска;

определение приоритетных областей контроля, подлежащих более интенсивному контролю в течение определенного периода времени;

систематический и интенсивный обмен информацией о рисках между таможенными через систему управления таможенными рисками (CRMS);

вклад уполномоченных экономических операторов (УЭО) в таможенно-торговое партнерство с целью достижения безопасности и облегчения законной торговли;

анализ рисков безопасности до прибытия / отправления на основе информации о грузе, представляемой субъектами ВЭД в электронном формате до прибытия или отъезда товаров в / из ЕС, специально для того, чтобы в первую очередь учитывать риски для безопасности и сохранности.

В 2018 г. в результате международной торговой деятельности таможенными органами ЕС (более 2000) было обработано почти 343 млн. таможенных деклараций, сумма таможенных пошлин составила 25,396 млрд. евро [9]. Важность таможенного контроля обусловлена тем, что таможенные пошлины являются одним из источников дохода для ЕС и его государств-членов. Доля таможенных пошлин в общих доходах ЕС составила 13% в 2018 г. В 2018 году общее количество наркотиков, изъятых таможей в ЕС, составило 472 тонн, почти 4,1 млрд. нелегальных сигарет, 2600 единиц огнестрельного оружия, более 3,6 млн. единиц боеприпасов и 476 единиц взрывчатых веществ.

Примерно в 70000 случаев таможенные органы ЕС перехватывали товары, подозреваемые в нарушении прав интеллектуальной собственности, было задержано более 27 млн. предметов на сумму около 740 млн. евро. Выявили почти 24000 случаев, когда товары представляли опасность для потребителей с точки зрения здоровья (санитарные, фитосанитарные и ветеринарные технические стандарты), при этом почти 40 млн. предметов были определены как небезопасные или несовместимые с точки зрения безопасности продукта. Почти в 90% случаев задержания товары были уничтожены в соответствии со стандартной процедурой. В 4% случаев задержания таможенные органы выпустили товары, так как они оказались подлинными [10, р. 11]. Действия таможенных органов основываются на принятом Таможенном плане действий ЕС по борьбе с нарушениями прав интеллектуальной собственности (EU Customs Action Plant combat IPR infringements) [11].

Выявлено незаконной торговли слоновой костью, охраняемыми животными, птицами и растениями, и европейским культурным наследием, художественных ценностей обнаружено 4553 нарушения правил, выявлено 117 случаев, которые не

соответствовали правилам экспорта культурных товаров [12]. Таможенные органы имеют право арестовывать и удерживать товары, если отсутствуют доказательства, что культурные товары вывозятся на законных основаниях. Для предотвращения незаконной торговли культурными ценностями используются законодательные акты (Council Regulation (EC) No 116/2009 on the export of cultural goods) [13] и (European Parliament and Council Directive 2014/60/EU on the return of cultural objects unlawfully removed from the territory of a Member State) [14].

Таможенный контроль позволил эффективно бороться с отмыванием денег и финансированием терроризма, контролем денежных потоков в ЕС. Почти 93000 денежных деклараций были представлены таможене на сумму более 51 млрд. евро, выявлено более 12000 случаев незадекларированных денежных средств или неправильно заполненных денежных деклараций на сумму почти 330 млн. евро. Таможенные органы ЕС эффективно защищают финансовые интересы Европейского Союза путем обеспечения правильного и эффективного сбора пошлин, выявления, расследования и преследования за мошенничество обнаружив сумму невыплаченных пошлин в размере 584 млн. евро, которые были возвращены в бюджет ЕС [14].

С июня 2021 г. вступит в действие Регламент (ЕС) 2018/1672 Европейского парламента и Совета, принятый 23 октября 2018 года о контроле за ввозом или вывозом денежных средств в Союз [15], отменяя Регламент (ЕС) № 1889/2005. Положения данного регламента предполагают улучшение существующей системы контроля за ввозом или вывозом денежных средств из ЕС. Расширяется определение денежных средств, включая не только банкноты, монеты и оборотные средства, но и товары, используемые в качестве высоколиквидных накопителей стоимости, таких как золото. Денежные средства, отправленные по почте, фрахтом также включены в регламент. Предполагается улучшение обмен информацией между таможенными органами стран ЕС путем использования общей ИТ-системы для передачи данных. Новое положение о контроле за денежными средствами позволит компетентным органам действовать в случае, если суммы ниже порога декларации в 10000 евро, но имеются признаки преступной деятельности. Если денежные средства отправляются в виде «несопровождаемых денежных средств», таможенные органы будут иметь право попросить отправителя, получателя или его представителя сделать заявление о раскрытии. Таможня сможет осуществлять контроль над любыми партиями, упаковками или транспортными средствами, которые могут содержать несопровождаемые денежные средства.

Аналогичная направленность действий в отношении таможенного контроля происходит в США. Так, в США разработана и принята Стратегия таможенной и пограничной службы на 2020–2025 гг. [16], ориентированная на модернизацию ИТ-инфраструктуры, использование передовых аналитических инструментов с целью выявления и предотвращения угроз, в том числе с использованием системы управления таможенными рисками.

Изменение форм и методов таможенного контроля, вызванное влиянием трансформациями в мировой и национальной экономике, происходит в РФ и Евразийском экономическом союзе. При осуществлении таможенными органами таможенного контроля при перемещении товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза ФТС России на постоянной основе совершенствует методы выявления и пресечения нарушений таможенного законодательства ЕАЭС и Российской Федерации [17, с. 114-115].

Протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 21 декабря 2016 г. № 12 утвержден паспорт приоритетной программы «Реформа контрольной и надзорной деятельности», которая рассчитана на период до 2025 года [18]. В соответствии с пунктом 5 раздела I протокола заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 19 октября 2016 г. № 8 ФТС России включена в состав участников реализации Программы [19]. ФТС России участвует в реализации 7 приоритетных проектов, входящих в состав Программы, по следующим направлениям:

совершенствование риск-ориентированного подхода при осуществлении контрольно-надзорной деятельности;

совершенствование системы оценки результативности и эффективности контрольно-надзорной деятельности;

внедрение системы комплексной профилактики нарушений обязательных требований;

систематизация, сокращение количества и актуализация обязательных требований;

внедрение эффективных механизмов кадровой политики в деятельности контрольно-надзорных органов;

внедрение системы предупреждения и профилактики коррупционных проявлений в контрольно-надзорной деятельности;

автоматизация контрольно-надзорной деятельности.

Проводимый таможенный контроль существенно трансформируется в сторону снижения, в целом, административной нагрузки на бизнес. По данным ФТС в 2018 г. общее количество проверочных мероприятий сократилось на 30%, с одновременным повышением результативности таможенного контроля на 20%. По итогам работы ФТС России по направлению контроля таможенной стоимости, включая таможенный контроль после выпуска товаров в форме проверки таможенных, иных документов и (или) сведений в соответствии со статьей 326 ТК ЕАЭС и приказом ФТС России от 25 августа 2009 г. № 1560 «Об утверждении порядка проведения проверки документов и сведений после выпуска товаров и (или) транспортных средств» [20], в 2018 году проведено порядка 168000 корректировок таможенной стоимости товаров. Деятельность таможенных органов РФ по осуществлению государственного таможенного контроля (надзора) в 2017-2018 гг. характеризует таблица 1.

Выбор объектов и форм таможенного контроля на основании п. 4 ст. 310 Таможенного кодекса ЕАЭС осуществляется на основе использования системы управления таможенными рисками. Основной целью ее применения является выявление, прогнозирование и предотвращение нарушений таможенного законодательства. Использование СУР позволяет рационально использовать ресурсы таможенных органов, не уменьшая эффективности таможенного контроля, и освобождает большинство участников ВЭД от излишнего бюрократического контроля [22]. Система управления таможенными рисками зарекомендовала себя в мировой и отечественной таможенной практике в качестве наиболее гибкого и действенного механизма управления.

С 2004 г. система управления рисками является основным инструментом определения объектов и выбора форм таможенного контроля при совершении таможенных операций. Такая система предусматривает субъектно-ориентированный подход, основанный на распределении участников ВЭД по трем категориям уровня

риска в зависимости от вероятности нарушения ими таможенного законодательства. Это позволяет сконцентрировать основные ресурсы и внимание на наиболее рискованных товарных поставках, а в отношении законопослушных организаций сместить контроль на этап после выпуска товара.

Таблица 1

Деятельность таможенных органов (ФТС России)
по осуществлению государственного таможенного контроля в 2017-2018 гг. [21]

№	Наименование	2017 г.	2018 г.
1.	Общее количество проверок, проведенных в отношении юридических лиц, индивидуальных предпринимателей	57730	34692
2.	Количество проверок, по которым выявлены правонарушения, ед.	13561	15067
3.	Выявленных правонарушений по итогам проверочной деятельности, ед.	45423	47985
4.	Количество юридических лиц и предпринимателей, у которых выявлены правонарушения, ед.	9608	10015
5.	Общее количество проверок, по итогам проведения которых по фактам выявленных нарушений возбуждены дела об АП, ед.	8453	7980
6.	Общее количество проверок, по итогам которых по фактам выявленных нарушений наложены административные наказания, ед.	7 165	7 084
7.	Сумма доходов федерального бюджета, администрируемых ФТС России, млрд. руб.	4575,7	6063,2
8.	Выявление представления для целей таможенного декларирования недостоверных и (или) неполных сведений о соблюдении запретов и ограничений либо недействительных разрешительных документов, подтверждающих соответствие ввозимой продукции, ед.	99940	67446
9.	Выявлено контрафактной продукции в сфере защиты прав интеллектуальной собственности, млн. ед.	10,1	16,2
10.	Сумма предотвращенного ущерба, который мог быть нанесен правообладателям объектов интеллектуальной собственности, млрд. руб.	4,5	6,8
11.	В результате применения СУР таможенными органами дополнительно взыскано, млрд. руб.	20,7	21,5
12.	Количество проверок соблюдения участниками ВЭД требований актов валютного законодательства РФ и актов органов валютного регулирования, ед.	9737	10694
13.	Количество возбужденных дел об АП по результатам проведенного валютного контроля (статья 15.25 КоАП РФ), ед.	14263	13806

Выводы. Изменения в таможенном законодательстве, как в Таможенном Кодексе ЕАЭС, так и Евросоюза, направлены на формирование системы таможенного контроля основанного на системе управления таможенными рисками. Принципами организации и реализации таможенного контроля становятся максимально возможная прозрачность и упрощение таможенных процедур, направленные на благоприятствование участникам внешнеэкономической деятельности, роста внешнеторгового оборота. Совершенствование таможенного оформления и таможенного контроля нацелены на повышение эффективности для законной торговой деятельности и создание надежных преград на пути контрабанды и других преступлений в сфере таможенного дела.

Использование методики выборочности таможенного контроля основывается на оценке степени риска в зависимости от вида товара, объема перемещаемых товаров, их

стоимости, изменения товарной номенклатуры ВЭД, а также с учетом информации о совершенных нарушениях таможенного законодательства. Созданная Единая автоматизированная информационная система позволяет иметь все необходимые данные о результатах таможенного контроля по каждому участнику ВЭД, отслеживать его деятельность на территории РФ. Кроме того, растущее взаимодействие таможенных служб РФ с другими участниками ЕАЭС, а также странами Евросоюза, дает возможность получить единую базу данных результатов таможенного контроля.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Черныш А. Я. Совершенствование управления таможенными рисками в процессе таможенного контроля товаров и транспортных средств: монография / А. Я. Черныш, О. Л. Саламан. – М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2014. – 160 с.
2. Липатова Н. Г. Имитационное моделирование процессов таможенного контроля: монография / Н. Г. Липатова. – М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2015. – 164 с.
3. Корняков К. А. Новые технологии как средство модернизации таможенного контроля: монография / К. А. Корняков, Ю. Н. Егоров, А. Н. Яцушко. – М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2014. – 166 с.
4. Агагомедова С. А. Таможенный контроль товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности: монография / С. А. Агагомедова. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 160 с.
5. Немирова Г. И. Таможенный контроль после выпуска товаров как инструмент обеспечения экономической безопасности: монография / Г. И. Немирова, С. В. Новиков. – Москва: Русайнс, 2018. – 180 с.
6. Regulation (EU) no 952/2013 of the European parliament and of the council of 9 October 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0952&rid=1>.
7. The role of Customs Controls. European Commission [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/customs-controls/general_en.
8. Regulation (EU) no 952/2013 of the European parliament and of the council of 9 October 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0952&rid=1>.
9. Customs duties mean revenue. European Union [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/taxation_customs/facts-figures/customs-duties-mean-revenue_en.
10. Report on the EU customs enforcement of intellectual property rights: Results at the EU border, 2018. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2019. – 30 p.
11. Council Resolution on the EU Customs Action Plan to combat IPR infringements [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2013:080:0001:0007:EN:PDF>
12. Customs sees what you don't... and protects you. European Union [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/taxation_customs/facts-figures/customs-sees-what-you-dont-protects-you_en.
13. Council Regulation (EC) No 116/2009 of 18 December 2008 on the export of cultural goods [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ%3AL%3A2009%3A039%3ATOC>.
14. European Parliament and Council Directive 2014/60/EU on the return of cultural objects unlawfully removed from the territory of a Member State [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32014L0060>.
15. Regulation (EU) 2018/1672 of the European parliament and of the council of 23 October 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018R1672>.
16. U. S. Customs and Border Protection Strategy 2020-2025 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbp.gov/sites/default/files/assets/documents/2019-Jun/CBP-2020-2025-Strategy-Plan-Documents-FINAL-508-compressed.pdf>.
17. Греков И. В. Совершенствование качества таможенных услуг и таможенного контроля товаров, перемещаемых физическими лицами для личного пользования в воздушных пунктах пропуска / И. В. Греков // Управленческое консультирование. – 2019. – № 5 (125). – С. 114-120.

18. Паспорт приоритетной программы «Реформа контрольной и надзорной деятельности». Протокол заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 21 декабря 2016 г. № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/vu4xfkO2AdpTk1NaJN9gjDNtc69wa5fq.pdf>.

19. Заседание президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 19 октября 2016 г. № 8 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/news/24931/>.

20. Приказ ФТС РФ от 25.08.2009 г. № 1560 «Об утверждении порядка проведения проверки документов и сведений после выпуска товаров и (или) транспортных средств» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakonprost.ru/content/base/144683>.

21. Итоговый доклад о результатах и основных направлениях деятельности ФТС России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.ru/activity/results/itogovye-doklady-o-rezul-tatax-deyatel-nosti/document/175571>.

22. WCO Customs Risk Management Compendium [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/enforcement-and-compliance/activities-and-programmes/risk-management-and-intelligence/risk-management-compendium-volume-1.pdf?db=web>.

Поступила в редакцию 17.03.2020 г.

STATE AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF CUSTOMS CONTROL IN THE EUROPEAN UNION AND THE RUSSIAN FEDERATION

O. N. Golovinov

The article discusses the current problems of customs control as one of the activities of customs services. The paper analyzes the customs control in the European Union and the Russian Federation, aimed at identifying and preventing the import of prohibited and substandard goods. Attention is focused on the prospects for the development of customs control after the release of goods and vehicles sold by customs authorities through customs inspection. The necessity of choosing objects and forms of customs control based on the use of the customs risk management system is substantiated.

Keywords: customs payments, customs authorities, customs procedures, customs control, declaration, prohibitions and restrictions, smuggling, offenses, customs territory.

Головинов Олег Николаевич

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

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

1968golovinov@mail.ru

+38-071-316-15-06

Golovinov Oleg

Doctor of Economics, Professor

Donetsk National University, Donetsk

УДК 330.123

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЮЖНОЙ ОСЕТИИ В СОВЕТСКИЙ ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

© 2020. И. К. Джиева

В статье исследованы проблемы становления и развития промышленного производства в Южной Осетии в советский переходный период. Выделены характерные особенности переходного периода для экономики Южной Осетии: к развитию промышленности пришлось приступить, минуя стадию капитализма, что существенно затрудняло этот процесс; отсутствие стадии «военного коммунизма»; национализация осуществлялась уже в период новой экономической политики.

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

Постановка проблемы. В связи со значительным количеством фактов, подтверждающих успехи индустриализации, многие научные труды советского периода по этой проблеме представляют исследуемый этап развития экономики как череду сплошных побед. С распадом Советского Союза взгляды большинства авторов кардинально изменились. Период строительства социализма, в том числе и этап индустриализации, стал представляться в трудах российских ученых как череда ошибок и неудач. Авторы подобных публикаций не всегда можно назвать новаторами, поскольку эти «новации» можно встретить в работах западных ученых, которые заостряли внимание на репрессиях, перегибах и неудачах советского переходного периода. Для более чёткого представления о результатах индустриализации, о достижениях и неудачах государственной политики мы попытаемся провести ретроспективный историко-экономический анализ трансформации экономики Южной Осетии в исследуемом промежутке времени.

Актуальность исследования. На современном этапе развития науки нельзя не согласиться с точкой зрения группы ученых (например, Л.И. Абалкина, Е.А. Иванова) которые считают: «Экономическая история советского периода до сих пор не получила достаточно объективной оценки» [1, с. 4]. Поддерживая такую точку зрения, считаем необходимым, актуальным и практически значимым исследование периода индустриализации (на примере Южной Осетии), раскрыв проблемы и задачи, которые приходилось решать в процессе формирования промышленности в регионе, а также показать достижения и ошибки государственной политики развития производительных сил на этом этапе становления государственности. Особую актуальность проблема приобретает в связи с возникновением новых государственных образований, для которых исторический опыт становления экономики в переходный период имеет существенное практическое значение.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучение научной литературы показывает, что процессу индустриализации советского переходного периода учёные уделяют пристальное внимание. Вызывает большой интерес работа авторского коллектива под руководством Л.И.Абалкина «Экономическая история СССР», где раскрыт исторический опыт строительства экономики нового общества [1].

Проблемы индустриализации в СССР подняты в работе Л.Е. Муравьевой «Промышленное развитие и финансы в годы довоенных пятилеток». Автор раскрывает позитивные моменты и противоречия административного управления в исследуемом

периоде, трудности, возникающие из-за низкой квалификации технического персонала, акцентирует внимание на применении системы принудительного труда уже во второй пятилетке [2].

Своеобразным мышлением и анализом исследуемого периода отличается монография И.В.Караваевой «Экономический фундамент Победы: параллели истории и современности», в которой представлена современная оценка институциональных и структурных трансформаций советской экономики [3].

Заслуживает внимания научная работа А.Ю. Орельчиковой «Индустриализация в СССР (20-30-е гг. XX в.)», где раскрыты основные задачи и цели индустриализации, опыт строительства материально-технической базы страны на основе выполнения предвоенных пятилеток [4].

Весьма содержателен анализ точек зрения многих западных ученых, представленный в монографии В.И. Тетюшева. Отмечается, что еще в 1930-х годах процесс индустриализации подвергся резкой критике. Так, У. Чемберлен считал, что это были «чрезмерно напряженные темпы и ненужные жертвы». Продолжая эту мысль, Х. Сетон-Уотсон в 1960 году утверждал, что «форсированное развитие тяжелой промышленности легло ужасной ношей на всех граждан Советского Союза», но в то же время признал, что Россия за этот период добилась «внушительных успехов» – из «отсталой страны превратилась в один из индустриальных гигантов XX века» [5, с. 87].

Выделение нерешенной проблемы. В процессе реформирования современной экономической системы постсоветских государств (в том числе и непризнанных) важно учитывать государственную политику и практику индустриализации промышленности советского переходного периода. Сегодня остро встали вопросы о соотношении частной и государственной собственности, о роли государственных институтов их методах и формах воздействия на экономику, а также о позитивных результатах, ошибках и просчётах государственной политики развития производительных сил. Подчеркнём, что эта проблема касается не только развивающихся, но и высокоиндустриальных стран.

Цель исследования: выяснить предпосылки и стимулы экономического развития, показатели экономического роста, опыт индустриализации, что даст возможность решать без ошибок и потерь существующие проблемы социально-экономического развития общества, в том числе – проблемы Южной Осетии.

Результаты исследования. Трансформация экономики Южной Осетии от феодального способа производства к социалистическому, минуя капитализм, проходила в сложных социально-экономических условиях. В отличие от других автономных формирований Грузии (Абхазии и Аджарии), где все происходило без кровопролития, в Южной Осетии грузинскими меньшевиками в 1920 году был устроен настоящий геноцид осетинского народа. Мы не будем разбирать исторические аспекты этого переходного этапа, поскольку историками Южной Осетии, изучающими этот период времени, издано множество интересных теоретически и фактически обоснованных научных работ, где подробно изложены предпосылки и последовательность развития этих событий. В представленной статье основное внимание уделяется экономическому развитию республики в советский переходный период.

В первые дни после победы Советской власти в Грузии были национализированы промышленность, железные дороги, банки, земля. 21 мая 1921 года Грузинская ССР заключила договор с РСФСР о военно-хозяйственном союзе. В декабре 1921 – феврале 1922 годов проведены выборы в Советы.

1-й Всегрузинский съезд Советов (25 февраля – 4 марта 1922 года) принял первую «Конституцию Грузинской ССР», избрал Центральный исполнительный комитет Советов, который создал правительство Грузии.

16 июля 1921 года Ревком Грузии издал декрет об образовании в составе Грузии Аджарской АССР.

16 декабря 1921 года на основе «Союзного договора между ССР Грузии и ССР Абхазии» Абхазская ССР вошла в состав Грузии.

20 апреля 1922 года декретом ЦИК и Совнаркома Грузии в составе Грузии была создана Юго-Осетинская автономная область.

Для максимальной мобилизации всех сил советских республик Закавказья на социалистическое строительство 12 марта 1922 года между Грузией, Арменией и Азербайджаном заключён договор об образовании федеративного союза. С 12 марта 1922 года по 5 декабря 1936 года Грузия входила в Закавказскую федерацию (ЗСФСР), а 30 декабря 1922 года Грузия в составе ЗСФСР вошла в Союз ССР. В 1936 году ЗСФСР, разрешившая поставленные перед ней задачи, была упразднена. Грузия, как и Азербайджан и Армения, непосредственно вошла в состав Союза ССР на правах союзной социалистической республики [6].

В ноябре 1921 года по просьбе трудящихся Южной Осетии Революционный и Партийные комитеты выставили на рассмотрение ЦК КП Грузии вопрос об образовании автономной области Юго-Осетии.

Центральный Комитет Компартии Грузии 12 декабря 1921 года, а затем 31 декабря того же года и Кавказское бюро РКП(б), приняли решение о предоставлении Юго-Осетии права советской социалистической автономной области с административным центром в г. Цхинвал [7].

20 апреля 1922 года специальным декретом Всегрузинского Центрального Исполнительного Комитета и Совета Народных Комиссаров Грузии это решение было узаконено.

В апреле 1922 года был образован Центральный Исполнительный Комитет Юго-Осетии с целым рядом отраслевых комиссариатов-отделов: внутренних дел, земледелия, здравоохранения, соцобеспечения, финансов, труда, юстиции, рабоче-крестьянской инспекции, просвещения и. др. При нём был создан Высший Совет народного хозяйства (ВСНХ), который осуществлял руководство промышленностью области. На местах организовывались местные революционные исполнительные комитеты.

В апреле 1921 года Ревком Грузии выделил миллиард рублей на восстановление экономики Южной Осетии и возложил на ВСНХ Грузии руководство этим процессом.

Экономика Грузии к концу гражданской войны была почти полностью разорена. Объем промышленной продукции к 1921 году составлял 13,8 % довоенного уровня. Не работали горнорудные предприятия, в 9 раз сократилась добыча марганца, в три раза меньше стали добывать каменного угля, полностью был парализован транспорт. Закавказская железная дорога была полностью раскурочена и выведена из строя, около 70% всего подвижного состава не функционировало. Отступая, меньшевики повредили множество участков железнодорожного пути и взорвали несколько железнодорожных мостов. В результате всего этого грузооборот Закавказской железной дороги сократился по сравнению с 1913 годом более чем в три раза. Из-за экономической разрухи невозможно было осуществить никакие преобразования в народном хозяйстве Грузии. В этот тяжелый для нее период со стороны РСФСР ей была оказана необходимая финансовая помощь [8].

Конкретный план и программа восстановления народного хозяйства и перехода к мирному строительству были сформулированы в решениях X съезда РКП (б), в письмах В.И.Ленина к коммунистам Грузии и Кавказа, также в докладе И.В. Сталина «Об очередных задачах коммунизма в Грузии и Закавказье». И.В.Сталин отмечал, что «...очередной задачей коммунистов Грузии является беспощадная борьба с национализмом, восстановление старых братских интернациональных уз, существовавших до появления националистических меньшевистских правительств, и создание здоровой атмосферы для хозяйственных усилий Закавказских советских республик и для хозяйственного возрождения Грузии» [9].

После окончания Гражданской войны в России необходимо было приступить к восстановлению разрушенного народного хозяйства, но в существующей обстановке необходимы были уже новые методы управления экономикой. Промышленность и торговля из-за отсутствия денежных средств не могли приобрести оборотные средства, в результате чего была парализована вся экономика страны. Помимо разрушенной экономики молодой советской республике пришлось столкнуться и с острыми внутренними социальными проблемами (речь идёт о восстаниях в Тамбовской губернии и Кронштадте). Их причиной было неприятие сельским населением продразверстки и жесткая диктатура в процессе ее проведения. Необходимо было менять политику и методы экономических преобразований.

Этому периоду истории были свойственны бурные дискуссии о путях и методах преодоления экономической разрухи. Существовало множество концепций и предложений улучшения государственного управления сельским хозяйством. Из всех направлений можно выделить два основных: большевистское и либеральное. Большевистское направление представляли властные структуры, идеологическая база которых носила пропагандистский характер и представляется весьма узкой. Её авторы старались разъяснить сущность и необходимость введения нэпа и довести до основных масс различные альтернативные пути экономического развития страны. В основном они опирались на работы В.И.Ленина, Н.И.Бухарина, И.В.Сталина, Л.Д.Троцкого, а также решения партийных съездов и конференций, на основании которых разрабатывались методы и способы построения фундамента социалистического общества [10-12].

Другого направления придерживались либералы, представителями которых были А.В. Чаянов, Н.Д. Кондратьев, Н.П. Макаров и другие выдающиеся ученые- аграрии. Их трудам была свойственна высокая аргументированность выводов и широта исследуемых задач. В своих научных работах они подчеркивали тесное взаимодействие всех сфер сельскохозяйственного производства, связывая экономическую и социальную сущность кооперации. Являясь главным теоретиком отечественной кооперации, А.В. Чаянов, например, придерживался трех постулатов:

1. Любая разновидность кооперации будет иметь успех только при наличии рынка.
2. Необходимость «развитых рыночных хозяйств капиталистического типа», деятельность которых будет нацелена на получение прибыли;
3. «Установление подлинного демократического режима», который обеспечит юридические и гражданские права кооператоров, что не всегда выполняется даже сегодня, а при большевистском правительстве было просто не осуществимо [12].

Быстрейшее восстановление сельского хозяйства и промышленности в результате проведения НЭПа обеспечивало накопление сил и ресурсов для создания

экономической основы социализма – тяжелой индустрии, для победы социализма в стране.

Валовая продукция Грузии в советский переходный период уже имела позитивную динамику роста. В 1925-1928 годах в регионе имела место смешанная форма собственности. Институт собственности в Грузии состоял из разных форм – государственной, кооперативной, частной и концессионной, что способствовало более эффективному развитию экономики [13].

В 1921-1940 годах капиталовложения в промышленность Грузии составили 2147,5 млн. рублей. В 1939 году стоимость основных производственных фондов крупной промышленности Грузии достигла 1189 млн. рублей. Причем, благодаря приближению промышленности к источникам сырья и огромной помощи, оказанной национальным районам, промышленность стала быстро развиваться в районах, которые были наиболее отсталыми до революции [14].

За годы первой пятилетки объём капитальных вложений в народное хозяйство страны в целом составил 64,6 млрд. руб.; основные производственные фонды увеличились с 70 млрд. руб. до 128 млрд. руб., т. е. на 82 %; в промышленности их объём возрос с 9,2 млрд. руб. до 23,1 млрд. руб. (в 2,5 раза), а в электроэнергетике – с 1 млрд. руб. до 5 млрд. руб. (в 5 раз) [15].

После установления Советской власти в Грузии приступили к строительству важных для народного хозяйства 20-ти крупных промышленных предприятий. К 1926 году, благодаря самоотверженному труду рабочих и крестьян, а также финансовой помощи РСФСР, Грузия сумела достичь в развитии экономики уровень 1913 года. В первую очередь был восстановлен транспорт, промышленные предприятия, сельское хозяйство превзошло довоенный уровень, повышался уровень благосостояния населения. В процессе строительства социализма и успешного выполнения первых пятилеток Грузия достигла больших успехов, как в индустриальном развитии, так и аграрном с многоотраслевым сельским хозяйством. 15 марта 1935 года за выдающиеся успехи, достигнутые трудящимися республики в области сельского хозяйства и промышленности, Грузинская ССР награждена орденом Ленина. О существенных успехах края говорит факт: в 1937 году в Грузии удельный вес промышленности в экономике достиг 75,2 %. К этому периоду было введено в эксплуатацию свыше 800 новых промышленных объектов. В предвоенные пятилетки создано 30 новых отраслей промышленности, в том числе машиностроение, нефтедобыча, чайная, химическая и др. Промышленные предприятия, построенные и целиком реконструированные за годы Советской власти, давали более 80% всей промышленной продукции Грузии. Сооружено 250 км железных дорог и более 8 тыс. км шоссейных дорог, электрифицировано 277 км железных дорог. В 1940 объём валовой продукции всей промышленности Грузии увеличился по сравнению с 1913 в 10,2 раза [15].

К моменту установления советской власти в Южной Осетии страна оказалась в крайне трудных экономических условиях. Былое её отсталое хозяйство в период меньшевистского господства в Грузии было доведено до крайнего разорения. Десятки сел были сожжены, скот полностью уничтожен, людям не на что и негде было жить. Необходимо было не только восстанавливать экономику, но и развивать её. Южная Осетия всегда была сельскохозяйственным регионом; промышленность отсутствовала. Как отмечает Л.А.Чибиров, особенностью начала строительства социализма в Южной Осетии является отсутствие стадии «военного коммунизма». Национализация имеющихся происходила уже в период новой экономической политики [16, с.162]. Перед хозяйственными органами стояла задача восстановления разоренного хозяйства

и развития промышленности, или, как отражается в архивных данных, «насаждения» промышленности. В первую очередь планировалось создание лесной промышленности, которая могла обслуживать восстановительные работы, и в будущем сохранилась как постоянная отрасль промышленности. Планировалось также восстановление хозяйственных сил, «могущих служить базой для насаждения промышленности» и обследование естественных условий и богатства области.

Но, как уже отмечалось, помимо полной разрухи одной из основных проблем развития промышленности в Южной Осетии в исследуемом периоде являлось и то, что данный регион, минуя капитализм, сразу перешел к социалистическому способу производства, что тоже существенно тормозило ее социально-экономическое развитие. В решении хозяйственных задач и Грузия, и Южная Осетия использовали опыт социалистического строительства советской России, где переход к мирному строительству после четырёхлетней гражданской войны совпал с победой советской власти в Грузии и Юго-Осетии и они одновременно приступили к восстановлению народного хозяйства [17, с.129]. Для Южной Осетии в начале исследуемого периода было характерно кустарное производство.

Большой интерес учёных вызывает проблема взаимоотношений представителей кустарно-промысловых и других видов кооперации и властных структур. Она всегда была объектом внимания, как теоретиков, так и практиков, которые изучали кооперативное движение. Необходимо отметить тот факт, что советские исследователи редко отступали от заданных тем, которые диктовались идеологией и существующим строем. В их работах в основном освещалась политика Коммунистической партии по поддержке и развитию кустарно-промысловой кооперации, значение ленинского кооперативного плана и основные задачи, стоящие перед кооперативным движением в молодой советской республике.

Мы подчёркивали, что альтернативность взглядов была характерна лишь для периода первой половины XX столетия. У ряда исследователей имело место критическое отношение к кооперативному движению [18, с.6]. Другие приписывали ей функции, связанные с классовым антагонизмом. Вторая половина 1920-х годов характерна тем, что дискуссии по отношению к кооперации практически были прекращены и в целом рассматривались в тесной взаимосвязи с ленинским кооперативным планом. Исследовательская работа по кооперативной проблематике с начала 1950-х годов практически прервалась в связи с тем, что дальнейшая перспектива развития кооперации рассматривалась как несоциалистическая для всей экономики страны.

С укреплением командно-административной системы начинает преобладать и утверждаться во всех директивных документах точка зрения о том, что при социализме основным видом собственности является государственная, а кооперативная является частью общественной собственности. Это предположение становится аксиомой и полностью оправдывает огосударствление почти всей кооперативной системы. Данная точка зрения прошла красной нитью в работе А.Н. Сенько и Н.К. Афанасьева [19].

Особым подходом отличается монография И.А. Чуканова «Советская экономика в 1920-е годы: новый взгляд», автор которой приходит к выводу, что к началу нэпа кооперативная политика правящей власти потерпела полный крах. Её главной целью была прочная привязка кооперации к создаваемой новой административно-командной системе из-за чего был утрачен ее рыночный характер [20].

Интерес представляет точка зрения Е.Г. Гимпельсона. Учёный считает, что во второй половине 1920-х годов экономика, ожившая после «военно-коммунистических»

способов управления, вновь была подвержена жесткому партийному контролю. «По существу, от кооперативных принципов к концу десятилетия мало что осталось. Приближался конец этих общественно-экономических объединений. Они были подчинены государству» [21].

Относительно экономической истории Южной Осетии следует отметить, что при отсутствии промышленности в области крестьянские хозяйства в ней снабжались орудиями труда и предметами домашнего обихода, которые производились домашними промыслами и ремесленными предприятиями. Сразу после предоставления Южной Осетии автономии был учрежден Совет народного хозяйства, в обязанности которого входило планирование и руководство народным хозяйством. Особое внимание СНХ уделяло созданию и развитию промышленности в автономной области. Необходимость индустриализации, как справедливо отмечает Е.П. Дзагоева, диктовалась, прежде всего, малоземельностью региона [22, с.130]. На душу населения в Юго-Осетии приходилось удобной земли 0,3 десятины, а в отдельных районах – 0,17 десятин. В области необходимо было решать проблему занятости населения. Остро стоял вопрос освоения имеющихся природных ресурсов, которыми область обладала в избытке, т.е. имелись и трудовые, и сырьевые ресурсы. Однако необходим был еще третий фактор производства – капитал, которого было недостаточно. В 1924 году сумма доходов местного бюджета не превышала 9946 руб. 13 коп., при общем его дефиците в 22705 руб. 54 коп. В этих условиях преобладающими источниками финансирования капитальных вложений в промышленности и её текущих затрат являлись краткосрочные и долгосрочные ссуды различных банков страны, которыми СНХ пользовалось довольно широко, что позволило приступить к индустриальному развитию автономной области [22, с.131].

Нам представляется, что значение совнархозов было особо актуально в процессе реформирования современной российской экономической системы, поскольку и сегодня остро встали вопросы о соотношении частной и государственной собственности, о роли государственных институтов их методах и формах воздействия на экономику. Необходимо отметить, что это – проблема всех высокоиндустриальных и развивающихся стран. Имеющийся в России опыт управления экономикой с помощью Советов Народного Хозяйства актуален тем, что здесь успешно совмещаются отраслевой и территориальный принципы управления. Практика управления показала, что эти органы могли функционировать и в мирное, и в военное время; активно руководить как государственными предприятиями, так и поддерживать тесные контакты с предприятиями других форм собственности. Важным фактором является обширность территории России, поэтому в этой ситуации, сильно возрастает роль и значение региональных органов управления. Именно от них зависит внедрение в жизнь и обеспечение результативности экономической политики государства.

В Южной Осетии в исследуемый период в развитии промышленности имелись существенные трудности, но, несмотря на это, СНХ прилагал максимум усилий для того, чтобы создать здесь многоотраслевую промышленность. Развитие промышленности планировалось осуществить по следующим основным направлениям: горной, лесной, по переработке сельскохозяйственного сырья, промышленности строительных материалов. Как отмечает Е.П. Дзагоева, для осуществления этих планов имелись все основания.

К исследуемому периоду горным отделом СНХ на территории Южной Осетии были обнаружены следующие месторождения полезных ископаемых: свинца и цинка в Джавском районе; мрамора в Знаурском и Ленингорском районах; талька, серпантина,

нефрита и горбов в Знаурском районе; цемента, литографического камня и туфа в Цхинвальском районе и т.д. Для дальнейшего развития лесной промышленности в области тоже имелась собственная сырьевая база [22, с.134].

По архивным данным, в исследуемом периоде в перспективном планировании стало уделяться большое внимание строительству предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье: плодосушильных, крахмально-паточных и сыроваренных заводов [23, с.105]. В довоенный период советской власти в Юго-Осетии возникли промышленные предприятия по производству строительных материалов: пило-леса, кирпича, черепицы, извести. Но их продукция все еще обходилась дорого, поэтому крестьяне предпочитали пользоваться продукцией своего домашнего промысла [20, с. 139]. Значительное развитие получила силикатная промышленность, увеличив выпуск кирпича, черепицы, извести. В 1939 году вступил в эксплуатацию Цхинвальский черепичный завод, были реконструированы кирпичный и известковый заводы. Производством стройматериалов частично занимались и колхозы. В предвоенный период была построена Кехвская гидроэлектростанция, обеспечившая электроэнергией население и промышленные предприятия [23, с. 4].

Промысловая кооперация в Южной Осетии была основана в 1928 году, кооперирование кустарных предпринимателей происходило путем создания промысловых и трудовых артелей с общими мастерскими. В течение 1928-1930 годов было создано Промысловое кредитное товарищество, которое объединяло около 138 отдельных предпринимателей. При кредитном товариществе было объединено несколько небольших, как их называли, мастерских: швейная, две кондитерские, прачечная, пекарня. Было организовано также несколько артелей: кожевенная, сапожная и пошивочная, кузнечная, артель по пошиву обуви и т.д. [23, с.92]. В кустарной промышленности Юго-Осетии было занято более 2,5 тысяч постоянных и сезонных рабочих. Добычей и обработкой полезных ископаемых занимались 223 человека. В Кударо, Лехура и Монастери производили черепицу; в Цхинвали и Монастери – гончарную посуду, в Цхинвальском, Ванатском и Ортевском районах занимались добычей и обработкой строительного камня. Особенно много рабочих было занято обработкой дерева. Эти ремесла носили сезонный характер. Постоянным занятием являлось производство металлических и кожевенных изделий, а также мельничное дело. Кустарно-ремесленное производство настолько тесно было связано с народным хозяйством, что его ослабление могло отрицательно повлиять на развитие экономики области. Поэтому оно рассматривалось как важная отрасль хозяйственного строительства. Его развитие осуществлялось на основе кооперирования [20, с. 139]. Происходило укрупнение мелких артелей, на основании которых было создано металлическое, химическое, пищевое, кожевенное, швейное, по починке обуви и трикотажное производство. Продукция этих предприятий удовлетворяла различные потребности населения. По архивным данным, промысловая кооперация в Южной Осетии была организована в 1928 году. В начальный период в её составе имелось 7 артелей, в которых работали 77 человек, а в 1930-1931 годах в её составе было уже 9 артелей с 166 членами [23, с.93].

Экономика Южной Осетии в период индустриализации характеризовалась, рядом небольших предприятий, которые работали на базе местных сырьевых ресурсов. В исследуемом периоде проводилась разведка горных ископаемых и нерудных богатств, что имело значение для их эксплуатации в дальнейшем, в период первых пятилеток. В 1929-30 годах на базе разведанных природных ресурсов удалось организовать небольшую пробную эксплуатацию месторождений мрамора, талька и туфа. Мрамора

было добыто пока несколько сот кубометров. Немного было добыто талька и туфа. Всего на эти виды производства было израсходовано около 165 тыс. рублей.

Начали активно использоваться и лесные ресурсы Юго-Осетии: бук, граб, дуб, ясень, карагач, липа, ольха, осина, берёза, груша, дающие прекрасный материал для авиастроения, производства мебели и музыкальных инструментов. По данным 1924 года, общая площадь делового леса составила 237750 десятин с запасом древесины 5,2 миллиона кубометров. Запасы же лиственной древесины в количестве 3,8 миллиона кубометров были распространены во всех районах области на площади 177750 десятин. В них ежегодно можно было заготавливать более 31 тыс. кубометров высококачественного промышленного леса [24, с.21].

В развитии промышленности Южной Осетии видное место занимали её рудные и нерудные ископаемые, для изучения и эксплуатации которых был создан горный отдел при СНХ Южной Осетии. Геологи-академики Ферсман и Левинсон-Лессинг, инженер-минералог Флоренский и др. в 1925-29 годах обследовали территорию Южной Осетии и обнаружили большие запасы туфа. Особенно большую ценность представляли месторождения мрамора и серпантина в Лопанском ущелье. Академик Ферсман ценил югоосетинский мрамор выше итальянского и бельгийского. В своей докладной записке он отмечал: «Мрамор декоративного типа исключительной красоты, и с этой точки зрения представляет большую ценность. Добываемые монолиты не должны быть большой величины, и при правильной распиловке позволяют компоновать рисунок удивительной красоты» [25, с.177]. Такое же значение он придавал гагату и нефриту, которые «ценятся в целых золотых рублях за килограмм» [25, с.171]. Высокую оценку осетинскому мрамору давали минералогический музей Академии наук СССР, институт «Карелгранит» и Электротехнический институт ГЭТ. По своим расцветкам югоосетинский мрамор превосходит уральский и армянский мраморы. Близость месторождений к железной дороге (15 км до ст. Агара) и к морским портам (Батуми) также способствовал его успешной реализации, как на территории Закавказья, так и на всей территории страны.

Академик Левинсон-Лессинг в своей докладной записке на имя ЦИК Южной Осетии предлагал обратить серьёзное внимание на лопанский и ахалгорский мраморные месторождения. Помимо ванатско-еревдского, учёный указывал на огромный район туфов и туфовых лав Кельского плато, который был обнаружен ещё в 1912 году. Он считал неотложной задачей также изучение свинцово-цинковых месторождений в Кударо, мышьяковых руд в Ацрисхеви и озокерита в Садзекури, считал необходимым больше внимания уделять промышленному использованию Джавского минерального источника. [25, с.175]. На территории Южной Осетии продолжались активные геологические исследования, в результате которых были обнаружены месторождения цинка, меди, никеля, свинца, ртути, железа. Были обнаружены также месторождения нефти, талька, барита, серпантина и т.д. Поскольку в Южной Осетии большими темпами по тем временам развивалось строительство, как жилых домов, так и промышленных зданий, большое значение имело наличие месторождений строительных материалов: андезита, туфа, цемента, извести.

Дальнейшее перспективное развитие промышленности Юго-Осетии определялось первым пятилетним народнохозяйственным планом. В это время была проведена реорганизация промышленности по принципу централизации и кооперирования. В процессе развития местной промышленности Совет Народного хозяйства Юго-Осетии был реорганизован в самостоятельное управление местной промышленности. За ним оставались планово-регулирующие функции с задачей

горных разведок и новостроек. С 1928-1929 финансового года он был переведен на госбюджет. Постановлением Совета Труда и Оборона (СТО) от 12 августа 1921 года наиболее крупные предприятия, технически оборудованные и удобно географически расположенные, а также обеспеченные сырьем, материалами, рабочей силой объединялись в тресты. Это позволяло в определенной степени децентрализовать оперативные функции по руководству отдельными предприятиями. До конца 20-х годов тресты оставались основной производственной единицей в отечественной промышленности [26, с.175]. Для лучшего использования средств и успешного развития промышленности ЦИК Юго-Осетии выработал и утвердил соответствующие уставы, на основе которых организовал тресты. В 1929 году был создан трест «Югоспром», в который вошли: лесопильный завод, лесозаготовки, фабрика гнутой мебели, кирпичный завод, магазин железоскобяных изделий, выделявшиеся в хозрасчетные предприятия. Гидростанция, известковые заводы, мельницы и другие небольшие предприятия были переданы местным исполкомам. Строительные объекты Цхинвали, жилищная кооперация, единое потребительское общество и механические мастерские вошли в состав вновь созданной организации «Югосстрой» [26, с. 361].

Кустарные предприятия уже не могли удовлетворять потребности населения. Необходимо было строить предприятия по принципу кооперирования мелких однотипных отраслей, с применением механизации, улучшением процесса труда и поднятием его производительности. В первом пятилетнем плане развития народного хозяйства Южной Осетии было предусмотрено новое промышленное строительство с расчетом увеличения производства не менее чем в шесть раз. Особое место в нем занимало строительство наиболее крупного деревообрабатывающего комбината с лесопильным цехом, фанерным, колесным, столярно-мебельным и паркетным производством [20, с.134]. С учетом того, что Южная Осетия с феодального уклада перешла сразу к социалистическому способу производства, минуя капитализм, процесс индустриализации проходил высокими темпами, к концу 1929 года уже функционировал лесопильный завод, мебельная фабрика, были введены в строй заводы по производству кирпича, извести, вступила в строй столь необходимая для области первая электростанция. Были продолжены работы по исследованию рудных месторождений, приступили к обработке мрамора и туфа. Промышленность Юго-Осетии в первую пятилетку развивалась в основном по линии расширения деятельности промышленных предприятий, возникших здесь в период индустриализации. Как уже подчёркивалось, эти предприятия относились к категории крупной промышленности и представляли собой главным образом предприятия лесной, силикатной промышленности и минерального сырья. Капитальные вложения в местную промышленность Юго-Осетии в первую пятилетку составляли 1621,3 тыс. руб. [26, с. 61]. Эта сумма в основном была использована на расширение существующих промышленных предприятий: Сталинского кирпичного завода, Мсхлебского известкового завода, разработок мраморной крошки, ремонтно-механического завода, Сталинского лесокомбината, фабрики гнутой мебели, Чурисхевского лесозавода. Помимо этого, капитальные вложения в размере 173 821 руб. были сделаны в мелкую промышленность и кустарно-промысловые предприятия [26, с.61]. Объем производства буковых пиломатериалов Цхинвальский лесопильный завод довел в 1932 году до 2090 кубометров, в 1933 году – до 5,220 кубометров и в 1934 году – до 6.380 кубометров [26, с.62]. За период 1928-1932 годы вложения в крупную промышленность составили 1621,3 тыс. руб. [23, с.24]. Валовая продукция крупной промышленности 1933 в ценах 1927 году составляла 488,8 тыс. руб.

(против 313,5 тыс. руб. в 1932 году), а валовая продукция малых предприятий (промкооперация) – 1117,9 тыс. руб. [26, с.359].

В 1930 году была проведена налоговая реформа. Вместо существовавших 63 видов налогов и платежей в бюджет, регулирующих производственную деятельность предприятий, было введено всего два: налог с оборота и отчисление от прибыли. Для колхозов устанавливался только подоходный налог [27, с. 269].

Годы первой пятилетки являлись как бы подготовительными для развития горной промышленности, которая призвана была сыграть огромную роль в ликвидации экономической отсталости области. Это нашло отражение в народнохозяйственном плане второй пятилетки, ставившим задачу социалистической реконструкции всего народного хозяйства на новой технической базе. С улучшением финансирования промышленности, организации труда, повышением квалификации рабочих и освоением ими производства возрастал объем производимой продукции. В период с 1922 по 1927 годы она составила 271322 рублей [26, с.172]. В первой пятилетке эта сумма возросла до 858320 рублей, т. е. в три с лишним раза [24, с.109]. В 1932 году было произведено продукции в три раза больше, чем в 1927 году [24, с.110]. С улучшением технического оснащения производства увеличивался объем выпускаемой продукции. С установкой Гофмановской печи по обжигу сырца, созданию новых цехов по сушке кирпича-сырца, механизации заводского транспорта резко возросла производительность и качество труда на кирпичном заводе. В 1937 году открылись новые цеха в механических мастерских по ремонту автомобилей и сельскохозяйственной техники. Впоследствии они стали одновременно обслуживать и колхозную технику. В 1937 году была введена в эксплуатацию еще одна электростанция в селе Кехви. Для нужд местного населения за исследуемый период были построены гидроэлектростанции в Лениногорском, Джавском и Знаурском районах. По архивным данным, выработка электроэнергии в Южной Осетии за период 1921-1937 годов увеличилась в 7 раз.

С введением в эксплуатацию новых, более крупных промышленных предприятий, улучшением снабжения электроэнергией в первые три года третьей пятилетки объем производства продукции в Южной Осетии был существенно увеличен. В одном только 1940 году было выпущено продукции на сумму 659,9 тыс. руб. Соответственно увеличивалась выработка промышленной продукции на одного рабочего: в 1927-28 годах она составила 2078 руб., в 1932 году – 3142 руб., а к исходу второй пятилетки – в 1937 году – 3250 руб. [28, с.18].

В 1937 году начал функционировать комбинат по добыче мрамора и мраморной крошки в Цнелиси, продукция которого широко использовалась за пределами Южной Осетии. В 1940 году был введен в эксплуатацию Цнелисский тальковый завод Министерства местной промышленности Грузии. Большое развитие в годы довоенных пятилеток получила пищевая промышленность, а именно такие ее отрасли как сыроварение, маслоделие, производство мяса и колбасных изделий, безалкогольных напитков, разлив минеральной воды. Окрепла и получила дальнейшее развитие промысловая кооперация [29, с.114].

Индустриализация Южной Осетии позволила увеличить объем выпускаемой продукции с 0,5 млн. рублей в 1922 году до 2,3 млн. рублей в 1940 году [20, с.150]. Выполнение планов третьей пятилетки было прервано Великой Отечественной войной. С начала войны почти все промышленное и сельскохозяйственное производство, связь, имеющийся транспорт были переведены на военный режим работы. Наибольшая нагрузка легла на лесную и деревообрабатывающую промышленности, которые

приступили к обработке твердых пород дерева буковой и дубовой древесины, необходимых в самолетостроении и производстве частей стрелкового оружия. Заготовки дуба и бука возросли за годы войны в 27 раз. В Цхинвали изготавливалась штабная мебель, некоторые металлические детали для оружия, печи для военных нужд, шили военную форму для солдат, конскую упряжь, седла. С начала войны в Джавском районе наладили добычу гипса для раненых. Для нужд фронта в 1943 году жителями Южной Осетии было собрано 400 тыс. рублей, полтонны зерна, 20 тонн картофеля, 750 голов крупного рогатого скота, 210 тонн сыра и т.д. Из личных сбережений жителями было выделено 18 млн. рублей для строительства танковой колонны [29, с.110]. Быстро перестроились на военный лад и предприятия промысловой кооперации, которые стали выпускать необходимую для нужд фронта продукцию. За первые полгода войны валовая продукция промкооперации возросла в 1,4 раза. Работая на нужды фронта, предприятия промысловой кооперации одновременно уделяли большое внимание производству товаров широкого потребления, что в период войны позволяло несколько нивелировать дефицит этих товаров [29, с.112].

Параллельно с переориентацией действующих предприятий на выпуск военной продукции в Южной Осетии были открыты цеха, наладившие выпуск новых видов промышленной продукции. В период Отечественной войны вновь построенными цехами было выпущено продукции на сумму 2413 тыс. руб. [30, с.86-87].

Великая Отечественная война закончилась, но перед страной встала другая задача – восстановление ее экономики, что было необходимо сделать в минимальные сроки. Основная хозяйственно-политическая задача плана заключалась в том, чтобы не только восстановить пострадавшие районы страны и достичь довоенного уровня промышленного и сельскохозяйственного производства, но и превзойти этот уровень в значительных размерах по ряду основных народнохозяйственных показателей. В Южной Осетии в исследуемый период были введены в строй новые промышленные предприятия. Для развития экономики Южной Осетии большое значение имел ввод в эксплуатацию Квайсинского свинцово-цинкового месторождения. Богатые залежи руды были найдены геологами еще в 1908 году. В процессе пятилетней работы в регионе сотрудники комплексной научной экспедиции издали пятитомник результатов своих научных исследований, в которых показали, что на территории Южной Осетии имеются большие промышленные запасы полиметаллов. (Решение о строительстве Квайсинского свинцово-цинкового комбината было принято только в 1941 году; из-за начала Великой Отечественной войны строительство пришлось отложить). 4 февраля 1944 года Народным Комиссариатом цветной металлургии был издан приказ «О возобновлении работ Квайсинского свинцово-цинкового месторождения Юго-Осетинской автономной области». В этом постановлении указывалось, что из-за необходимости сырьевого обеспечения завода «Электроцинк» в городе Орджоникидзе Главцинквинцу следует возобновить работы в марте 1944 года. За счёт фондов Главцинквинца для Квайсинского рудоуправления были закуплены дизельная электростанция, станки для механических мастерских, около 20 ручных перфораторов, 10 центробежных насосов, буро-заправочный станок, телефонный коммутатор и др. В исследуемом периоде Квайсинское рудоуправление стало первым крупным промышленным объектом в Южной Осетии и способствовало коренному улучшению ее экономики. Важным моментом является еще то, что дорога Цхинвал – Квайса способствовала прочной связи населения горных колхозов края с городом Цхинвал, который стал основным промышленным и культурным центром

Южной Осетии. После войны появляются и другие промышленные предприятия. Первую продукцию стали выпускать пивоваренный и механический заводы, предприятия пищевой промышленности и промышленности строительных материалов, что способствовало увеличению объемов выпускаемой продукции в Южной Осетии и сокращению безработицы.

Выводы. После окончания гражданской войны, в условиях разрухи советское руководство, понимая безысходность существующего положения, приняло решение о переходе к новой экономической политике, которая позволяла государству регулировать как государственный, так и частный сектора экономики. Переход к нэпу давал возможность восстановить сельское хозяйство и упорядочить взаимоотношения крестьянства и государства путем введения единого сельскохозяйственного налога, а также введения арендных отношений в землеустроительных работах и найма рабочей силы, развития кооперативных форм собственности и частичной механизации сельского хозяйства.

Новая экономическая политика в исследуемом периоде способствовала восстановлению и реконструкции действующих предприятий за счет введения рыночных способов хозяйствования, перевода предприятий на хозрасчет, позволяла государству регулировать налоговые механизмы, кредитную и финансовую сферы и, что весьма важно, ценообразование.

К концу 1920-х годов, когда страна начала ощущать явную угрозу войны, возникла необходимость развития военной промышленности. Перед правительством встала задача ускоренной индустриализации и достижения максимальной экономической независимости. В этой ситуации советское правительство пришло к выводу, что рыночный способ развития модернизации на основании нэпа становится неперспективным, он исчерпал свои возможности. В результате этого был принят курс на ускоренную модернизацию экономики на основе индустриализации и коллективизации. Этот путь прошла и Юго-Осетия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалкин Л. И. Экономическая история СССР. Очерки / Л.И. Абалкин, Е.А.Иванов, Д.Е.Сорокин. – М.: ИНФРА. – М, 2007. – 496 с.
2. Муравьева Л.Е. Промышленное развитие и финансы в годы довоенных пятилеток / Л.Е. Муравьева // Финансы и кредит. – 2003. – № 9 (123). – С.80-87.
3. Экономический фундамент Победы: параллели истории и современности. Монография / Под общей редакцией И.В.Караваевой. – М.: Институт экономики Российской академии наук, 2015. – 344 с.
4. Орельчикова А.Ю. Индустриализация в СССР (20-30-е гг. XX в.). Учебное пособие / А. Ю. Орельчикова. – М.: МИИТ, 2006. – 22 с.
5. Тетюшев В. И. Социалистическое преобразование экономики СССР и буржуазные «критики». Монография / В.И. Тетюшев. – М.: Политиздат, 1970. – 216 с.
6. Большая Советская Энциклопедия (Грузия) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://modernlib.net/books/bse/bolshaya_sovetskaya_enciklopediya_gr/read_52 (дата обращения: 31.05.2019).
7. Кулумбегов Р. П Южная Осетия. От уездов к районам [Электронный ресурс] / Р.Кулумбегов. – Режим доступа: <http://respublikarso.org/history/1961-yuzhnaya-osetiya-ot-uezdov-k-rayonam.html> (дата обращения: 16.04.2020).
8. Широкоград А. Б. Грузия. Закавказский тупик? [Электронный ресурс] / А.Б. Широкоград. – Режим доступа: https://www.e-reading.club/bookreader.php/1023771/Shirokorad_-_Gruziya._Zakavkazskiy_tupik.html (дата обращения: 02.06.2019).
9. Сталин И.В. Сочинения. – Т. 5. – М.: ОГИЗ; Государственное издательство политической литературы, 1947. – С. 88–100. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://grachev62.narod.ru/> (дата обращения: 05.04.2020).
10. Каменев Л. Б. Налоговая политика в деревне / Л.Б. Каменев. – М., 1923. – С. 46.

11. Ларин Ю. Советская деревня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rusneb.ru/catalog/000199_000009_008534440/viewer/ (дата обращения: 20.04.2020).
12. Чаянов А.В. Краткий курс кооперации / А.В.Чаянов. – М.: «Кооперативное издательство», 1925. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://docviewer.yandex.ru/view/0/?* (Дата обращения 18.04.2020).
13. Очерки истории коммунистической партии Грузии в трех частях. – Изд-во «Сабчота Сакартвело» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://books.google.ru/books?id=kR6LAAAAMAAJ&q=первой&dq=editions:HARVARDHW6B54&hl=ru&output=html_text&source=gbs_word_cloud_r&cad=5 (Дата обращения: 18.04.2020).
14. Коммунистическая партия Советского Союза в резолюциях и решениях съездов, конференций и Пленумов ЦК (1898-1988) / Ин-т Марксизма-Ленинизма при ЦК КПСС; под общ. ред. А. Г. Егорова, К. М. Боголюбова. – 9-е изд., доп и испр. – М.: 1983-1990. – В 16 т. – В надзаг.: Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. – Том 2. – 569 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibr.shpl.ru/nodes/9421> (Дата обращения: 20.04.2020).
15. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://domknig.com/read_418933-173 (Дата обращения: 20.04.2020).
16. Чибиров Л.А. История южных осетин / Л.А. Чибиров. – Ирыстон, Цхинвали, 1990. – 240 с.
17. Плиев Б.З. Промышленность Южной Осетии в довоенный период / Б.З. Плиев // Известия Юго-Осетинского НИИ АН ГССР: выпуск XIII. – Цхинвал, 1964. – С. 83-117.
18. Малахов А. Русская кооперация и коммунисты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <file:///C:/Users/P/Downloads/> (Дата обращения: 20.04. 2020).
19. Сенько А.Н. Местная промышленность и промысловая кооперация в третьей пятилетке / А.Н. Сенько, Н.Н.Афанасьев. – М. – Л.: Госпланиздат, 1939. – 80 с.
20. Чуканов И.А. Советская экономика в 1920-е годы: новый взгляд / И.А. Чуканов. – М., 2001. – 382 с.
21. Гимпельсон Е.Г. Новая экономическая политика Ленина-Сталина: проблемы и уроки (20 гг. XX в.) / Е.Г.Гимпельсон. – М.: Собрание, 2004. – 303 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://files.school-collection.edu.ru/dlrstore/93e7ab6f-60ae-ca96-2ffd-17d5db86217d/1010803A.htm> (Дата обращения: 20.04.2020).
22. Дзагоева Е.П. О деятельности СНХ в Юго-Осетинской автономной области / Е.П. Дзагоева // Известия ЮОНИИ АН ГССР. – Вып. XXXI, 1987. – С.129-137.
23. Государственный архив Южной Осетии. – Ф. 3 – Д. 4; 8.
24. Развитие народного хозяйства и культуры Юго-Осетинской автономной области // Сборник документов и материалов (1930-1940). – Том 2. – Цхинвал, 1967. – 540 с.
25. Абаев В.Д. Экономическое развитие Юго-Осетии: монография. – Ч. III / В.Д. Абаев. – Госиздат Юго-Осетии «Сталинир», 1965. – 158 с.
26. Центральный государственный архив Октябрьской революции и социалистического строительства Грузинской ССР. - Ф 614. – Оп. 1. – Д. 3977. – С. 18-18 об.
27. Народнохозяйственный план Грузии на 1934 г. – Техника и Шрома. – Тбилиси, 1934. – 131с.
28. Тимошина Т.М. Экономическая история России: учебное пособие / Т.М. Тимошина. – 15-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО Юстицинформ, 2009. – 424 с.
29. Дзагоева Е.П. Экономика Юго-Осетии в годы Великой Отечественной Войны / Е.П. Дзагоева // Известия ЮОНИИ АН ГССР. – Вып. XXXIV, 1990. – С.109-117.
30. Народное хозяйство Юго-Осетинской автономной области, 1922-1982 гг.: Статистический сборник. – Цхинвал, 1983. – 98 с.

Поступила в редакцию 15.03.2020

THE ESTABLISHMENT AND DEVELOPMENT OF INDUSTRIES IN SOUTH OSSETIA DURING THE SOVIET TRANSITION PERIOD

I. K. Dzhiioeva

The article explores the problems of the formation and development of industrial production in South Ossetia during the Soviet transition. The characteristic features of the transition period for the economy of South

Ossetia are highlighted: we had to start the development of industry, bypassing the stage of capitalism, which significantly complicated this process; lack of a stage of "war communism"; nationalization was already in the period of a new economic policy.

Keyword: The Soviet transition period, handicraft cooperation, South Ossetia, pre-war five-year plans, industrial development.

Джиева Ирина Константиновна

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

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

djioeva_irina@mail.ru

+7-928-856-23-79

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 336.548

**УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА:
СУЩНОСТЬ, КРИТЕРИИ КЛАССИФИКАЦИИ.
«КАРТА УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДНР»**

© 2020. *Л. И. Дмитриченко, Н. Г. Мальцева*

В статье рассмотрены методологические аспекты исследования угроз экономической безопасности государства. Проанализированы точки зрения на определение категории «угрозы экономической безопасности государства». Выделены три аспекта анализа понятия «угроза» и дано его авторское определение. Дан развёрнутый анализ точек зрения по вопросу о критериях классификации угроз экономической безопасности государства. Предложен авторский подход к систематизации критериев на основе использования модели PEST-классификации. Составлена «Карта угроз экономической безопасности Донецкой Народной Республики (ДНР)» и сделана попытка определить уровень угроз экономической безопасности ДНР.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства; угрозы экономической безопасности; критерии классификации угроз; карта угроз экономической безопасности; PEST-классификация.

Постановка проблемы. Достижение любой цели требует выяснения того, как её можно реализовать и что препятствует этому. Относительно предмета нашего исследования – обеспечения экономической безопасности государства – речь должна идти о выяснении угроз, которые подвергают опасности экономику страны и, как следствие, создают опасные условия для существования государства как такового. Что касается анализа угроз экономической безопасности государства, то по этому вопросу существуют самые различные точки зрения учёных. Они отличаются как по определению самого понятия «угроза», так и по критериям систематизации угроз и механизмов их преодоления. Для управления процессом обеспечения экономической безопасности государства, необходимо чётко определиться относительно системы угроз, ранжировать их по степени опасности.

Актуальность исследования. Актуальность обеспечения экономической безопасности государства сохраняется для любого государства на любом этапе её социально-экономического развития. Для условий существования Донецкой Народной Республики проблема угроз её экономической безопасности имеет особое значение, что обусловлено непризнанием ДНР как государства, военными конфликтами на границах её территории, существенным снижением уровня её развития и сокращением экономического потенциала страны.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе имеет место множество определений угроз как таковых и угроз экономической безопасности государства. Зачастую они сводятся к характеристике угроз как *деструктивных факторов безопасности*. Так, А.Х. Базиев пишет: «Для того чтобы обеспечивать экономическую безопасность..., следует выделять деструктивные факторы безопасности, которые могут иметь различные проявления и выступать потенциальными угрозами» [1, с. 227].

В энциклопедических справочниках даны разнообразные определения понятия «угроза»:

«явления и процессы, которые негативно воздействуют на внутреннее экономическое состояние страны, ограничивают экономические интересы личности, общества и государства, создают опасность для национальных ценностей и традиционного образа жизни» [2];

«опасность, определяемая деятельностью, препятствующей удовлетворению национальных интересов» [3];

«прямая или косвенная возможность нанесения ущерба конституционным правам, свободам, достойному качеству и уровню жизни граждан, суверенитету и территориальной целостности, устойчивому развитию, обороне и безопасности государства» [3] (курсив наш – Н.М.).

Российский учёный И.С. Минько определяет угрозы как «ожидания, предвидения, ощущения опасности возможных нежелательных событий и их последствий» [4].

Его соотечественник Т.В. Самушенок считает, что угрозы – это «наличие и действие реальных или потенциальных сил и факторов, которые могут стать дестабилизирующими по отношению к личности, социальной или природной системе, в нанесении им ущерба, дезорганизации или полного уничтожения» [5, с. 405–406].

Анализ других точек зрения на понятие «угроза экономической безопасности» даёт основание для вывода о том, что ряд учёных интерпретирует это понятие с позиции соответствия определённых показателей каким-либо стандартам, установленным критериям [6, с. 9].

Молодой исследователь А.С. Башук считает, что угрозы – «это такие явления и процессы, которые ограничивают экономические интересы, как личности, так и общества, а так же отрицательно влияют на экономическое состояние государства» [7].

Выделение нерешённой проблемы. Такое многообразие точек зрения на сущность угроз как таковых и угроз экономической безопасности даёт основание для вывода о том, что проблема не решена и требует дальнейшего теоретического осмысления.

Целью исследования является обоснование сущности угроз экономической безопасности государства, выбор критериев их систематизации, без чего управлять процессом обеспечения экономической безопасности страны не представляется возможным. Кроме того, целью исследования является обоснование «Карты угроз экономической безопасности Донецкой Народной Республики»

Результаты исследования. Можно приводить ещё целый ряд определений понятия «угроза» и соответственно – «угроза экономической безопасности», «угроза национальной безопасности», «угроза национальному суверенитету страны» и т.п. Но обратимся к официальной позиции по этому вопросу. Так, в «Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» угроза экономической безопасности определяется как «совокупность условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба национальным интересам Российской Федерации в экономической сфере» [8]. С таким пониманием сущности угрозы соглашается учёный из Волгограда Т. В. Ускова [9, с. 9].

Нам представляется, что общим практически во всех определениях является то, что понятие «угроза» характеризуется как *препятствие реализации цели*. Однако в этих определениях, на наш взгляд, больше различий, чем общего понимания проблемы.

Обращает на себя внимание, по крайней мере, три аспекта анализа понятия «угроза»:

во-первых, субъективный подход к характеристике этого понятия. Прежде всего, это касается точки зрения И. С. Минько. Неправоммерно идентифицировать угрозу с

ощущением, предвидением опасности нежелательных событий и их последствий. Ощущение и предвидение опасности весьма субъективно: то, что ощущают и могут предвидеть одни субъекты, совсем не ощущают и не способны предвидеть другие. И если вдруг ощущения нас подвели, что делать с наличием или отсутствием угрозы? Каков должен быть механизм нашего поведения и защиты от опасности проявления угрозы? Подчеркнём, что в отличие от предвидения и ощущения (как субъективных характеристик), угрозы – вполне объективная реальность. Кроме прочего, угрозы и наносимый ими ущерб поддаются количественной оценке;

во-вторых, распространённая интерпретация угроз с позиции соответствия определённых показателей каким-либо стандартам и установленным критериям, на наш взгляд, также некорректна. Возможна ситуация, когда не в полной мере определены стандарты соответствия угрозы. В этом случае возникает риск того, что не все реальные угрозы будут выявлены, следовательно, не будут найдены адекватные механизмы их предотвращения;

в-третьих, несколько неудачным представляется определение угроз как совокупности условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба. На наш взгляд, это определение отражает два уровня исследования понятия «угроза»: 1) совокупность условий и факторов – это то же, что собственно угрозы; 2) определение прямых и косвенных угроз – это уже отражение одного из критериев классификации угроз.

На наш взгляд, наиболее корректным определением понятия «угроза» и, соответственно, «угроза национальной безопасности», «угроза экономике государства» и т.п. является определение учёной из Таджикистана Н.Ю. Блиничкиной. Согласно её точке зрения, сущность угрозы в том, что «она предполагает наличие реального негативного воздействия на экономику, которое уже совершается и может в потенциале дестабилизировать всю экономическую систему» [10, с. 124].

Мы солидарны с позицией Н.Ю. Блиничкиной относительно того, что «не каждое негативное явление либо процесс в экономике страны является угрозой его экономической безопасности» [10, с. 124]. Автор справедливо аргументирует свою точку зрения тем, что «спад производства в определенных пределах представляет собой *естественный* этап экономического цикла и при условии кратковременности данного явления не может рассматриваться как угроза экономической безопасности» [10, с. 124] (курсив наш – Н.М.). Кроме того, подчёркивает Н.Ю. Блиничкина, «некоторые экономические процессы, обладая позитивным характером в краткосрочном периоде, в долгосрочной перспективе могут послужить основой возникновения экономических угроз» [10, с. 124].

Аналогичной точки зрения придерживаются российские учёные В. И. Гришин, Г.П. Журавлёва, В.В. Смагина, В.М. Юрьев: «то, что сегодня выглядит угрозой, в перспективе может обернуться стимулом ускоренного развития» [11, с.22]. Известно, например, что санкции против России активизировали внутренние силы страны, стали стимулом развития её производительных сил. Противоположным примером может быть формирование и развитие транснациональных корпораций. Обладая целым рядом позитивных характеристик (с точки зрения разделения труда, обобществления производства, научно-технического потенциала, стимулирования развития экономики и т.д.), транснациональные корпорации в современном мире представляют собой мощные силы, тормозящие развитие не только национальных экономик многих стран мира, но и экономик собственных стран (по критерию принадлежности капитала). Они

противопоставляют собственные интересы интересам государства и его граждан, чем способствуют не только экономической, но и политической нестабильности.

Обобщая точки зрения учёных и официальные определения понятия «угроза», можно сделать вывод: *угроза – это явление, фактор, процесс, оказывающий реальное (или возможное потенциальное) негативное влияние на объект воздействия, что может нанести ущерб или привести к разрушению этого объекта (данной экономической системы, государства и т.п.).*

Определившись с пониманием сути угроз, можно перейти к следующему этапу нашего исследования – анализу принципов и критериев систематизации (классификации) угроз, в том числе – угроз экономической безопасности государства. Подчеркнём, что в научных трудах значительно больше внимания уделяется именно классификации угроз, нежели определению их сущности. Исследование угроз и их систематизация имеет большое практическое значение. Только лишь познав всю совокупность угроз национальной экономике, становится возможным обосновать механизмы их предотвращения или механизмы их преодоления (если угрозы стали реальностью).

Актуальность проблемы классификации угроз национальной безопасности государства (и прежде всего, угроз экономической безопасности) обусловила её активное обсуждение в экономической литературе. Подчеркнём, что в большинстве случаев в научных трудах учёные акцентируют внимание на двух группах угроз – *внутренних и внешних.*

Так, авторитетные российские учёные Г.П. Журавлёва и В.В. Смагина, на наш взгляд, справедливо считают, что угрозы экономическим интересам государства необходимо рассматривать *в двух направлениях: как реальные потери, ущерб; как упущенную выгоду.* Кроме того, они выделяют *два уровня угроз – угрозы, возникающие во внутренней среде; угрозы, возникающие во внешней среде государства, а также – две группы угроз – реальные и потенциальные угрозы.* С точки зрения авторов, совокупность этих угроз экономическим интересам «позволяет судить об опасностях для тех или иных сфер хозяйственной деятельности и приоритетности мер по их отражению» [12, с. 19].

Не «наполняя» представленную иерархию угроз, Г.П. Журавлёва и В.В. Смагина к числу угроз относят *экономическую политику* «как институт государственной деятельности, которая может и должна быть включена в систему угроз экономическим интересам государства. Экономическая политика, с одной стороны, обеспечивает её экономический рост, но с другой стороны, может привести к критическому состоянию экономического положения её хозяйственной системы» [12, с. 19]. Кроме того, угрозами экономической безопасности государства авторы считают *неадекватность законодательства, несовершенство механизмов формирования экономической политики; лоббизм в процедурах принятия решений; слабую согласованность и непоследовательность действий экономических субъектов; социальные конфликты; ослабление конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.*

С точки зрения Г. П. Журавлёвой и В. В. Смагиной, угрозой является *модель страны, ориентированная на экспорт сырья и топлива, импорт оборудования, продовольствия и предметов потребления. Угрозами также являются: утечка мозгов (отток квалифицированных кадров); утечка капитала; снижение научно-технического потенциала; технологическая зависимость от иностранных государств (деградация наукоёмких производств, возможность техногенных катастроф); подрыв оборонного потенциала.*

В отдельную группу угроз учёные выделяют угрозы, связанные с *нарушением социальной справедливости*: правонарушение в использовании финансовых и материально-технических ресурсов; криминализацию экономических отношений, коррупцию [12, с. 20].

На наш взгляд, в данной статье авторы несколько некорректно группируют угрозы экономической безопасности в целом. Это относится и к группированию *внешних и внутренних угроз* экономической безопасности государства. Так, к *внешним угрозам* относят: ограничение присутствия на зарубежных рынках; утечку интеллектуальной собственности и квалифицированных кадров; вывоз валютных запасов и стратегических видов сырья и товаров. Представляется, что перечисленные «внешние» угрозы на самом деле не являются внешними, поскольку они обусловлены внутренним состоянием страны. Утечка мозгов – это результат слабой социальной политики государства – отсутствие стимулов к труду, плохие социальные условия жизни и творчества. Вывоз валютных запасов – это также результат политики государства, воплощение слабой или некорректно сформулированной законодательной базы и т.п.

К *внутренним угрозам* авторы статьи относят: потерю рынка сбыта; вступление в ВТО, что снижает защищённость отечественного производителя; зависимость от международных экономических организаций и импорта; отсутствие качественного контроля над инвестиционными проектами и слабость механизма предотвращения утечки денежно-валютных ресурсов за рубеж; отсутствие правового механизма формирования и сохранения интеллектуального продукта [12, с. 19-22].

Надо сказать, что в данном контексте деление на внешние и внутренние угрозы весьма условно. Но из этого вытекает, что весь комплекс внутренних и внешних угроз взаимосвязан и взаимно обуславливает друг друга. Нельзя также согласиться с предложенным авторами перечнем угроз, связанных с нарушением социальной справедливости. Не только правонарушения в использовании финансовых и материально-технических ресурсов, криминализацию экономических отношений и коррупцию следует рассматривать как проявление нарушения социальной справедливости, но прежде всего, таким нарушением является огромный разрыв в уровне доходов различных социальных слоёв населения страны. Это снижает стимулы к активному труду, сокращает темпы развития и объёмы производства, порождает социальные движения в государстве. В конечном итоге подрывается фундамент экономической безопасности страны.

Разграничение угроз на внутренние и внешние имеет место и в научных трудах В.В. Герченко [13, с. 31-32]. К *внутренним угрозам* учёный относит низкую конкурентоспособность национальной экономики; неразвитость инфраструктуры; снижение научно-технического потенциала; «утечку мозгов»; вытеснение отечественных производителей (особенно товаров народного потребления) зарубежными товаропроизводителями; тенезацию экономики и коррупцию (особенно в системе управленческих структур); массовое сокрытие доходов и уклонение от уплаты налогов.

К *внешним угрозам* учёный относит преобладание вывоза сырья по сравнению с вывозом готовых товаров; потеря внешних рынков машиностроения; зависимость страны от импорта товаров (особенно стратегического назначения и продовольственных товаров; растущий внешний долг; недостаточный экспортный и валютный контроль).

Оценивая такую классификацию, мы обращаем внимание на то, что в научных трудах В.В. Герченко имеют место некорректности, допущенные Г.П. Журавлёвой и В.В. Смагиной. Кроме того, автор не разграничивает угрозы, обусловленные политическими, экономическими, социальными, технологическими и другими факторами.

В исследовании украинского автора Е.В. Макарчук акцент сделан на анализе внешних угроз экономической безопасности государства [14, с.31-32]. Позитивной, на наш взгляд, является попытка автора систематизировать эти факторы по различным критериям:

- по критерию объективности и субъективности;
- по критерию сферы возникновения факторов (экономика, политика, право, культура, экология и т.п.);
- по критерию позиции предприятия на рынке (взаимоотношения с другими субъектами, с государственным и общественным сектором);
- по отраслевому критерию;
- по структурно-производственному критерию;
- по критерию уровня возникновения (макро-, микро-, мезо-, международного уровня) угроз.

Вместе с тем, в предложенной классификации Е. М. Макарчук допускает некоторую эклектичность и в выборе критериев, и как следствие, в группировании угроз. Объективными и субъективными могут быть как экономические, так и политические факторы. Взаимоотношения с субъектами могут также быть обусловлены объективными и субъективными моментами, политической и экономической ситуацией в стране и т.п.

Интерес представляет характеристика и группировка внутренних угроз экономической безопасности государства, представленная в экономических словарях и справочниках [2]. Разграничивая внутренние и внешние угрозы, авторы дают определение внутренних угроз и объясняют причины их возникновения и социально-экономические последствия. «В общем виде угрозы экономической безопасности можно классифицировать по таким агрегированным группам, как внутренние и внешние угрозы безопасности. Внутренние угрозы экономической безопасности – это явления, негативно воздействующие на экономическое состояние государства и имеющие эндогенное происхождение. Внутренние угрозы экономической безопасности порождаются действиями разных социальных, национальных и этнических групп, политических партий, движений. Внутренние угрозы безопасности направлены на ослабление общего экономического положения и снижение экономической стабильности» [2]. Основными внутренними угрозами авторы называют:

- высокий уровень дифференциации жизни и доходов населения;
- низкую конкурентоспособность национальной экономики;
- деформацию отраслевой структуры национальной экономики, ориентацию экономики на добычу полезных ископаемых;
- усиление неравномерности экономического развития регионов;
- низкую инвестиционную активность предприятий;
- существенное снижение научно-технического потенциала страны;
- несовершенство механизмов государственной экономической политики.

При этом авторы справедливо подчёркивают, что именно внутренние угрозы экономической безопасности являются более серьёзными и основополагающими

относительно внешних угроз, так как последние во многом являются следствием внутренних проблем и противоречий общества. К тому же подчёркивают активизацию внутренних угроз и их количественный рост относительно внешних угроз.

В аспекте разделения *на внутренние и внешние исследует* угрозы А. С. Башук [7]. При этом учёный разделяет точку зрения С.В. Казанцева, который классифицирует угрозы по критериям места, времени и природы ситуации, выделяя следующие виды угроз: внутреннюю, внешнюю, потенциальную, мнимую, реальную и другие [15]. К угрозам А.С. Башук относит всякого рода дефициты и кризисные ситуации, катастрофы, обстоятельства с разрушительным смыслом. К тем основным угрозам, о которых уже шла речь, он добавляет сокращение численности населения (внутренняя угроза), а также внешние санкции против государства; расположение военных сил иностранных государств около границ государства; снижение доли и роли государства в мировой экономике и политике.

Серьёзного внимания заслуживает анализ угроз экономической безопасности государства исследователя Д.В. Бутник. Автор предлагает систематизировать угрозы по 7-ми критериям [16]:

1) *способность экономики функционировать в режиме общественного воспроизводства.* (В качестве оценочных показателей такой способности предлагаются темпы роста ВВП; ВВП на душу населения; доля налогов и сборов в ВВП и прочее);

2) *уровень социальной стабильности в стране.* (Оценочными показателями предложены: потребление основных продуктов питания на душу населения и соответствие потребления научно обоснованным нормам; обеспеченность населения товарами длительного пользования; доля людей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума; уровень безработицы; средняя продолжительность жизни населения);

3) *степень устойчивости финансовой системы.* (Её можно оценить показателями темпов инфляции; дефицита государственного бюджета; объемом государственного долга и его соотношения с ВВП; удельным весом в ВВП расходов на оборону; объемом золотовалютных резервов; показателем сальдо платежного баланса);

4) *оптимальность функционирования регионов страны.* (Для её оценки можно сравнить показатели доходов на душу населения по регионам; отразить дифференциацию регионов относительно прожиточного минимума; доля доходов региона в бюджетных доходах страны);

5) *уровень криминализации экономики.* (Его предлагается оценивать показателями доли теневой экономики в ВВП; доли налогов и сборов в ВВП; доли налоговых отчислений в добавленной стоимости);

6) *степень «встроенности» национальной экономики в мировую.* (Здесь важно проанализировать экспортную и импортную квоты; структуру экспорта и импорта; долю импорта во внутреннем потреблении; объем внешнего долга относительно ВВП; платежи по обслуживанию внешнего долга);

7) *уровень развития и поддержки государством научного потенциала.* (Показателями его оценки предложены: доля расходов на НИОКР в ВВП; уровень образования населения; доля расходов на образование в ВВП; численность студентов на 10 тыс. человек населения).

Исследование точек зрения учёных на сущность и критерии классификации угроз экономической безопасности государства даёт основание для вывода о том, что весьма сложно их систематизировать, если не определить укрупнённые критерии классификации угроз. На наш взгляд, в основу классификации угроз экономической безопасности государства целесообразно положить принцип «PEST-классификации»,

предложенный американскими учёными К. Айером и М. Сагиром для классификации рисков государственно-частного партнёрства [17, с.151-159].

Опираясь на это принцип, большинство выявленных угроз экономической безопасности государства можно отнести к одной из P, E, S, T категорий (P – Political / политические; E – Economic / экономические; S – Socio-Cultural / социокультурные, T – Technical / технические, технологические). *Основываясь на принципе PEST-классификации, можно сгруппировать угрозы по укрупнённым формам.* При этом каждую группу угроз необходимо детализировать, наполнить её конкретным содержанием. Необходимо также учитывать *фундаментальность каждой из этих групп угроз.* Фундаментальность проявляется по принципу «бинома Ньютона»:

политические угрозы обуславливают экономические, социальные и технологические угрозы;

экономические угрозы приводят к формированию политических, социальных и технологических угроз;

социальные угрозы влияют на принятие политических решений, обуславливают возникновение экономических и, как следствие, технологических угроз;

технологические угрозы, в свою очередь, способствуют формированию экономических, социальных и политических угроз.

Таким образом, *между этими группами угроз экономической безопасности государства существует диалектическая взаимосвязь.* Кроме того, одни и те же виды угроз могут быть отнесены одновременно к той и другой категории угроз. Поэтому *неправильно относить тот или иной вид угроз исключительно к определённой категории угроз.* Это можно сделать лишь условно, *опираясь на метод абстракции.*

Угрозы политического характера (P – Political threats) обусловлены действиями правительства, как на уровне национального государства, так и на международном уровне. Угрозы политического характера существенно влияют на всю систему угроз – на угрозы экономического, социального и технологического характера. Например, *политическая позиция государства относительно помощи или поддержки других государств* может многоаспектно повлиять на политическую и социально-экономическую ситуацию в стране: санкции со стороны других государств подрывают экономику страны; отвлечение средств бюджета на военное вмешательство в другие страны сокращает возможности финансирования собственной национальной экономики; последнее ведёт к снижению технологического потенциала государства; военные действия обуславливают эмиграцию населения из страны, в том числе – «утечку мозгов»; политика сокращения доходов населения обостряет социальные проблемы и т.д. Примером угроз политического характера могут быть угрозы, возникающие в связи с *изменениями в законодательстве* относительно, например, купли-продажи земли; изменения концессионных прав экономических субъектов (в том числе иностранных) и т.д. Угрозы политического характера могут быть связаны с государственной *политикой протекционизма*: ограничение международной торговли тарифными барьерами и квотами вызывает негативную ответную реакцию партнёров, что ведёт к снижению их конкурентоспособности, к сокращению потребительского рынка, росту цен и в конечном итоге – к социальной напряжённости стране.

Угрозы экономического характера (E – Economic threats) приводят к сокращению доходов экономических субъектов, в том числе государства, что подрывает бюджет, затрудняет формирование доходной его части и ограничивает возможности финансирования реализации экономических функций государства. Эта группа угроз включает инвестиционные угрозы, угрозы сбора доходов (фискальные, налоговые

угрозы); финансовые угрозы; угрозы дефицита бюджета страны и т.п. К угрозам экономического характера мы относим экологические, инвестиционные, информационные, финансовые угрозы, угрозы низких доходов населения, угрозы роста «социальной пропасти» между гражданами и регионами государства и т.п.

Угрозы социально-культурного характера (S – Socio-cultural threats) прямо или косвенно влияют на общество в целом и на отдельных его граждан. Такого рода угрозы экономической безопасности государства могут формироваться как внутри страны, так и на международном уровне. Это угрозы формирования определённого имиджа государства и его субъектов; угрозы общественного мнения (например, формирование имиджа президента страны, либо подрывает его внутренний и международный авторитет, либо возвышает его); угрозы справедливости (особенно в вопросах распределения доходов и других социальных благ); угрозы морального характера (например, обусловленные законодательством государства).

Мы подчёркивали фундаментальность каждой из групп угроз экономической безопасности государства. В то же время разделяем точку зрения учёных, кто считает, что «социальная сфера играет ключевую роль в обеспечении не только экономической, но и национальной безопасности. В ней находят реальное воплощение интересы личности, общества, семьи, а также классов, социальных групп, государства. Наибольшую угрозу существования страны, её безопасности представляют: резкая дифференциация доходов и потребления населения; ... рост бедности», имущественное расслоение населения страны, особенно когда при наличии 3-5% очень богатых людей (удачливых предпринимателей, обогатившихся, как правило, за счёт бизнеса с государственным имуществом, аномального развития ... экономики) значительная часть населения имеет доходы ниже прожиточного минимума». Известно, что если соотношение в доходах 10% наиболее обеспеченных и 10% наименее обеспеченных групп граждан государства превышает 1:10 (в наиболее развитых европейских странах этот показатель составляет 1:6 – 1:8), то общество вступает в зону социальной нестабильности. В России, по официальной статистике, это соотношение составляет 1:12-1:14, а по отдельным городам и регионам – ещё выше [18].

Угрозы технического (технологического) характера (T – Technical (technological) threats) – это угрозы, обусловленные недостаточным уровнем развития производительных сил:

слабая техническая, технологическая, инновационная и инвестиционная возможность государства;

высокая степень изношенности оборудования, его физическое и моральным старением;

неблагоприятным воздействием окружающей среды, невозможностью решения экологических проблем;

слабой конкурентоспособностью экономических субъектов и государства в целом вследствие низкого качества или высокой стоимости продукции.

Угрозы технического характера могут быть обусловлены как недостаточностью инвестиционных средств, так и слабым управлением, организационными факторами.

Подчеркнём, что классификации угроз по различным критериям (какими бы полными они не были) недостаточно для их предупреждения и тем более – для их устранения. Необходимо иметь в виду характер (особенности, специфику) угроз как таковых. Мы солидарны с точкой зрения авторов относительно *объективного характера угроз*, даже в определённой степени *их неизбежности* [10, с.125; 12, с.19]. Это обусловлено самим характером рыночной экономики, которая (уже по причине

конкуренции и монополизации) не может постоянно сохранять состояние «идеального порядка». К слову, экономические кризисы – это объективная реальность, это часть естественного процесса развития экономики. Учитывая это, задачей государства является разработка стратегии минимизации потерь при возникновении угрозы кризиса (особенно искусственного происхождения).

Особенностью угроз экономической безопасности государства является и то, что они *возникают как результат противоречий в механизмах функционирования определённого сектора экономики*. Поскольку экономика государства – это система, постольку важно, как «работает» каждый элемент этой системы. Сбой в одном секторе экономики практически неизбежно вызывает негативные последствия в других секторах и становится угрозой всей экономики.

Важно учитывать и такую особенность угроз как *накопление их «потенциала»*. Если не замечать факт возникновения угроз и не предпринимать меры по её нивелированию, можно получить крайне негативный результат.

Наконец, необходимо иметь в виду, что *угрозы развиваются по типу «цепной реакции»*: одна угроза порождает другую. Если выпустить пчёл из улья и при этом размахивать руками, то результат известен. Чтобы не получить множества укусов, необходимо купировать улей в целом. Речь идёт о необходимости выделения главного звена в цепи причин возникновения угроз. Как справедливо замечает Н.Ю. Блиничкина, «только ликвидация самого первого звена в этой цепочке, т. е. угрозы, возникшей первой, позволит нейтрализовать все остальные угрозы. Борьба с другими угрозами в цепочке больше похожа на лечение симптомов болезни, а не её причины, не приводит к желаемым результатам и может лишь на время приостановить негативные процессы» [10, с. 125].

На основе предшествующего анализа мы попытались составить «карту угроз» для современного состояния Донецкой Народной Республики (табл. 1). Разумеется, практически по всем видам угроз государство находится в состоянии крайней опасности. В «карте угроз» выделены основные виды угроз, сгруппированные по критериям «PEST-классификации». Как показывает таблица, *самый многочисленный комплекс угроз – это внутренние социально-экономические угрозы*. Подчёркнём, что все виды угроз весьма тесно связаны между собой и даже повторяются на различных уровнях (*внутренних и внешних*). Так, проблема сбора доходов, формирования и использования бюджетных средств – это внутренняя экономическая угроза страны, но именно она определяет весь комплекс проблем, связанных с внешними отношениями государства (причём во всех аспектах: политическом, экономическом, социальном и технико-технологическом). Это подтверждает точку зрения о том, что бюджет страны – это основа реализации функций государства, в которых (функциях) только и проявляется его политическая и социально-экономическая сущность. *Следовательно, главными составляющими в карте угроз нам представляются внутренние экономические угрозы, а главным звеном в цепи внутренних экономических угроз мы считаем угрозу сбора доходов, дефицита бюджетных средств, несовершенной налоговой политики государства, сдерживающей развитие предпринимательской деятельности*. Мы утверждаем, что *развитие предпринимательской деятельности – это фактор увеличения бюджета страны посредством роста налоговых поступлений от растущего налогового поля*.

«Карта угроз» экономической безопасности
Донецкой Народной Республики по критериям «PEST-классификации»*

Группы угроз по	Виды (факторы) угроз
Политические (P – Political)	Внутренние
	Межнациональные, религиозные и другие конфликты (–).
	Несовершенство механизмов формирования и реализации социально-экономической политики государства (+).
	Несвоевременная разработка законодательных актов, регулирующих экономические и политические отношения (+).
	Внешние
	Военно-политическое противостояние государств (+).
Непризнание государства как самостоятельного образования (+).	
Экономические (E – Economic)	Внутренние
	Проблема сбора доходов, дефицит бюджетных средств, несовершенная налоговая политика государства (+).
	Неустойчивое развитие, общий спад производства, низкие темпы роста экономики (+).
	Разрушенная войной экономика, структурные деформации (+).
	«Утечка мозгов», отток квалифицированных специалистов (+).
	Снижение научно-технического потенциала (+).
	Сырьевая направленность экспорта (+).
	Слабое использование угольных шахт и других производственных мощностей (+).
	Нестабильность (отсутствие) финансовой и кредитно-банковской системы (+).
	Инфляционные процессы (+).
	Крайне низкая инвестиционная способность государства, предприятий и других экономических субъектов (+).
	Безработица (+).
	Низкий уровень доходов населения (+).
	Имущественная дифференциация населения (+).
	Рост преступности, криминализация, коррупция (+).
	Рост нагрузки на трудоспособное население (+).
	Критический уровень зависимости от импорта товаров и услуг (+).
	Ограничение доступа к получению образования (+ / –).
	Неустойчивость рубля, высокий уровень долларизации (+).
	Зависимость по потребительским товарам от импорта (+).
	Низкая конкурентоспособность товаров и услуг (+).
	Потеря рынка сбыта отечественной продукции (+).
Внешние	
Высокий уровень долларизации экономики (+).	
Зависимость от импорта товаров и услуг (+).	

Окончание табл. 1

Социокультурные (S – Socio-Cultural)	Внутренние	
	Угроза подрыва имиджа государства и его руководителей (+ / –).	
	Угроза нарушения конституционных прав и свобод граждан государства (в связи с несовершенством законодательства) (+ / –).	
	Снижение уровня жизни граждан (+).	
	Рост социальной дифференциации общества (+)	
	Безработица (+).	
	Ограничение доступа к получению образования (+ / –).	
	Рост преступности, криминализация (+).	
	Сокращение численности населения, постарение населения, снижение уровня рождаемости, рост смертности населения (+).	
	Рост нагрузки на трудоспособное население (+).	
	Слабый уровень решения жилищной проблемы (особенно относительно разрушенного жилья) (+).	
	Внешние	
	Существенное ограничение научных, культурных и т.д. форм связи между гражданами государств (+).	
Технические (технологические) (T – Technical)	Внутренние	
	Опасность техногенных катастроф (шахтные пустоты; необслуживаемые предприятия и т. п.) (+).	
	Слабая техническая, технологическая, инновационная и инвестиционная возможность государства и других экономических субъектов (+).	
	Высокая степень изношенности оборудования (+).	
	Неблагоприятное воздействие окружающей среды, невозможность решения экологических проблем (+).	
	Слабая конкурентоспособность экономических субъектов (+).	
	Внешние	
	Зависимость от внешних источников финансирования, поставок товаров и услуг (+).	
Каждая группа факторов содержит угрозы объективного и субъективного характера		
Объективные: угрозы, не зависящие от вмешательства государства и других экономических и политических субъектов (естественные условия функционирования экономической системы; экономические кризисы; техногенные аварии, вызванные природными катаклизмами; состояние войны и т.п).		Субъективные: угрозы, обусловленные влиянием государства и экономических и политических субъектов (угрозы как результат человеческого фактора: ошибочные концепции, неправильные решения руководства, недостаточные стимулы реализации цели и т.п.).
Каждая группа факторов содержит прямые и косвенные угрозы		
Каждая группа факторов содержит потенциальные и реальные угрозы		

* Составлено на основе источников: 167-171; 173-175; 177-179; 181; 184.

(+) – наличие угрозы; (–) – отсутствие угрозы.

Все угрозы могут быть обусловлены как *объективными причинами*, так и *субъективными факторами*. Необходимость принятия политических решений обусловлена объективными обстоятельствами, но их принятие (и особенно варианты принятия решений) зависит от принимающих субъектов (или субъекта). Одни и те же угрозы могут выступать как прямыми угрозами, так и косвенными. Кроме того, следует разграничивать *реальные угрозы* (они всегда выявлены) и *потенциальные угрозы*.

Потенциальные угрозы часто бывают скрытыми. Однако их можно выявить логическим путём. Причём это весьма важно, поскольку потенциальные угрозы можно нивелировать на стадии их зарождения.

Составлением «карты угроз» анализ экономической безопасности государства не заканчивается. Необходимо конкретизировать степень каждой из угроз. Практически это возможно, используя систему статистических показателей, отражающих реальную картину социально-экономического состояния государства и сравнивая эти показатели с их пороговыми значениями. Для современного состояния ДНР такое сравнение затруднительно, поскольку у учёных ДНР отсутствует доступ к статистической отчётности. Ограниченность информации объективно определяется состоянием политического непризнания государства и многими другими обстоятельствами. Тем не менее, на основе некоторых данных «Института экономических исследований» и ряда отраслевых министерств можно составить картину отдельных показателей относительно их пороговых значений. Практически по всем видам угроз ДНР находится в состоянии крайней опасности. Исключением является лишь один из класса внутренних политических показателей: в Республике *отсутствуют межнациональные, религиозные и другие подобные конфликты.*

Что касается характеристики угроз экономической безопасности ДНР, то мы отразим лишь *некоторые уровни угроз* относительно их пороговых значений. Мы разделяем точку зрения В. В. Похилюка, в работах которого систематизированы пороговые значения угроз экономической безопасности государства на основе изучения официальных данных и точек зрения многих учёных развитых и развивающихся стран мира [19, с. 178-181].

Взяв за основу систему показателей и критериев их оценки, систематизированных В.В. Похилюком, мы построили авторскую таблицу, в которой отразили уровень показателей экономической безопасности Донецкой Народной Республики (табл. 2). Разумеется, по причине ограниченности статистических данных по многим показателям невозможно оценить реальный уровень угроз экономической безопасности страны.

В марте 2018 года социологической службой ДНР СЦ «Особый статус» был проведён социологический опрос населения по вопросу доверия власти. Опросом были охвачены 2500 граждан Республики в городах Донецк, Макеевка, Горловка, Шахтёрск, Снежное, Торез, Иловайск, Амвросиевка, Харцызск. Опрос проводился методом персонального устного интервьюирования граждан различных возрастных и профессиональных групп. По данным руководителя социологической службы И.И. Крыжановской, 74% доверяют власти. Из них 18,4% полностью доверяют власти; 36% считают, что власть делает всё возможное для укрепления государства и улучшения социально-экономического положения в стране; 30% считают, что рано оценивать её действия и около 16% опрошенных высказали недоверие к власти [20].

Подчеркнём, что доверия к власти недостаточно для активизации экономического роста и социального развития общества. Уровень угроз экономической безопасности в ДНР весьма высок по всем показателям:

- жизнедеятельность Республики на более чем 60% зависит от импорта;
- высокий уровень безработицы обусловил утечку кадров из страны;
- соотношение минимальной и средней заработной платы превышает критическое значение;

Таблица 2

Уровень угроз экономической безопасности Донецкой Народной Республики*

№ пп	Показатели	Пороговые значения в мировой практике	Значения в ДНР	Вероятные социально-экономические последствия в ДНР
<i>Политические</i>				
1	Уровень доверия к власти	20-25%	74%	Доверие к власти
<i>Экономические</i>				
2	Уровень падения производства	30-40%	Около 50%	Деиндустриализация, структурные деформации
3	Доля импортных продуктов питания	30%	Более 60%	Зависимость жизнедеятельности страны от других стран
4	Доля в экспорте продукции обрабатывающей промышленности	40%	Около 40%	Сырьевая структура экономики, зависимость от других стран
5	Доля в экспорте высокотехнологичной продукции	10-15%	Нет данных	Технологическая отсталость, зависимость экономики от других стран
6	Доля в ВВП государственных расходов на науку	2%	Нет данных	Разрушение интеллектуального потенциала страны
<i>Социальные</i>				
7	Соотношение доходов 10% самых бедных и 10% самых богатых граждан	1:10	Нет данных	Рост социальных антагонизмов
8	Доля населения, живущего за чертой бедности	10%	Нет данных	Рост социальной напряжённости
9	Соотношение минимальной и средней заработной платы	1:3	Более 1:4	Снижение стимулов к труду, декалфикация рабочей силы
10	Уровень безработицы	8-10%	Нет данных	Люмпенизация населения, рост социальной напряжённости
11	Коэффициент рождаемости (кол-во детей на 1 женщину фертильного возраста)	2,14-2,15	Нет данных	Отсутствие простого воспроизводства населения,
12	Средняя продолжительность жизни населения	79-79 лет	Нет данных	Ухудшение здоровья, рост заболеваемости
<i>Технические</i>				
13	Высокая степень изношенности оборудования	70%	Нет данных	Разрушение народнохозяйственного комплекса
14	Слабая инвестиционная способность экономических субъектов	ниже 17% НД	Нет данных	Отсутствие возможностей воспроизводства

* Составлено по источникам [20-24]

во всех отраслях экономики наблюдается запредельный уровень изношенности оборудования [24].

Следует признать, что приведённые в таблице показатели не отражают динамику. Они лишь констатируют состояние экономики, уровень её экономической безопасности и возможности государства обеспечить её. Классификация угроз экономической безопасности государства даёт возможность разработать концепцию и сформировать механизм обеспечения экономической безопасности государства.

Выводы:

1. Обобщая точки зрения учёных и официальные определения понятия «угроза», можно сделать вывод: угроза – это явление, фактор, процесс, оказывающий реальное (или возможное потенциальное) негативное влияние на объект воздействия, что может

нанести ущерб или привести к разрушению этого объекта (данной экономической системы, государства и т.п.).

2. Анализ различных подходов к классификации угроз экономической безопасности государства дал основание для вывода: в основу классификации угроз экономической безопасности государства целесообразно положить принцип «PEST-классификации». Основываясь на принципе PEST-классификации, можно сгруппировать угрозы по укрупнённым формам. При этом каждую группу угроз необходимо детализировать, наполнить её конкретным содержанием. Необходимо также учитывать фундаментальность каждой из этих групп угроз.

3. Главными составляющими в предложенной «Карте угроз экономической безопасности ДНР» представляются внутренние экономические угрозы, а главным звеном в цепи внутренних экономических угроз – угрозы сбора доходов, дефицита бюджетных средств, несовершенной налоговой политики государства, сдерживающей развитие предпринимательской деятельности. Мы утверждаем, что развитие предпринимательской деятельности – это фактор увеличения бюджета страны посредством роста налоговых поступлений от растущего налогового поля.

4. В предложенной авторской таблице, в которой отражён уровень показателей экономической безопасности Донецкой Народной Республики, по причине ограниченности статистических данных по многим показателям невозможно оценить реальный уровень угроз экономической безопасности страны. Приведённые в таблице показатели не отражают динамику. Они лишь констатируют состояние экономики, уровень её экономической безопасности и возможности государства обеспечить её. Тем не менее, классификация угроз экономической безопасности государства даёт возможность разработать концепцию и сформировать механизм обеспечения экономической безопасности государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Базиев А.Х. Угрозы экономической безопасности России и предложения по их минимизации / А.Х. Базиев // Молодой учёный. – 2017. – № 48. – С. 227-229.
2. Внутренние угрозы экономической безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newinspire.ru/1/2/25/1079-vnutrennie-ugrozy-ekonomicheskoy-bezopasnosti.html> (Дата обращения: 15.11.2019).
3. Угрозы национальной и экономической безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/ugrozy-bezopasnosti.html> (Дата обращения 15.11.2019).
4. Минко И.С. Экономические угрозы и экономическая безопасность. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/151211/ekonomicheskie-ugrozy.html> (Дата обращения 15.11.2019).
5. Самушенок Т. В. Современные угрозы экономической безопасности России / Т.В. Самушенок // Изв. Рос. гос. пед. ун-та им. А. И. Герцена. – 2008. – № 73–1. – С. 405–408.
6. Андросов И.В. Дифференцированный подход к обеспечению экономической безопасности национального хозяйства: содержание и пути реализации / И.В.Андросов // Актуальные вопросы экономики и управления. – 2012. – № 5–6 (39–40). – С. 9–15.
7. Башук А.С. Внешние и внутренние угрозы экономической безопасности на современном этапе / А.С. Башук // Материалы IX Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://scienceforum.ru/2017/article/2017034631> (Дата обращения: 14.01.2020).
8. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», утверждённая Указом Президента РФ от 13.05.2017 года, № 208 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/bank/41921> (Дата обращения: 20.01.2020).
9. Ускова Т. В. Ключевые угрозы экономической безопасности России / Т. В. Ускова // Проблемы развития территории. – 2019. – № 1 (99). – С. 7–16.

10. Блиничкина Н. Ю. Классификация угроз в рамках стратегии экономической безопасности Таджикистана / Н.Ю. Блиничкина // Мир экономики и управления. – 2016. – Том 16. – № 2. – С. 123-131. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nsu.ru/rs/mw/link/Media:/53218/11.pdf> (Дата обращения: 15.01.2020).
11. Гришин В. И. Волатильность экономической теории: новая модель российской экономики: монография // В. И. Гришин, Г. П. Журавлёва, В. В. Смагина, В. М. Юрьев. – М.: Изд. дом ТГУ им. Г.Р.Державина, 2011. – 570 с.
12. Журавлёва Г. П. Угрозы экономической безопасности государства / Г. П. Журавлёва, В.В.Смагина // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – Выпуск 9 (125), 2013. – С.19-23.
13. Герченко В.В. Основные угрозы экономической безопасности России на современном этапе её развития и организация борьбы с ними / В.В. Герченко // Вестник Московского университета МВД России. – 2014. – № 7. – С. 31-32.
14. Макарьчук О.В. Економічна безпека підприємства: зовнішні чинники впливу / О.В. Макарьчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2018. – №4 (203). – С. 102-109.
15. Казанцев С.В. Экономическая безопасность. Определение понятий / С.В.Казанцев // Мир новой экономики. – 2014. – № 2. – С. 48-53.
16. Бутник Д.В. Критерии и показатели экономической безопасности / Д.В. Бутник. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eprints.kname.edu.ua/38580/1/36-38.pdf> (Дата обращения: 16.01.2020).
17. Iyer K. Hierarchical Structuring of Public Private Partnerships Risks Using Interpretative Structural Modeling [Text] / K. Iyer, M. Sagheer // Journal of Construction Engineering and Management. – 2010. – № 136 (2). – Pp. 151–159.
18. Основные угрозы экономической безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bgdstud.ru/uchebno-metodicheskij-kompleks-po-discipline-bezopasnost-zhiznedeyatelnosti/804-osnovnye-ugrozy-ekonomicheskoy-bezopasnosti.html> (Дата обращения: 17.01.2020).
19. Похилук В.В. Держава в транзитивній економіці: регулювання економіки, аналіз та стан економічної безпеки. Монографія / В. В. Похилук / РВВ ПУСКУ, 2008. – 403 с.
20. Уровень доверия к власти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=ZosL8xvQaT8> (Дата обращения: 20.01.2020).
21. ГлавСтат ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru/> (Дата обращения: 20.01.2020).
22. Год после «референдумов» ДНР/ЛНР: потери экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.bbc.com/ukrainian/ukraine_in_russian/2015/05/150512_ru_s_donbas_anniversary_referendums_loss_economics (Дата обращения: 21.01.2020).
23. Внешнеторговый баланс ДНР: плюс или минус? DNR LIVE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-live.ru/vneshnetorgoviy-balans-dnr-plyus-ili-minus/> (Дата обращения: 21.01.2020).
24. 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; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – 260 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://issuu.com/econri/docs/_konomika_dnr_nauchnyj_doklad__20 (Дата обращения: 22.01.2020).

Поступила в редакцию 28.01.2020 г.

THREATS TO ECONOMIC SECURITY OF THE STATE: ESSENCE, CRITERIA FOR CLASSIFICATION. «DPR ECONOMIC SECURITY MAP»

L. I. Dmytrychenko, N. G. Maltseva

The article discusses the methodological aspects of the study of threats to the economic security of the state. The points of view on the definition of the category «threats to the economic security of the state» are analyzed. Three aspects of the analysis of the concept of «threat» are identified and its author's definition is

given. A detailed analysis of points of view on the issue of classification criteria for threats to the economic security of the state is given. An author's approach to the systematization of criteria based on the use of the PEST classification model is proposed. Compiled «Map of threats to the economic security of the Donetsk People's Republic (DPR)» and an attempt was made to determine the level of threats to the economic security of the DPR.

Key words: economic security of the state; threats to economic security; threat classification criteria; map of threats to economic security; PEST-classification.

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

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

Dmytrychenko Liliya

Doctor of Economics, Professor
Donetsk National University, Donetsk.

Maltseva Natalya

aspirant
Donetsk National University, Donetsk.

УДК 339.137.2:334

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, ХАРАКТЕР ВЗАИМОСВЯЗЕЙ, МЕСТО В СИСТЕМЕ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

© 2020. И. Ф. Емельянова

В статье предложено авторское видение системы конкурентных отношений. Рассмотрены и систематизированы научные подходы к сущности понятий «конкурентного преимущества», «конкурентоспособности», «конкурентоустойчивости» предприятия, сформулировано их авторское толкование. Представлена структурно-логическая модель взаимосвязи основных категорий современной теории конкурентоспособности предприятия, а именно «конкуренции», «конкурентных преимуществ», «конкурентоспособности» и «конкурентоустойчивости» предприятия. Рассмотрены их общие и отличительные черты, характер взаимосвязей, определено их место в системе конкурентных отношений.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, конкурентоустойчивость предприятия, система конкурентных отношений, научные подходы.

Постановка проблемы. В современных конкурентных условиях функционирование рыночной экономики конкурентоспособность предприятий является ключевой составляющей наряду с эффективностью, а проблема достижения конкурентных преимуществ – одной из основных в его управленческой и экономической деятельности. Поэтому первоочередной управленческой задачей любого предприятия является формирование эффективного механизма управления его конкурентоспособностью в долгосрочном периоде. В нынешних условиях развития отечественных предприятий проблема обеспечения их конкурентоспособности приобретает особую актуальность, требует системного и комплексного подходов к ее решению. В связи с этим возникает необходимость в более детальном изучении понятийного аппарата теории конкуренции и конкурентоспособности предприятия.

Актуальность темы исследования обусловлена важным значением системного изучения основных категорий теории конкурентоспособности предприятия, таких как «конкуренция», «конкурентные преимущества», «конкурентоспособность» и «конкурентоустойчивость», определение характера их взаимосвязей и место в системе конкурентных отношений в вопросе обеспечения конкурентоспособности и конкурентоустойчивости предприятия. Комплексное изучение данных экономических категорий может способствовать формированию эффективного механизма управления конкурентоспособностью предприятия в долгосрочном периоде. Следовательно, углубленное всестороннее исследование сущности основных понятий в области теории конкурентоспособности предприятия как экономических категорий, изучение характера их взаимосвязей является актуальной задачей исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и прикладные аспекты конкуренции, конкурентных преимуществ, конкурентоспособности и конкурентоустойчивости предприятий и других категорий теории конкуренции, характеризующих систему конкурентных отношений на уровне предприятий освещены в работах многих ученых-экономистов, таких, как С.В. Алексеев, Л.В. Балабанова, Е.В. Волкова, И.А. Данилов, Д.И. Долгов, И.З. Должанский, Т.О. Загорная, И.Л. Дулисова В.П. Павлова, Л.Р. Рачек, Ю.А. Симех, Р.А. Фатхутдинов, В.В. Фионин, В.В. Чернега и др.

Выделение нерешённых проблем. Подчёркивая значимость обстоятельных результатов исследования, полученных учеными, следует отметить, что в связи с разнообразием научных подходов к трактовке основных понятий теории конкурентоспособности предприятия, малоисследованной остаются проблема установления четкой их взаимосвязи и взаимозависимости. Поэтому вопросы научного обоснования и конкретизации теоретических положений о взаимосвязи и взаимозависимости экономических категорий «конкуренция», «конкурентные преимущества», «конкурентоспособность», «конкурентоустойчивость» предприятия остаются открытыми и требует дальнейших разработок.

Целью исследования является научное обоснование и конкретизация теоретических положений о взаимосвязи и взаимозависимости экономических категорий «конкуренция», «конкурентные преимущества предприятия», «конкурентоспособность предприятия», конкурентоустойчивость предприятия».

Результаты исследования. В теории конкуренции базовой и системообразующей категорией является понятие «конкуренция». Конкуренция является основополагающим понятием, на котором основывается рыночная экономика любого государства, неотъемлемым внутренним элементом рыночного типа хозяйствования, движущей силой конкурентных отношений. Не ставя целью осуществление анализа дискуссии по этому вопросу, отметим лишь основные ее положения, которые не требуют дальнейшего обсуждения.

Научные наработки ученых [1,2,3,4] относительно толкования понятия «конкуренция» позволяют констатировать, что при раскрытии его сущности ученые придерживаются одного из четырех основных подходов: а) поведенческого, в рамках которого конкуренция рассматривается как борьба, соперничество между отдельными субъектами, заинтересованными в достижении одной и той же цели; б) структурного, который основывается на анализе структуры рынка для определения степени свободы продавцов и покупателей на рынке и способов входа и выхода из него, в) функционального, который рассматривает конкуренцию как главный элемент рыночной системы, обеспечивающий эффективное распределение ресурсов и способствующий развитию научно-технического прогресса, г) процессного, трактующего конкуренцию как соединение двух процессов: соперничества и удовлетворение потребностей.

На основе критического анализа выделенных научных подходов к трактовке конкуренции как экономической категории нами были выделены основные ее сущностные характеристики: а) конкуренция – это сложная комплексная категория, которая состоит из многих взаимосвязанных составляющих; б) конкуренция является внутренним механизмом товарного производства и рыночного хозяйства; в) основой конкуренции с одной стороны является соперничество, а с другой - улучшение удовлетворение потребностей потребителей; г) конкуренция представляет собой конфликтное отношение, которые складываются в связи с борьбой за ограниченный ресурс, за выгодные условия производства, переработки и сбыта продукции с целью получения прибыли, ведущее к выгоде покупателей за счет снижения цен. д) конкуренция является и динамическим процессом, направленным на достижения успеха в конкурентной борьбе, и результатом победителя в ней.

Основываясь на выделенных сущностных характеристиках конкуренции и учитывая ее многоаспектность как экономической категории мы предлагаем собственное толкование данного понятия: конкуренция – это сложный механизм, направленный на достижение поставленных целей, отражающий отношения между

субъектами хозяйствования, которые возникают на рынке и проявляются в борьбе за лучшие результаты деятельности (за самые выгодные условия вложения капитала), в результате чего формируются различные модели рынка и удовлетворяются потребности как отдельных потребителей, так и общества в целом [5, с.64].

Непосредственно связанной и производной от конкуренции являются категории: «конкурентные преимущества», «конкурентоспособность» и «конкурентоустойчивость» предприятия.

С целью выявления взаимосвязей и взаимозависимостей данных понятий теории конкуренции рассмотрим их сущность как экономических категорий.

Начнем с рассмотрения сущности понятия «Конкурентные преимущества предприятия».

Анализ научных подход к рассмотрению сущности «Конкурентные преимущества предприятия» свидетельствует о том, что, как и понятие «конкуренция», понятие «конкурентное преимущества предприятия» не имеет общепризнанного определения. Анализ содержание понятия «конкурентные преимущества» предприятия показал, что научные подходы к его определению зависят от того, на чем тот или иной ученый акцентирует внимание в процессе раскрытия сущностных характеристик данной экономической категории. Проведенная нами систематизация имеющегося разнообразия дефиниций свидетельствует о возможности выделения не менее семи подходов к раскрытию сущности конкурентных преимуществ предприятия. Нами были условно выделены: компаративный, факторно-результативный, ресурсный, маркетинговый, ценностно-ориентированный, процессный и стратегически-компетентностный подходы к его определению (табл.1).

Таблица 1

Научные подходы к определению сущности «конкурентного преимущества предприятия»
как экономической категории

Научный подход	Характеристика
Компаративный	Конкурентные преимущества является относительной экономической категорией, результатом превосходства хозяйствующего субъекта над конкурентами
Факторно-результативный	Акцент сделан на результатах / эффектах, предприятие получает благодаря определенной совокупности и качества факторов;
Ресурсный	Особая роль в формировании конкурентных преимуществ отводится ресурсам и эффективности их использования в процессе конкурентного соперничества
Маркетинговый	Конкурентные преимущества предприятия отождествляются с конкурентоспособностью товаров предприятия
Ценностно-ориентированный	Конкурентные преимущества рассматриваются как ценностные свойства предприятия, позволяющие ему иметь преимущества над конкурентами
Процессный подход	Конкурентные преимущества рассматривают как процесс управления, некая совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих мероприятий предприятия, направленных на укрепление рыночной позиции, ослабление конкурентов и совершенствование собственной деятельности
Стратегически-компетентностный подход	Основными носителями конкурентных преимуществ предприятия являются ресурсы и ключевые компетенции предприятия, успешно применяемые для выработки новых знаний, методов и технологий в процессе конкурентного соперничества. Компетенции предприятия ориентированы на стратегические цели и формирование долгосрочных конкурентных преимуществ.

Обобщая суть категориального аппарата в этой области исследования, считаем целесообразным обратить внимание на наиболее удачные, по нашему мнению, определения «конкурентных преимуществ предприятия» в рамках выделенных научных подходов к их трактовке и на основе их анализа выделить основные существенные характеристики конкурентных преимуществ предприятия (табл. 2).

Таблица 2

Определение сущности «конкурентных преимуществ» как экономической категории

№	Автор	Определение
1	М. Портер [3].	Преимущество фирмы в какой-либо области выпуска товаров при сравнении с другими конкурирующими фирмами
2	И. А. Данилов, Е. В. Волкова [6]	Превосходство хозяйствующего субъекта над конкурентами в экономической, технической, управленческой деятельности предприятия, связанной с научными исследованиями и опытно-конструкторскими разработками, производством, реализацией, обслуживанием продукции, которые являются основой формирования конкурентоспособности предприятия и ведут к реальному или потенциальному увеличению объема продаж, доли рынка, прибыли, рентабельности
3	И.З Должанский, Т. О. Загорная [2].	Конкурентное преимущество - уровень эффективного использования имеющихся в распоряжении фирмы всех видов ресурсов. Конкурентные преимущества являются концентрированным проявлением превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности предприятия, которые можно измерить экономическими показателями
4	Ж.-Ж.Ламбен [7]	Характеристики и свойства товара, которые создают для предприятия определенный приоритет над конкурентами
5	Л.В. Балабанова, В. В Холод [1]	Сильные стороны предприятия (ценностные свойства предприятия), которые обеспечивают преимущество над конкурентами и очень важны для целевого рынка
6	В.А Павлова [8]	Деятельность предприятия, связанная с укреплением рыночной позиции, приспособлением видов его деятельности в выбранной стратегии, выбором политики отношений к конкурентам, быстрой реакцией на изменения в конкурентной среде деятельности
7	Г. Хемел, К. Прахалад [9]	Уникальное сочетание компетенций, которые формируются в процессе гармонизации различных технологических направлений, имеющих отношение к предоставлению ценностей, является результатом коллективного опыта организации, развитие которых является ключом к конкурентоспособности предприятия.

Считаем необходимым выделить следующие важные существенные характеристики и свойства конкурентных преимуществ предприятия: а) конкурентные преимущества являются базовым элементом в системе конкурентных отношений; б) проявляются в условиях конкуренции; в) имеют относительный и динамичный характер; г) определяются эксклюзивной ценностью или уникальностью, д) имеют двойственный характер, так как являются результатом конкуренции и одновременно занимают центральное место в формировании конкурентоспособности предприятия.

Таким образом, конкурентные преимущества предприятия можно определить, как сочетание ресурсов, характеристик и компетенций предприятия, которые в результате эффективного взаимодействия и функционирования формируют некие эксклюзивные ценности, обеспечивающие ему первенство среди прямых- конкурентов.

Конкурентные преимущества занимают центральное место в формировании конкурентоспособности предприятия. С целью более глубокого анализа взаимосвязей и взаимозависимостей данных категорий нами было проведено исследование

существующих научных теоретико-методологических представлений о природе, сущности и особенностях «конкурентоспособности» предприятия как экономической категории.

Результаты анализа существующих в экономической литературе теоретических взглядов авторов на экономическую сущность дефиниций «конкурентоспособность предприятия» (табл. 3) позволяют условно выделить: компаративный; маркетинговый; ресурсный, системный и комплексный подходы к его определению, характеристика которых представлена в (табл. 4).

Таблица 3

Определение сущности «конкурентоспособности предприятия» как экономической категории

№	Научный подход	Характеристика
1	Р.А Фатхутдинов [10]	Способность объекта выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными объектами на данном рынке.
2	И.Л. Дулисова [11]	Свойство объекта, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами, представленными на данном рынке
3	И.З Должанский, Т.О. Загорная [2]	Конкурентоспособность предприятия - это возможность эффективно распоряжаться собственными и заемными ресурсами в условиях конкурентного рынка. Это результат его конкурентных преимуществ по всему спектру проблем управления предприятием
4	О.Г. Янковой [12]	Конкурентоспособность предприятия - это сложная экономическая категория, выражающая результат взаимодействия всех элементов системы внутренних и внешних отношений между предприятиями по поводу возможности реализации определенного вида продукции на рынке
5	С.Б. Алексеев [13]	Конкурентоспособность предприятия как экономическая категория позволяет в условиях конкуренции представить на внутренний и внешний рынок продукцию, которая с позиции конкурентных преимуществ воспринимается потребителем как лучше аналогичной продукции конкурентов и позволяет предприятию получать плановый доход, реализовывать стратегии конкурентной борьбы и обеспечивать выживание и желаемое положение на рынке в перспективе

Таблица 4

Научные подходы к определению сущности понятия «Конкурентоспособность предприятия»

№	Научный подход	Характеристика
1	Компаративный	Конкурентоспособность предприятия в большей степени рассматривается как относительная сравнительная экономическая категория, содержание которой определяется в процессе установления сравнительных характеристик предприятий-конкурентов
2	Маркетинговый	Конкурентоспособность предприятия рассматривается как некое свойство объекта, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами, представленными на данном рынке
3	Ресурсный	Конкурентоспособность предприятия рассматривается как свойство предприятия эффективно использовать имеющиеся ресурсы и создавать конкурентные преимущества. Конкурентоспособность предприятия является отражением экономической составляющей предприятия и базируется на анализе его потенциальных возможностей
4	Системный подход	Определение конкурентоспособности предприятия основывается на всестороннем изучении процессов, происходящих во внутренней среде предприятия, отражает его взаимоотношения с внешней средой
5	Комплексный	Конкурентоспособность предприятия рассматривается как комплексная, многоаспектная экономическая категория, которая объединяется компаративный, ресурсный и системные подходы

Критический анализ научных подходов к определению сущности данного понятия позволяет сформулировать авторское определение «конкурентоспособности предприятия» как экономической категории. Конкурентоспособность предприятия является обобщающим показателем конкурентных преимуществ предприятия, потенциальных возможностей и совокупностью свойств, обеспечивающих оперативное реагирование и адаптацию к изменениям внешней среды.

Исходным от конкурентоспособности предприятия является понятие «конкурентоустойчивость предприятия». Конкурентоустойчивость предприятия неотделимо связана с его конкурентоспособностью. В теории конкурентных отношений данное понятие является относительно новым, поэтому в экономической литературе существуют неоднозначные подходы к раскрытию его сущности. Анализируя работы отечественных и зарубежных исследователей, определяющих содержание понятия «конкурентоустойчивость предприятия» нами, были условно выделены стратегический, системный, маркетинговый, ресурсный, комплексный и компаративный подходы к его определению [14, с. 86], представленные в табл. 5.

Таблица 5

Научные подходы к определению сущности понятия «Конкурентоустойчивость предприятия»

№	Научный подход	Характеристика
1	Стратегический	Конкурентоустойчивость предприятия определяется как совокупность способностей у субъекта создавать, развивать и сохранять в стратегическом периоде конкурентные преимущества. Основу конкурентоустойчивости предприятия составляют конкурентные преимущества; реальная и потенциальная способность; устойчивое развитие в условиях нестабильности в долгосрочном периоде. Ключевым акцентом является стратегический аспект деятельности предприятия
2	Системный	Конкурентоустойчивость предприятия рассматривается как совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных составляющих, которые обеспечивают сбалансированное развитие путем установления оптимальных количественных соотношений между элементами системы и формирования устойчивых структурных связей между ними
3	Маркетинговый	Конкурентоустойчивость предприятия оценивается через рыночную долю, занимаемую продукцией данного предприятия на рынке: чем больше занимаемая доля, тем конкурентоустойчивым является предприятие.
4	Ресурсный	Конкурентоустойчивость предприятия рассматривается как некий критерий эффективности использования ресурсов предприятия. Уровень конкурентоустойчивости предприятия зависит от правильного выбора ресурсов и способности осуществлять комбинацию ресурсов лучше, оригинальнее и быстрее своих конкурентов
5	Комплексный подход	Конкурентная устойчивость предприятия рассматривается как комплексная характеристика предприятия. Подход основывается на сочетании нескольких частных подходов к определению конкурентоустойчивости.
6	Компаративный	Конкурентоустойчивость предприятия определяется как результат создания, эффективного использования и удержания конкурентных преимуществ предприятия в сравнении с предприятиями – конкурентами. Суть данного подхода сводится к сравнению значений показателей оцениваемых предприятий-конкурентов, отражающих различные аспекты конкурентоустойчивости предприятия

Наиболее удачные, по нашему мнению, определения конкурентоустойчивости предприятия в рамках выделенных научных подходов к ее трактовке предприятия представлены в табл.6.

Определение понятия «конкурентоустойчивость предприятия»

№	Автор	Определение
1	И.Е. Ильина, Е.Н. Жарова, А.Е. Скворцов [15]	Реальная и потенциальная способность к устойчивому развитию в условиях нестабильности в течение длительного периода времени при наличии конкурентных преимуществ и конкурентоспособного потенциала
2	В.В. Фионин [16]	Стабильная работа всех организационно-экономических систем предприятия в условиях конкуренции
3	В.В. Чернега [17]	Способность предприятий удерживать свою нишу на рынке товаров и (или) расширить ее
4	Л.Р. Рачек [18]	Способность предприятия противостоять внешним воздействиям на основе изменения качественных свойств экономической эффективности путем повышения добавленной ценности, баланса ресурсов и процессов в перспективном развитии предприятия.
5	Ю.А. Симех [19]	Комплексная экономическая категория, которая отражает эффективное функционирование предприятия в долгосрочной перспективе в условиях конкуренции и определяется: 1) конкурентоспособностью предприятия, 2) экономической безопасностью; 3) экономической эффективностью
6	Д.И. Долгов [20]	Конкурентоустойчивость предприятия - это реальная и потенциальная возможность превосходить своих соперников в самых разных условиях, постоянно совершенствуя ключевые бизнес – процессы.

Проведенный анализ научных подходов к определению сущности «конкурентоустойчивости предприятия» как экономической категории, свидетельствует о том, что «конкурентоустойчивость» как и «конкурентоспособность» предприятия – это многоаспектное понятие, которое объединяет производственные, финансовые, инвестиционные, социальные и другие аспекты функционирования предприятия и определяет взаимосвязь как с внутренними (организация хозяйственной деятельности предприятия), так и с внешними (рыночная среда) факторами.

Конкурентоустойчивость предприятия проявляется только в условиях конкуренции и через конкуренцию. Является характеристикой более высокого уровня, которая выражается в возможности удержания конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Конкурентоустойчивости предприятия свойственен элемент изменчивости. Конкурентная сила и факторы успеха, которые обеспечивают конкурентоустойчивость субъекта предпринимательской деятельности сегодня, завтра уже могут и не быть преимуществами конкурентного потенциала субъекта предпринимательства. «Конкурентоустойчивость», как и «конкурентоспособность» предприятия – понятие относительное. Это означает, что конкурентная устойчивость предприятия может быть обнаружена (оценена) только в рамках группы субъектов предпринимательской деятельности, которые занимаются определенным видом экономической деятельности.

Таким образом, понятие «конкурентоустойчивость предприятия» – это многоуровневая и многофакторная комплексная экономическая категория, отражающая эффективность и устойчивость экономического функционирования предприятия, определяющаяся, в первую очередь, способностью удерживать достигнутый уровень конкурентоспособности в долгосрочной перспективе на отраслевом рынке по сравнению с конкурентами. Поэтому считаем, что основными составляющими конкурентоустойчивости предприятия являются конкурентоспособность, экономическая устойчивость и экономическая эффективность предприятия.

Детальный анализ категориального аппарата теории конкуренции, а именно понятий «конкурентные преимущества предприятия», «конкурентоспособности

предприятия» позволяет определить их место и роль в системе конкурентных отношений. Категории «конкуренция», «конкурентное преимущество предприятия», «конкурентоспособность предприятия», «конкурентоустойчивость предприятия» образуют целостную систему, и находятся в тесной диалектической связи. Определяя их место в системе конкурентных отношений можно определить следующую иерархию: конкуренция, конкурентные преимущества предприятия, конкурентоспособность предприятия, конкурентоустойчивость предприятия (рис. 1).

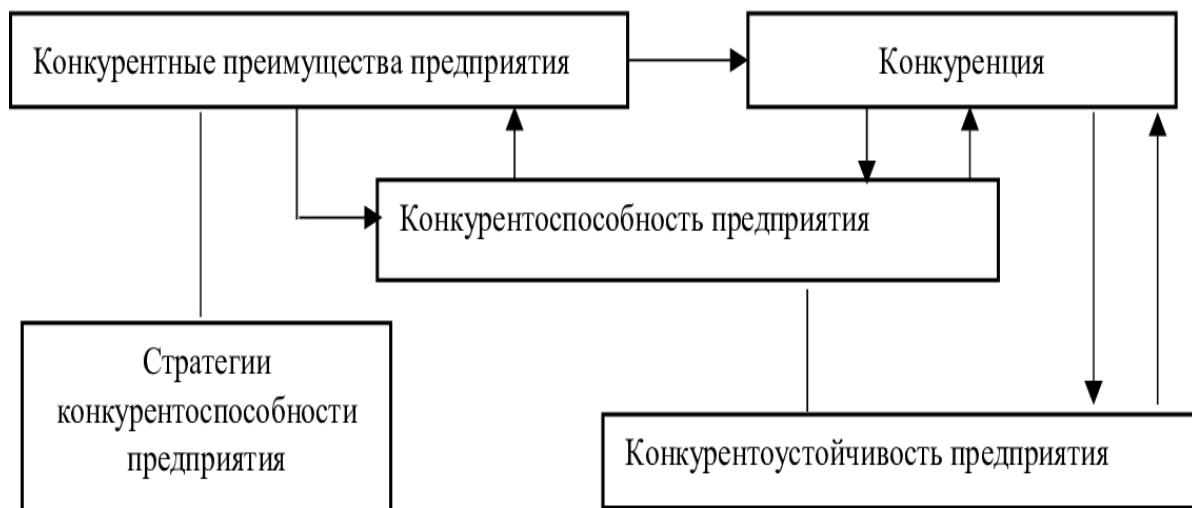


Рис. 1. Структурно-логическая модель взаимосвязи основных категорий современной теории конкурентоспособности предприятия [авторская разработка]

В системе конкурентных отношений конкуренция является системообразующей категорией. Конкуренция является движущей силой формирования конкурентных преимуществ предприятия, служит основой формирования и проявления конкурентоспособности и конкурентоустойчивости предприятия. Конкурентные преимущества конкурентоспособность и конкурентоустойчивость предприятия тесно взаимосвязаны. Конкурентные преимущества способствуют достижению конкурентоспособности, и по своей сути они первичны. В системе конкурентных отношений они занимают центральное место. С одной стороны, конкурентные преимущества предприятия позволяют ему достичь конкурентоспособности. С другой стороны, конкурентные преимущества, как правило, являются результатом разработанной и реализованной конкурентной стратегии. Конкурентные преимущества обеспечиваются как правило тактическими и операционными действиями, то есть могут проявляться не только в долгосрочной, но и в краткосрочной перспективе. Если конкурентоспособность констатирует уровень уже достигнутого успеха от хозяйственной деятельности предприятия, то конкурентоустойчивость рассматривается как явление динамичное, так как ее главной задачей является обеспечение конкурентоспособности предприятия на длительный период времени. Понятие «конкурентоустойчивость» является более широким, чем понятие «конкурентоспособность» предприятия. Конкурентоустойчивым может быть только конкурентоспособное предприятие. Но не каждое конкурентоспособное предприятие может быть «конкурентоустойчивым». «Понятие «конкурентоустойчивость предприятия» сложное, многогранное, объединяет в единую задачу вопросы, связанные

с поддержкой конкурентоспособности предприятия и вопросы поддержки устойчивой и стабильной его деятельности.

Выводы. Таким образом, на основе критического анализа существующих научных подходов к трактовке основных категорий современной теории конкурентоспособности предприятия в исследовании предложено авторское видение системы конкурентных отношений. Представлена структурно-логическая модель взаимосвязи основных категорий современной теории конкурентоспособности предприятия, которая позволяет выявить общие и отличительные черты, характер взаимосвязей, определить место конкурентных преимуществ, конкурентоспособности и конкурентоустойчивости предприятия в системе конкурентных отношений

Дальнейшие исследования автора будут направлены на разработку концептуальных основ механизма управления «конкурентными преимуществами предприятия», которые будут базироваться на учете определенных особенностей и взаимосвязи базовых понятий теории конкуренции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балабанова, Л. В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: [монографія] / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2006. – 294 с.
2. Должанський, І.З. Конкурентоспроможність підприємства [Текст] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
3. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / М. Портер; Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 453 с.
4. Расулова, А. М. Управління конкурентоспроможністю ресторанів [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Расулова Алла Миколаївна; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2006. – 20 с.
5. Емельянова, И. Ф. Сравнительный анализ понятий «конкурентоспособность» и «конкурентная устойчивость» предприятий [Текст] / И.Ф. Емельянова // Вести Автомобильно-дорожного института, 2019. – №4 (31). – С.61-69.
6. Данилов, И. А. Ретроспективный анализ трактования терминов «Конкурентоспособность» и «Конкурентное преимущество» отечественными и зарубежными авторами [Текст] / И.А. Данилов, Е.В. Волкова // Вестник ЧелГУ. – 2010. – №3(184). – С. 126-133.
7. Ламбен, Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок [Текст] / Ж.-Ж. Ламбен. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 800 с.
8. Павлова, В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: [монографія] / В. А. Павлова. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2006. – 276 с.
9. Prahalad С.К. The core competence of corporation / С.К. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68. – №3 (May-June). – Pp. 79-91.
10. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – Москва: ИНФРА-М. – 2000. – 312 с.
11. Дулисова, И. Л. Конкурентоспособность фирмы и конкурентоспособность товара / И. Л. Дулисова. – Текст: электронный. – URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/essai/6.htm?printversion> (дата обращения: 20.02.2020).
12. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / [за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
13. Алексеев, С. Б. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий [Текст] / С. Б. Алексеев // Экономика: проблемы теории и практики. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Вип. 191: в 4 т. Т. II. – С. 614-619.
14. Емельянова, И. Ф. Конкурентоустойчивость предприятия как экономическая категория [Текст] / И.Ф. Емельянова // Торговля и рынок: научный журнал, 2019. – №4(52). – С. 82-91.
15. Ильина, И. Е. Конкурентоустойчивость хозяйствующих субъектов сферы исследований и разработок: сущность и основные элементы [Текст] / И.Е. Ильина, Е.Н. Жарова, А.Е. Скворцов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Сер.: Экономика и управление. – 2016. – № 4 (27). – С. 37-42.

16. Фионин, В. В. Организационно-экономические основы управления конкурентоустойчивостью предприятия: на примере промышленных предприятий: специальность 08.00.05 «Экономика и управления народным хозяйством»: автореферат дис. ... кандидата экон. наук / Фионин Владимир Владимирович; [Место защиты: Сам. гос. эконом. акад.]. – Самара, 2004. – 23 с.

17. Чернега, В. В. Конкурентостійкість підприємств та механізми її забезпечення: [монографія] / В.В. Чернега. – К.: ІПК ДСЗУ, 2008. – 235 с.

18. Рачек, Л. Р. Управление конкурентной устойчивостью предприятий машиностроения на основе добавленной ценности: специальность 08.00.05 «Экономика и управления народным хозяйством»: автореферат дис. ... кандидата экономических наук / Рачек Лилия Робертовна; [Место защиты: Кубан. гос. ун-т]. – Краснодар, 2009. – 23 с.

19. Сімех, Ю. А. Оцінювання конкурентостійкості підприємств роздрібною торгівлі: спеціальність 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами»: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидат економічних наук / Сімех Юлія Анатоліївна; [Місце захисту: Харківський державний університет харчування та торгівлі]. – Харків, 2009. – 18 с.

20. Долгов, Д. И. Направления управления конкурентоспособностью продукции вагоностроительных предприятий в рамках повышения ее конкурентоустойчивости [Текст] / Д. И. Долгов // Общество: политика, экономика, право. – 2015. – №3. – С. 26-30.

Поступила в редакцию 08.03.2020 г.

BASIC CONCEPTS OF THE ENTERPRISE'S COMPETITIVENESS THEORY: ESSENCE, NATURE OF RELATIONSHIPS, PLACE IN THE SYSTEM OF COMPETITIVE RELATIONS

I. F. Emelyanova

The article offers the author's vision of a system of competitive relations. Scientific approaches to the essence of the concepts of "competitive advantage", "competitiveness", "competitive stability" of an enterprise are examined and systematized; their author's interpretation is formulated. The structural-logical model of the relationship between the main categories of the modern theory of enterprise competitiveness, namely, "competition", "competitive advantages", "competitiveness" and "competitive stability" of the enterprise is presented. Their general and distinctive features, the nature of the relationship are examined, their place in the system of competitive relations is determined.

Keywords: competition, competitive advantages, competitiveness, enterprise competitiveness, competitive relations system, scientific approaches

Емельянова Ирина Федоровна

кандидат экономических наук, доцент кафедры философии и истории
ГОУ ВПО «Горловский институт иностранных языков», г. Горловка
irina.emelaynova1975@inbox.ru
+38-071-370-44-96

Yemelyanova Irina

candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Department of Philosophy and History
State Educational Institution of Higher Professional Education "Gorlovka Institute for Foreign Languages", city Gorlovka

УДК 331.5:004.09

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ВАЖНЕЙШАЯ ДЕТЕРМИНАНТА ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

© 2020. М. С. Зорина, Р. Ф. Тинякова

В статье рассматриваются ключевые тенденции развития кадрового потенциала на предприятиях – улучшение процесса HR-менеджмента путем внедрения адаптивных систем управления. Цифровая трансформация всех отраслей экономики, автоматизация процессов и привлечение талантливого экспертного управленческого корпуса в сферу инновационных преобразований представлены в качестве основной составляющей образовательной деятельности как важнейшей детерминанты инновационного управления трудовыми ресурсами в условиях неопределенности.

Ключевые слова: планирование, процесс, кадровая тенденция, отдел кадров, адаптивные системы, автоматизация, аналитика людей, трансформация, повышение производительности, цифровые технологии, цифровая экономика, цифровое пространство, риски и неопределенности.

Постановка проблемы. В настоящее время экономика находится в полной цифровой экспансии: предприятия и организации должны адаптироваться к постоянно изменяющимся внешним и внутренним факторам, чтобы выжить и завоевать рынки в контексте глобальных изменений. Подобного рода условия известны сегодня как среда «VUCA», обозначающая волатильность (Volatility), неопределенность (Uncertainty), сложность (Complexity) и неоднозначность (Ambiguity), которая определяет отношение компании к сотрудникам, клиентам и поставщикам [1, 3].

Актуальность исследования. Сегодня наблюдается тенденция перехода от традиционного типа организации управления человеческими ресурсами к инновационному [1]. HR-аналитика является одной из наиболее важных инновационных тенденций, которая может помочь в выявлении и анализе проблем, связанных с управлением человеческими ресурсами «от аналитики людей к аналитике для людей» [5]. Поскольку в HR-аналитике используется подход, основанный на тотальном сборе данных о персонале, HR-менеджеры с использованием современных IT-технологий могут собирать более качественную информацию, что позволит им анализировать и использовать полученные результаты для принятия объективных, своевременных и адекватных управленческих решений, адаптируя их к современным реалиям экономического развития всех отраслей региона. Контрагенты должны быть открыты для использования HR-аналитики, чтобы иметь полный контроль над информацией и статистикой компании в динамике для оперативного выявления ситуаций или областей, нуждающихся в принятии своевременных инновационных управленческих решений.

Анализ последних исследований и публикаций. В современной экономической литературе огромное внимание уделяется проблеме развития персонала в контексте инновационного становления экономики [1, 3]. Однако, результаты анализа исследований данной проблематики в научной литературе свидетельствуют о том, что на сегодняшний день общепринятый подход к формированию системы управления человеческими ресурсами и определению тенденций развития кадрового потенциала в условиях цифровой экономики продолжает претерпевать целый ряд изменений, дополнений и усовершенствований, соответствующих времени.

Выделение нерешенной проблемы. Исследования, которые рассматривали кадровый потенциал на современных предприятиях, показали, что с каждым годом его значение растёт [2, 3, 5]. Сегодня на рынке трудатребуются увеличение численности работников, специализирующихся в области ИТ, поэтому отдел кадров играет решающую роль в развитии, управлении, найме и удержании талантливых сотрудников, а изменения в этой области имеют очень весомое значение в развитии любого предприятия.

Целью исследования является отслеживание тенденций развития профессиональной и социальной составляющей кадрового потенциала всех уровней, адаптация образовательной деятельности к достижению наилучших экономических результатов в условиях неопределенности.

Результаты исследования. В современном постоянно меняющемся мире одной из главных задач предприятия является мониторинг тенденций развития кадрового потенциала, основные из которых выделим ниже.

HR-менеджмент претерпевает глобальные изменения. На данном этапе развития бизнеса большинство предприятий стремится использовать передовые технологии и ориентироваться на человека. Увеличивается ценность любого работника как заинтересованной стороны. Происходит сочетанное действие долгосрочного планирования и рефлексивных (быстрых и медленных) действий в управлении.

Доброта – многообещающая кадровая тенденция будущего. Руководитель отдела кадров Mollie (Ингеборг ван Хартен) сформулировал следующую философию компании: «Давайте будем добры друг к другу». Были реализованы некоторые простые меры, которые отражают доброту, например, выходной для сотрудников в день их рождения, приятный приветственный пакет, включающий футболки Mollie для семьи. Если сотрудник заболел, он получает корзину «Выздоровлявай скорее».

Крупные предприятия старые процессы перепроектируют, вводя в бизнес-процессы новые инструменты. Адаптивные системы позволяют всесторонне улучшить качество коммуникаций, запоминая его (клиента) выбор и предпочтения, и используя их в дальнейшей работе. Данные методы – очень простые, продвинутые и адаптированные – значительно улучшают качество процесса управления трудовыми ресурсами.

Использование автоматизации и искусственного интеллекта в управлении человеческими ресурсами может изменить, например, способ, которым компании нанимают новых сотрудников и сделать его более доступными благодаря поиску ключевых слов в поисковых системах. Автоматизированные системы электронной почты и системы отслеживания кандидатов также станут более эффективными. Таким образом, компании смогут нанимать более продуктивных сотрудников с помощью серии тестов, которые они могут проводить с использованием систем отслеживания кандидатов. Автоматизация больше не будет только системой, присутствующей в производственных задачах в отрасли, но будет охватывать процессы найма, чтобы ускорить заполнение вакантных должностей, а также некоторые задачи, которые отнимают время у возможного работодателя. Автоматизация этого типа задач позволит оптимизировать стратегии, направленные на оценку таланта и мотивации сотрудников, повысить качество образовательных услуг, являющихся фактором постоянно присутствующим в деятельности структур, занимающихся развитием кадрового потенциала. Креативная инновационная составляющая образовательного процесса тесно взаимосвязана с экономической, как в части повышения прибыльности того предприятия, где эти сотрудники выполняют все виды своих производственных

обязанностей, так и в части роста удовлетворения материальных и духовных потребностей, непосредственно связанных с их вкладом в полученные предприятием результаты деятельности.

Многие компании планируют внедрять игровые технологии, чтобы усилить свои коммуникационные планы. Такие решения, как Atrivity, стремятся превратить грубый и сложный учебный процесс в свежую и увлекательную игру вопросов и ответов, в которой сотрудники просто вовлечены в контент, что позволяет компании в реальном времени оценить, какие знания имеют сотрудники. Например, McDonald's сделал ставку на использование инновационного решения, такого как Atrivity, в своей стратегии обучения и заставил своих сотрудников чувствовать себя более мотивированными и целеустремленными.

Тенденции в сфере развития человеческих ресурсов важны для любой отрасли, поскольку они могут помочь улучшить каждый аспект, влияющий на общий успех компании или организации. HR-менеджер должен знать, что проблемы возникают там, где отсутствует внимания к деталям, таким как низкая вовлеченность сотрудников, что может негативно повлиять на компанию.

При организации процесса обучения необходимо, чтобы сотрудник сам активно искал модуль обучения, в котором он нуждается для выполнения своих профессиональных задач, либо этот модуль микрообучения предлагался в соответствующий момент рабочего процесса, основываясь на наблюдениях за поведением сотрудника в режиме реального времени. Если в истории поиска есть встреча с компанией X, ваша личная учебная помощь может спросить: «Хотите узнать больше о компании X?». Если вы застряли в разработке сложного макроса Excel, чат-бот Excel спросит вас: «Могу ли я помочь вам спроектировать макрос?». Решения становятся еще лучше, если учесть индивидуальный стиль обучения и уровень возможностей сотрудника.

Более жесткий подход к разнообразию персонала и равным гендерным возможностям. Во многих странах различия между мужчинами и женщинами на рабочем месте все еще велики. Поставщик финансовых услуг APG обнаружил необъяснимые различия между заработной платой мужчин и женщин и увеличил заработную плату женщин до уровня, сопоставимого с заработной платой мужчин. Университет Эйнховена объявил, что на данный момент вакансии для преподавателей открыты исключительно для женщин. Установление квоты для женщин на руководящих должностях всегда вызывает бурные дискуссии [1-4].

Преобразование системы менеджмента в более инклюзивное руководство может быть полезным для организаций. Часто мы слышим: «Изменения должны начинаться сверху» и «Лидеры должны подавать пример». Эти типы утверждений могут быть парализующими. Если сотрудники ждут инструкций сверху и будут деморализованы, если их лидеры не являются идеальными людьми, доходность организации будет в плохом состоянии.

Социальные сети являются важной частью жизни практически любого человека в их личной и рабочей среде. Компании сегодня, как правило, оставляют позади более традиционные системы связи и внедряют приложения, которые позволяют простое, гибкое и прямое общение. Тенденция состоит в том, чтобы сообщать с полной прозрачностью и в режиме реального времени любое решение, которое принимается и затрагивает сотрудников, а также иметь возможность оценить, как это решение принято на конкретном уровне. Существуют инструменты, которые не только облегчают эту гибкую коммуникацию с сотрудниками, но и позволяют связать их с конкретными

задачами, которые помогут им освоиться. Такие решения, как Ativity и его новый раздел Feed, позволяют общаться на важные корпоративные темы и связывать их с легкой динамикой игры, которая способствует успешному усвоению знаний [5].

Современный метод повышения производительности труда на предприятии заключается в том, чтобы больше сосредоточиться на повышении производительности труда существующих сотрудников и на улучшении критериев повышения их материальной заинтересованности. Используя детальную аналитику по сотрудникам, можно найти характеристики наиболее успешных сотрудников и групп, а также условия, способствующие максимальной производительности. Эти результаты могут быть использованы для повышения производительности и выбора кандидатов, которые имеют характеристики лучших исполнителей или руководителей.

Потребности сотрудников постоянно меняются. Они будут стремиться сформировать сквозные группы для улучшения результатов и применения таких методов, как телеработа или удаленная (дистанционная) работа. Около 60% удаленных работников хотели бы, чтобы их работа требовала меньшего количества времени нахождения непосредственно в офисе [6]. Целесообразно применение моделей работы, ориентированных на достижение целей путем принятия гибкого рабочего времени. Концепция набора персонала для привлечения талантов приобретает все большую ценность. И HR, и маркетинг должны объединить усилия для привлечения лучших специалистов.

Корпоративная и кадровая активность. Многие организации по-прежнему очень сосредоточены только на себе. Ключевой вопрос – «как мы можем решать проблемы в нашем обществе?», а не «как мы можем решить наши проблемы?». Взяв на себя ответственность за корпоративную социальную ответственность, можно достигнуть большего, чем просто предлагать сотрудникам возможность делать добро один день в году. Компании должны быть ориентированы на то, чтобы их сотрудники чувствовали, что их ценят. Это может улучшить их производительность и снизит текучесть сотрудников.

Выводы. Таким образом, цифровая трансформация и автоматизация управленческих процессов в области новых технологий в сфере образования вынуждена осуществляться в глобальных кризисных условиях, отягощенных ростом рисков и неопределенности. Эпоха оцифровки включает в себя непрерывные технологические достижения, разработки и инновации, которые связаны с человеческими ресурсами. Инновации в этой области стремительно совершенствуются с целью развития процессов управления и практики тех, кто занимается кадровой отраслью. Понимание того, как работают инновационные тенденции и как применять их на рабочем месте, может помочь организации стать более эффективной, действенной и продуктивной [6, 7].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Герасимов, Б. Н. Методологические инструменты исследования и оценки эффективности процесса управления персоналом организации / Б. Н. Герасимов // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018. – № 2. – С. 160-169.
2. Гладкий, А. А. Традиционные и современные подходы к оценке эффективности управления персоналом / А. А. Гладкий, Д. И. Баракаев // Матрица научного познания : науч. электрон. журн. – 2019. – № 6. – С. 130-133.
3. Коленченко, К. Г. Традиционный и современный подход к оценке персонала / К.Г. Коленченко // Гуманитарный научный журнал. – 2018. – № 1. – С. 90-102.

4. Кушу, С. О. Анализ проблем оценки эффективности управления персоналом в организации при процедуре импортозамещения / С. О. Кушу, А. А. Путинцева // Естественно-гуманитарные исследования. – 2019. – № 23 (1). – С. 48-50.

5. Селентьева, Д. О. Совершенствование системы управления персоналом организации / Д. О. Селентьева, Д. Г. Зиганшина // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018. – №12-1. – С. 81-86.

6. Зорина, М. С. Анализ тенденций развития рынка труда и пути решения проблем в ходе институциональных преобразований / М. С. Зорина // Научное обозрение: научно-аналитический журнал. Серия 1. Экономика и право. – 2018. – № 6. – С. 112-122.

7. Зорина, М. С. Институциональный подход к развитию рынка труда в эпоху тотальной компьютеризации / М. С. Зорина // Вестник Челябинского государственного университета. Экономические науки. – 2019. – № 3 (425). – С. 47-58.

Поступила в редакцию 20.01.2020 г.

EDUCATIONAL ACTIVITY AS THE MOST IMPORTANT DETERMINANT OF INNOVATIVE MANAGEMENT OF LABOR RESOURCES UNDER UNCERTAINTY

M. S. Zorina, R. F. Tinyakova

The article discusses the key trends in the development of human resources in enterprises - improving the HR management process by introducing adaptive management systems. The digital transformation of all sectors of the economy, the automation of processes and the attraction of a talented expert managerial body in the field of innovative transformations are presented as the main component of educational activity as the most important determinant of innovative labor management in the face of uncertainty.

Keywords: planning, process, personnel trend, human resources department, adaptive systems, automation, people analytics, transformation, productivity improvement, digital technologies, digital economy, digital space, risks and uncertainties.

Зорина Мария Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Управление бизнесом и персоналом»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
maria_z11@mail.ru
+38-071-343-17-94

Тинякова Роза Файзумалновна

магистр кафедры «Управление бизнесом и персоналом»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
rozatinykova@mail.ru
+38-071-324-74-71

Zorina Mariia

Candidate of Economic Sciences
Donetsk National Technical University, Donetsk

Tinyakova Roza

Master
Donetsk National Technical University, Donetsk

УДК 338.2

ДИАЛЕКТИКА ОЦЕНОЧНЫХ КРИТЕРИЕВ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

© 2020. Т. В. Ибрагимхалилова

Статья посвящена изучению эволюции понятия «качество жизни», выделены основные его составляющие и компоненты, интегрирующие значимые аспекты существования человека. Определены оценочные параметры и показатели, отражающие условия жизни человека. Обосновано, что одним из основополагающих экономических факторов качества жизни является уровень жизни, который Организацией Объединенных Наций оценивается согласно индексу развития человеческого потенциала. Доказано, что оценочные критерии и основные концепты качества жизни, с одной стороны, формируют индивидуальное наполнение счастьем индивида, а с другой, позволяют удовлетворить его материальные и духовные потребности в условиях определенного общества.

Ключевые слова: качество жизни, уровень жизни, индекс развития человеческого потенциала, благосостояние, удовлетворенность жизнью, счастье, индекс счастья, устойчивое развитие.

Постановка проблемы. Коренная смена приоритетов развития мирового сообщества конца XX века способствовала изменению вектора направленности к концепции качества жизни, ориентированной на гармоничное сочетание трех основных концептов устойчивого развития: социального, экономического и экологического.

Актуальность исследования. Экономическое развитие любой страны мира определяется достигнутым качеством и уровнем жизни (КиУЖ) населения. Но практика показывает, что сегодня в управлении социально-экономическим развитием КиУЖ населения, являясь стратегической целью, носит более декларативный характер.

Долгое время уровень социально-экономического развития ряда стран, как, в принципе, и уровень качества жизни (КЖ), в основном зависел от размера Валового Внутреннего продукта (ВВП). Прогнозы развития и выводы о состоянии и потребностях страны составлялись на основе данного показателя. Однако осознание представителями власти многих стран факта, того что экономика, основанная только на материальном благополучии больше неэффективна, способствовало возрастанию количества исследований, нацеленных на поиск других нематериальных факторов, влияющих на экономическое развитие стран.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические положения относительно КиУЖ населения отражены в трудах таких ученых как: С. А. Баженов, О. В. Глушакова, Е. Е. Давыдова, Г. М. Зараковский, Л. А. Кузьмичев, Н. С. Маликов, Т. Ф. Матвеева, А. В. Мухачёва, Б. Г. Степанова и др. Однако несмотря на достаточное количество научных разработок ученых, в том числе не экономистов, проблема КЖ и даже формулировки данного понятия остается актуальной для дальнейших исследований.

Цель исследования заключается в исследовании оценочных критериев и основных концептов качества жизни на основе диалектического подхода.

Результаты исследования. Впервые термин КЖ вводится в начале XX в. английским экономистом А. Пигу в работе «Экономическая теория благосостояния». Исследование КЖ автор осуществляет в связи с изучением проблемы благосостояния, выделяя при этом общее (совокупность материальных благ и услуг, выражающих степень удовлетворенности желаний человека) и индивидуальное (отражает не только экономические аспекты жизнедеятельности личности, но также и отношение к

условиям жизнедеятельности и выражается в форме удовлетворенности) благосостояние [1].

В научный оборот категория КЖ была введена Дж. Гэлбрейтом [2, 3] в 60-х гг. XX в., вследствие перехода к постиндустриальному обществу, повлекшего за собой более повышенное внимание к нематериальным аспектам жизни, что, по мнению автора, является драйвером человеческого развития (human development) и борьбы с бедностью [4].

В современном трактовании категория КЖ населения – это социально-экономический термин, определяющий сформировавшийся в массовом сознании обобщенную оценку совокупности характеристик условий жизни населения; результат эффективного функционирования всех структур и институтов общества, создающих в совокупности достойные условия существования и развития социума [5].

Специалисты Всероссийского научно-исследовательского института технической эстетики под КЖ понимают комплекс жизненных ценностей, характеризующих созидательную деятельность, удовлетворение потребностей и развитие человека, удовлетворенность людей жизнью, социальными отношениями и окружающей средой [6].

Необходимо сделать акцент на том, что КЖ это понятие, интегрирующие в себе все значимые аспекты существования человека. Так, А. Л. Васильев, занимаясь исследованием КЖ населения, выделил следующие его составляющие:

качество среды обитания представляет собой степень соответствия параметров среды требованиям людей и других живых организмов;

качество организации и управления обществом включает в себя политическое устройство, организацию экономики, социальное устройство;

качество населения основывается на трех фундаментальных компонентах: здоровье физическое, психическое и социальное; профессионально-образовательные способности людей, образующие их интеллектуальный потенциал; культурно-нравственные ценности и духовность граждан, их социокультурная активность [7].

Генеральный директор Всероссийского центра уровня жизни профессор В. Н. Бобков выделяет следующие компоненты КЖ:

качество общества (личности, населения, отдельных социальных групп и организаций гражданского общества);

качество трудовой и предпринимательской жизни (качество труда и качество трудовой среды);

качество социальной инфраструктуры (качество, доступность и охват населения услугами образования, здравоохранения, жилого фонда, пассажирского транспорта, торговли, социальной защиты и др. и техническое состояние этих объектов);

качество окружающей среды (природные и климатические условия, экологическая устойчивость);

личная безопасность людей (предотвращение насилия и преступлений против личности и собственности);

удовлетворенность качеством жизни (субъективные оценки людьми своего социального и экономического положения) [8].

Представители Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), выступающие гарантами здоровья населения, считают, что термин КЖ непосредственно связан со здоровьем и представляет собой сочетание физического, психического и социального благополучия. Оценивается качество жизни ВОЗ по параметрам (рисунок 1).

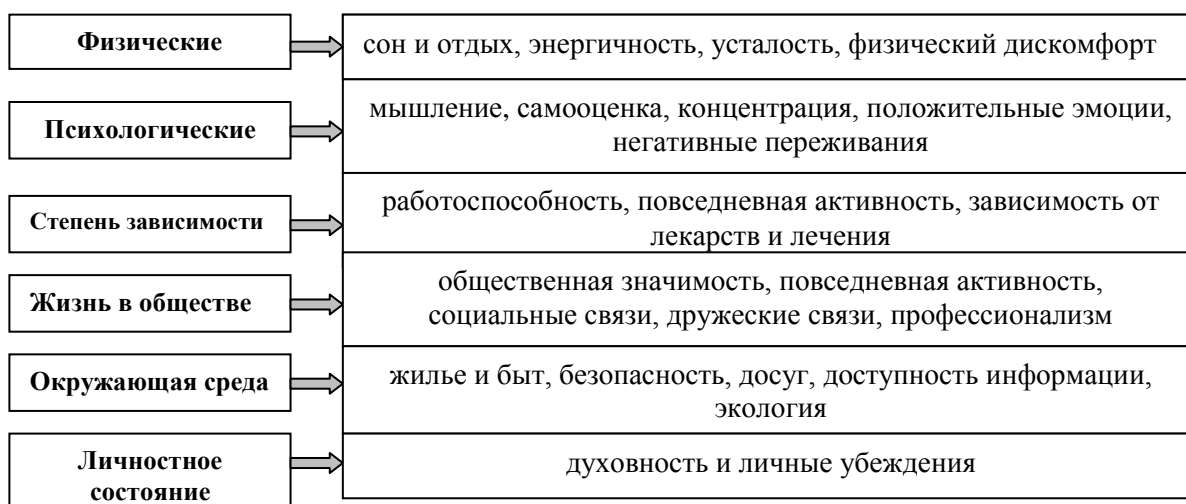


Рис. 1. Оценочные параметры качества жизни всемирной организацией здравоохранения

Экономический вектор трактования КЖ позволяет выделить совокупность показателей, отражающих условия жизни человека, которые принято классифицировать на:

стоимостные показатели: национальный доход; ВВП на душу населения; реальные доходы населения; оплата труда, пенсии, сбережения; уровень розничных цен; тарифы на платные услуги и т. п.;

натуральные показатели: обеспеченность населения жильем, предметами длительного пользования;

показатели, характеризующие развитие отраслей непродуцированной сферы;

показатели, выражающиеся во временной форме: продолжительность рабочего дня, недели; продолжительность и использования вне рабочего и свободного времени;

социально-демографические показатели: рождаемость, продолжительность жизни, естественный прирост, миграция ит. д.;

показатели, характеризующие состояние и охрану окружающей среды;

показатели и нормативы социального обслуживания и социального обеспечения населения.

Сотрудники Центра междисциплинарных исследований ИГМУ НИУ ВШЭ пришли к выводу, что КЖ представляет собой комплекс условий жизнедеятельности человека и включает в себя не только уровень жизни, но и экологические условия, социальное благополучие, политическую стабильность, психологический комфорт [9].

Как отмечает Ю.Н. Талалушкина, КЖ имеет две стороны – объективную, которая базируется на научных нормативы потребностей и интересы людей, и субъективную, основанную на личных оценках и мнениях индивидов о степени их удовлетворения. В связи с этим КЖ изменяется с течением времени под влиянием различных внешних и внутренних факторов [10].

В зарубежной науке КЖ корреспондирует с балансом незаангажированных условий существования и персональной оценки этих условий на уровне общества и индивида.

Сегодня, использование термина КиУЖ имеет специфическую особенность, так как термин КЖ ввиду трудности определения системы показателей и статистического

отслеживания используется в официальных отчетах значительно реже, чем уровень жизни (УЖ). Одним из основополагающих экономических факторов КЖ является УЖ.

На рисунке 2 представлена взаимосвязь термина КЖ и УЖ.

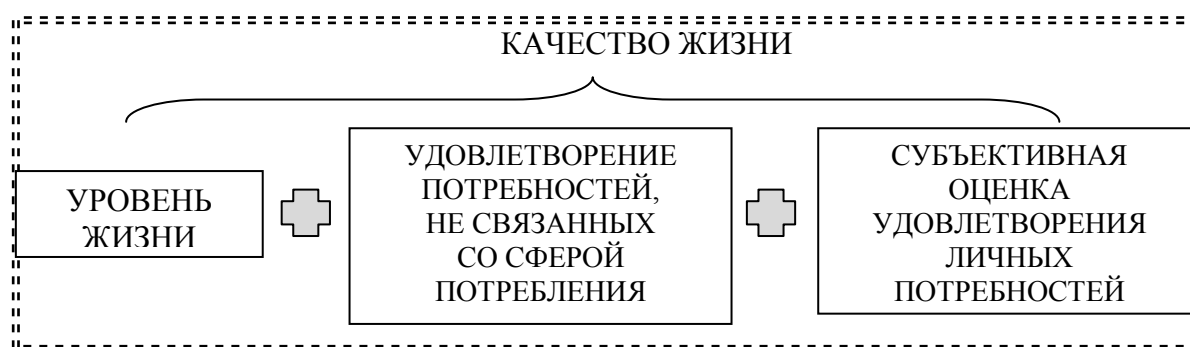


Рис. 2. Взаимосвязь качества и уровня жизни

Большинство исследователей в категорию УЖ включают экономические параметры, такие как, уровень дохода, потребления основных благ, жилищно-бытовые условия, возможность получить качественное образование, медицинское обслуживание, условия отдыха, то есть все то, что имеет удовлетворить минимальный стандартный набор потребностей.

Организация Объединённых Наций (ООН) оценивает УЖ согласно индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП), который оглашает в ежегодном отчёте о развитии человечества. Индекс человеческого развития это интегральный показатель, который включает в себя ряд других.

Начиная с 2010 года ИЧР рассчитывается на основе: ожидаемой продолжительности жизни при рождении; уровня образования (средняя продолжительность и ожидаемый срок обучения) и показателя дохода на душу населения (ВНД по ППС на душу населения).

По итогам 2019 года тройку лидеров занимают Норвегия – 1 место, Швейцария – 2 и Ирландия – 3. Россия – на 49 месте, Беларусь – на 50, Украина – на 88, Казахстан – на 51 месте, Латвия – на 33, Эстония – на 30 (самый высокий показатель на постсоветском пространстве). На последнем, 189 месте – Нигерия [11].

Как комплексная характеристика УЖ для различных стран имеет не только специфические методики измерения, но и включают гряду аспектов развития экономики. Так в ряде стран проводятся опросы, позволяющие оценить экономику, так, например, при опросах население оценивает: удовлетворенность жилищными условиями; медицинским обслуживанием; доступностью образования и прочее.

Предложивший понятие ВВП, Нобелевский лауреат Саймон Кузнец еще в 1930-е гг. отмечал несовершенство данного показателя в оценке общего благосостояния страны.

В 2012 году генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун в своем выступлении подчеркнул, что миру нужна новая экономическая парадигма, объединяющая три основных концепта устойчивого развития: социального, экономического и экологического. По его мнению, необходимо найти путь к валовому глобальному счастью посредством «...трансформации экономики, достижения социальной справедливости и защиты ресурсов и экосистем» [12]. Именно оно способно стать своеобразным ориентиром политики государства на пути к устойчивому развитию общества.

Однако определение уровня счастья для каждого индивидуально. Основатель Центра экономического развития при Лондонской школе экономики Ричард Лэйард, в своей работе «Счастье: уроки новой науки краткое содержание» выделил «большую восьмерку» факторов, определяющих счастье: отношения в семье; финансовое положение; работа; социализация; друзья; здоровье; личная свобода; личные ценности [13].

Однако Бруно Фрей считал [14], что именно нематериальные аспекты жизни индивида в большей степени определяют его уровень счастья, акцент автора на тесной взаимосвязи между ростом материального благосостояния и счастливым самоощущением, что явилось драйвером анализа индекса счастья, учитывая культурные и исторические особенности каждой нации. Хотя прямую взаимосвязь между ростом материального благосостояния и счастливым самоощущением он обнаруживает и на международном уровне.

Однако, о счастье как о количественном измерении человеческого благополучия, заговорили задолго до 2012 года. Индекс счастья был предложен экономистами и социологами как альтернатива ВВП – валового внутреннего продукта. Первые количественные измерения счастья были предложены британским Фондом новой Экономики (New Economic Foundation) в 2006 году посредством введения Международного индекса счастья (The Happy Planet Index).

В основе расчета индекса счастья изначально лежали 3 показателя: субъективная удовлетворённость жизнью жителей (Wellbeing) (на основе опросов), средняя продолжительность жизни (Life expectancy) и «экологический след» (Ecological Footprint) – показатель, определяющий влияние на окружающую среду жителя каждого государства на основе данных, подготовленных Global Footprint Network.

Счастье высчитывали по следующей формуле: данные по количеству удовлетворенных жизнью людей умножали на ожидаемую продолжительность жизни, а затем умножали на неравенство двух первых показателей. Полученный результат делили на «экологический след». Главная цель – указать, насколько эффективно жители в разных странах используют природные ресурсы для долгой и счастливой жизни.

На рисунке 3 представлено схематическое изображение рейтинга стран мира по уровню счастья за 2020 год.

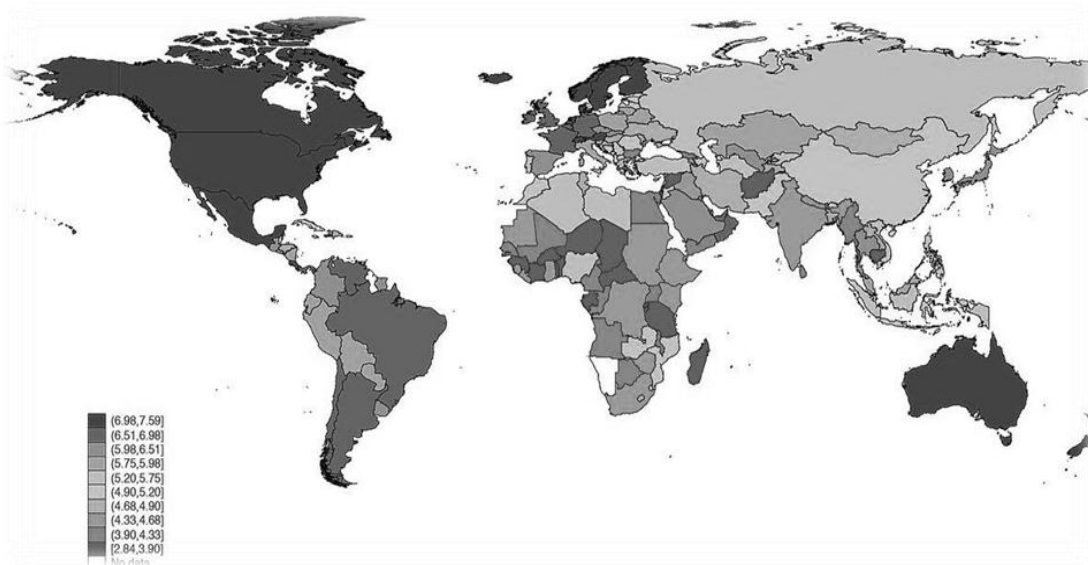


Рис. 3. Рейтинг стран мира по уровню счастья за 2020 год [15]

В итоговый рейтинг нынешнего года вошли 156 стран и территорий мира [15].

Таблица 1

Рейтинг стран мира по уровню счастья в 2020 году*

Рейтинг	Страна	Индекс
1	Финляндия	7.71
2	Дания	7.60
3	Норвегия	7.55
4	Исландия	7.49
5	Нидерланды	7.48
6	Швейцария	7.47
7	Швеция	7.34
8	Новая Зеландия	7.30
9	Канада	7.27
10	Австрия	7.24

60	Казахстан	5.80
68	Россия	5,64
81	Беларусь	5,32
90	Азербайджан	5,2
116	Армения	4,55
133	Украина	4,33

* <https://gtmarket.ru/ratings/happy-planet-index>

В Рейтинге стран мира по уровню счастья, проводимом ООН, не один год лидирующие позиции занимают скандинавские страны и считаются одними из самых благополучных стран. Этому есть два объяснения, первое – неучастие или минимальное участие в мировых войнах, а второе – система управления государством, в основе которой лежит капиталистическая модель экономики с социальной ориентированностью, позволяющая значительно сглаживать все минусы рыночной экономики.

Составители рейтинга заметили тенденцию, что в тех странах, где упор делается на экономическое развитие страны, люди, как правило, счастливее не становятся. Стремительное экономическое развитие и активное потребление имеют негативные последствия для последующих поколений и уже сейчас это необходимо принять во внимание.

Необходимо отметить, что составители различных мировых рейтингов стран по уровню жизни, уровню счастья и т.д. имели целью побуждение государственных руководителей, политических и общественных деятелей оперативно реагировать на нужды и чаяния своих граждан, что, в конечном итоге, способствует не только повышению благосостояния и приводит к устойчивому развитию.

Вывод. Подытоживая вышесказанное, констатируем, что в последние десятилетия в новом русле «звучала» концепция КЖ, указанная категория отражает как объективные условия существования индивида и общества в целом, так и субъективные оценки этих условий.

Диалектика оценочных критериев и основных концептов КЖ позволила выделить, с одной стороны, индивидуальное наполнение понятия КЖ с точки зрения уровня счастья индивида, а с другой, качественные и количественные критерии, позволяющие удовлетворить его материальные и духовные потребности в условиях определенного общества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пигу А. Экономическая теория благосостояния, Т. I: Пер. с англ. [Текст] / Под общ. ред. С. П. Аукуционека. – М.: «Прогресс», 1985. – 512 с.
2. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество = The New Industrial State (1967) [Текст] / Дж. К. Гэлбрейт. – М.: АСТ, 2004. – 608 с.
3. Томских М. С. Концепция качества жизни в трудах представителей постиндустриализма / М. С. Томских // Гуманитарный вектор. Серия: Философия, культурология. – 2015. – № 2 (42). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://puma/article/n/kontseptsiya-kachestva-zhizni-v-trudah-predstaviteley-postindustrializma> (дата обращения: 25.01.2020).
4. Человеческое и социальное развитие: Сборник докладов [Текст] / Под ред. В. П. Колесова, А. А. Тихомирова; Сост. А. А. Саградов. М.: Экономический факультет МГУ ТЕИС, 2003. – 174 с.
5. Нагимова А. М. Социологический анализ качества жизни населения: региональный аспект. [Текст] / А. М. Нагимова. – Казань: Казан. гос. ун-т, 2010. – 306 с.
6. Зараковский Г. М. Социально-личностное благополучие в структуре качества жизни общества: показатели и критерии [Текст] / Г. М. Зараковский // Качество жизни: критерии, оценки: сб. докл. междунар. семинара. – М.: ВНИИ техн. Эстетики, 2003. – С. 19–32.
7. Васильев, А. Л. Россия в XXI веке: Качество жизни и стандартизация [Текст] / А. Л. Васильев. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 438 с.
8. Бобков В. Н. Методологический подход всероссийского центра уровня жизни к изучению и оценке качества и уровня жизни населения [Текст] / В. Н. Бобков // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. – 2009. – № 2. – С. 26–36.
9. Клименко А. В., Барабашев А. Г. Актуальные оценки состояния социальной сферы Российской Федерации в зарубежных источниках [Текст] / А. В. Клименко, В. А. Королёв, Д. Ю. Двинских, Н. А. Рычкова, И. Ю. Сластихина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2017. – 44 с.
10. Талалушкина Ю. Н. Социально-экономический подход к изучению качества жизни населения региона [Текст] / Ю. Н. Талалушкина // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2015. – № 4 (44). – С. 11–20.
11. Рейтинг и показатели индекса человеческого развития стран мира. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tyulyagin.ru/ratings/rejting-i-pokazateli-indeksa-chelovecheskogo-razvitiya-stran-mira.html> (дата обращения: 12.02.2020).
12. Организация Объединённых Наций – официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/> (дата обращения: 14.01.2020).
13. Счастье: уроки новой науки краткое содержание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://libking.ru/books/sci-/sci-philosophy/411649-richard-leyard-schaste-uroki-novoy-nauki.html> (дата обращения: 15.02.2020).
14. Frey, Bruno S. and Alois Stutzer (forthcoming, 2002) Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being. Princeton University Press.
15. Всемирный индекс счастья New Economic Foundation. Гуманитарная энциклопедия: Исследования. Центр гуманитарных технологий, 2006-2020 (последняя редакция: 27.06.2020). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/happy-planet-index/info> (дата обращения: 05.03.2020).

Поступила в редакцию 11.03.2020 г.

DIALECTICS OF ASSESSMENT CRITERIA FOR THE QUALITY OF LIFE

T. V. Ibragimkhalilova

The article is devoted to the study of the evolution of the concept of "quality of life", its main components and components, which integrate significant aspects of human existence, are highlighted. The estimated parameters and indicators reflecting the conditions of human life have been determined. It is substantiated that one of the fundamental economic factors of the quality of life is the standard of living, which is assessed by the United Nations according to the human development index. It is proved that the evaluation criteria and basic

concepts of the quality of life, on the one hand, form the individual fulfillment of the individual's happiness, and on the other hand, they allow satisfying his material and spiritual needs in a certain society.

Keywords: quality of life, standard of living, human development index, well-being, life satisfaction, happiness, happiness index, sustainable development.

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 330.564.262-331.214

ТРУД КАК КАТЕГОРИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ© 2020. *И. А. Карпухно, Д. А. Бускина*

В статье рассмотрено понятие труда в рамках обеспечения социальной справедливости. Раскрыта сущность и значимость труда в историческом контексте. Показано, как менялось отношение к трудовой деятельности и социальной справедливости в процессе становления общества. Были проанализированы теории классиков политической экономики, а также мнения философов и современных ученых. Изучено место труда как одного из видов деятельности и подходы к определению его сущности.

Ключевые слова: труд; трудовая теория стоимости; социальное неравенство; социальная справедливость; трудовая деятельность.

Постановка проблемы. Тема социальной справедливости приобретает особую популярность в первую очередь на международном уровне, поскольку перед обществом стоят глобальные вызовы и угрозы современности. На национальных и мировых аренах ускоряющимися темпами возрастает диспропорция прав и возможностей, социальное неравенство, также отмечается истощение ограниченных ресурсов при росте количества населения и их потребностей. Исходя из этого, главными целями в сфере экономического развития, закрепленными в Повестке дня ООН в области устойчивого развития на период до 2030 года, являются устранение нищеты, уменьшение неравенства, достойный труд и экономический рост [1].

Актуальность исследования определяется полной трансформацией сущности труда и необходимостью обеспечения социальной справедливости в связи с процессом перехода к постиндустриальному обществу. Проблема обеспечения социальной справедливости в контексте реализации права на достойный труд является чрезвычайно значимой. Труд является неотъемлемым и объективным условием человеческой жизни, то есть условием существования индивида в качестве субъекта социально-экономической системы. Он выступает источником доходов населения, которые лежат в основе экономического неравенства и, следовательно, является частью социальной справедливости.

Анализ последних исследований и публикаций. Первые разработки проблемы труда в научном аспекте начались еще в Античности. В средневековой культуре труд рассматривался в контексте христианской морали. Размышления о труде приобрели системный вид в трудах К. Маркса [2] и Г.В.Ф. Гегеля [3]. Также эта тема нашла отражение в работах М. Вебера [4], М.Ю. Волошина [5], А.Г. Дугина [6].

Выделение нерешенной проблемы. Бесспорно то, что человек размышляет о труде с тех пор, как постигает себя и свою деятельность. Первыми неэкономическими источниками мыслей о труде выступают мифы и религиозные книги. Труд в них воспринимался в контексте отношения человека и высших сил, в дальнейшем эти идеи получили развитие в рамках зрелых религий. Под влиянием международного разделения труда и информатизации общества содержание и характер труда претерпевают трансформацию, что приводит к нарушениям в области обеспечения социальной справедливости. Именно поэтому для более глубокого и осознанного понимания категории труда как составляющей социальной справедливости важное значение приобретает рассмотрение данного понятия в историческом контексте и с различных точек зрения.

Цель исследования: рассмотрение труда как категории социальной справедливости. В соответствии с целью поставлены следующие задачи: 1) рассмотреть понятие «труд» в рамках обеспечения социальной справедливости; 2) раскрыть значимость труда и социальной справедливости в различных исторических эпохах; 3) показать, как менялось отношение к трудовой деятельности и социальной справедливости в процессе становления общества; 4) изучить место труда как одного из видов деятельности и подходы к определению его сущности.

Результаты исследования. Содержание термина «социальная справедливость» во многом зависит от господствующей эпохи и преобладающих в определенное время потребностей, т. е. ему присущ исторический характер. Социальные чувства людей, в т.ч. справедливость, проявляются с помощью общественного труда.

В процессе разделения труда появился прибавочный продукт, и, следовательно, социальная дифференциация, что обусловило развитие распределительной системы справедливости в социуме. Распределение благ между членами стало сильнейшим рычагом для его развития. Но данные условия способствовали возникновению социального расслоения, потому что прибавочный продукт, который был произведен с помощью труда, теперь можно отнять. Исходя из этого, сформировалась социальная дифференциация населения.

В античности физический труд считался недостойным для свободных людей, а доблесть заключалась в праздности и созерцании, но не в трудолюбие. Он выступал как дело низкое и занятие для рабов. Только для трудовых усилий в сфере земледелия делалось определенное исключение, потому что на аграрном производстве держалось само античное хозяйство. Итак, античное общество не смогло выработать позитивной трудовой этики.

Впервые процесс разделения труда исследовал Ксенофонт с позиции влияния его на потребительную стоимость. Древнегреческий мыслитель считал земледелие важнейшей отраслью хозяйства, а труд необходимо подразделять на умственный и физический. Рабовладелец – это руководитель, свободный гражданин, который занимается умственным трудом, а раб – это исполнитель, занимающийся физическим трудом [7]. Аристотель придерживался позиции Ксенофонта, разделяя людей на основе закона природы: на свободных граждан и рабов, которым, соответственно, присущ умственный и физический труд [8].

Физический труд, с точки зрения Платона, также является занятием для низов общества, аристократия должна заниматься умственной деятельностью и военным делом [8]. Возникновению товарного производства способствовал распад первобытно-общинного строя и его смена на рабовладельческие отношения, что обнажило такую проблему как распределение по труду. Мыслитель обозначил в ней два главных аспекта: 1) соответствие между трудом и вознаграждением; 2) уровень дифференциации доходов. Осуществление контроля над дифференциацией доходов – это одна из важнейших функций государства. По мнению мыслителя, в основе оплаты труда лежит такая категория, как «справедливость».

Древнегреческие мыслители в ходе размышлений о справедливости среди населения государства, анализировали различные типы хозяйственного устройства и находились в поиске наилучших форм правления. Основой принципа социальной справедливости было признание неравенства, т. е. элемента, уравнивающего различные социальные группы, для обоснования социальной справедливости, не существовало. По их мнению, социальная справедливость существует на основе социальной

иерархичности, она определена волеизъявлением богов, а функционирование сословий осуществляется на основе правила «равенство для равных, неравенство для неравных».

В христианстве произошли значительные изменения во взглядах относительно труда, он стал рассматриваться как благочестивое дело и ценность. В своей «Теологии труда», которая стала ядром учений о справедливой цене и греховности ростовщичества, Фома Аквинский [8], вопреки античным философам доказывал, что богоугодным является именно труд, а не праздная жизнь. Только труд содействует духовному усовершенствованию человека. Бог, по его мнению, является «первым работником» и архитектором мира. Итак, существует лишь один источник дохода, собственности и богатства - труд. В работах Фомы Аквинского прослеживаются начала того, чему в будущем дадут название «трудовая теория стоимости». Однако, несмотря на то, что средневековые теологи делали акцент на ценности и важности труда, в том периоде господствующие ценности были достаточно далеки от трудовых (праздная жизнь была предпочтительней).

В Новое время сакральная концепция труда заменяется мирской концепцией, центральным ядром которой было спасение, определяемое в новом значении - спасения в результате предпринятых личных усилий человека. А позднее – в качестве средства установления господства человека над миром. Стали возникать учения, центральным ядром которых была необходимость занятия упорным трудом. Как следствие, примером для молодежи стали не богословы, а люди практических профессий: ремесленники, шахтеры и металлурги.

В данный период одной из основ взаимоотношений между людьми была справедливость, с ее помощью поддерживается правовой порядок в обществе. Следовательно, принцип справедливости – это ядро правовых норм, которые должны соответствовать правам и свободам человека. Например, суд должен учитывать материальное положение каждой стороны делу при вынесении судебного решения.

Процесс перехода к рыночной экономике (к. XVIII в.- н. XIX в.) взаимосвязан с новым изменением статуса труда – товарным. При капиталистическом типе экономике начали создаваться развитые рынки средств производства, товаров и услуг, земли, денег (капитала) и труда. Труд не был простым товаром, поскольку товар - это предмет, который произведен с целью реализации на рынке. Труд – это сам человек в своей жизнедеятельности. Кроме того, трудовая деятельность неотделима от остальных сторон жизни человека. Однако капитализм не допускает ограничений, которые препятствуют функционированию рыночного механизма. Создание рынок труда было необходимо, а сам труд стал товаром с целью для поддержания процесса производства.

Английский политэконом XVII в. Уильям Петти считал, что: «Труд есть отец и активный принцип богатства, а земля его мать» [9]. Адам Смит исследовал взаимосвязь между развитием экономики и процессом разделения труда. Ученый доказывает, что необходимым условием роста производительности труда выступает развитие рыночных отношений и расширение товарных рынков.

Развивая идею трудовой теории стоимости, А. Смит утверждал: «Труд выступает единственным всеобщим, в равной мере, как и единственным настоящим мерилем ценности, посредством которого можно сравнивать между собой ценности разных товаров во все времена и во всех местах» [10]. А. Смит рассматривает труд как единственный измеритель ценностей всех благ. Но помимо этого, он отмечал, что: «Во любом обществе цена каждого товара, в итоге, сводится к чему-то одному, или второму, или к каждой из трёх частей, а в всяком развитом обществе все три, в меньшей или большей степени, входят как составляющие цены огромного большинства

товаров» [10]. Здесь, цена и ценность товара – это сумма трех компонентов: земельной ренты, заработной платы и прибыли на капитал. Такая двойственность представлений выступила источником дальнейшего разделения экономистов на две группы: сторонники трудовой теории стоимости и сторонники теории факторов производства.

Справедливость, по мнению А. Смита, выступает «главной основой общественного устройства» и обязательной правовой нормой, нарушение которой может вызвать разрушительные последствия для общества, а ее защита выступает одной из главных обязанностей государства.

Весомый вклад в развитие теории факторов производства внес французский экономист Жан Батист Сей. По его мнению, ценность блага определяется его полезностью для человека. В создании полезности участвуют труд, земля и капитал [8]. Соответственно, ценности достаются носителям данных производительных услуг: наемный работник получает заработную плату, земельный собственник – земельную ренту, владелец капитала – процент на капитал. На самом деле получение заработной платы наемными работниками происходит согласно «остаточному принципу», как правило, в остаточном размере и в последнюю очередь.

Марксизм и политическая экономия так называемого «научного социализма» определяли труд в качестве «целесообразной деятельности человека, в процессе которой он при помощи орудий труда воздействует на природу и использует её в целях создания потребительных стоимостей, необходимых для удовлетворения потребностей» [2, С. 166]. Карл Маркс, в противовес А. Смиту, не считал, что рынок позволяет менять качество работы и решать трудовые проблемы путем совершенствования рыночных отношений. К. Маркс утверждал, что проблемы труда являются производными от вопросов собственности на средства производства. Декларирование равенства сторон в трудовых отношениях вступает в противоречие с фактом наличия эксплуатации наемных работников. С производственных позиций К. Маркс выделял: сам труд, как целенаправленную деятельность, предмет и средства труда. Продукт труда образуется в процессе труда, который осуществляется с помощью средств труда и предметов труда. Таким образом, производство выступает как процесс объединения трех факторов: труда, его средств и предметов.

Особое внимание уделено труду как целесообразной деятельности. Наихудший архитектор, отмечает К. Маркс, от наилучшей пчелы отличается в первую очередь тем, что перед строительством ячейки из воска, он уже построил ее в голове [2]. Безусловной заслугой К. Маркса является то, что он впервые разделил работу на два вида: механическую работу мускулов; управляющую и контролирующую деятельность мозга. С физиологической точки зрения труд представляет собой расходы жизненной энергии человека в целях превращения предметов труда в потребительские стоимости. Труд – это целенаправленная деятельность людей с целью создания материальных и духовных благ, которые необходимы для удовлетворения потребностей каждого индивида и общества.

Научные работы К. Маркса оказали весомое влияние на создание концепций социальной справедливости. По мнению ученого, выражение сути социальной справедливости осуществляется посредством действующих экономических отношений при данном способе производства, следовательно, всё то, что не соответствует ему, является социально несправедливым. Отчуждение труда, по мнению К. Маркса, заложено в ядре социальной несправедливости. Лишь после отмены частной собственности на средства производства, возможно исчезновение экономического отчуждения и верховенство социальной справедливости.

Место труда как одного из видов деятельности показано на рисунке 1.

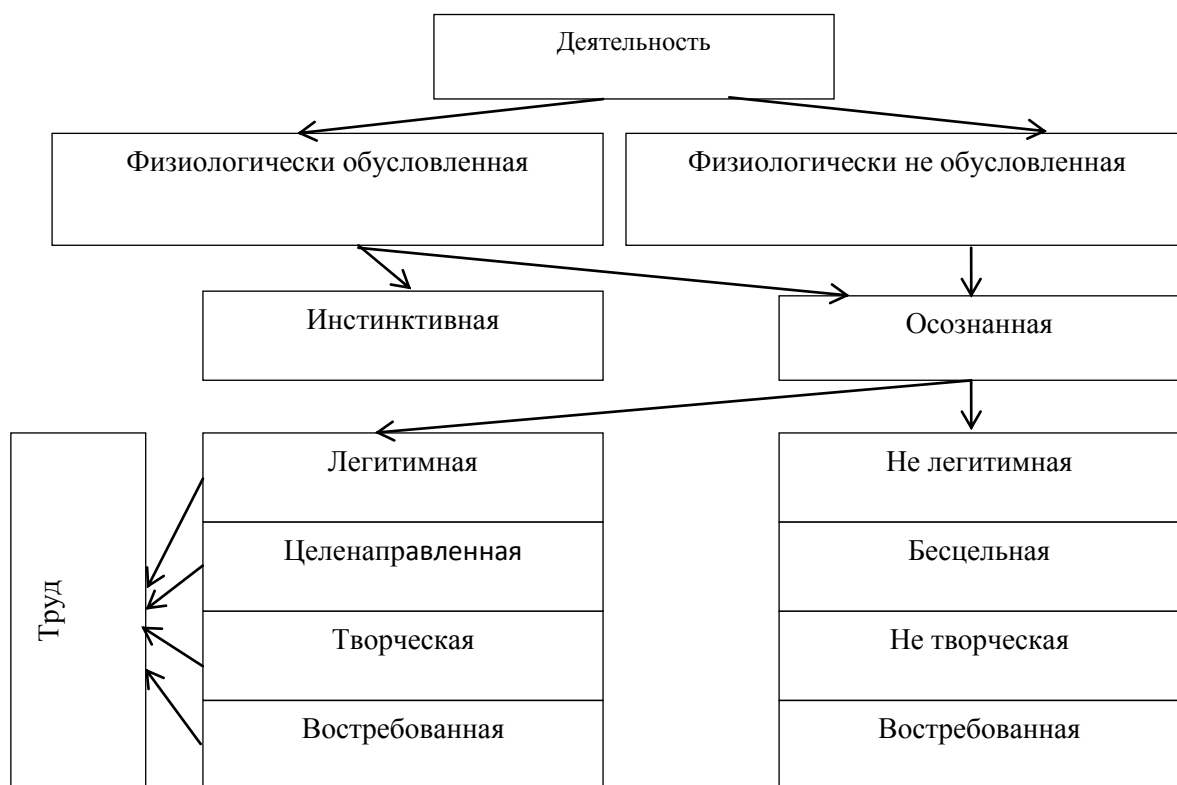


Рис. 1. Место труда как одного из видов деятельности

Труд осуществляется в условиях действия определенных норм, правил, традиций в данной сфере и свидетельствует о постоянном процессе его институционализации (рис. 2).

Во-первых, труд происходит в течение определенного времени. То есть труд – это процесс деятельности, имеет начало, продолжение и окончание и определенную амплитуду. Труд как процесс исследуется при построении графика работоспособности за день, неделю или год, с целью определения продолжительности труда. Труд как процесс рассмотрен в нормировании труда, при определении рациональных форм его организации.

Во-вторых, труд выступает фактором экономического процесса, который определяет трудоемкость и эффективность бизнеса. Без привлечения работников и использования их труда любая производственная деятельность будет практически невозможной. При этом, чем выше объем труда на единицу продукции при одинаковых прочих условиях, тем ниже будет эффективность деятельности предприятия.

В-третьих, труд выступает ресурсом. Как экономический ресурс труд характеризуется численностью работающих и их квалификацией. Затраты труда оцениваются количеством отработанных человеко-часов и расходами на персонал (заработная плата, другие социальные выплаты).

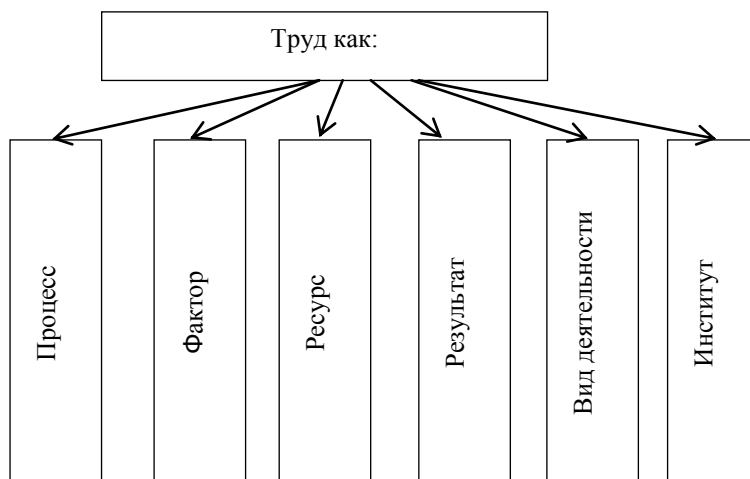


Рис. 2. Подходы к определению сущности труда

В-четвертых, труд осуществляется на основе действия мотивационного механизма, который может базироваться на принудительных рычагах или внутреннем побуждении. Труд выступает логическим промежуточным результатом действия потребностей человека (физиологических, безопасности, социальных, власти и саморазвития). Любой вид потребностей может быть удовлетворен вследствие различных видов деятельности, но главную роль во всех видах деятельности играет труд, в результате которого создаются материальные или духовные блага, используемые для удовлетворения потребностей.

В-пятых, труд как вид деятельности представляет собой физическую, интеллектуальную, нервную или духовную активность, результатом которой выступает товар. Работа имеет определенную содержательную наполненность и характер.

В-шестых, труд как институт целесообразно рассматривать и в социальном аспекте. Существуют две различные позиции относительно социальной справедливости в сфере оплаты труда. Приверженцы первой позиции выступают за формирование социальной однородности общества за счет уменьшения дифференциации доходов (основная доля которых приходится на заработную плату). Противоположные взгляды принадлежат тем, кто поддерживает увеличение дифференциации доходов и, соответственно, заработной платы посредством формирования большей взаимосвязи между трудом и его оплатой.

Экономика, как известно, представляет собой область знаний, изучающая механизмы привлечения и использования ресурсов с целью производства, реализации продукции и получения прибыли. Экономика как процесс схематически представлена на рис. 3.

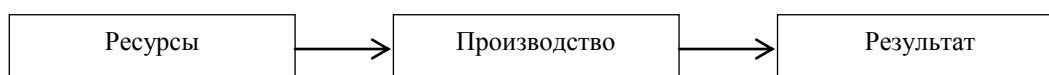


Рис. 3. Экономический процесс

При этом результат должен быть весомее, чем привлеченные ресурсы, то есть должно быть обеспечено соблюдение принципа эффективности.

Анализ проблемы труда, его эволюции и нынешних форм дали возможность предварить обращение к дефиниции понятия «труд», которое определяется

Г.А. Новичковой как: «целесообразная деятельность человека, рассмотренная под двумя углами: 1) человеческий обмен с природой – индивид при помощи средств труда оказывает воздействие на природу, использует ее и создает различные объекты, необходимые для удовлетворения потребностей; 2) социально-историческая форма» [11]. Рассмотрим более детально данное определение.

В первом варианте труд трактовали еще в Античности, отмечая его необходимый и постоянный характер для человека. Оценочная сторона данной интерпретации может носить отрицательный характер: труд как потребность добывания «хлеба насущного» или религиозное определение труда как последствие победы природы человека. Однако, уже здесь мы видим противоречие значений между принуждением, невольным выбором труда или трудом как надобностью; и конституирующим характером труда, деятельностью, которая позволяет обозначить человека как создание отличное от другого живого. Во всяком случае, присутствует качество «неизменности» труда как такого, конституирующего или добровольного. Другое значение категории «труд» актуализирует переменчивость его социально-исторических форм. Труд выступает формой активности либо деятельностью человека, подверженной изменениям. Бесспорно, определение факторов модифицирующих труд должно учитывать инновации в средствах труда, технологиях и технике, но, позволим отметить их второстепенность касательно фактора цели. Ведь именно установление цели труда, ответ на вопрос «для чего?», оказывает влияние на характер трудовой деятельности и соприкасается с проблемой ее мотивации.

Г.В.Ф. Гегель утверждает, что человек, в ходе потребления продуктов труда, имеет отношение предпочтительно к произведениям людей и потребляет собственно человеческие усилия» [3]. Ученый отмечает, что труд как деятельность не закрывается на самой себе в нескончаемом обороте производства и удовлетворения потребностей абстрактного индивида. В сути данного утверждения лежит удовлетворения целей субъекта посредством трудовой деятельности. Т.е., квинтэссенция трудовых человеческих усилий – это «материализация» или воплощение целей, при этом, производство, потребности вторичны.

К. Маркс считает, что труд является исключительным достоянием человека. В качестве примера он приводит паука, выполняющего действия ткача и пчелы, которая строит восковые ячейки лучше, чем некоторые архитекторы. А в конце трудового процесса материализуется представление работника в виде результата труда. Так, основное отличие работника от пчелы заключается в том, что он осуществляет свою сознательную цель, определяющую способ и характер его действий и которой он подчиняет свою волю (она выражается во внимании) [2]. «Целесообразная воля» К. Маркс лежит в основе труда и он изменяется в соответствии с целями человека, однако находится в статике с его потребностями. Данный труд можно назвать «производящим», а сам подход к данному определению зарождается в эпоху модерна, которая сконцентрирована на производстве.

Итогом данного производства выступает вещь и именно с критики конечного продукта модерна утверждает Ж. Бодрийяр: «...труд – и в форме досуга – наполняет нашу жизнь как репрессия и фундаментальный контроль, как необходимость постоянно быть чем-то занятым в месте и во времени (в школе, на фабрике, на пляже, у телевизора или при переобучении). Однако подобный труд не является производительным, в первичном смысле слова: это не более чем отражение общества, его иллюзия, его фантастический принцип реальности» [12]. Ж. Бодрийяр очевидно исходит из постмодернистских начал, делая такое заключение, само по себе утверждение труда как

«не производительного», воображаемого, нуждается в тщательном анализе. Это является важным, т.к. если считать данное утверждение реальным, то ученый резюмирует переворот, который произошел с трудом, его кардинальное видоизменение от производящего к «не производительному». Согласно его мнению, в процессе производства связь вещей, их обмен и оборот поглощается символами. Обмен вещей больше не выступает таковым, это просто видимость. Но уже у К. Маркса мы находим анализ вопросов потребительской и меновой стоимости.

При рассмотрении потребительской стоимости К. Маркс отталкивается от понятия потребности, считая их постоянными и объективными: «...труд представляет собой избавление от возможности опосредовать взаимосвязь потребностей вещей какой-либо структурой, которая не только осуществляла бы взаимную подгонку вещи и потребности, но и служила бы указанием невозможности их существования/изображения иначе, чем через определение присущих им структурных качеств» [2]. Таким образом, трудовая деятельность олицетворяет меновые отношения между человеком и природой, а также выступает способом придания статуса природной «сущности» меновым отношениям непосредственно между людьми.

Понятие потребительной стоимости характеризует вещи, исходя из совокупного выражения заключенной в них полезности из всей калькуляции полезных свойств, отмеряемых в соответствии с общим ранжиром. Именно из-за этого вещи выглядят специально созданными для потребления. Так, полезность (как качество присущее вещи) отторгается от вещи в роли потребительской стоимости и, таким образом, объективизируется. Это называется «качественным» измерением вещи, следовательно, «количественная» стоимость – это меновое измерение, абстракция, построенная на основе количественных характеристик вещей и возможности их эквивалентного обмена. Соразмерность вещей противостоят теории символической стоимости, которую выдвигал Ж. Бодрийяр. По его мнению, вещь может стать подарком и вовлечься в обмен только будучи несоразмерной с иной. Дарение не является равноценным, потому что призвано установить отношения неравенства и иерархии.

Потребность в труде сама по себе определяется целями человека, что проясняет пример о традиционализме как «враге» капитализма М. Вебера: «Но на этом месте появляются внезапные трудности. В отдельном ряде случаев рост расценок несет за собой не увеличение, а уменьшение производительности труда, поскольку работники реагируют на рост заработной платы понижением, а не повышением дневной выработки» [4].

Так в ходе своего развития, капитализм последовательно изменял труд либо происходило смещение целей. Если в начале он обладал чертами традиционализма и мог быть определен как целерациональная деятельность, которая направлена на разрешение целей локализованных вне самого процесса производства, на что акцентирует М. Вебер в своем примере, то дальше цель проявляется в самом труде, что представляет сущность капитализма в веберовском истолковании: работа ради работы.

В дальнейшем необходимо принимать во внимание, что данное совмещение ведет к изживанию труда как производящего. Производство, направленное не на самого себя, а на решение иных, сторонних целей, не может не производить. Производство, труд в виде замкнутой на себе деятельности, не производит, а по-настоящему симулирует. Зарождается вопрос, что можно производить не производя. Ответ находим у Бодрийяра, который заявляет о видимости, симулякре. Производство сводится к тиражированию или копированию.

Современная западноевропейская цивилизация в таком же ключе понимает категорию труд. А. Дугин, делая ссылку на Дж. Мэрфи, характеризует ее следующим образом [6]:

1. Рынок вбирает в себя все;
2. Цены изменяются трендами;
3. История повторяется.

Первый тезис говорит о том, что реальность не только конвертируется рынком (обменом), а полностью освоена таковым и «вобрана» им, рынок – это все, все обмениваемо и эквивалентно.

Второе положение подразумевает то, что динамика рыночных цен в системе трендов представляет собой самостоятельный процесс, независимым от фактической реальности товара. Т. е. потребность как ядро труда исключается из схемы ценообразования продукта и сам труд становится подчиненным игре автономных знаков.

Третий тезис раскрывается сквозь идею повторяемости как определённое «возвращение» к традиционализму или модерну, поскольку это позволяет провести параллели с ницшеанским концептом «вечного повторения». К такому сценарию систему располагает отсутствие направления развития или его самого, внутренних детерминант и иных «несущих конструкций».

Выводы. Значение и роль социальной справедливости изменялись в разные исторические эпохи. В первобытно-общинном строе социальная справедливость выражалась в виде неписанных правил, определяющих нравы и обычаи людей, которые жили по принципу коллективизма. В понимании идеологов античного мира социальная справедливость служила защите и сохранению устоев рабовладельческого общества. В средневековый период социальная справедливость выступала в двух аспектах: уравнительном и распределительном. Первый – справедливость всех перед Богом, второй – справедливое воздаяние по делам его. В принципе «равенство для равных, неравенство для неравных» отражено содержание справедливости Нового времени. Лишь в этот период возникла взаимосвязь справедливости и права. Социалистическая справедливость отвечала интересам отдельно взятой группы лиц, но не интересам общества в целом. В ядре несправедливости, по мнению К. Маркса, лежит отчуждение труда.

По своей сущности современная трудовая деятельность, пусть и в различной степени, является коллективной и предполагает вклад каждого члена общества. При этом, результат данного труда – национальный доход – распределяется и потребляется социально несправедливо. Государство должно оперативно реагировать на изменения в обществе и постоянно вырабатывать эффективные и гибкие принципы социальной политики, поскольку социальная справедливость выступает одним из главных факторов развития и стабильности в обществе.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что существует реальная взаимосвязь между трудовой деятельностью и социальной справедливостью, поскольку характер трудовых отношений в обществе определяет степень социального равенства или его отсутствия. В связи с этим весомый интерес вызывают не только теоретические идеи ученых, но и возможности их практической реализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 год [Электронный ресурс]. – Официальный сайт Организации Объединенных Наций. – Режим доступа: <https://undocs.org/ru/A/RES/70/1> (дата обращения: 27.04.2020).
2. Маркс К. Капитал. Том первый. – М.: ООО «Издательство АСТ». – 2001. – 565 с. [Электронный ресурс]. – Медиа-портал "rTunes". – Режим доступа: http://rtunes.ru/content/ebooks/free_ebooks/karl_heinrich_marx/capital_book_one/capital_book_one.a4.pdf (дата обращения: 23.04.2020).
3. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук. Том 3. Философия духа. – М.: Мысль, 1977. – 471 с.
4. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / Избранные произведения: Пер. с нем. / Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайденко. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
5. Волошин М.Ю. Труд в XXI веке: эволюция формы и содержания / М.Ю. Волошин, И.В. Семченко, В.В. Гашков // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Философия. Социология. – Белгород, 2011. – № 2 (97). [Электронный ресурс]. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/trud-v-xxi-veke-evolyutsiya-formy-i-soderzhaniya> (дата обращения: 27.04.2020).
6. Дугин А.Г. Дух постмодерна и новый финансовый порядок [Электронный ресурс]. – Газета Завтра. – Режим доступа: http://rulibs.com/ru_zar/nonf_publicism/zavtragazeta/6/j15.html (дата обращения: 27.04.2020).
7. Ксенофонт Афинский. Сократические сочинения / Перевод, статьи и комментарии С.И. Соболевского // М.-Л.: АCADEMIA. – 2001. – [Электронный ресурс]. – История Древнего Рима. – Режим доступа: <http://ancientrome.ru/antlitrt.htm?a=1348108000#5> (дата обращения: 27.04.2020).
8. Дмитриченко Л. И. История экономических ученых: учебное пособие. / Л. И. Дмитриченко. – Донецк: КИТИС, 1999. – 449 с.
9. Петти У. Первые системы политической экономии. Избранные экономические произведения / У. Петти, Д. Ло, Р. Кантильон; [пер. с англ.; предисловие В. С. Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2011. – 960 с.
10. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ.]. – М.: Эксмо, 2016. – 1056 с.
11. Новичкова Г.А. Философское обоснование труда / Г.А. Новичкова // Теория и практика общественного развития. – Москва, 2015. – № 5. – С. 95-104.
12. Бодрийяр Ж. Символический обмен и смерть. / Ж. Бодрийяр. – М.: Добросвет, 2000. – 389 с.

Поступила в редакцию 03.01.2020 г.

LABOR AS A CATEGORY OF SOCIAL JUSTICE

I. A. Karpukhno, D. A. Buskina

The article considers the concept of labor in the framework of ensuring social justice. The essence and significance of labor in a historical context is revealed. It is shown how the attitude towards labor activity in the process of the formation of society has changed. The theories of the classics of political economy were analyzed, as well as the opinions of philosophers and modern scholars. The place of labor as one of the types of activity and approaches to determining its essence have been studied.

Key words: labor; labor theory of value; social inequality; social justice; labor activity.

Карпухно Ирина Александровна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
karpukhno_i@mail.ru
+38-050-910-10-45

Бускина Дания Анасовна

аспирант кафедры экономической теории
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
buskina.dania@yandex.ru
+38-071-408-85-16

Karpukhno Irina

Candidate of Economic Sciences, associate professor
Donetsk National University, Donetsk

Buskina Dania

aspirant
Donetsk National University, Donetsk

УДК 364.3-056.24

КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

© 2020. В. Д. Малыгина, Л. А. Короп

В работе исследованы составляющие социальной безопасности лиц с ограниченными возможностями здоровья. Предложен авторский подход к пониманию явления социальная безопасность и содержанию уровней иерархического строения социальной безопасности лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Ключевые слова: социальная безопасность, социальная ответственность, лица с ограниченными возможностями здоровья.

Постановка проблемы. Социальная безопасность и связанные с ней вопросы актуальны для любого государства, ибо является неотъемлемой составной частью национальной безопасности. Учитывая создавшиеся в Донецкой Народной Республике проблем – отсутствие территориального статуса Республики, военные действия, экономическая и гуманитарная блокада с украинской стороны, и возникшая вследствие этого нестабильность экономики, изучение данной проблематики особенно важно в сложившихся условиях неопределенности.

В рамках данного исследования целесообразно рассмотрение неразрывно связанных с социальной безопасностью вопросов социальной ответственности.

Актуальность темы исследования связана раскрытием иерархии проблематики обеспечения социальной безопасности лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы социальной безопасности в научной литературе в большинстве случаев рассматриваются комплексно с другими видами безопасности. Наиболее часто социальная безопасность отождествляется с понятием «национальная безопасность». Однако в последнее время наблюдается формирование представлений о социальной безопасности в перспективе интересов человека.

Вопросами социальной безопасности посвящены работы Р.Г. Яновского, В.Н. Кузнецова, В.И. Ярочкина, Б.А. Минина, В. В. Серебрянникова, А.С. Хлопьева, О.О. Давидюк, Л.А. Весельская и др.

В работах исследователей делается акцент на приоритетных направлениях, а именно защите интересов и потребностей индивидов. Следует отметить, что учеными социальная безопасность трактуется по двум направлениям: в первом традиционном – социальная безопасность рассматривается как отсутствие угроз для социума, во втором – альтернативном, как отсутствие угроз со стороны социума [1]. То есть понимание сути социальной безопасности сгруппированы по статическому (традиционному) и следственному направлению соответственно.

В данной работе предложен авторский подход к пониманию явления социальная безопасность и содержанию уровней иерархического строения социальной безопасности лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Целью работы является обоснование необходимости формирования социальной безопасности лиц с ограниченными возможностями здоровья в Донецкой Народной Республике.

Результаты исследования. В словаре бизнес-терминов, социальная ответственность определена как траектория формирования социального процесса общества, путем соотношения деятельности субъекта, его гражданского долга в рамках требований социальной необходимости поставленных социальных задач, норм и ценностей [2].

Применимую к любому явлению в социальной жизни, социальную ответственность можно рассматривать как стратегию общества. Являясь своеобразным добровольным откликом на проблемы общества или индивида, социальная ответственность заключается в обязательстве перед гражданами, а особенно тех социальных групп, которые в этом нуждаются, в частности, лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Одним из видов социальной ответственности государства являются нормативно-правовые акты социальной защиты населения и, в первую очередь, Конституция государства. В правовом государстве на законодательном уровне гарантируются социальные и страховые выплаты, поддержку материнства, отцовства и детства. На основании Конституции предоставляются реабилитационные и социальные услуги определенным категориям граждан, в том числе, прописаны и положения, связанные с социальной безопасностью лиц с ограниченными возможностями здоровья, обеспечивается занятость и минимальный размер оплаты их труда и т.д.

В любом правовом государстве актуальным является вопрос нравственного и морального отношения к решению проблем в экономической и социальной сфере и ориентация на нужды и потребности граждан, что является свидетельством присутствия такого явления как социальная ответственность.

В последнее время все больший авторитет приобретает социально-ответственный маркетинг, как инструмент общественного развития, причем его деятельность направлена на конкретные целевые группы, решение вопросов социальных проблем, оказания помощи различным слоям населения и лицам с ограниченными возможностями здоровья в том числе.

К сожалению, в условиях нестабильной экономической, политической и социальной среды в Донецкой Народной Республике социальные проблемы охватывают широкий спектр социальной жизни граждан, интересы и потребности как общества в целом, так и конкретных потребителей. Особое внимание требуют к себе социальные потребности общества, в частности, как пример целевых групп, интересы лиц с ограниченными возможностями здоровья.

В контексте данного научного исследования целесообразно говорить о концепции социально-ответственного маркетинга, в которой, не только сформулированы цели и задачи, но и представлены конкретные планы действий и пути реализации социальных идей в государстве. Важны такие инструменты социально-ответственного маркетинга, как спонсорство, меценатство и социальная ответственность бизнеса, в том числе со стороны Российской Федерации. Можно, безусловно, говорить о рынке благотворительных услуг, но вопрос стоит гораздо шире и глубже.

Вышеуказанные виды деятельности, несомненно, формируют социальную политику и её функционирование, поскольку, акцентируется внимание на необходимости обеспечения жизненных потребностей определенной части населения, как со стороны государства, так и иных социальных институтов. Именно от социальной политики государства зависит социальная безопасность общества и его граждан.

В настоящее время нет единого мнения относительно понятия «социальная безопасность». Существуют разные авторские подходы к пониманию социальной безопасности.

Ряд ученых трактуют понятие как близкое к понятию «национальная безопасность», закрепленное на законодательном уровне. В данном случае «социальная безопасность» рассматривается в традиционном или статическом направлении. Например, Б. Минин считает, что социальная безопасность это «состояние общества, при котором обеспечивается номинальный уровень социальных условий и предоставляемых социальных благ – материальных, санитарно-эпидемиологических, экологических, психологических и других, определяющих качество жизни человека и общества» [3].

Рассматриваемое как состояние равновесия в социальном обществе и являющееся следствием комплекса мероприятий обеспечивающих социальные потребности и интересы личности, понятие социальной безопасности исследователи трактуют с точки зрения следственной направленности.

Так В. Серебрянников и А. Хлопьев, понимают социальную безопасность как «совокупность мер по защите интересов страны и народа в социальной сфере, развитие социальной социализации людей, образа жизни в соответствии с потребностями прогресса, нынешних и будущих поколений» [4].

Некоторые ученые определяют социальную безопасность, учитывая категорию «качество жизни», к ним относятся: О. Давидюк, В. Данилишин, Л. Весельская и др. [3].

Вышеуказанный подход следственной направленности целесообразно применять при рассмотрении вопроса социальной безопасности лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Особенно актуально изучение данной проблематики в рамках исследования социальной безопасности лиц с ограниченными возможностями здоровья. В этом случае социальную безопасность можно рассматривать как инструмент, регулирующий отношения личности с целевыми группами, обществом различными общественными институтами, государством и т.д. Именно социальная безопасность для лиц с ограниченными возможностями здоровья выступает гарантией достойного существования данной категории граждан, обеспечивая их независимость в обществе, и является индикатором социальной политики правового государства.

В научной литературе достаточно часто упоминается дефиниция «безопасность». Юридически формализованным выражением безопасности личности является право личности на безопасность, под которым понимается правовая возможность личности как субъекта права сохранить свое состояние безопасной жизнедеятельности в форме обеспеченных и охраняемых государством притязаний на самостоятельную реализацию ею своих жизненно важных потребностей и интересов различного характера» [5].

Понятие «безопасность» часто воспринимается тождественным понятию «национальная безопасность», что описывается в Законе ДНР № 04-ИНС от 12.12.2014 «О безопасности»: «Настоящий Закон определяет основные принципы и содержание деятельности по обеспечению безопасности государства, общественной безопасности, экологической безопасности, безопасности личности, иных видов безопасности, предусмотренных законодательством Донецкой Народной Республикой (далее – безопасность, национальная безопасность) [6]. Согласно ст. 2 данного Закона: «Безопасность является основным критерием, обеспечивающим гарантии личных, естественных и неотчуждаемых прав и свобод личности, а также национальные

интересы государства и общества в экономической, политической, экологической, социально-демографической и иных сферах» [6], из чего следует, что социальная безопасность представляется как элемент системы обеспечения национальной безопасности.

Основными принципами обеспечения безопасности кроме прочих, являются: соблюдение прав и свобод человека и гражданина; взаимодействие органов государственной власти и других государственных органов с общественными объединениями, международными организациями и гражданами в целях обеспечения безопасности [6].

Социальная безопасность личности означает реализацию прав человека на жизнь, на труд, на получение образования, на доступные медицинские услуги, на неприкосновенность личности, собственности, возможности развития личности и предоставления человеку «возможности выбора», реализуемого в здоровой жизни, долголетию, свободном развитии интеллектуальных и иных творческих способностей [6]. Социальные права личности, а именно, право на жизнь, на труд, отдых, охрану здоровья и образование гарантируются Конституцией Донецкой Народной Республики [7].

Следует отметить, что в целом изучению проблем социальной безопасности уделяется достаточно внимания, но в силу того, что социальные процессы неотделимы от политических, экономических, духовно-моральных в большинстве случаев ее рассматривают комплексно с другими видами безопасности и отождествляют с понятием «национальная безопасность».

Социальная безопасность (в общем смысле) преследует своей целью обеспечение жизнедеятельности отдельного индивида, различных социально-демографических групп и всего общества в целом, и выступает как система законодательно-нормативных мер и организационных мероприятий, осуществляемых государственными органами и учреждениями совместно с общественными организациями. Деятельность последних основывается на системе правовых и социально-экономических гарантий, позволяющих человеку наиболее эффективно функционировать в рамках определенной общественно-политической формации.

Таким образом, составляющими социальной безопасности являются индивиды, общество и государство, а средством обеспечения безопасности личности выступает социальная защита населения.

Схематически систему социальной безопасности и ее иерархию уровней можно представить в следующем виде (рис. 1): первичным структурным элементом социальной безопасности на макроуровне выступает социальное государство, на мезоуровне – социальная сфера и социальная политика (социальная политика является важнейшим непосредственным объектом социальной политики).

На микроуровне акценты социальной безопасности сделаны на индивиде и социуме.

Представленная схема поуровневого (микроуровня, мезоуровня, макроуровня) строения иерархии социальной безопасности затрагивает все социально-демографические группы населения, включая категорию лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Более глубокое понимание социальной безопасности потребовало уточнения содержания каждого уровня представленного на рисунке 1 иерархии.

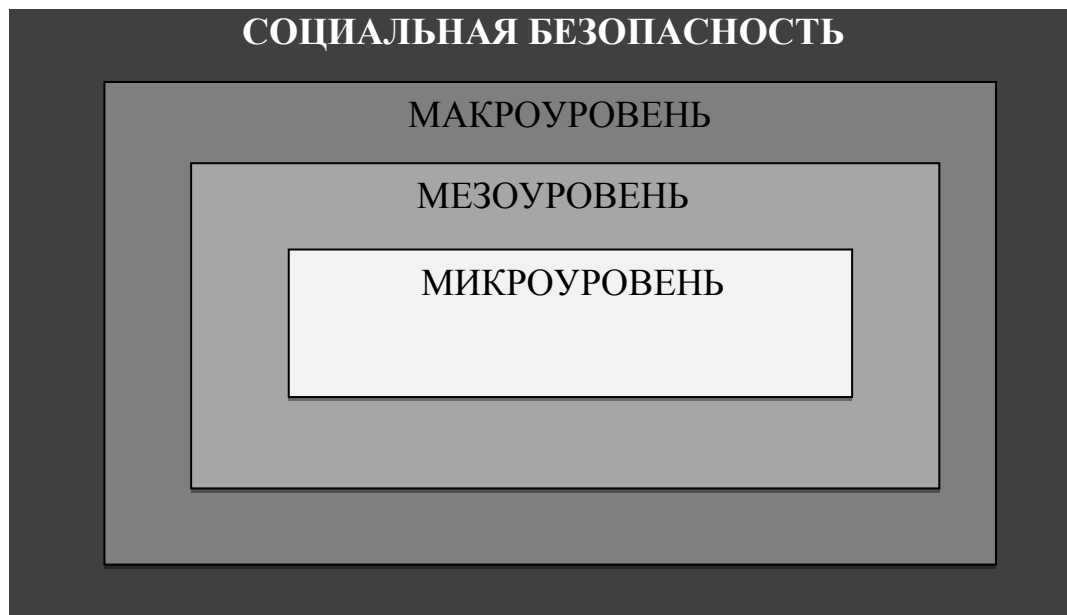


Рис. 1. Иерархия уровней социальной безопасности лиц с ограниченными возможностями здоровья (составлена автором с использованием материала «Гуманистическая сущность социального государства и система национальной безопасности населения» [8])

Содержание уровней иерархии социальной безопасности представленного на рисунке 2 тесно связано процессами и явлениями социальной жизни, приводящими к изменениям в жизни общества и влекущими за собой тяжелые социальные последствия, т. е. угрозы.

Данные, составляющие уровней социальной безопасности в целом, и в том числе лиц с ограниченными возможностями здоровья, целесообразно объединять с точки зрения значимости показателей и функционирования объектов с учётом критериев социальной безопасности, основанных на природных, техногенных источниках угроз и угроз социального происхождения.

На микроуровне в рамках концепта «социальная безопасность лиц с ограниченными возможностями здоровья», речь, безусловно, идет о качестве и уровне жизни индивида и социума.

Рассматривая элементы микроуровня социальной безопасности лиц с ограниченными возможностями здоровья в контексте прав человека можно говорить об экономических, социальных, политических, гражданских правах, основных правах в сфере труда. Важным аспектом этого уровня являются вопросы охраны окружающей среды, в частности, использование природных ресурсов, экологическое состояние, уровень природных катаклизмов и катастроф.

С позиции потребителя к элементам социальной безопасности на микроуровне следует отнести такие категории: «защита здоровья» и «безопасность жизни», «доступ к услугам первой необходимости», «образование и повышение осведомленности», «обслуживание бытовое», «транспорт», «защита персональных данных» и «защита конфиденциальности и безопасности». В контексте трудовых отношений составными элементами и основными категориями социальной безопасности лиц с ограниченными возможностями здоровья являются: «условия труда», «трудовые отношения», «охрана труда и безопасность на рабочем месте», «развитие человеческого потенциала» и «обучение», «социальный диалог» и «социальная защита».

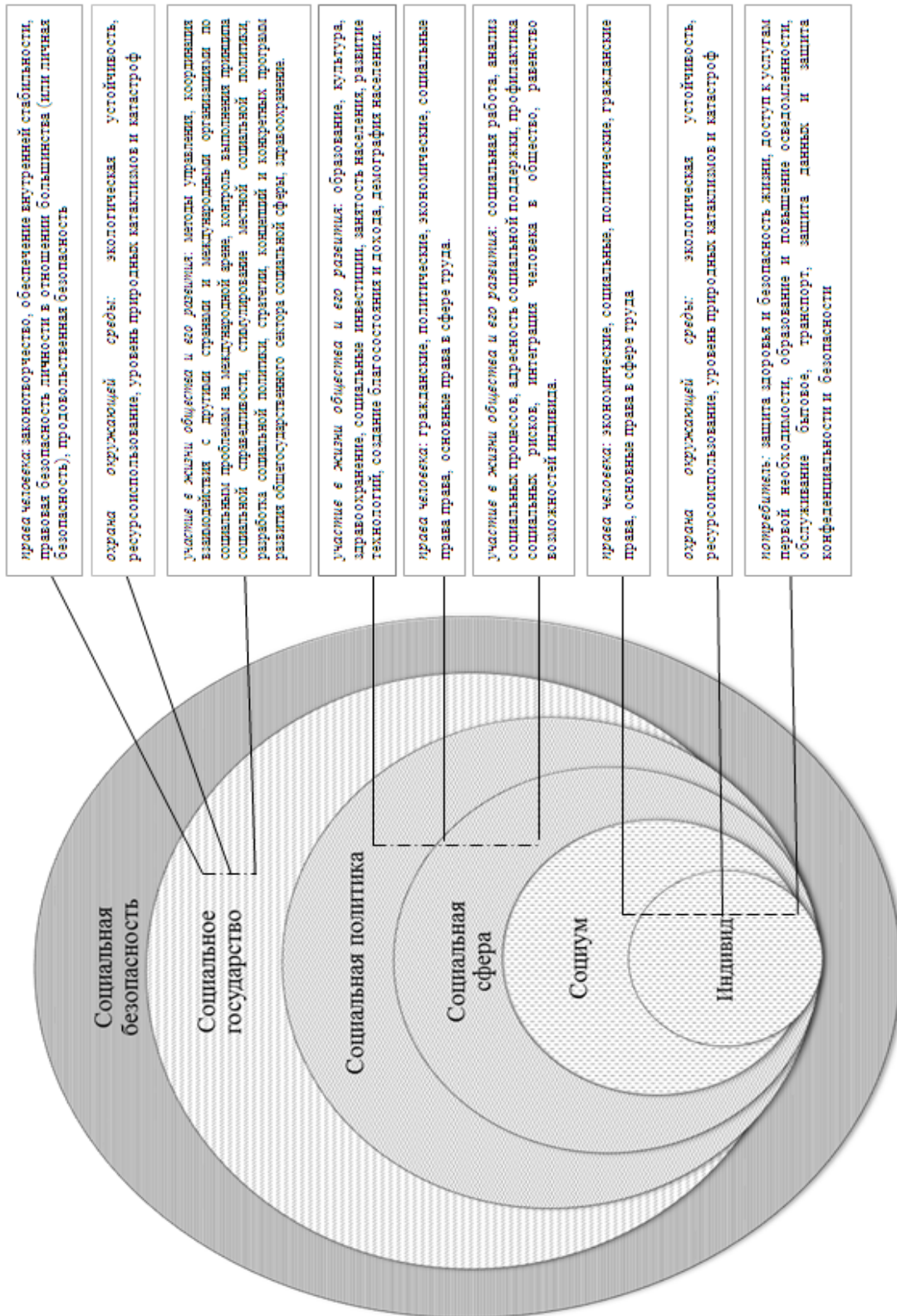


Рис. 2. Содержание уровней иерархии социальной безопасности лиц с ограниченными возможностями здоровья

Мезоуровень концепта социальной безопасности представляется социальной сферой и социальной политикой, и в данном случае, следует говорить о категориях «социальная среда», «социальная защита» и «социальное равенство». На этом иерархическом уровне социальная безопасность (в том числе, лиц с ограниченными возможностями здоровья) характеризуется как социальное явление, а с точки зрения участия в жизни общества и его развития, выражается в категориях: «социальная работа», «анализ социальных процессов», «адресность социальной поддержки», «профилактика социальных рисков», «интеграция человека в общество», «равенство возможностей индивида».

Относительно социальной политики можно говорить о таких основных её элементах: образование, культура, здравоохранение, социальные инвестиции, занятость населения, развитие технологий, создание благосостояния и дохода, демография населения. В рамках защиты прав человека элементами социальной политики выступают гражданские, политические, экономические, социальные права, основные права в сфере труда.

Говоря о содержании макроуровня социальной политики, который в данном исследовании представлен социальным государством, следует отметить, что социальная безопасность, в том числе, лиц с ограниченными возможностями здоровья, на данном иерархическом уровне выступает как гарант защиты от внутренних и внешних угроз. Однако, обеспечивая свою безопасность, государство может одновременно предоставить угрозу и опасность населения страны.

В контексте защиты прав человека, что особенно важно для лиц с ограниченными возможностями здоровья к элементам социальной безопасности следует отнести такие категории: «законотворчество», «обеспечение внутренней стабильности», «правовая безопасность личности» в отношении большинства (или «личная безопасность»).

С точки зрения участия в жизни общества и его развития, социальному государству, как элементу социальной безопасности, присущи такие научно-методические компоненты (составляющие): методы управления (отсутствие диктаторства, деспотичности, тоталитарности); координация взаимодействия с другими странами и международными организациями по социальным проблемам на международной арене; контроль выполнения принципа социальной справедливости; стимулирование местной социальной политики; разработка социальной политики; стратегии, концепций и конкретных программ развития общегосударственного сектора социальной сферы.

Выводы. Изложенное даёт основание констатировать: каждый уровень и структурный элемент иерархии социальной безопасности, в том числе, лиц с ограниченными возможностями здоровья самостоятелен, однако все они взаимосвязаны и функционируют как целостная система.

Важность изучения проблемы социальной безопасности лиц с ограниченными возможностями здоровья заключается в определении курса социальной политики государства для решения проблем социального характера с учетом интересов особой категории населения и возможности перехода действующей системы к новым принципам в рамках концепции социально-этического маркетинга.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Помаза-Пономаренко А. Л. Оценка уровня социальной безопасности Украины и ее регионов: теория, методология и практика [Текст] / А. Л. Помаза-Пономаренко // Власть и общество (история, теория, практика). – 2017. – № 2 (42). – С. 89-96.

2. Словарь бизнес-терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://businessvoc.ru/bv/TermWin.asp?theme=&word_id=26908.
3. Підліпна Р. П. Методологічні засади тлумачення дефініції «соціальна безпека» [Текст] / Р. П. Підліпна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.2. – С. 275-279.
4. Социальная безопасность России / В. Серебрянников, А. Хлопьев; под общ. ред. Иванова В. Н., Яновского Р. Г.; Ин-т соц.-полит. исслед. Рос. акад. наук. – Москва : МНИИПУ, 1996. – 349 с.
5. Абрамов В. В. Дефиниция «безопасность» в гражданском праве и законодательстве [Электронный ресурс] / В. В. Абрамов // Вестник Пермского университета. - 2011. – 4 (14). Электрон. текстовые и табл. дан. – Режим доступа: <http://www.jurvestnik.psu.ru/index.php/ru/vypusk4142011/17-2010-12-01-13-31-58/-4-14-2011/259-7-definicziya-lbezopasnostr-v-grazhdanskom-prave-i-zakonodatelstve>.
6. О безопасности: Закон ДНР № 04-ІНС от 12.12.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-bezopasnoste/>.
7. Народный совет Донецкой Народной Республики. Официальный сайт Конституция Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/konstitutsiya/>.
8. Сайт Хелпикс. Гуманистическая сущность социального государства и система национальной безопасности населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://helpiks.org/6-72718.html>.

Поступила в редакцию 28.02.2020 г.

KEY ELEMENTS OF SOCIAL SECURITY PERSONS WITH DISABILITIES

V. D. Malygina, L. A. Korop

The work examined the components of social safety of persons with disabilities. The author's approach to understanding the phenomenon of social safety and content of levels of hierarchical structure of social safety of persons with disabilities is proposed.

Key words: concept, mechanism, quality, labor potential, organizational and economic mechanism.

Малыгина Валентина Дмитриевна

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой товароведения
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского», г. Донецк
mvd-51@mail.ru
+38-071-368-94-90

Короп Людмила Алексеевна

соискатель кафедры товароведения
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского», г. Донецк
ludakorop@i.ua
+38-071-334-75-77

Malygina Valentina

doctor of Economics, Professor, Head of the department of merchandizing, Donetsk National
University of Economics and Trade named after Mykhaylo Tugan-Baranovsky, city Donetsk

Korop Lyudmila

applicant of department of merchandizing, Donetsk National University of Economics and
Trade named after Mykhaylo Tugan-Baranovsky, city Donetsk

УДК 347.78:004

**МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
В СФЕРЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ**© 2020. *Н. А. Нарыжный*

В статье рассмотрена сущность механизма защиты интеллектуальной собственности в сфере цифровизации и показана роль его составляющих в насыщении окружающего пространства прогрессивными информационно-коммуникационными технологиями и решениями, обеспечении устойчивости экономического роста и национальной безопасности. Выделены ключевые требования слаженной работы звеньев механизма защиты интеллектуальной собственности в сфере цифровизации. Показано, каким образом посредством воздействия на элементы механизма защиты интеллектуальной собственности можно увеличить скорость его движения к новому укладу экономики, основанному на цифровых технологиях.

Ключевые слова: механизм, интеллектуальная собственность, защита исключительных прав, целевые ориентиры, баланс интересов, взаимодействие, мониторинг.

Постановка проблемы. Сегодня Российская Федерация занимает 38-ю позицию среди 63-х стран мира в рейтинге международной конкурентоспособности цифровых технологий. Первенство по готовности разрабатывать и использовать технологии в качестве ключевого фактора экономических преобразований в бизнесе, правительстве и обществе принадлежит США [1].

Актуальность темы исследования определяется тем, что причина цифрового разрыва кроется в дисгармоничной работе звеньев механизма защиты исключительных прав на цифровые решения. Как результат – в РФ наблюдаются медленный рост в сфере производства прорывных технологий на фоне интенсификации потребления результатов интеллектуальной деятельности. В частности, за последние несколько лет количество выданных патентов и свидетельств на базы данных снизилось на 16,5%, при этом объем их использования увеличился на 6,5%. В сегменте программ для ЭВМ рост количества выданных патентов и свидетельств составил 5,0 % при увеличении потребления данных разработок на 34,1% [2].

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам интеллектуальной собственности и цифровизации посвящено большое количество научных трудов. В них, как правило, делаются акценты на формировании новой системы законодательства, отвечающей требованиям времени [3-4], уточнении понятийного аппарата в сфере цифровизации и изучении трендов развития прогрессивных технологий [5]. Несмотря на многообразие существующих точек зрения, ученые [6] и эксперты [7-9] сходятся во мнении, что сегодня необходимо отыскать катализаторы деятельности по созданию, распространению и использованию цифровых технологий и сократить временной лаг выхода страны на новый виток развития.

Выделение нерешённых проблем. Однако несмотря на повышенный интерес к охране различных видов интеллектуальной собственности и цифровой трансформации, эти вопросы практически не сплетаются в единую ветвь прогрессивных научных изысканий.

Цель исследования состоит в получении ответов на три ключевых вопроса: что представляет собой механизм защиты интеллектуальной собственности в сфере

цифровизации? Каковы его составляющие? Где имеются уязвимые места и каким образом их можно устранить?

Результаты исследования. Ретроспективный анализ показывает, что понятие «механизм» пришло в научный оборот из теории механизмов и машин. К примеру, И.И. Артоболевский механизмом называет такую кинематическую цепь, в которой при заданном движении одного или нескольких звеньев относительно любого из них все остальные звенья совершают однозначно определяемые движения [10]. Как видно из этого определения, в любом механизме есть звено (или несколько звеньев), движение которого является заданным. Звено (звенья) механизма, которому сообщается движение, преобразуемое в требуемое движение других звеньев механизма, называется входным звеном (входными звеньями). Звено (звенья) механизма, совершающее требуемое движение, для которого предназначен механизм, называется выходным звеном (выходными звеньями).

Техническое восприятие механизма свойственно и зарубежным ученым. По мнению Ф. Грасгова, он представляет собой совокупность соединенных частей, которые совершают под действием определенных сил заданные движения, что позволяет привести в действие определенные устройства, машины, приборы [11].

И все же, понятие «механизм» выходит за рамки механики и становится общенаучной категорией. Известный ученый Л.И. Абалкин акцентировал внимание на сложности, многокомпонентности механизма и понимал под этой дефиницией:

«...формы организации общественного производства (разделение труда, специализация производства, его размещение и другие, с помощью усовершенствования которых общество влияет на развитие производительных сил и обеспечивает повышение эффективности их использования);

формы хозяйственных связей, благодаря которым осуществляется своеобразный «обмен веществ» в экономике, в том числе оборот средств производства, финансово-кредитные отношения и др.;

структуру, формы и методы планирования и хозяйственного руководства, в составе которых одновременно с экономическими могут быть выделены также правовые и социально-психологические формы и методы;

совокупность экономических рычагов и стимулов влияния на производство и участников хозяйственной деятельности, с помощью которых обеспечивается согласование и стимулирование хозяйственной деятельности [12].

Ю.М. Осипов полагает, что хозяйственный механизм встроен в систему общественного хозяйства, воплощен в ней и выражен ею, а потому имеет свои противоречия, закономерности и социокультурную компоненту [13]. Поскольку хозяйствование представляет собой определенную систему использования ресурсов с целью удовлетворения общественных потребностей, то механизм будет достаточно различаться в рыночных, плановых, традиционных и смешанных моделях экономики.

Существенный импульс развитию теории механизмов придали работы лауреатов Нобелевской премии 2007 г. Л. Гурвича, Э. Мэскина и Р. Майерсона. Эти ученые заложили концептуальные основы конструкции механизмов, определив принципы их формирования, правила, базовые императивы эффективности. Механизм – заявили они – это такая конструкция, структура, через которую направляется и координируется экономическая деятельность, обеспечивается взаимодействие между субъектами и центром.

Обобщая основные положения названных ученых [14-16] можно выделить такие компоненты механизма:

1. Целевая функция, представляющая собой сообразный ориентир для формирования и функционирования механизма, задающая векторы его движения во времени и пространстве, определяющая общие правила и направления взаимодействия субъектов.

2. Субъекты и объекты механизма. Субъекты механизма – это носители действий, производящие системы, агенты достижения целевой функции, к числу которых относятся физические лица, предприятия, другие виды экономических систем, а также политические институты, задающие целевые ориентиры и правила игры. В свою очередь, объекты механизма представляют собой элементы внутреннего содержания субъектов, их творения, результаты деятельности. Субъекты и объекты формируют своеобразный каркас механизма, определяют его надежность и прочность.

3. Способы организации взаимодействия субъектов, представляющие собой явления непосредственного или опосредованного воздействия субъектов механизма друг на друга, порождающие их взаимную обусловленность и тесную связь. Посредством способов взаимодействия вырабатываются правила поведения, задается движение механизма, передаются целевые установки, доводятся принятые решения, происходит выполнение запланированных показателей.

4. Система индивидуальных стимулов и информационное обеспечение. Механизм (вне зависимости от его принадлежности к конкретной области знаний) приводится в действие за счет определенных импульсов, побуждающих сил, рычагов. Они должны соответствовать ожиданиям субъектов, мотивировать их на совершение необходимых для эффективного функционирования механизма действий, гармонично вписываться в экономическое пространство. В свою очередь, для своевременного мониторинга результативности механизма, должны быть созданы и запущены платформы обмена информацией, позволяющие в режиме реального времени оценивать отклик субъектов на определенные меры и мероприятия и, при необходимости, вносить коррективы.

Важной особенностью общих представлений Л. Гурвича, Э. Мэскина и Р. Майерсона о конструировании механизмов является их фундаментальность, благодаря которой они органично вписываются в исследования, посвященные функционированию разнообразных по своей природе механизмов. Тем не менее, каждый механизм уникален по своей целевой компоненте, каркасной конструкции и способам устройства.

Поэтому мы предлагаем рассматривать механизм защиты интеллектуальной собственности в сфере цифровизации в качестве упорядоченной совокупности рычагов, стимулов и мер, благодаря которым сохраняется баланс интересов создателей и пользователей цифровых технологий и обеспечивается насыщение окружающего пространства прогрессивными информационно-коммуникационными технологиями и решениями, экономический рост и национальная безопасность.

В условиях цифровизации к механизму защиты интеллектуальной собственности выдвигаются особые требования, которые связаны с наличием: четко обозначенных целей создания и масштабирования прогрессивных технологий; мер стимулирования, побуждающих субъектов действовать в соответствии с поставленными целями; способов организации взаимодействия субъектов; научно-методического обеспечения, позволяющего проводить мониторинг результативности механизма защиты интеллектуальной собственности.

Целевая ориентация механизма защиты интеллектуальной собственности прописана в Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы, которая утверждена указом президента Российской Федерации от

9 мая 2017 г. № 203 [17]. Она направлена на создание условий для формирования общества знаний, цифровой экономики, обеспечение безопасности граждан и государства, развитие человеческого потенциала и т.д. Обозначенные целевые установки корреспондируются с положениями программы «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р [18]. Этот документ ориентирован на создание необходимых условий для развития цифровой экономики Российской Федерации, в которой данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех сферах социально-экономической деятельности. По завершению этой программы ожидается рост экономики и конкурентоспособности государства, качества жизни граждан, повышение национального суверенитета.

Положения обозначенных нормативных правовых актов содержат в себе вариативный перечень объектов механизма защиты интеллектуальной собственности. Это прорывные и перспективные цифровые технологии, среди которых: большие данные, нейротехнологии и искусственный интеллект, системы распределенного реестра, квантовые технологии, новые производственные технологии, промышленный интернет, компоненты робототехники и сенсорики, технологии беспроводной связи, технологии виртуальной и дополненной реальностей.

Согласно положениям ст. 1226 ГК РФ комплекс прав на результаты интеллектуальной деятельности распадается на две части: личные неимущественные части (права автора на результаты творческого труда) и исключительные права (права имущественного характера, определяющие правила вовлечения в оборот результатов творческого труда). Личные неимущественные права на программы ЭВМ и базы данных (как объектов авторских прав) сохраняются в течение всей жизни автора и семидесяти лет, считая с 1 января года, следующего за годом смерти автора, а исключительное право изготовителя базы данных (смежное право) действует в течение 15 лет, считая с 1 января года, следующего за годом ее создания. В соответствии с содержанием ст. 1233 правообладатель может распорядиться принадлежащим ему исключительным правом на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации любым не противоречащим закону и существу такого исключительного права способом, в том числе путем его отчуждения по договору другому лицу (договор об отчуждении исключительного права) или предоставления другому лицу права использования соответствующих результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации в установленных договором пределах (лицензионный договор) [19].

Эта позиция допускает возможность использования произведения в экономическом обороте, придает ему коммерческую ценность и позволяет снизить диалектику интересов разработчиков и пользователей. Однако противоречия интересов выходят за рамки взаимоотношений создателей и потребителей, в них все больше вовлекается государство и общество (рисунок 1). Имеющаяся противоречивость интересов влечет за собой дисгармоничность механизма защиты интеллектуальной собственности в сфере цифровизации, снижает мотивацию авторов к созданию прогрессивных цифровых технологий и конкурентные преимущества обладателей имущественных прав, ограничивает доступ общества к цифровым технологиям и, соответственно, существенно увеличиваются временной лаг перехода на цифру.

Цена диалектики интересов – медленный рост валовой добавленной стоимости, созданной в секторе ИКТ, зависимость государства от импорта ИКТ, который в 10 раз

превышает экспорт аналогичных товаров, снижение удельного веса организаций, использующих программные средства для ведения бизнеса [20-21].



Рис. 1. Диалектика интересов субъектов механизма защиты интеллектуальной собственности в условиях цифровизации

Еще одна сложность состоит в том, что перечень прорывных и цифровых технологий, формирующих объектный каркас механизма защиты интеллектуальной собственности, не полностью соответствует императивам цифровизации. Действующим законодательством защищаются результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации, среди которых программы для ЭВМ, базы данных и топологии интегральных микросхем, а это – далеко не исчерпывающий перечень новых прорывных цифровых технологий, определенных программой «Цифровая экономика Российской Федерации». И поэтому в этой сфере наблюдается определенный нормативный правовой вакуум.

Курс на цифровизацию предполагает создание все более сложных технических решений и устройств, требует серьезных капиталовложений и других ресурсов, а видовое многообразие перспективных цифровых технологий ограничивает возможности защиты исключительных прав авторов и пользователей посредством имеющейся законодательной позиции. С этой точкой зрения солидарны многие ученые и эксперты [6; 22].

Яркий тому пример – робототехника. Одни компании используют паттерную защиту изобретений, относящихся к области робототехники. Это позволяет исключить посягательство третьих сторон на данную интеллектуальную собственность и обеспечивает возможность лицензирования технологий. Другие игроки предпочитают защищать свои робототехнические инновации посредством технологической сложности и коммерческих тайн, что позволяет избежать затрат на оформление патентов и сократить временной лаг между получением охранных документов и введением робототехники в экономический оборот. Кроме того, программная

составляющая, как неотъемлемый атрибут робототехники, представляет собой объект авторского права, поскольку имеет уникальный и оригинальный программный код.

Специалисты Всемирной организации интеллектуальной собственности, в зону внимания которых входят вопросы защиты исключительных прав в сфере прорывных технологий и робототехники, расширяют перечень проблемных вопросов использованием робототехнических платформ [23]. Речь идет о том, что при создании робототехники применяются платформы, имеющие программное обеспечение с открытым исходным кодом (например, Robot Operating System [24]). Их могут использовать без получения официального разрешения третьей стороны или же они могут распространяться по бесплатным стандартным общественным лицензиям.

Эта ситуация создает благоприятные условия для прототипирования, а финансовая нагрузка на создание подобных стартовых платформ ложится на идеологов. В этой связи, актуализируется роль государства как субъекта механизма защиты интеллектуальной собственности, которое способно создать необходимые условия и стимулы для масштабирования подобных интеллектуальных площадок, обеспечить плодотворное сотрудничество научно-исследовательских лабораторий в этом направлении и, в конечном счете, сформировать технологическую базу для цифровизации.

Миссия государства не ограничивается точечными решениями. Для обеспечения эффективной работы механизма защиты интеллектуальной собственности в сфере цифровизации необходим комплекс системных, продуманных и последовательных рычагов воздействия и мер, охватывающих и сферу разработки новейших технологий, и сферу их применения, и сферу охраны интеллектуальных прав. Ряд таких мер предусмотрен Стратегией развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы [17]. Среди них: формирование экосистем цифровой экономики, расширение связей субъектов посредством консорциумов, устранение нормативно правовых и административных барьеров, развитие центров обработки данных, работающих на российском программном обеспечении.

В свою очередь, комплекс методов и мероприятий по воздействию на механизм защиты интеллектуальной собственности в сфере цифровизации должен подвергаться мониторингу, посредством которого осуществляется наблюдение за явлениями и процессами, связанными с охраной исключительных прав на прорывные и перспективные цифровые технологии и принимаются обоснованные управленческие решения, направленные на корректировку и повышение эффективности функционирования механизма. Мониторинг, по мнению В.В. Кондратьева, является одним из наиболее эффективных методов идентификации и своевременного реагирования на проблемы [25].

Задача проведения мониторинга результативности механизма защиты интеллектуальной собственности в сфере цифровизации приобрела особую актуальность и в связи с тем, что 2020 г. является своеобразным «экватором» исполнения программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Соответственно, возникает необходимость реальной и объективной оценки существующих тенденций и слабых мест, в соответствии с результатами которой в дальнейшем будут приниматься решения и действия по устранению имеющихся диспропорций и проблем.

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации «О системе управления реализацией программы «Цифровая экономика Российской Федерации» от 28 августа 2017 г. № 1030 [26] функции мониторинга выполняет

автономная некоммерческая организация «Цифровая экономика». Этим же нормативным правовым актом утверждены Правила разработки, мониторинга и контроля выполнения планов мероприятий по реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации», которые сводят процедуры мониторинга к проектным мероприятиям. Фактически, речь идет о периодическом отслеживании количественных изменений показателей, заложенных в программном документе. Это не позволяет затронуть вопросы защиты интеллектуальной собственности в сфере цифровизации, а также целевые функции этих процессов, связанные с экономическим ростом и обеспечением национальной безопасности.

Выводы. Механизм защиты интеллектуальной собственности в сфере цифровизации представляет сложную композицию, сочетающую в себе множество методов и мероприятий, обеспечивающих гармонию интересов субъектов и достижение важнейших целей государственного развития. Поэтому очень важно, чтобы каждая деталь этого механизма и каждое его звено работали в созвучии с другими элементами конструкции, взаимодополняли и усиливали друг друга.

Основными причинами низкой эффективности механизма защиты интеллектуальной собственности Российской Федерации в сфере цифровизации являются несогласованность целей государственного развития и цифровизации, слабый отклик системы права на расширение перечня прорывных и перспективные цифровых технологий, несогласованность в действиях создателей технологий, их потребителей и регуляторов, обеспечивающих охрану прав авторов. Устранение этих дефектов требует комплекса мер. Первый пакет мер необходимо направить на стимулирование создания цифровых платформ, снижающих диалектику интересов субъектов и служащих катализатором взаимодействия научно-исследовательских организаций, предприятий и органов государственной власти. Второй комплекс корректирующих мероприятий связан с разработкой научно-методического обеспечения ежегодного мониторинга эффективности функционирования механизма защиты интеллектуальной собственности в сфере цифровизации. В орбиту такого мониторинга следует вовлечь все составляющие механизма защиты интеллектуальной собственности в сфере цифровизации. Это должны быть явления и основные тенденции, отражающие процесс насыщения окружающего пространства цифровыми технологиями, который берет свое начало в создании цифровых технологий, перетекает в область распространения и использования прорывных инноваций и воплощается в достижении целей более высокого порядка, связанных с обеспечением экономического роста и национальной безопасности. С этими направлениями совершенствования и связаны перспективы дальнейших научных исследований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. IMD World Digital Competitiveness 2019 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2019/>
2. Роспатент: статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rupto.ru/ru/about/stat>
3. Дозорцев В.А. Интеллектуальные права: понятие; система; задачи кодификации: Сборник статей / В. А. Дозорцев. – М.: Статут, 2003. – 416 с.
4. Волынкина М.В. Концепция исключительных прав и понятие интеллектуальной собственности в гражданском праве / М.В. Волынкина // Журнал российского права. – 2007. – № 6. – С. 29-35.
5. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение : докл. к XX Апрель. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Г. И. Абдрахманова и [др.]; науч. ред. Л. М. Гохберг. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. –

82 с.

6. Рекомендации участников X Международного Форума «Инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rniis.ru/download/mf/2018/itog_doc_2018.pdf.
7. Концепция формирования эффективной институциональной среды в области интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rvc.ru/upload/iblock/56a/201512_concept_of_institutional_environment.pdf.
8. Роспатент: интеллектуальная собственность – драйвер цифровой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rupto.ru/content/uploadfiles/annual-report-2018-short-version.pdf>.
9. Основные тенденции развития права интеллектуальной собственности в современном мире, в том числе новые объекты интеллектуальных прав и глобальная защита [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rvc.ru/upload/iblock/85d/Trends_in_Intellectual_Property.pdf.
10. Артоболевский И.И. Теория механизмов и машин / И.И. Артоболевский. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Наука, 1988. – 640 с.
11. Grashof F. Theoretische Maschinenlehre / Grashof F. – Leipzig: L. Voss, 1875. – 972 p.
12. Абалкин Л.И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества / Л.И. Абалкин. – Москва: Мысль, 1973. – 263 с.
13. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю.М. Осипов. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 367 с.
14. Hurwicz L. Designing Economic Mechanisms / L. Hurwicz, S. Reiter. – Cambridge University Press, 2006. – 356 p.
15. Myerson R. Perspectives on Mechanism Design in Economic Theory / R. Myerson // American Economic Review – 2008. – № 98. – P. 586-603.
16. Myerson R. Perspectives on mechanism design in economic theory: prize lecture [Electronic resource]. – Access mode: http://home.uchicago.edu/rmyerson/teaching/myerson_lecture.pdf.
17. О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы: указ Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71570570/>.
18. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>.
19. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части четвертая: офиц. текст: по состоянию на 1 мая 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64629/4f084f0ca9455af0c226715f0cc1ca3059d43411/.
20. Цифровая экономика: 2019: краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова [и др.]. – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 96 с.
21. Цифровая экономика: краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова [и др.]. – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 96 с.
22. Понкин И.В. Искусственный интеллект с точки зрения права/ И.В. Понкин, А.И. Редькина // Вестник Российского университета дружбы народов. – 2018. – № 1. – С. 91–109.
23. Кайснер Э. Робототехника: прорывные технологии, инновации, интеллектуальная собственность / Э. Кайснер, Д. Раффо, С. Вунш-Винсент // Форсайт. – 2011. – № 2. – С. 7-27.
24. Robot Operating System [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.ros.org/about-ros/>.
25. Кондратьев В.В. Роль мониторинга в обеспечении устойчивого развития социально-экономических процессов в регионе / В.В. Кондратьев // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2014. – № 2. – С. 168-171.
26. О системе управления реализацией программы «Цифровая экономика Российской Федерации»: постановление Правительства Российской Федерации 28 августа 2017 г. № 1030 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/zutOPH6TyKz2ciJAFcn74orvpb89UCMa.pdf/>

Поступила в редакцию 11.03.2020 г.

MECHANISM FOR PROTECTING INTELLECTUAL PROPERTY IN THE FIELD OF DIGITALIZATION AND ITS COMPONENTS

N. A. Naryzhnyj

The article examines the essence of the mechanism for protecting intellectual property in the field of digitalization and shows the role of its components in saturating the environment with advanced information and communication technologies and solutions, ensuring the stability of economic growth and national security. The key requirements for coordinated work of the links of the mechanism for protecting intellectual property in the field of digitalization are highlighted. It is shown how the impact on the elements of the intellectual property protection mechanism can increase the speed of its movement to a new way of economy based on digital technologies.

Keywords: mechanism, intellectual property, protection of exclusive rights, targets, balance of interests, interaction, monitoring.

Нарыжный Никита Александрович

аспирант

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

naryzhnyj@yandex.com

+38-071-123-18-88

Naryzhnyj Nikita

graduate student

Donetsk academy of management and public administration under the Head of Donetsk People's Republic, city Donetsk

УДК 658.14.17

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

© 2020. М. В. Павлова

В статье раскрыты проанализированы подходы к определению сущности финансового механизма и определена их роль в воспроизводственном процессе предприятия. Охарактеризовано значение и место финансов в региональном воспроизводственном развитии. Систематизированы основные подходы к структуре финансового механизма. Аргументированы основные отличия понятий: финансовые методы, финансовые инструменты, финансовые формы, финансовые рычаги.

Ключевые слова: финансовый механизм, воспроизводство, финансовые методы, финансовые инструменты, финансовые формы, финансовые рычаги.

Постановка проблемы. Предпосылкой обеспечения экономического роста Донецкой Народной Республики является эффективное функционирование предприятий как ведущего звена финансовой системы в сфере формирования добавленной стоимости. Эффективное финансовое управление требует непрерывности, последовательности и комплексности использования методов и рычагов, благодаря которым финансовый механизм предприятия лучше приспособляется к изменениям в условиях новой экономики.

Актуальность исследования. Управление предприятием розничной торговли на современном этапе развития экономики Донецкой Народной Республики требует повышенного внимания к формированию эффективного финансового механизма, как основного источника экономического и инновационного потенциала предприятия розничной торговли. Именно эффективность финансового механизма предопределяет эффективность деятельности предприятия розничной торговли в рыночной среде, финансовую устойчивость, стабильность и конкурентоспособность, способствует обеспечению непрерывности торгово-хозяйственных процессов, социально-экономического развития и роста его рыночной стоимости. Реализация действенного финансового механизма предприятия будет способствовать ускорению процесса модернизации экономики Донецкой Народной Республики и обеспечению ее перехода на качественно новый уровень развития. Само же решение вопроса сводится к определению таких методов и механизмов взаимодействия государственных и предпринимательских структур, при которых могла бы быть достигнута максимальная эффективность всех заинтересованных сторон. Поскольку, основной задачей финансового механизма является сбалансирование финансов, то есть соблюдение соответствующих пропорций в движении финансовых потоков по всем фазам цикла кругооборота финансовых ресурсов, согласованных во времени. С учетом этого, особой актуальности приобретают вопросы рассмотрения существующих в научной литературе подходов к определению сущности финансового механизма предприятия, определения его роли в воспроизводственном процессе и идентификации формирующих его структурных компонентов.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы изучения формирования и реализации финансового механизма, получили достаточно широкое

освещение в научных исследованиях таких ученых, как: И.Т. Балабанова [1], С.В. Барулина, Е.В. Барулиной [2], В.В. Глущенко, И.И. Глущенко [4], И.И. Горбуновой [5], К.Ю. Курилова [8], И.Е. Никулиной, Л.С. Гринкевич, И.В. Хоменко [9], А.В. Пономарева [10], М.В. Романовского, Г.И. Белоглазовой [11], Г.В. Савицкой [12], О.В. Серикова [13], Н.В. Колчиной, Г.Б. Поляк, Л.П. Павловой [13] и ряда других ученых.

Выделение нерешённой проблемы. Изучение научной литературы по вопросам формирования финансового механизма позволило выявить наличие альтернативных подходов к определению сущности как самого понятия «финансовый механизм предприятия», так и основных компонентов его формирующих, что значительно усложняет процесс формирования (привлечения), аккумуляции и распределения финансовых ресурсов по отдельным видам деятельности и направлениям их использования, а также трансформации их в другие виды экономических ресурсов для обеспечения развития предприятия. Несмотря на существующие научные разработки, не в полной мере освещены теоретические и практические аспекты учета финансовых рычагов для оптимизации финансовых ресурсов предприятия розничной торговли.

Цель исследования состоит в изучении теоретических аспектов формирования финансового механизма предприятия. Новизна подхода автора состоит в развитии теоретических положений формирования финансового механизма предприятия розничной торговли. Финансовый механизм определен как принципиальная схема практического использования финансовых ресурсов в экономике государства (на макроуровне) или в деятельности отдельного предприятия розничной торговли (на микроуровне), включающий совокупность правовых норм и неформальных правил, регулирующих отношения на различных этапах их движения и стадиях трансформации (аккумуляции, инвестирования, использования и компаундирования).

Результаты исследования. С целью обоснованного определения сущности понятия «финансовый механизм» охарактеризуем две его составляющие – «механизм» и «финансы». Понятие «механизм» заимствовано из естественных наук [6, с. 19] и происходит от греческого слова «*mhcaný*», что означает – орудие, устройство [7, с. 354]. Изучение экономической литературы позволило определить наличие двух принципиальных подходов к его пониманию. Согласно первому подходу, «механизм» является важной составляющей финансового менеджмента и представляет собой организацию, налаживание работы экономики и финансов [5, 14]. Второй подход к рассмотрению сущности понятия «механизм» обусловлен взаимосвязью и взаимозависимостью экономики на макро и микроуровнях. Придерживаясь данной позиции «механизм» представляет собой средство внешнего воздействия государства и предприятий на экономику и общество [9, 11].

Анализ научной литературы [1,2,4,6,7,8] позволяет констатировать, что финансы образовывались и развивались в соответствии с возрастанием потребностей общества. Понятие финансы пронизывает практически все сферы человеческой жизни и рассматривается на различных уровнях: «человеческого быта», отдельного предприятия, отрасли, региона, государства. В отечественной экономической науке финансы традиционно рассматриваются как система общественных денежных отношений. Вместе с тем, проведенное теоретическое исследование позволяет сделать вывод о том, что «финансы» являются категорией исторической, что обусловлено развитием товарно-денежных отношений

Обобщение существующих подходов к определению сущности понятия «финансы» следует отметить, что все они сводятся к характеристике их как денежных

отношений, возникающих между людьми в обществе при формировании, распределении, перераспределении, использовании и накоплении денежных средств. Это позволяет характеризовать категорию финансов, как экономические отношения, связанные с движением стоимости капитала.

Как отмечают ряд ученых [2, 3] финансы играют важную роль в региональном воспроизводственном развитии (рис. 1).



*составлено автором на основе анализа и обобщения [2,3].

Рис. 1. Роль финансов в региональном воспроизводственном развитии

Финансы являются важным звеном финансовой системы государства, поскольку они функционируют в сфере материального производства, где создаются источники формирования финансовых ресурсов, а именно: совокупный общественный продукт (вся совокупность товаров и услуг, имеющих товарную форму и рыночную цену, произведенных в стране в течение года) и национальный доход (сумма доходов населения страны, полученная от труда и владения имуществом). Именно в сфере материального производства формируются финансовые потоки, отражающие созданный внутренний валовой продукт, подлежащий в дальнейшем

перераспределению через бюджетную систему государства в производственную и социальную сферу, сферу домашних хозяйств. Материальным выражением финансовых отношений выступают ресурсы, которые определяют, как финансовые [13, с. 43].

Определение сущности и структуры финансового механизма требует четкого разграничения часто отождествляемых в экономической литературе понятий: «финансовые инструменты», «финансовые методы», «финансовые формы», «финансовые рычаги». Данные понятия не являются синонимами ни с точки зрения семантики, ни с позиции исследования сущности финансов. Теоретическую путаницу взаимосвязи и соотношение этих понятий в качестве основных элементов финансового механизма подчеркивали и пытались решить в своих научных исследованиях ряд ученых [2, 4, 9, 10, 12]. Поскольку, в финансовой литературе нет общего консенсуса по соотношению указанных понятий, считаем необходимым провести их детализацию.

Финансовые методы являются проявлениями действия финансового механизма. К ним относятся [14, с. 123]: финансовое планирование и прогнозирование, финансовое обеспечение, финансовое регулирование и финансовый контроль. Следует отметить, что финансовое обеспечение и финансовое регулирование являются методами прямого действия, финансовое планирование, финансовое прогнозирование и финансовый контроль – методами обеспечения такого действия. При этом следует отметить, что такое разграничение функций является довольно абстрактным, поскольку финансовое обеспечение может выполнять функции финансового регулирования и наоборот [4, с. 102]. Например, такой инструмент финансового механизма как налог может быть как составляющей финансового обеспечения (фискальная функция налогов), так и выполнять регулируемую функцию.

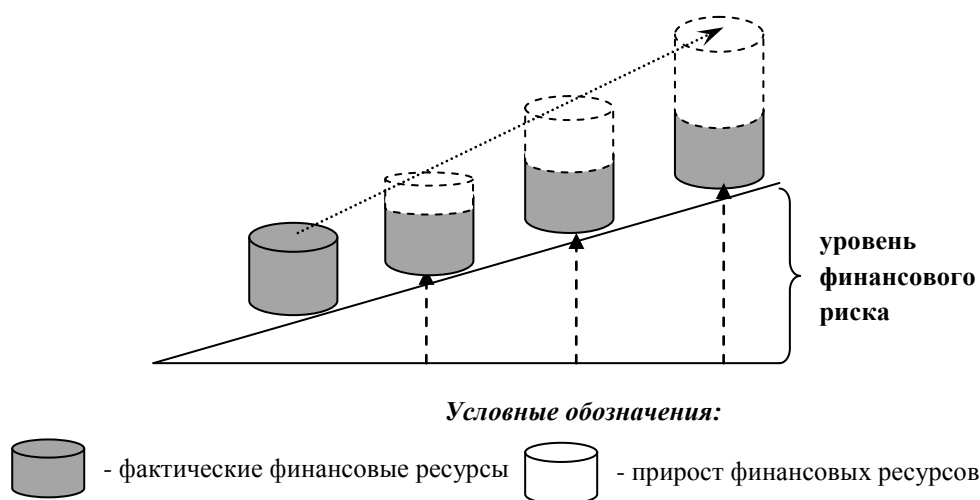
Финансовые методы конкретизируются в формах их проявления. Так, формами финансового обеспечения являются [1, с. 61]: самофинансирование, кредитование, бюджетное финансирование, страхование.

Действие финансовых методов проявляется в финансовых инструментах. К ним относят [1, 4, 9, 10, 12, 14]: налоги, сборы, взносы, амортизационные отчисления, расходы, субсидии и т.п.

В структуре финансового механизма выделяют также финансовые рычаги, которые приводят в действие финансовые инструменты и делятся на стимулы и санкции [8]. Блок-схема функционирования финансового рычага и финансового механизма представлена на рис. 2.

Обобщая результаты проведенного исследования определения сущности и структуры финансового механизма, можно сделать вывод о том, что понятие «финансовый механизм» является довольно сложным, что отражается в многовариантности подходов к определению его сущности.

На основе проведенного анализа можно предложить следующее определение финансового механизма: «...финансовый механизм – это целостная совокупность методов, форм, инструментов и рычагов влияния на процессы формирования, распределения и использования финансовых ресурсов с целью обеспечения устойчивых темпов экономического роста». Эффективное функционирование такого механизма возможно только при условии наличия действенной системы управления с соответствующим организационным, информационным и нормативно-правовым обеспечением.



*составлено автором на основе [8].

Рис. 2. Блок-схема функционирования финансового рычага финансового механизма предприятия

Выводы. Таким образом, проведенное исследование позволило раскрыть сущность финансового механизма как целостной совокупности методов, форм, инструментов и рычагов влияния на процессы формирования, распределения и использования финансовых ресурсов с целью обеспечения устойчивых темпов экономического роста. Аргументировано, что финансовый механизм действует как на уровне государства, так и на уровне отдельного предприятия. Структура финансового механизма определяется совокупностью элементов и отношений между ними внутри системы, отношения между которыми определяются целью его функционирования для различных уровней финансового механизма. Рассмотрение принципа действия рычагов, функционирующих в финансовом механизме позволило сформировать блок-схему функционирования финансового рычага и финансового механизма. По результатам исследования определены и охарактеризованы основные компоненты финансового механизма предприятия: финансовые методы; финансовые рычаги; правовое обеспечение; нормативное обеспечение; информационное обеспечение.

Перспективами дальнейших исследований является обоснование научно-методического инструментария моделирования финансового механизма при различных сценариях развития предприятия (оптимистическом, реалистическом и оптимистическом).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие [Текст] / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 480 с.
2. Барулин С. В. К вопросу о сущности финансов: новый взгляд на дискуссионную проблему [Текст] / С.В. Барулин, Е. В. Барулина // Финансы. – 2007. – №7. – С. 55-58.
3. Рязанов В. Т. Новая индустриализация России: стратегические цели и текущие приоритеты [Текст] / В. Т. Рязанов // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 2 (40). – С. 17-27.
4. Глущенко В. В. Финансология – наука о финансах и финансовом менеджменте [Текст] / В.В. Глущенко, И.И. Глущенко. – М.: ИП Глущенко В.В., 2011. – 116 с.
5. Горбунова И. И. Теоретические аспекты финансового механизма устойчивого развития малых предприятий [Электронный ресурс] / И.И. Горбунова. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-finansovogo-mekhanizma-ustoychivogo-razvitiya-malyyh-predpriyatiy> (дата обращения 10.10.2019).

6. Зиновьев В. А. Курс теории механизмов и машин [Текст] / В.А. Зиновьев. – М.: Наука, 1972. – 384 с.
7. Крысин Л. П. Учебный словарь иностранных слов. Более 12 000 слов и терминов [Текст] / Л.П. Крысин. – М.: Эксмо, 2009. – 704 с.
8. Курилов К. Ю. К вопросу определения финансового механизма управления, его содержания и основных элементов [Текст] / К.Ю. Курилов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – №11 (101). – С. 24-32.
9. Никулина И.Е. Современный механизм финансового менеджмента: просто о сложном [Текст] / И.Е. Никулина, Л.С.Гринкевич, И.В. Хоменко // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 5-2. – С. 395-402.
10. Пономарев А. В. Теоретические основы финансового механизма устойчивого развития малых предприятий [Электронный ресурс] / А.В. Пономарев. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/contents.asp?issueid=1565709> (дата обращения 20.10.2019).
11. Романовский М.В. Финансы и кредит: учебник [Текст] / М. В. Романовский, Г.И. Белоглазова. – М.: Высшее образование, 2006. – 575 с.
12. Савицкая Г. В. Проблемные аспекты определения эффекта финансового рычага [Текст] / Г. В. Савицкая // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – №5. – С. 101-113.
13. Серикова О. В. К вопросу развития финансового механизма современного предприятия [Электронный ресурс] / О. В. Серикова. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2018/11/87938> (дата обращения 27.10.2019).
14. Колчина Н.В. Финансы предприятий: учебник для вузов [Текст] / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 447 с.

Поступила в редакцию 23.01.2020 г.

FINANCIAL MECHANISM OF THE ENTERPRISE: CONTENTS AND MAIN COMPONENTS

M. V. Pavlova

The article reveals the approaches to determining the essence of the financial mechanism and determines their role in the reproduction process of the enterprise. The significance and place of finance in regional reproductive development is characterized. The basic approaches to the structure of the financial mechanism are systematized. The main differences of the concepts are substantiated: financial methods, financial instruments, financial forms, financial leverage.

Key words: financial mechanism, reproduction, financial methods, financial instruments, financial forms, financial leverage.

Павлова Марианна Владимировна

аспирант кафедры финансов

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли

имени Михаила Туган-Барновского», г. Донецк

pavlovamarianna27071979@gmail.com

+38-071-383-06-91

Pavlova Marianna

graduate student in the Department of Finance

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhaylo Tugan-

Baranovsky, Donetsk

УДК 658.16:330.341.1:330.837

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

© 2020. А. В. Половян, К. И. Сеницына

В статье обоснована необходимость определения факторов развития финансовых институтов, вызванная не только развитием технологий, но и «эффектом коронавируса». Представлена эволюция доминирующих подходов к ключевым факторам развития финансовых институтов: от классических (экономические, институциональные, технологические) до цифровых. Акцентируется внимание на недостаточную изученность теоретико-методологических и практических аспектов появления, эволюции и функционирования цифровых денег и на риски, связанные с ними. Определены факторы развития финансовых институтов в среднесрочной перспективе.

Ключевые слова: факторы развития, финансовые институты, цифровизация, технологии, коронавирус.

Постановка проблемы. Наступление эры цифровых технологий вызвало фундаментальные сдвиги в глобальной экономике с появлением многочисленных технологических и финансовых инноваций и пересмотром границ мировой торговли. На фоне бурного развития цифровых технологий и финансовых инноваций свое влияние оказывает эпидемия коронавируса, которая уже сейчас меняет целые отрасли и модели поведения компаний и потребителей во всем мире.

Боязнь вируса меняет поведение экономических агентов, и, следовательно, меняет предложение и спрос в мировой экономике. На предложении сказывается приостановка производства во многих странах, что снижает и общемировое производство. Страх, вызванный эпидемией, снизил спрос на определенные услуги и товары, при этом для базовых товаров переход к онлайн-покупкам может стать долгосрочным трендом. Для развивающихся рынков «эффект коронавируса» заключается в снижении спроса на ресурсы. Общим итогом эпидемии, вероятно, станет снижение глобальной инфляции. Это связано с тем, что пониженный спрос на сырье приводит к снижению цен на него. Меньший спрос на услуги (например, отелей) тоже, по всей видимости, приведет к снижению цен на них, по крайней мере в краткосрочной перспективе. Но проблемы в цепочках поставок, в теории, могут повысить цены на готовые товары [1].

Массовый переход на самоизоляцию позволил внедрить средства контроля за передвижением населения. Как следствие самоизоляции, деловой мир получил мощный импульс к новой организации труда, предусматривающий значительное расширение сегмента рабочей силы, работающей на дому. Это коренным образом меняет подход к понятиям трудовой дисциплины, оплаты труда и к массовому переходу от повременной оплаты к оплате по результату.

Переход к оплате по результату означает отказ работодателя от контроля за рабочим временем наемного работника, что позволяет последнему работать параллельно и на других работодателях. Возможные проблемы с налоговыми службами подталкивают такого работника к изменению своего правового статуса путём перехода из наемного работника в индивидуальные предприниматели. Это также соответствует интересам работодателя, освобождая его от необходимости уплаты соответствующих налогов и от сложностей с увольнением работника в случае чего. Схема «работодатель» – «наемный работник» превращается в схему «заказчик» – «исполнитель».

Можно ожидать, что часть работников, перешедших на работу «на удаленке», после окончания пандемии так и останутся работать на дому, в перспективе превращаясь в индивидуальных предпринимателей. А работодатели, оценив эффективность этих трудовых отношений, будут максимизировать практику аутсорсинга.

Этому процессу будет способствовать также роботизация, вытесняя работников из сферы создания физических продуктов в сферу создания продуктов интеллектуальных.

Начавшийся процесс цифровизации неизбежно приведет к исчезновению сначала наличных денег, а затем – и виртуальных денег как таковых, которые будут вытеснены глобальным бартером. Ведь в свое время деньги стихийно появились как эффективное средство наиболее простой реализации длинных бартерных цепочек, без которого такие цепочки были бы просто невозможны. Тотальная цифровизация и сверхмощные компьютеры позволяют реализовывать бартерные цепочки любой длины без денег [2].

Соответственно «эффект коронавируса» затрагивает не только материальное производство, но и условия функционирования финансовых институтов.

Анализ последних исследований и публикаций. Свой вклад в исследования в области развития финансовых институтов внесли В.П. Вишневецкий, С.В. Павлов, Д.Я. Родин, Ю.Н. Гамбеева, М.Р. Рахмангулов, И.С. Пономарева, О.С. Сухарев, И.Г. Бритченко, В.С. Стойка, А.В. Матюшин, А.В. Аборчи, М.В. Соболева [3-12] и другие.

Выделение нерешённых проблем. Появление массовой эпидемии коронавирусной инфекции ускоряет процесс цифровизации жизни общества и меняет деятельность и формы взаимодействия между людьми. Этот аспект пока не нашел широкого отражения в трудах ученых, что связано с резким ускорением протекающих изменений или проявлением т.н. «черного лебедя» [13].

Целью работы является определение факторов развития финансовых институтов в условиях цифровизации.

Результаты исследования. На условия функционирования финансовых институтов влияют различные факторы, классификация которых может быть достаточно обширной. А.Б. Аюрзанайн разделяет факторы на три условные группы: экономические, институциональные и технологические (табл. 1).

Таблица 1

Факторы, влияющие на развитие финансовых институтов [14]

Экономические		Институциональные	Технологические
Капитал экономических агентов	Уровень производства	Институциональная среда	Банковские технологии
Потребность в инвестициях	Население	Институциональное доверие	Дистанционные технологии по финансовому обслуживанию
Потребность в сбережении	Экономико-географическое положение	Финансовая грамотность населения	Технологии по охране и защите финансовых активов
Потребность в социальной защите и страховании		Информационная среда	

Экономические факторы, влияющие на развитие финансовых институтов, составляют основу функционирования. Спрос на финансовые услуги (инвестирование,

сбережение, страхование и др.) со стороны населения предопределяет успешность финансовой отрасли в экономике. Технологические факторы оказывают значительное влияние на развитие финансовых институтов. Появление новых технологий в области коммуникаций и связи создает возможности для более массового предоставления финансовых услуг, в том числе и дистанционно. Например, в начале XXI в. среди наиболее важных технологий, оказавших влияние на развитие финансовых институтов, следует выделить следующие: появление пластиковых карт, онлайн-торги в Интернете, интернет-банкинг, мобильные банковские сервисы, электронные денежные переводы, технологии цифровой защиты финансовых активов и др.

В целом, следует отметить, что в условиях глобальной экономики институциональные факторы приобретают все большее значение, инвесторы из различных стран заинтересованы, прежде всего, в надежности финансовых сделок и сохранности своих сбережений. Следовательно, для них наиболее значимым становится институциональное доверие, которое предполагает наличие определенных механизмов регулирования деятельности (в том числе законодательных) и фактическое использование их в качестве инструмента защиты осуществления формальных правил или договоров. Институциональное доверие необходимо в эффективной рыночной экономике, поскольку предполагает возможность совершения сделок с новыми экономическими агентами, даже если партнеры лично не знакомы и обладают ограниченным объемом информации. Это доверие основано на фактической способности обеспечивать санкции со стороны институтов, их неотвратимости. Чем выше уровень доверия к формальным институтам, тем меньше потребность в защите инвестиций за счет заключения контрактов на основе персонального доверия [14].

Влияние институциональных факторов на развитие финансовых институтов оценивается по-разному. Одни экономисты подчеркивают решающую роль правовых традиций, считая, что различия между ними могут объяснить международные отличия и между финансовыми институтами, и между структурами национальных финансовых систем [15-16]. При этом ключевым элементом признается способность правовых традиций к быстрой адаптации, что позволяет минимизировать разрыв между потребностями экономики и системой существующих законов. Другие экономисты акцентируют внимание на роли политических факторов и считают, что политическая структура, в частности, степень централизованности политической системы, авторитетность государства, групповые интересы политической элиты – основной фактор, определяющий эволюцию финансовых институтов и распределение ресурсов [17].

При исследовании институционального аспекта финансового развития важно учитывать, что вся существующая в обществе совокупность установленных и сформированных правовых, моральных, культурных, политических правил, традиций и норм поведения оформляется в определенные экономические отношения и определяет долгосрочные рамки для принятия экономических решений и действий экономических субъектов.

Иного мнения придерживается В.Д. Миловидов, считая, что главными факторами развития финансовых институтов являются: состояние информационной асимметрии и иррациональное поведение инвесторов [18].

Информационная асимметрия присуща всем финансовым отношениям, представляет собой неравномерное распределение информации, от которой может зависеть инвестиционное решение и его результат, среди участников финансовых отношений.

Иррациональное поведение участников финансовых отношений, непосредственно вытекает из природы финансовых отношений и зарождается в недрах примитивных форм общения людей на заре их хозяйственной деятельности. Обе группы факторов со временем расширяются, усиливается их влияние, несмотря на развитие финансовых институтов и инструментов, призванных не только рационализировать процесс принятия инвестиционных решений, но и минимизировать негативное влияние информационной асимметрии на этот процесс.

К асимметричному, неравномерному распределению объективной, фактической, статистической информации среди участников финансовых отношений добавляется неравенство в оценках и знаниях поведения самих участников финансовых отношений, которое может при прочих равных условиях приводить к внезапным и резким перепадам конъюнктуры. Иррациональное поведение участников финансовых отношений ведет к невозможности прогнозировать даже ближайшие события и тенденции, к доминированию субъективных оценок в общем арсенале средств принятия инвестиционных решений [18].

Представленные факторы развития финансовых институтов и отношений были в большей степени характерны для первого десятилетия XIX века. Они продолжают оказывать влияние, однако с наступлением активной фазы цифровизации мировой экономики, становлением «Индустрии 4.0» изменились макроэкономические, социально-демографические и технологические тренды развития, формирующие условия цифровой трансформации и определяющие систему внешних и внутренних факторов, ограничивающих цифровую трансформацию финансовых институтов в стране и обеспечивающих ускорение цифровой трансформации. В табл. 2 представлена классификация ключевых факторов, сдерживающих и ограничивающих цифровую трансформацию финансовых институтов.

Таблица 2

Классификация ключевых факторов, сдерживающих и ограничивающих цифровую трансформацию финансовых институтов в стране [19-20]

Внешние факторы, сдерживающие и ограничивающие цифровую трансформацию финансовых институтов в стране	
Государственные барьеры	1. Экономическая неопределенность в стране, волатильность валюты; 2. Нормативные ограничения, отсутствие стандартов по применению цифровых технологий; 3. Отсутствие специальных мер государственной поддержки использования цифровых технологий в учреждениях
Конкурентные барьеры	1. Внедрение цифровых технологий требует затрат со стороны поставщиков и потребителей, которые придерживаются «традиционной модели»; 2. Приверженность конечного пользователя привычным продуктам (сервисам)
Технологические барьеры	1. Слабая защищенность цифровых технологий от криминальных посягательств; 2. Недостаточный уровень развития инфраструктуры (низкая пропускная способность каналов связи, отсутствие доступа к мобильному интернету, недостаток центров обработки данных и т. п.); 3. Отсутствие отечественных аналогов программного обеспечения
Внутренние факторы, сдерживающие и ограничивающие цифровую трансформацию финансовых институтов в стране	
Ресурсные барьеры	1. Высокая стоимость проектов по применению цифровых технологий; 2. Недостаточные бюджеты, которые учреждение может выделить на проекты с использованием цифровых технологий;

Окончание табл. 2

Ресурсные барьеры	3. Высокие затраты на эксплуатацию систем, использующих цифровые технологии
Человеческий фактор	1. Недостаток осведомленности о преимуществах цифровых технологий, неверное понимание сути цифровой трансформации и его эффектов со стороны руководства предприятия и лиц, принимающих решения; 2. Нежелание сотрудников менять привычные формы работы; 3. Недостаток квалификации у персонала, использующего цифровые технологии; 4. Недостаток квалификации у персонала, внедряющего и обслуживающего цифровые технологии
Психологические барьеры	1. Отсутствие достаточного собственного опыта или негативный опыт применения цифровых технологий; 2. Возможность успешного осуществления деятельности и без применения цифровых технологий; 3. Сохранение и поддержание информационной безопасности как инфраструктуры и сетей, так и продукции в процессе её функционирования, сохранение конфиденциальности
Организационные барьеры	1. Необходимость интеграции технологий в существующий ИТ-ландшафт и текущую инфраструктуру учреждения; 2. Жесткая организационная структура учреждения, обуславливающая сложность изменения внутренних процессов, регламентов, документооборота, подходов к получению и обработки информации

Одним из проявления процесса цифровизации стало появление цифровых денег. Несмотря на недостаточную изученность теоретико-методологических и практических аспектов появления, эволюции и функционирования цифровых денег, а также их регулирования в условиях становления цифровой экономики, можно выделить основные факторы, связанные с цифровыми деньгами, которые так или иначе повлияют на развитие финансовых институтов:

1. Высокая волатильность криптовалют относительно основных валютных, товарных и инвестиционных активов [21], что, естественным образом, делает их не самым удобным инструментом обращения и меры стоимости.

2. Под сомнением остается потенциальная емкость рынка криптовалют и их ликвидность. Капитализация биткоина по состоянию на октябрь 2018 г. составила 111,7 млрд. долл. США [22]. Для сравнения: объем рынка US treasuries за 2017 г. составил 14 468,8 млрд. долл. США [23], т.е. в 130 раз больше капитализации биткоина и в 82 раза больше капитализации Топ-10 криптовалют.

3. Слабые возможности по сохранению – высказанные, в том числе, нобелевским лауреатом П. Кругманом [24]. Действительно, золото, помимо текущей рыночной стоимости, имеет узкий, но устойчивый производственный спрос, а также эстетическую притягательность, позволяющую иметь спрос даже в случае полной утери инвестиционной привлекательности. Фиатные валюты позволяют держателю иметь на руках легальное средство расчетов и уплаты налогов и сборов. Цифровые же деньги являются такой же «фидуцией» между участниками рынка, но не подкрепленной авторитетом и финансовыми возможностями государства.

4. Склонность к образованию ценовых пузырей: так, Д. Куиггин считает криптовалюту разновидностью финансовой пирамиды, ожидая, что «рано или поздно биткоин достигнет своей настоящей стоимости – нуля» [25].

5. Препятствующие институциональные факторы. Ряд государств уже заявил о создании собственных электронных валют, построенных на технологии блокчейн: они, вероятно, будут являться лишь формой существования традиционных фиатных денег. Таким образом, феномен криптовалют, выведший было электронные деньги на новый уровень признания, постепенно начинает вписываться в существующие экономические реалии, а не расширять их [26].

На основе вышеизложенного, с определенной долей условности можно утверждать, что факторами развития финансовых институтов в среднесрочной перспективе станут:

киберриски, которые представляют опасность для потребителей и системы, создавая угрозы финансовой стабильности (включая глобальный уровень);

использование машинного обучения и искусственного интеллекта для проверки данных количественных моделей участников финансовых отношений, способных привести к неправильным решениям и повышению уровня рисков финансовой стабильности;

быстрые процессы внедрения финансовых инноваций (менее трех месяцев) относительно медленных процедур изменения регулятивной среды (не менее года), размывание устоявшихся границ финансового рынка, увеличение сложности и фрагментации устройства финансового рынка;

проблемы, связанные с регуляторным арбитражем из-за экстерриториального характера финансовых услуг;

обеспечение защиты прав потребителей при экстерриториальном предоставлении услуг (вследствие допуска организаций);

риски, связанные с финансовой стабильностью вследствие роста волатильности на глобальных финансовых и товарных рынках и движением спекулятивного капитала;

рост регуляторной нагрузки на финансовые организации вследствие ужесточения требований государства [27].

Выводы. Эпидемия коронавируса показала на сколько уязвимы старые методы функционирования учреждений и институтов, дала мощный импульс дистанционным формам деятельности. На этой волне традиционные финансовые институты должны также трансформироваться или исчезнуть, уступив место более современным организациям, которые могут адаптироваться к турбулентным условиям.

Перспектива дальнейших исследований заключается в анализе научно-методических подходов к развитию финансовых институтов в условиях цифровизации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Донован П. Экономика страха: как коронавирус изменит бизнес и потребителей [Электронный ресурс] / П. Донован // Forbes. – URL: <https://yandex.ua/turbo?text=https%3A%2F%2Fwww.forbes.ru%2Fbiznes%2F395525-ekonomika-straha-kak-koronavirus-izmenit-biznes-i-potrebiteley> (дата обращения 05.04.2020).

2. Последствия коронавируса для бизнеса и экономики [Электронный ресурс] // Brammels. – URL: <https://brammels.com/career/business-and-coronavirus/> (дата обращения 05.04.2020).

3. Вишневецкий В.П. Эволюция налоговых институтов и проблемы перехода к экономическому росту [Текст] / В.П. Вишневецкий, Л.И. Гончаренко, А.В. Гурнак // Terra Economicus. – 2016. – Т.14. – №4. – С.14-30.

4. Павлов С.В. Условия и факторы влияния на развитие кредитно-финансовых институтов региональных территориально-организованных экономических систем [Текст] / С.В. Павлов // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2010. – №1(81). – С.112-118.

5. Родин Д.Я. Стратегические подходы к формированию устойчивого развития коммерческих банков в рыночной среде [Текст] / Д.Я. Родин // Terra Economicus. – 2010. – Т.8. – №2. – Ч.3. – С.58-65.

6. Гамбеева Ю.Н. Исламские финансы: особенности становления и развития [Текст] / Ю.Н. Гамбеева, С.Н. Медведева // Российское предпринимательство. – 2018. – Т.19. – №1. – С.335-349.
7. Рахмангулов М.Р. Вклад «Группы двадцати» в реформу международных финансовых институтов [Текст] / М.Р. Рахмангулов // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2011. – №4(35). – С.31-39.
8. Пономарева И.С. Искусственный интеллект как инструмент развития финансовой глобализации [Текст] / И.С. Пономарева, А.С. Пономарева // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – 2019. – №3. – С.158-164.
9. Сухарев О.С. Экономический рост и финансовые институты: влияние на макро- и микроуровнях [Текст] / О.С. Сухарев // Финансовый журнал. – 2017. – №2. – С.76-90.
10. Бритченко И.Г. Создание института финансового омбудсмена: международный опыт и перспективы для Украины [Текст] / И.Г. Бритченко, В.С. Стойка // Проблемы экономики. – 2017. – №1. – С.338-343.
11. Матюшин А.В. Концептуальные подходы к определению специфики национальных банков развития [Текст] / А.В. Матюшин, А.В. Аборчи // Стратегия и механизмы регулирования промышленного развития. – 2014. – С.118-134.
12. Соболева М.В. Неэкономические факторы современного развития финансового сектора украинской экономики: методологические основы исследования [Текст] / М.В. Соболева // Проблемы экономики. – 2015. – №2. – С.114-119.
13. Талев Н.Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости [Текст] / Н.Н. Талев. – М.: Колибри, 2015. – 736 с.
14. Аюрзанайн А.Б. Институциональное доверие как фактор развития финансовых институтов в современной экономике [Текст] / А.Б. Аюрзанайн // Экономические науки. – 2011. – №7(80). – С. 40-46.
15. Beck T. Industry growth and capital allocation: Does having a Marketor Bank-Based System matter? [Текст] / T. Beck, R. Levine // NBER Working Paper № 8982. – Cambridge, MA: NBER, 2002. – 35 p.
16. Levine R. Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda / R. Levine [Текст] // Journal Economic Literature. – 1997. – 35. – № 2. – P. 688–726.
17. Haber S. Political Economy Financial Systems [Текст] / S. Haber, E. Perotti // Tinbergen Institute Discussion Paper. – Tinbergen Institute, 2008. – 62 p.
18. Миловидов В.Д. Факторы неопределенности мирового финансового рынка в условиях технологической революции: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.14. / Миловидов Владимир Дмитриевич. – Москва, 2019. – 331 с.
19. Грибанов Ю.И. факторы и условия цифровой трансформации социально-экономических систем [Текст] / Ю.И. Грибанов // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 2 (часть 2) – С. 253-259.
20. Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса: монография [Текст] / под общ. ред. Д.С. Медовникова. – М.: ВШЭ, 2017. – 121 с.
21. Bitcoin Volatility vs Other Assets [Электронный ресурс] // Woobull Charts. – URL: <https://charts.woobull.com/bitcoin-volatility-vs-other-assets/> (дата обращения 05.04.2020).
22. Top 100 Cryptocurrencies by Market Capitalization [Электронный ресурс] // The coinmarketcap. – URL: <http://coinmarketcap.com> (дата обращения 05.04.2020).
23. Bonds Outstanding, 2-YR Interval [Электронный ресурс] // The Securities Industry and Financial Markets Association. – URL: <http://www.sifma.org/resources/research/bond-chart> (дата обращения 05.04.2020).
24. Krugman P. Bitcoin Is Evil [Электронный ресурс] / P. Krugman. – URL: <http://www.krugman.blogs.nytimes.com/2013/12/28/bitcoin-is-evil> (дата обращения 05.04.2020).
25. Bitcoins Are a Waste of Energy [Электронный ресурс] // ABC. – URL: <http://www.abc.net.au/news/2015-10-06/quiggin-bitcoins-are-a-waste-of-energy/6827940> (дата обращения 05.04.2020).
26. Новые траектории развития финансового сектора России: монография [Текст] / под ред. М.А. Эскиндарова, В.В. Масленникова. – М.: Когито-Центр, 2019. – 367 с.
27. Филиппов Д.И. Финансовые инновации в условиях развития цифровой экономики [Текст] / Д.И. Филиппов // Креативная экономика. – 2019. – Том 13. – № 8. – С. 1503-1520.

Поступила в редакцию 21.02.2020 г.

FACTORS FOR THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL INSTITUTIONS IN TERMS OF DIGITALIZATION

A. V. Polovyan, K. I. Sinitsyna

The article proves the need to determine the development factors of financial institutions, caused not only by the development of technologies, but also by the “coronavirus effect”. The evolution of the dominant approaches to the key factors in the development of financial institutions has been presented as follows: from classical (economic, institutional, technological) to digital. Attention is focused on the insufficient knowledge of the theoretical, methodological and practical aspects of the emergence, evolution and functioning of digital money and the risks associated with them. The factors of development of financial institutions in the medium term are determined.

Keywords: development factors, financial institutions, digitalization, technologies, coronavirus.

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

Синицына Карина Игоревна

младший научный сотрудник отдела финансово-экономических исследований

ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк

SinitsinaK@mail.ru

+38-071-413-64-19

Polovyan Aleksey

Doctor of Economics, Associate Professor

Donetsk National University, city Donetsk

Sinitsyna Karina

junior research associate

SI «Economic Research Institute», city Donetsk

УДК 338.24: 332.1: 330.322: 330.341: 330.4

**ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

© 2020. Ю. Н. Полшков, А. В. Бабий

В статье усовершенствована классификация бизнес-процессов в машиностроительной отрасли промышленности. Понятие бизнес-процесса дополнено сквозными, межфирменными и межфункциональными бизнес-процессами на основе клиенто-ориентированных цепочек в машиностроении. Получила дальнейшее развитие дефиниция «управление бизнес-процессами в машиностроительной отрасли промышленности». Предложена дифференциально-эконометрическая модель прогнозирования объёма реализации продукции, стоимости основных производственных фондов и затрат труда, как на отдельных предприятиях машиностроения, так и в целом по отрасли.

Ключевые слова: предприятие; отрасль; промышленность; машиностроение; управление; бизнес-процесс; прогнозирование; модель.

Постановка проблемы. Машиностроительная отрасль промышленности является важнейшей составляющей экономики государства. Предприятия промышленного машиностроения производят машины и оборудование, т.е. инвестиционные товары, с помощью которых персонал субъектов хозяйственной деятельности воздействует на предметы труда (сырьё и материалы), выпуская товары конечного потребления и обеспечивая сферу услуг. В свою очередь продукция компаний потребительского машиностроения используется населением в быту, делая жизнь людей более комфортной.

Актуальность темы исследования. По состоянию машиностроительной отрасли промышленности можно судить об уровне экономического развития государства или региона. Если в выпуске машиностроительных предприятий доминируют изделия, присущие 3-му и 4-му технологическим укладам экономики, то речь, как правило, идёт о развивающейся стране или, в лучшем случае, о государстве с индустриальным либо индустриально-аграрным типом хозяйствования. Инновационная экономика не может состояться без высокоразвитого машиностроения. В такой экономике доходы машиностроительных предприятий формируются в основном от реализации продукции, присущей 5-му и 6-му технологическим укладам.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием проблем управления бизнес-процессами, как в общетеоретическом плане, так и применительно к машиностроительной отрасли промышленности занимались Е.Э. Аленина, А.В. Пасхина, К.Г. Амирханов, Н.В. Арсеньева, С.А. Байзулаев, В.Н. Борисов, О.В. Почукаева, И.М. Буравой, С.Н. Григорьев, И.М. Гулый, Е.С. Давыдова, Е.Л. Домнич, В.В. Дорофеева, Е.В. Ермоленко, И.В. Зенченко, П.П. Крылатков, В.П. Кузнецов, Н.С. Андрияшина, А.В. Половян, Р.Н. Лепа, С.Н. Гриневская, А.Е. Шматько, Л.И. Лугачёва, М.М. Мусатова, Е.В. Макаренко, О.В. Петко, В.Н. Маковеев, А.Н. Мифтахов, И.В. Муханова, В.И. Мысаченко, В.Ю. Комаров, Г.Н. Стаурин, Д.Б. Одлис, И.Р. Шегельман, А.В. Радченко, А.Л. Рыжко, А.В. Саркин, Н.Г. Багаутдинов, Б.А. Аверьянов, Б.Я. Татарских, Г.А. Хорошилов, В.И. Яшкин, А.В. Кукарцев, М. Портер, П. Друкер, Г. Нив, М. Робсон, М. Уллах, М. Хаммер, Дж. Чампи, Б.-Х. Цай, Ю. Ли, А.-В. Шеер и др. учёные (смотрите работы [1 – 33] и их библиографию).

Выделение нерешённых проблем. Отдавая должное работам по бизнес-процессам на предприятиях общего профиля [24, 26], в промышленных компаниях [1], а также по их реинжинирингу [8, 25], следует отметить, что проблемам управления бизнес-процессами в машиностроительной отрасли не уделяется должного внимания. Вне поля зрения исследователей остаётся важнейший постулат, что машиностроение – основа фондосоздающего сектора национальной экономики, от уровня развития которого зависит зрелость хозяйственных отношений в государстве и его конкурентоспособность в современном мире.

Цель работы – развитие теоретических основ управления бизнес-процессами в машиностроительной отрасли промышленности.

Результаты исследования. Машиностроительная отрасль является одним из ключевых элементов современной наукоёмкой экономики. Внедрение инновационных технологий в машиностроении создаёт дополнительные резервы для динамичного роста хозяйственного комплекса страны.

Процессы технологического обновления машиностроительной отрасли должны сопровождаться эффективностью принимаемых решений. Поэтому в планах стратегического развития экономики государства важным фактором выступает модернизация и поддержка бизнес-процессов в промышленном и потребительском машиностроении.

Будем исходить из того, что бизнес-процесс – это совокупность структурированных действий, задач, оборудования и сотрудников, которая в определённой последовательности производит продукт или услугу для конкретного клиента. Бизнес-процессы протекают на всех организационных уровнях и могут быть явными либо скрытыми для клиентов. Процессы такого рода часто представляют в виде блок-схемы последовательности действий с чередованием точек принятия решений или матрицей последовательности операций в соответствии с принятыми правилами релевантности.

Преимущества использования бизнес-процессов включают повышение удовлетворённости клиентов и гибкость реагирования на быстрые изменения рынка. Ориентация на бизнес-процессы позволяет преодолевать барьеры структурных подразделений и избегать функциональных проблем в системах управления промышленными компаниями.

Стоит отметить, что прибыль в бизнес-процессах, или, точнее сказать, «погоня» за прибылью, не должна являться самоцелью, а лишь средством для реализации генеральной идеи. В ином случае, ошибочное целеполагание способно привести к потере возможностей машиностроительных предприятий, падению конкурентоспособности, снижению технологичности производства, сужению ассортимента продукции, отсутствию расширения хозяйственных операций, что неизбежно приведёт к потере доли рынка и части прибыли.

Однако простой набор производственных и др. процессов, протекающих в машиностроительной отрасли промышленности и обеспеченных качественным уровнем исполнения, не всегда способен реализовать системное решение. Все процессы должны агрегироваться в совокупный бизнес-процесс машиностроительного предприятия.

Следовательно, структура бизнес-процессов должна формироваться путём декомпозиционной классификации. Основным подходом к классификации бизнес-процессов по М. Портеру считается их отношение к цепочке создания ценности для клиента (value chain) [26]. При создании декомпозиционной классификации Портер не

использовал понятие «процессы», а называл их деятельностью (activities). Бизнес-процессы по данной классификации делились на основные – первичные (primary activities) и вспомогательные – поддерживающие (support activities). Впоследствии согласно теории Портера о цепочках ценности из поддерживающих бизнес-процессов выделили отдельную группу – процессы развития.

С начала 2000 годов происходит дальнейшая детализация новых групп бизнес-процессов. В результате работы норвежского проекта «Productivity program of the Technology industry» в сфере повышения производительности машиностроительных предприятий был предложен новый подход к классификации бизнес-процессов. В дальнейшем этот подход был закреплён на заседании комиссии Евросоюза ENAPS (European Network of Advanced Performance Studies) [32, с. 188]. Такая же классификация бизнес-процессов в промышленных отраслях экономики была принята Ассоциацией профессионалов управления бизнес-процессами в издании «Common Body of Knowledge», представляющий объединённый перечень знаний по управлению предпринимательской деятельностью индустриальной направленности.

Мнения по этому поводу разных авторов, а также авторская точка зрения отражена в таблице 1.

Таблица 1

Усовершенствованная классификация бизнес-процессов в машиностроительной отрасли промышленности

Наименование	Содержание	Примечание
Основные бизнес-процессы	Формируют цепочку действий, где каждый шаг способствует созданию ценности для клиента	Предложил М. Портер [26] для промышленных отраслей экономики
Вспомогательные бизнес-процессы	Обеспечивают поддержку основных бизнес-процессов, в частности производственных операций	
Процессы управления бизнесом	Предназначены для измерения, мониторинга и контроля деятельности основных и вспомогательных бизнес-процессов с целью повышения эффективности хозяйственных операций	Предложил А.-В. Шеер [32] для промышленных отраслей экономики
	Процесс оценивания уровня эффективного функционирования машиностроительной компании	Предложено авторами для управления бизнес-процессами в машиностроительной отрасли промышленности
	Процесс сопоставления продукции промышленного и потребительского машиностроения с эталонными (лучшими) образцами в отрасли	

Заметим, что мнение авторов данной статьи, приведенное в таблице 1, близко к идеям бенчмаркинга – сопоставительного анализа эффективности бизнес-процессов внутри одной отрасли промышленности с помощью эталонного тестирования.

Существует и более детальная классификация бизнес-процессов на уровне промышленного предприятия, которая была предложена К.Г. Амирхановым [1]. По его мнению, бизнес-процессы следует делить на шесть основных классификационных групп. Эти группы характеризуют бизнес-процессы по наличию внешних связей, по предметной области, по отношению бизнес-процесса к основной продукции, по стадии самого бизнес-процесса, по видам и масштабу деятельности промышленного предприятия. В свою очередь каждая укрупнённая группа имеет классификационные характеристики. Так, например, по отношению к основной продукции, по мнению

К.Г. Амирханова, бизнес-процессы следует делить на основные, производственные, административные, вспомогательные, а также бизнес-процессы управления и бизнес-процессы сети. Кроме этого в данной классификации встречаются так называемые метапроцессы, которые принадлежат укрупнённой группе «по видам деятельности». По мнению К.Г. Амирханова, «метапроцессы» – это такие бизнес-процессы, объектом которых выступает сам бизнес-процесс [1].

Определяя бизнес-процесс как всю совокупность действий корпорации [29], подразумевается, что на его завершающей стадии будет реализована готовая продукция или услуга. Поэтому следует определиться с понятием «сквозной бизнес-процесс». Данный процесс выполняется всеми сотрудниками, которые несут ответственность за разработанный продукт от его реализации до получения конечным потребителем (рисунок 1).

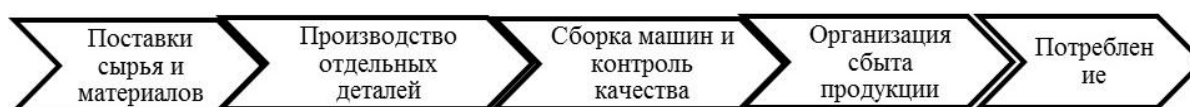


Рис. 1. Сквозной бизнес-процесс на основе клиенто-ориентированных цепочек

Сквозной бизнес-процесс характеризуется такими особенностями:

- стратегическое значение;
- ориентация на клиента и поставщиков;
- создание ценности продукции, востребованной со стороны клиента;
- контроль качества и связь с основными компетенциями.

В основе реорганизации ответственности и границ бизнес-процессов лежит философия реинжиниринга, под которым понимается их кардинальное перепроектирование с целью достижения максимальной эффективности всех видов деятельности машиностроительного предприятия. Идея реинжинирингового подхода состоит в переносе всех усилий на создание ценности продукции машиностроительной отрасли, а не на распределение функций и формализацию полномочий структурных подразделений субъектов хозяйствования.

Кроме сквозных, существуют межфирменные и межфункциональные бизнес-процессы. Подобные процессы являются частью реинжиниринга с целью эффективного взаимодействия с бизнес-партнёрами.

Определим, что межфункциональные бизнес-процессы – это процессы, которые организованы группой людей с различными функциональными знаниями работы в направлении общей цели. В эту группу могут входить сотрудники отделов финансов, маркетинга, операционного отдела и управления персоналом. Как правило, это сотрудники всех уровней машиностроительной компании. В этом бизнес-процессе могут принимать участие поставщики, клиенты и консультанты.

Важное место в организации межфункциональных бизнес-процессов играет концепция внутреннего потребителя. Её основная идея заключается в удовлетворении внутренних потребителей, что в свою очередь будет прямо отражаться на внешних потребителях и качестве продукции. Главным образом это достигается за счёт формулирования собственных требований к поставщикам и признания требований своих потребителей.

Для эффективной конкурентоспособности на рынке машиностроительной компании требуется быть лучшей в своем сегменте, не только по одному направлению,

а по всем видам деятельности. Менеджерам необходимо делегировать вспомогательные бизнес-процессы на сторонние организации (пользоваться аутсорсингом), осуществляя на машиностроительном предприятии только те бизнес-процессы, в которых компания более всего преуспела.

Каждый бизнес-партнёр способен выполнять качественно свой объём работ, что в целом благополучно сказывается на ценности конечного продукта. Таким образом, все участники данного бизнес-процесса принимают непосредственное участие в создании ценности продукции для клиента.

При описании и анализе цепочек создания ценности входящие в них бизнес-процессы рассматриваются укрупнённо, разделяясь на основные (производство маркетинг, внешняя и внутренняя логистика и т.п.) и вспомогательные (проектирование инфраструктуры компании, управление персоналом, технологическое развитие и т.п.). Короче говоря, к основным относят бизнес-процессы, которые создают ценность для клиента. Однако в цепочке ценности любой компании доминируют процессы, добавляющие стоимость или затраты. Поэтому актуально разделение сквозных бизнес-процессов на три категории:

- 1) бизнес-процессы, реально добавляющие ценность с точки зрения клиента;
- 2) бизнес-процессы, добавляющие ценность компании;
- 3) бизнес-процессы, не добавляющие ценность ни для клиента, ни для компании.

Все эти процессы являются частью природы реинжиниринга бизнес-процессов на машиностроительных предприятиях.

По мнению авторов, под управлением бизнес-процессами в машиностроительной отрасли промышленности понимается разработка мероприятий по текущей деятельности и приоритетным направлениям развития предприятий машиностроения путём непосредственного воздействия на их структурные подразделения и создания клиенто-ориентированной системы для выполнения договорных обязательств, получения прибыли, своевременной выплаты заработной платы, роста конкурентоспособности продукции, реинжиниринга процессов производства, совершенствования имеющихся и перехода к новым технологиям, улучшения инфраструктуры жизнеобеспечения, эффективного использования персонала, материальных и финансовых ресурсов.

По результатам исследования предлагается дифференциально-эконометрическая модель прогнозирования объёма реализации продукции, стоимости основных производственных фондов и затрат труда в машиностроительной отрасли промышленности. Основной составляющей модели является мультипликативное двухфакторное показательное эконометрическое уравнение (типа производственной функции Кобба – Дугласа):

$$X_t = A (K_t)^\alpha (L_t)^\beta \varepsilon_t. \quad (1)$$

В уравнении (1) нижний индекс t – время как дискретная величина ($t = 1, 2, \dots, T$). Индекс t характеризует номер временного периода, под которым понимается год, квартал, месяц и т.д. Причём значения экономических показателей отражаются по состоянию на конец временного периода.

Подразумевается, что продукция машиностроительной отрасли выпускается под конкретную реализацию. Уравнение (1) содержит экономические показатели: X_t –

объём выручки от реализованной продукции; K_t – текущая стоимость основных производственных фондов (ОПФ); L_t – затраты труда, т.е. заработная плата и др. виды вознаграждений персоналу предприятий машиностроительной отрасли промышленности.

Неизвестными параметрами уравнения (1) являются A – коэффициент технического обновления в машиностроении, α – коэффициент эластичности объёма выручки от реализации продукции по стоимости ОПФ, β – коэффициент эластичности объёма выручки от реализации продукции по затратам труда. Случайное отклонение ε_t отражает уровень рисков (экономических, политических и др.), с которыми сталкивается машиностроительная отрасль государства.

Неизвестные параметры уравнения (1), если оно рассматривается обособленно, оцениваются классическим методом наименьших квадратов (МНК). Для применения МНК мультипликативное двухфакторное показательное эконометрическое уравнение следует линеаризовать, прологарифмировав и введя замену переменных [34, гл. 2].

Продукция производственного и потребительского машиностроения – это изделия с высокой добавленной стоимостью, которая формируется, в основном, за счёт интеллектуализации бизнес-процессов. Одним из признаков эффективного развития машиностроительной отрасли промышленности является ситуация, когда темпы роста объёма выручки от реализации продукции X_t превышают совокупные темпы роста стоимости ОПФ K_t и затрат труда L_t , т.е. для оценок параметров уравнения (1) выполняется условие:

$$\alpha + \beta > 1. \quad (2)$$

Случай, отличный от (2), сигнализирует о том, что машиностроение развивается экстенсивно. Следовательно, принципы построения бизнес-процессов нуждаются в корректировке.

Эконометрическое уравнение (1) отражает прямую (хотя и стохастическую) связь между объёмом выручки от реализованной продукции X_t и текущей стоимостью ОПФ K_t , а также затратами труда L_t . Логика прямых связей такова, что эффективный рост стоимости ОПФ и затрат труда приводит к увеличению доходов предприятий машиностроительной отрасли от реализации продукции.

По нашему мнению, кроме прямой одновременной связи, существуют обратные эконометрические зависимости. Для того чтобы в будущем могли расти стоимость ОПФ и затраты труда, необходим интенсивный рост объёма выручки от реализованной продукции в прошедшие временные периоды.

Практика показывает, что значение будущего временного периода для переменной K_{t+1} зависит от прироста доходов текущего X_t и предыдущего X_{t-1} годов. Имеем лагированное, с запаздыванием в два временных периода, эконометрическое уравнение (типа модели Самуэльсона – Хикса):

$$K_{t+1} = a + b (X_t - X_{t-1}) + u_{t+1}. \quad (3)$$

В линейном эконометрическом уравнении (3) значение неизвестного параметра a

характеризует величину отрезка, отсекаемого прямой регрессии на вертикальной оси координат. Тангенс угла наклона этой прямой отражает значение неизвестного параметра b – коэффициента линейной регрессии. Последнее слагаемое u_{t+1} – случайное отклонение.

Уравнение (3) позволяет прогнозировать будущую стоимость ОПФ на основе приращения объёма выручки за два предыдущих периода. Рассматривая эконометрическую зависимость (3) обособленно от других уравнений, можно оценивать неизвестные параметры a и b классическим МНК. Для этого надо располагать массивом $\{X_t - X_{t-1}; K_{t+1}\}$ при $t = 2, 3, \dots, T - 1$.

Учитывая тот факт, что коэффициент b характеризует интенсивность прироста объёмов выручки, рекомендуем из массива данных исключать временные периоды, в которых данное приращение не было положительным, т.е. выполнялось неравенство $X_t - X_{t-1} \leq 0$.

Эффективный рост затрат труда в машиностроительной отрасли, как и стоимости ОПФ, обеспечивается, прежде всего, положительной динамикой объёма выручки от реализованной продукции. Как показывает практика, будущее значение показателя L_{t+1} зависит от результатов текущего года, т.е. от X_t .

Предлагается лагированное (запаздывание в один временной период) однофакторное линейное эконометрическое уравнение:

$$L_{t+1} = c + e \cdot X_t + v_{t+1}. \quad (4)$$

В уравнении (4) константы c и e – неизвестные параметры, смысл которых совпадает с трактовкой числовых характеристик a и b для эконометрической зависимости (3). Аналогично, v_{t+1} – случайное отклонение.

С помощью уравнения (4) осуществляется построение точечных прогнозов затрат труда в будущем году, располагая сведениями об объёме выручки в текущем временном периоде. По аналогии с уравнением (3), значения неизвестных параметров обособленной эконометрической зависимости (4) оцениваются классическим МНК.

При несомненном сходстве уравнений регрессии (3) и (4) следует подчеркнуть их отличие.

Величина затрат труда следующего года L_{t+1} формируется объёмом доходов от реализации продукции по итогам текущего временного периода X_t . Можно утверждать, что эконометрическая зависимость (4) является универсальной и может прилагаться к любой промышленной отрасли, в том числе и к машиностроению.

Отличительной чертой уравнения регрессии (3) является тот факт, что оно присуще только машиностроительной отрасли промышленности. Формирование стоимости ОПФ машиностроительных предприятий в следующем году K_{t+1} осуществляется под воздействием объёмов выручки от реализации их продукции настоящего X_t и прошлого X_{t-1} временных периодов.

Это эмпирическое утверждение определяется, прежде всего, специфической особенностью управления бизнес-процессами потребительского и ещё в большей мере производственного машиностроения. ОПФ предприятий машиностроительного профиля являются более дорогостоящими (фондозатратными), чем ОПФ субъектов

хозяйственной деятельности других секторов экономики. Обновление ОПФ машиностроительных предприятий осуществляется более медленными темпами.

Объективное запаздывание во времени обусловлено не только сравнительной дороговизной ОПФ в машиностроительной отрасли промышленности, но и человеческим фактором. Технологическое обновление предприятий машиностроения влечёт необходимость переобучения персонала, что, в свою очередь, требует финансовых затрат и резерва времени, выводя эти ресурсы из бизнес-процессов и объективно замедляя их.

Приведенные аргументы служат основанием тому, что прогнозирование будущей стоимости ОПФ осуществляется с лагом (запаздыванием) в два года, что отражено спецификой эконометрического уравнения (3), характерного именно для машиностроительной отрасли промышленности.

Итак, сформирована эконометрическая часть модели прогнозирования объёма выручки от реализации продукции, стоимости основных производственных фондов и затрат труда в машиностроительной отрасли промышленности. Перейдём к построению дифференциальной части модели.

Введём в рассмотрение μ – коэффициент износа ОПФ предприятий машиностроения, I – величину валовых капиталовложений. Запишем дифференциальное уравнение:

$$\frac{dK}{dt} = -\mu K + I. \quad (5)$$

Левая часть дифференциального уравнения (5) отражает скорость изменения текущей стоимости ОПФ, которая замедляется износом ОПФ (первое слагаемое правой части) и растёт при наличии валовых капиталовложений (второе слагаемое правой части).

В дифференциальном уравнении (5) подразумевается, что переменные $K(t)$ и $I(t)$ являются непрерывными функциями, причём время t – непрерывная величина на отрезке $t \in [0; T]$. Это не противоречит тому, что ранее текущая стоимость ОПФ рассматривалась в качестве дискретной переменной K_t , для которой нижний индекс t отражал номер временного периода, на конец которого фиксировался этот экономический показатель.

Определив из дифференциального уравнения (5) непрерывную функцию $K(t)$, при необходимости можно перейти к дискретным значениям $K_1 = K(1)$, $K_2 = K(2)$, ..., $K_T = K(T)$, с которыми оперирует эконометрическая часть модели.

Объединим в систему эконометрические уравнения (1), (3) и (4). Добавим в неё дифференциальное уравнение (5). Получим дифференциально-эконометрическую модель в окончательном виде:

$$\begin{cases} X_t = A (K_t)^\alpha (L_t)^\beta \varepsilon_t; \\ K_{t+1} = a + b (X_t - X_{t-1}) + u_{t+1}; \\ L_{t+1} = c + e \cdot X_t + v_{t+1}; \\ \frac{dK}{dt} = -\mu K + I. \end{cases} \quad (6)$$

Модель (6) позволяет прогнозировать объём выручки от реализации продукции, стоимость основных производственных фондов и затраты труда на предприятиях промышленного и потребительского машиностроения. Предложенная дифференциально-эконометрическая модель служит теоретическим базисом при решении проблем управления бизнес-процессами в машиностроительной отрасли.

Выводы. Данная работа посвящена теоретическому обоснованию проблем управлением бизнес-процессами в машиностроительной отрасли промышленности. Такого рода задачи решаются, по мнению авторов, разработкой мероприятий по текущей деятельности и приоритетным направлениям развития предприятий машиностроения. Осуществляется непосредственное воздействие на структурные подразделения машиностроительных компаний путём создания клиенто-ориентированной системы менеджмента. Основные целеполагания лежат в плоскости выполнения договорных обязательств, получения прибыли, своевременной выплаты заработной платы, роста конкурентоспособности продукции, реинжиниринга процессов производства, совершенствования имеющихся и перехода к новым технологиям, улучшения инфраструктуры жизнеобеспечения, эффективного использования персонала, материальных и финансовых ресурсов. Помимо усовершенствованной классификации бизнес-процессов и ряда модернизированных дефиниций, авторами статьи предложена дифференциально-эконометрическая модель прогнозирования объёма реализации продукции, стоимости основных производственных фондов и затрат труда в машиностроительной отрасли промышленности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Амирханов К.Г. Бизнес-процессы промышленного предприятия: понятие и классификация [Текст] / К.Г. Амирханов // Вопросы структуризации экономики. – 2005. – № 2. – С. 140-149.
2. Арсеньева Н.В. Перспективные пути преодоления кризисной ситуации на предприятиях машиностроительного комплекса [Текст] / Н.В. Арсеньева // Экономика и управление в машиностроении. – 2009. – № 3. – С. 16-19.
3. Байзулаев С.А. Теоретические аспекты формирования и реализации инвестиционной политики отраслей машиностроительного комплекса Российской Федерации [Текст] / С.А. Байзулаев // Наукоедение. – 2015. – № 5. – С. 10-14.
4. Борисов В.Н. Инновационное развитие машиностроения [Текст] / В.Н. Борисов, О.В. Почукаева // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 1. – С. 38-51.
5. Буравой И.М. Машиностроительный комплекс: состояние и варианты развития в 2013 г. [Текст] / И.М. Буравой // Экономист. – 2012. – № 1. – С. 32-40.
6. Григорьев С.Н. Отечественное станкостроение как инструмент модернизации и развития машиностроительного производства [Текст] / С.Н. Григорьев // Технология машиностроения. – 2012. – № 1. – С. 22-26.
7. Гулый И.М. Применение кластерного подхода в машиностроительном комплексе Вологодской области [Текст] / И.М. Гулый // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 8 (101). – С. 53-61.
8. Давыдова Е.С. Реинжиниринг бизнес-процессов: этапы и принципы проведения [Текст] /

Е.С. Давыдова // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2009. – № 4(40). – С 85-87.

9. Домнич Е.Л. Экономическое положение отраслей машиностроения Дальневосточного федерального округа в 2008-2009 гг. [Текст] / Е.Л. Домнич // Пространственная экономика. – 2011. – № 3. – С. 146-168.

10. Дорофеева В.В. Возможности использования методики комплексной оценки конкурентоспособности на примере предприятий машиностроительной отрасли [Текст] / В.В. Дорофеева // Организатор производства. – 2014. – № 1 (60). – С. 60-67.

11. Друкер П. Энциклопедия менеджмента [Текст]: монография / П. Друкер. – Москва: Издательство дом «Вильямс», 2004. – 432 с.

12. Крылатков П.П. Типология управленческих подходов к целостности машиностроительного предприятия [Текст] / П.П. Крылатков // Организатор производства. – 2012. – № 2 (53). – С. 30-38.

13. Кузнецов В.П. Основные тенденции развития инновационной деятельности в машиностроении [Текст] / В.П. Кузнецов, Н.С. Андрияшина // Вестник Чувашского университета. – 2013. – № 1. – С. 278-285.

14. Лепа Р.Н. Прогнозы развития промышленности в ДНР: машиностроительная отрасль / Р.Н. Лепа, С.Н. Гриневская, А.Е. Шматько // Вестник Института экономических исследований. – 2017. – № 3 (7). – С. 17-26.

15. Лугачёва Л.И. Финансовые результаты и конкурентоспособность регионального машиностроения (на примере Новосибирской области) [Текст] / Л.И. Лугачёва, М.М. Мусатова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 11 (140). – С. 33-39.

16. Макаренко Е.В. Особенности предприятий машиностроительного комплекса и необходимость их учета в разработке инвестиционной политики [Текст] / Е.В. Макаренко, О.В. Петко / Экономика и финансы. – 2008. – № 16. – С. 25-29.

17. Маковеев В.Н. Машиностроение региона: тенденции и ключевые проблемы развития [Текст] / В.Н. Маковеев // Проблемы развития территории. – 2013. – № 1. – С. 23-29.

18. Мифтахов А.Н. Развитие машиностроения в Республике Татарстан: состояние и перспективы развития [Текст] / А.Н. Мифтахов // Вестник Казанского технологического университета. – 2008. – № 2. – С. 103-108.

19. Муханова И.В. Модернизация машиностроения России в условиях экономических санкций: проблемы и пути решения [Текст] / И.В. Муханова // Экономический журнал. – 2015. – № 2 (38). – С. 34-41.

20. Мысаченко В.И. Регулирование инвестиционных процессов в структурных преобразованиях машиностроительного комплекса [Текст] / В.И. Мысаченко, В.Ю. Комаров // Бизнес в законе. – 2011. – № 1. – С. 225-228.

21. Мысаченко В.И. Стимулирование инновационной активности машиностроительных предприятий [Текст] / В.И. Мысаченко, Г.Н. Стаурин // Бизнес в законе. – 2013. – № 2. – С. 223-227.

22. Нив Г. Организация как система. Принципы построения устойчивого бизнеса Эдварда Деминга [Текст]: монография / Г. Нив // – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 370 с.

23. Одлис Д.Б. Управление реализацией инновационного комплексного проекта в лесном машиностроении [Текст] / Д.Б. Одлис, И.Р. Шегельман // Микроэкономика. – 2011. – № 1. – С. 17-20.

24. Радченко А.В. Особенности бизнес-процессов на предприятии [Текст] / А.В. Радченко // Проблемы экономики и юридической практики. – 2009. – №3. – С. 199-201.

25. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов [Текст]: практикум / М. Робсон, М. Уллах; под ред. Н.Д. Эриашвили. – Москва: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 196 с.

26. Рыжко А.Л. Каузальная классификация бизнес-процессов предприятия [Текст] / А.Л. Рыжко // Управленческие науки. – 2018. – № 1. С. 90-99.

27. Саркин А.В. Стратегическое управление инновационно-ориентированным машиностроительным комплексом с учётом неопределённости внешней среды [Текст]: монография / А.В. Саркин, Н.Г. Багаутдинов, Б.А. Аверьянов. – М.: Экономика, 2011. – 254 с.

28. Татарских Б.Я. Управление инновационно-технологическим потенциалом машиностроения России [Текст] / Б.Я. Татарских // Экономические науки. – 2009. – № 55. – С. 128-135.

29. Хаммер М. Реинжиниринг корпораций: манифест революции в бизнесе [Текст] / М. Хаммер, Дж. Чампи. – Санкт-Петербург: Издательство Санкт-Петербургского Государственного Университета. – 1977. – 160 с.

30. Хорошилов Г.А. Инновационная деятельность в машиностроении [Текст] / Г.А. Хорошилов // Экономист. – 2012. – № 7. – С. 32-40.

31. 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; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – 260 с.

32. Scheer A.-W. ARIS – Business Process Modeling [Text]: monograph / A.-W. Scheer. – Germany; Schaffer GmbH, 2000. – 220 p.

33. Tsai B.-H. Cluster evolution of IC industry from Taiwan to China [Текст] / B.-H. Tsai, Y. Li // Technological Forecasting and Social Change. – 2009. – Special issue 76 (8). – P. 1092-1104.

34. Эконометрика (базовый и продвинутый уровни) [Текст]: учебное пособие / Ю.Н. Полшков, Л.А. Гладкова, О.Г. Кривенчук, А.В. Пелашенко; под общ. ред. Ю.Н. Полшкова. – Донецк: Изд-во ДонНУ, 2019. – 223 с.

Поступила в редакцию 02.02.2020 г.

PROBLEMS OF MANAGING BUSINESS PROCESSES IN THE ENGINEERING INDUSTRY

Yu. N. Polshkov, A. V. Babiy

The article improves the classification of business processes in the engineering industry. The concept of a business process is complemented by end-to-end, intercompany, and interfunctional business processes based on customer-oriented chains in mechanical engineering. The definition “business process management in the machine-building industry” was further developed. A differential-econometric model is proposed for predicting the volume of product sales, the cost of fixed assets and labor costs, both at individual engineering enterprises and in the industry as a whole.

Keywords: enterprise; industry; industry; engineering; control; business process; forecasting; model.

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

Бабий Александр Валериевич

аспирант кафедры математики и математических методов в экономике

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

san.babij@yandex.ua

+38-071-466-02-51

Polshkov Yulian

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Donetsk National University, city Donetsk

Babiy Alexandr

postgraduate

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 316.334.23

ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О СОДЕРЖАНИИ И СУЩНОСТИ КАТЕГОРИЙ ТЕОРИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

© 2020. *И. В. Сименко, Н. А. Гладкий*

В статье исследованы основные подходы к определению сущности и содержания категории «предпринимательство». Систематизированы сформированные в науке представления о предпринимательстве с использованием хронологического подхода на основе методологии различных экономических школ.

Ключевые слова: предпринимательство; социальное предпринимательство; предпринимательство как экономическая категория; национальная экономика; теория предпринимательства.

Постановка проблемы. Происходящие в экономике глобальные изменения неизбежно отражаются на всех сферах жизнедеятельности общества: культуре, политике, коммуникациях, экологии, что в конечном итоге приводит к видоизменению стандартных форм и принципов предпринимательской деятельности. В условиях информационного общества предпринимательство определяется не только наличием экономического капитала, но и социальным, культурным, человеческим капиталом. С точки зрения экономической теории это обосновано изменением характера и предмета человеческого труда.

Актуальность исследования заключается в том, что предпринимательство как социально-экономическое явление воспринимается далеко неоднозначно. С одной стороны, это отрицательное явление, противоречащее этическим установкам и нормам нравственности. С другой – основа экономической и политической свободы общества. С целью раскрытия сущности и содержания такой сложной экономической категории как «предпринимательство» считается обоснованным проведение ретроспективного анализа эволюции теоретических взглядов, сформировавшихся в рамках различных направлений и школ экономической теории.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием сущности и содержательности предпринимательства с различной степенью детализации данной теории в разные исторические эпохи занимались классики экономической науки: Кенэ Ф., Тюрго А.Р.Ж., Смит А., Сей Ж.Б., Миль Дж.С., Маркс К., Маршал А., Шумпетер Й.А., Кейнс Дж.М., Мизес Л. фон, Найт Ф., Хайек Ф. фон. Их фундаментальные труды являются методологической основой исследования. Не смотря на огромное количество фундаментальных трудов по исследуемой проблематике до настоящего времени обоснованная, осмысленная и систематизированная теория предпринимательства не создана. Отсутствуют формулировки базовых понятий, по-разному описываются пути зарождения, становления и развития предпринимательства.

Цель исследования – систематизация теоретического материала по проблемам предпринимательства для конкретизации представлений о сущности понятий теории предпринимательства.

Результаты исследования. Зарождение представлений о предпринимательстве уходят корнями в глубокую древность. Первые упоминания о предпринимательстве как деятельности направленной на повышение стоимости имущества, а именно земли, можно встретить в «Домострое» Ксенофонта (444 – 456 до н.э.). Древнегреческий

философ Платон (428 до н.э.) воспринимал предпринимательство как зло, порожденное жадностью к стяжательству, считал, что именно государство должно решать социальные проблемы своих граждан. Его ученик Аристотель (384 – 322 до н.э.) наиболее выгодной сферой предпринимательства считал торговлю, но жестко критиковал ростовщичество (хрематистика – деятельность ради денег) – финансовую форму предпринимательства. Философами Древнего Рима (Цицерон, Сенека) предпринимательство воспринималось прагматически. На основе анализа рациональных способов ведения хозяйственной деятельности был закреплен правовой статус понятия «собственность» и отношений собственности (акты купли-продажи). Что стало основой для разработки римского права, впоследствии – хозяйственного права большинства стран мира [1]. Таким образом, древние мыслители не только определили сущность предпринимательства как вида хозяйственной деятельности, но и отстаивали его свободу и право на защиту.

Во многих странах Древнего Востока отношение к предпринимательству было абсолютно противоположным. Главная причина – абсолютная монархическая власть. В известной памятке Древней Индии «Артхашастра» (IV в. до н.э.) – трактат об искусстве политики и управления государством – значительное внимание уделяется решению финансовых проблем. В трактате утверждается: «... имущество царя не может быть хотя бы в малости не присвоено тем, кто владеет этим имуществом» [2, с. 33]. Кроме прочего в трактате четко регламентируется кастовая и сословная структура общества.

Таким образом, главная идея мыслителей Древнего Востока – укрепление роли государства и эффективности его функционирования, а предпринимательство – не самое главное в общественной жизни. Оно существовало, но рассматривалось как объект налогообложения, источник кредитования и заимствования.

Идеология либерализма, зародившаяся в XVII в. как протестное движение против кастовости и господства религии, основывалась на свободе личности (все имеют равные возможности и личностный рост достигается только собственными усилиями). Именно в этом периоде создается базис для научного обоснования сущности предпринимательства. Так, английский мыслитель Т. Гоббс (1588 – 1679) не только обосновал необходимость отделения частной собственности от государственной, но и ввел понятие личного интереса, утверждал, что все люди равны и обязаны выбирать себе правительство, которое обязано их защищать [3].

Термин «предприниматель» в научный оборот был введен меркантилистом Р.Кантьеом (1680 – 1734). В своей работе «Очерк об общей природе коммерции» он отмечает: «Предприниматель может быть торговцем или землевладельцем, но в равной степени он может быть капиталистом, использующим чужой труд; однако во всех случаях предпринимательская роль остается непосредственно за тем, кто принимает решение в условиях неопределенности» [4, с. 115].

Физиократ А.Р.Ж.Тюрго (1727 – 1781) внес уточнения в теорию Кантьеона, выделив две социальные группы: первая – предприниматели (капиталисты), получающие прибыль, и, вторая – наемные работники, получающие заработную плату [5, с. 609–610]. Предпринимателей и работников Тюрго относил к бесплодному классу.

Следующий этап развития теории предпринимательства связан с родоначальником классической политической экономии А. Смитом (1723 – 1790). Он считал, что экономика – это саморегулируемая система, а конкуренция и «невидимая рука рынка» направляют активность предпринимателя в нужном для общества направлении. Смит отождествлял предпринимателя и собственника капитала, называя их либо «негоциантами» - торговцами, либо «фабрикантами» - промышленниками, и к их

деятельности относился негативно, считая, что их интересы никогда не совпадают с интересами общества [6].

Значимый вклад в развитие самой теории предпринимательства внесли такие представители классической школы политической экономии, как Ж.Б. Сей (1767 – 1832) и Дж.С. Миль (1806 – 1873). Сей отделил предпринимателя от капиталиста, считал, что предприниматель играет ключевую роль в развитии экономики, а именно – обеспечивает эффективное распределение и использование экономических ресурсов (факторов производства: земля, труд, капитал) [8]. Необходимо отметить, что именно исследования Сея стали базисом для формирования научной теории предпринимательства, хотя он ошибочно считал, что первым дал определение этого термина. В фундаментальном труде Дж. С. Милия «Основы политической экономии» предприниматель рассматривается как человек, который не только берет на себя ответственность за риск, но и управляет бизнесом. Миль четко разграничил предпринимателя и акционера (инвестора), который тоже рискует, но непосредственно к процессу производства отношения не имеет [8]. Концепция Милия стала основой для разработки теории предпринимательского дохода Мангольдта.

К. Макс в своем труде «Капитал» исследуя природу, специфику и происхождение капитала пришел к выводу, что предприниматель – это эксплуататор, который присваивает прибавочную стоимость, т.е. стоимость времени, затраченного работниками сверх времени, необходимого для обеспечения их существования. А его главная черта в том, что он «...алчет денег просто в силу своей ненасытности. ... он просто должен стремиться к накоплению: в конкурентной среде, где он обитает, можно лишь накапливать или стать жертвой, накопления других» [9, с. 197]. Увеличение прибыли – главная цель предпринимателя.

Один из основателей неоклассической школы – А. Маршал (1842 – 1924) – обосновал законы спроса и предложения, определил сущность понятия рыночное равновесие и равновесная цена, а также дополнил классификацию факторов производства еще одним ресурсом – предпринимательская способность (способность идти на риск в условиях неполной информации о рынке, предвидеть колебания спроса и предложения и, как результат, динамику равновесной цены) [10].

Фактически Маршал, сторонник эволюционного подхода к экономическим исследованиям, сформировал свое представление о предпринимательстве на основе трудов А. Смита, К. Маркса, Ч. Дарвина. Считал, что в хозяйственной сфере развитие также эволюционно, как в обществе или природе: на смену старому и слабому приходит новое и более сильное, т.е. действует «... закон замещения...» [10, с. 563].

Углубленному исследованию понятия «предпринимательство» способствовала теория общего экономического равновесия Вальраса (1834 – 1910), ее содержательность сводится к положению: рыночное равновесие достигается в ситуации, когда предложение равно спросу, а прибыль стремится к нулю [11, с. 419-425]. В. Парето (1848 – 1923) в рамках теории общественного благосостояния обосновал принцип оптимального состояния экономики (условия Парето-оптимальности). Состояние экономики считается Парето-эффективным, если невозможно перераспределить блага таким образом, чтобы благосостояние хотя бы одного экономического агента увеличилось без уменьшения благосостояния других [11, с. 444].

Экономические реалии не соответствовали теории Парето, это противоречие способствовало появлению альтернативных концептуальных подходов в теории предпринимательства. Они сформировались в рамках австрийской школы

экономической теории, исследования которой базировались на определении роли личности в экономике и поиске причин нарушения экономического равновесия. Ярким представителем данной школы является Й.А. Шумпетер (1883 – 1950), который основываясь на анализе экономической истории развитых стран, утверждал, что нарушение экономического равновесия связано с самой экономикой. Для того чтобы нарушить равновесие необходимы «инновации», под которыми Шумпетер понимал «новые комбинации» факторов производства [9, с. 142]. По сути, основой теории эффективной конкуренции Шумпетера является предприниматель, который формирует инновационную среду и является, наравне с традиционными факторами производства, четвертым фактором – фактором инновации. В инновациях и состоит сущность предпринимательского процесса, а предприниматель – это человек, способный за счет внедрения инноваций в практику хозяйственной деятельности получать прибыль. Внедрение инноваций – это функция деятельности, а не сама деятельность [9, с. 147]. Таким образом, именно в рамках неоклассической теории были обоснованы законы и закономерности поведения экономических агентов (в том числе и предпринимателей) на микроэкономическом уровне.

Место и роль предпринимательства в национальной экономике были исследованы в рамках кейнсианской макроэкономической теории. Дж.М. Кейнс (1883 – 1946) в своем главном труде «Общая теория занятости, процента и денег» на основе анализа совокупного спроса, как производной ожидаемого дохода предпринимателя и занятости, а также – совокупного предложения, как производной издержек и предпринимательской активности, сформулировал основные свойства предпринимательства, которые стали методологической основой теории предпринимательства [10]. Кейнс считал, что действия предпринимателей далеки от рациональности и базируются на «животном чутье», т.е. инстинкте, азарте, оптимизме или пессимизме [10, с. 159]. Кроме того, на основе исследования взаимодействия государства и предпринимателя, Кейнс отмечает важность бюджетной политики, предполагающей финансирование, инвестирование и кредитование частных предпринимателей из бюджета государства, называя такую политику «социализацией инвестиций». Именно с этого момента предпринимательству, кроме стяжательства и тяги к обогащению, начинают приписывать и социальные функции. Резюмируя сказанное, предприниматель по Кейнсу – это тип экономического хозяйствующего агента, способного к риску, обладающего деловой активностью, уверенного в результативности своих действий, стремящегося достичь лучшего социального положения.

Абсолютно противоположный взгляд на исследуемую категорию позиционируют критики кейнсианской теории из США. Яркий представитель неоклассической школы Людвиг Эдлер фон Мизес (1881 – 1973) рассматривает предпринимательство как основной экономический ресурс (фактор производства), который обеспечивает экономию времени за счет снижения транзакционных издержек. Он утверждает, что «... в экономической теории предприниматель, капиталист, землевладелец, рабочий и потребитель не являются живыми людьми, которых можно встретить в реальной жизни и истории. Они представляют собой воплощение отдельных функций в рамках функционирующего рынка» [11, с. 238]. Сама предпринимательская функция состоит в способности определить совокупность возможностей по использованию факторов производства (земли, труда, капитала) с целью получения прибыли. Таким образом, «... функция заключается в определении сфер применения факторов производства. Предприниматель – это человек, который находит им какое-либо предназначение. При

этом он движим исключительно эгоистическими интересами извлечения прибыли и приобретения богатства» [11, с. 274]. Стремление к прибыли – движущая сила рыночной экономики.

Одним из направлений теории предпринимательства является теория риска. В трудах американского экономиста Ф.Х. Найта (1885 – 1972) раскрыты существенные характеристики риска, природа неопределенности и их влияние на прибыль предпринимателя [12].

Дальнейшее развитие теории рисков связано с исследованиями Дж.Л. Шекла (1903 – 1992), который развил концепцию неопределенности в хозяйственной сфере. Он сконцентрировал свое внимание на психологическом состоянии, в котором пребывает предприниматель, принимающий решение о последующих действиях. Главным фактором этой теории является время, т.е. каждый момент времени уникален, а оценка будущих результатов – воображение индивида, которое непосредственно связано не с реальными событиями, а с личными желаниями последнего. Следовательно, результативность деятельности предпринимателя имеет неопределенный характер и зависит от отношения индивида к тем или иным событиям (кривая безразличия).

Теория Дж. Шекла воспринимается неоднозначно научным сообществом. Некоторые ученые считают его первопроходцем, обосновавшим новую концепцию экономического поведения. Другие – ученым, сомневающимся в возможности прогнозирования экономических результатов хозяйственной деятельности. П. Блауг относительно теории Шекла отметил, что «... его труды фактически играли на руку тем, кто хотел бы «поставить крест» на науке под названием «экономика» [13, с. 368].

Фридрих Август фон Хайек (1899 – 1992) в рамках концепции экономического либерализма исследовал процесс взаимодействия государства и хозяйствующих субъектов, а точнее влияние государственного вмешательства на эффективность предпринимательства. Кроме прочего, он считает, что чем интенсивнее государство вмешивается в экономику, тем больше культивируется пренебрежение к закону и возрастает уровень бюрократии.

Концепция предпринимательства Хайека основана на принятии предпринимателя как человека творческого, а характер этого творчества зависит от уровня контроля за его деятельностью со стороны государства [14].

С целью обобщения и систематизации результатов проведенного исследования содержания категорий «предпринимательство» и «социальное предпринимательство» считаем целесообразным применить системно-исторический подход, а именно рассмотреть их генезис с точки зрения формационного и цивилизационного подходов к периодизации человеческого развития (табл. 1, 2.). Формационный подход базируется на выделении этапов общественного развития с устойчивыми характеристиками. Со средних веков в социально-экономическом развитии общества последовательно происходит смена трех исторических формаций. Согласно подходу О. Тоффлера: аграрная – индустриальная – технотронная цивилизация. По теории А. Белла: доиндустриальное – индустриальное – постиндустриальное общество.

Цивилизационный подход базируется на описании процесса общественного развития как обобщенного, синтезированного взгляда, в основе которого не какая-либо страна или этап развития, совокупность всех черт общества – материальных, духовных, культурных, нравственных, религиозных – в их единстве, преемственности и развитии. Основа этого подхода – изучение исторического развития с позиции общечеловеческих ценностей и интересов, поскольку человеку свойственна общность ряда социально-

экономических, производственных, научно-технических, политических, нравственных и культурных характеристик.

Таблица 1

Диалектика формирования понятия «социальное предпринимательство»
в рамках формационного подхода

№	Формация	Характеристика формации	Определение
1	Доиндустриальное общество	Основа экономического развития – сельское хозяйство и добыча полезных ископаемых	деятельность, направленная на накопление богатства
2	Индустриальное общество	Социально-экономическое развитие базируется на промышленности и производстве товаров народного потребления	Эффективное использование факторов производства с целью максимизации прибыли
3	Постиндустриальное общество	Общественное развитие основано на сфере услуг и информатизации экономического производства	Инновационная хозяйственная деятельность, в процессе которой создается экономическая и социальная ценность

Таблица 2

Диалектика формирования понятия «социальное предпринимательство»
в рамках цивилизационного подхода

№	Цель развития	Характеристика процесса	Роль человека
1	Накопление богатства	Использование рабского труда, спекулятивные формы обогащения	Предмет обогащения
2	Максимизация прибыли	Эксплуатация, внедрение достижений НТП	Фактор производства
3	Создание экономической и социальной ценности	Внедрение инноваций, капитализация социального капитала	Личность

Следовательно, изменение технологического уклада и способа производства, а также роли человека в социально-экономическом развитии общества объективно обосновывают неизбежность возникновения социального предпринимательства как инновационной хозяйственной деятельности, направленной на решение наиболее актуальных социальных проблем.

Выводы. Глобальные мировые трансформации способствуют изменению условий и содержательности хозяйственной деятельности, т.е. роль предпринимательства в экономике постепенно изменяется и эволюционирует. Исследователи рассматривают предпринимательство с различных точек зрения: функция реализации деятельности, стиль хозяйствования, деятельность, направленная на максимизацию прибыли, инновационная деятельность, стиль управления и хозяйствования. Изучение эволюции и сущности понятий теории предпринимательства позволит правильно и объективно определять эти категории, что может стать основой формирования эффективной институциональной среды функционирования, регулирования и стимулирования предпринимательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бартомел М. Римское право. Понятие, термины, определения / М. Бартомел. – М.: Изд-во Юрид-й лит-ры. – 1988. – 93 с.

2. Kangle R.P. The Kantilla Althasast VI / Kangle R. – Bombay, 1960. – 109 p.
3. Гоббс Т. Левиафан или материя, форма и власть государства чиновничьего и гражданского / Т. Гоббс – М.: Госиздат, 1936. – 376 с.
4. Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса / пер. с англ. под ред. А.А. Фофонова. – СПб.: Экономическая школа, 2008. – 352 с.
5. Кенэ Ф., Тюрго А.Р.Ж., Дюпон де Немур П.С. Физиократы. Избранные экономические произведения / пер. с фр., англ., нем. – М. Эксмо, 2008. – 1200 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа: пер. с англ. / предисл. В.С. Афанасьева. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
7. Сей Ж. Б. Трактат по политической экономии / Ж. Б. Сей // Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Бастиа. – М.: Инфра-М, 2008. – 512 с.
8. Миль Дж. С. Основы политической экономики с некоторыми приложениями к социальной философии / пер. с англ.; биогр. очерк М.И. Туган-Барановского. – М.: Эксмо, 2007. – 1040 с.
9. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / предисл. Ф. Энгельс: пер. И.И. Скворцова-Степанова. Т.1. – М.: Политиздат, 1969. – 908 с.
10. Маршал А. Основы экономической науки / предисл. Дж.М. Кейнс: пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера. – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.
11. Гальперин В.М. Микроэкономика / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.И. Моргунов – СПб.: Экономическая школа, 2000. – Т 2. – 503 с.
12. 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.
13. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / вст. Ст. Н.А. Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
14. Мизес Л. фон Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Кудрявцева. – Челябинск: Социум, 2008. – 878 с.
15. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 12 – 28.
16. Блауг М. 100 великих экономистов после Кейнса / пер. с англ. под ред. М.А. Сторчевого. – СПб.: Экономическая школа, 2008. – 384 с.
17. Хайек Ф. фон. Право, законодательство и свобода / пер. с англ. изд. Б. Пинскера, А. Кустарева. – Челябинск: ИРИСЭН, 2006. – 648 с.

Поступила в редакцию 10.03.2020 г.

EVOLUTION OF SCIENTIFIC IDEAS ABOUT THE CONTENT AND ESSENCE OF BUSINESS THEORY CATEGORIES

I. V. Simenko, N. A. Gladkiy

The article studies the main approaches to determining the essence and content of the category "entrepreneurship". The author systematizes the ideas about entrepreneurship formed in science using a chronological approach based on the methodology of various economic schools.

Keywords: entrepreneurship; social entrepreneurship; entrepreneurship as an economic category; national economy; theory of entrepreneurship.

Сименко Инна Витальевна

доктор экономической наук, профессор, заведующий кафедрой контроля и анализа хозяйственной деятельности

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

sime-inna@yandex.ru

+38-071-320-26-45

Гладкий Никита Александрович

кандидат экон. 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

Simenko Inna

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Control and Analysis of
Economic Activities,
SO HPE «Donetsk national university of economics and trade named after Mikhail Tugan-
Baranovskiy», Donetsk

Gladkiy Nikita

Candidate of Sciences in Economics, associate Professor of the Department of Tourism
Donetsk national university of economics and trade named after Mikhail Tugan-
Baranovskiy», Donetsk

УДК 339.9

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА МЯСА

© 2020. Л. В. Шабалина, А. А. Герасименко

В статье проведен анализ мирового производства и потребления мяса в разрезе его основных сегментов: свинины, говядины, мяса птицы и баранины. Определены особенности товарной и географической структуры рынка на основе анализа экспорта и импорта основных видов мяса. Дана оценка структуре потребления и производства мяса в мире на основе выделения основных мировых стран-импортеров и стран-экспортеров.

Ключевые слова: рынок мяса, страна-импортер, страна-экспортер, свинина, говядина, мясо птицы, баранина.

Постановка проблемы. Мировые тенденции в сфере обеспечения населения продовольствием свидетельствуют о том, что увеличивается потребление населением мяса. По мнению международных экспертов, численность населения мира к 2050 г. достигнет 9 млрд. человек, при этом будет наблюдаться увеличение его дохода, что приведет к преобладанию и опережающим темпам роста животноводства над растениеводством в большинстве развитых стран, где на продукцию животноводства приходится до 60% валового сельскохозяйственного продукта [1]. Мировой рынок мяса (МРМ) сегментирован по видам мяса, каждый из которых характеризуется определенными тенденциями и имеет особенности, исследование которых позволяет прогнозировать направления развития рынка и формирование новых ниш, что важно для каждой из субъектов хозяйствования международных отношений. В связи с этим возникает необходимость определения основных трендов развития данного рынка на глобальном уровне, что позволит определиться с приоритетами развития агропромышленного комплекса каждой из стран мира.

Анализ предыдущих исследований и публикаций. Оказанием помощи в развитии животноводства и обеспечении здорового питания занимается Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО), принятием политических решений в сфере создания устойчивой продовольственной безопасности - Международный исследовательский институт продовольственной политики, распределением финансовых ресурсов для увеличения производства продовольствия и улучшения питания бедных слоев населения – Международный фонд сельскохозяйственного развития. Проблемам современной мировой торговли продовольствием уделялось внимание в работах Бартенева С., Копейна В., Орешкина В., Кудряшова И. и др. Современный мировой рынок продовольствия был освещен в трудах Пономаревой Е., Мельникова А. Б., Колесниковой Е. О. и др. Анализ мирового рынка мяса и его особенности рассмотрены в работах Золоторевой Е., Небурчиловой Н., Волынской И., Петруниной И., Черновой А. и др.

Целью исследования является определение основных трендов развития мировой рынок мяса.

Результаты исследования. В 2018 г. по сравнению с 2012 г. в развитых и развивающихся странах увеличилось потребление мяса населением. При этом наименьшее значение показателя наблюдалось в Африке (30 кг), а наибольшее в США

(120 кг.), в странах ЕС – 72 кг, что ниже по сравнению с Бразилией и Австралией, где показатель составил 100 кг и 89 кг соответственно (рис. 1).

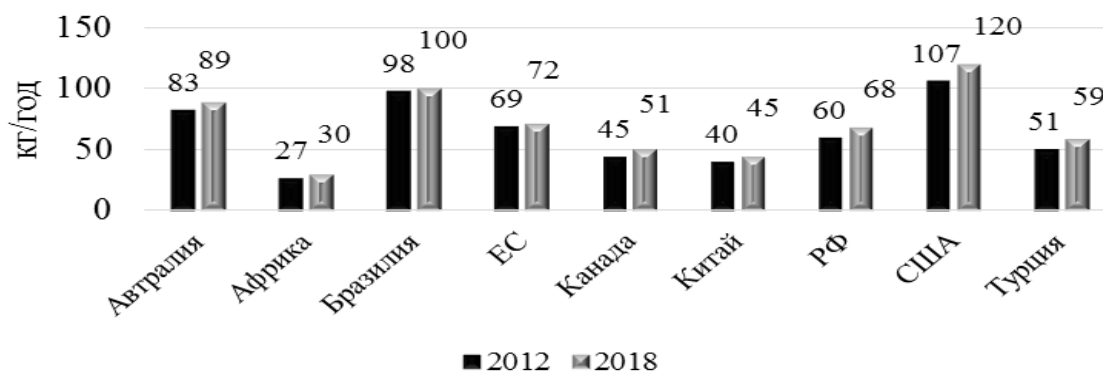


Рис. 1. Потребление мяса на душу населения [2]

В сегодняшних условиях развития МРМ оценивается в 214 млн. долл. и по прогнозам экспертов к 2025 г. достигнет 593 млн. долл., что связано с увеличением инвестиций крупных продовольственных компаний, таких как Cargill и Tyson Foods в производство мяса. В структуре МРМ на свинину приходится – 36%, говядину – 21 %, баранину – 8%, мясо птицы – 35% [2]. Свиноводство является одной из крупных и развивающихся быстрыми темпами отраслей животноводства, которое в основном сосредоточено в густонаселённых районах вблизи больших городов, где существует хорошая кормовая база, а также, в странах с развитым картофелеводством и свекловодством. Следует отметить, что в мире с 2000 г. по 2018 г. поголовье свиней увеличилось на 20%, составив 950 млн. голов. При этом наибольшего значения в 2018 г. показатель достиг в Азии, составив 60% от мирового поголовья из которых 50% составил Китай, второе место занимает Европа – 21%, третье Северная Америка – 16%.

Одним из лидирующих видов мяса является мясо птицы, что определяется использованием меньшего количества кормов, которое требуется для получения единицы готовой продукции, а также экономическим ростом развивающихся стран, которые стремятся обеспечить себя дешевым мясом, которым является мясо птицы. По прогнозам экспертов ФАО в 2020 г. производство мяса птицы в мире возрастет на 4%, что составит почти 93 млн. т [3].

МРМ делится на девять рынков – Австралия, Африка, Бразилия, ЕС, Канада, Китай, Россия, США, Турция.

В Австралии в 2018 г. по сравнению с 2013 г. произошел рост производства мяса на 22%, при этом в структуре потребления преобладает мясо птицы (47%). Для африканского рынка характерен большой спрос на мясо птицы – в объеме – 7898 тыс. тонн, что составило 48% (табл. 1). По мнению экспертов, потенциал мирового сектора производства птицы Африки увеличится с 30 кг до 34 кг в год в течение следующих 10 лет. В Бразилии преобладает спрос на мясо птицы. При этом, по прогнозам Министерства сельского хозяйства, животноводства и снабжения Бразилии до 2023 г. производство куриного мяса в стране увеличится на 79%. Прогнозы роста производства говядины и свинины в указанном десятилетнем периоде соответственно 61% и 56% [4]. Следует отметить, что потребление баранины в Африке составляет 18%, при этом в Австралии 8,4%, а Бразилии 0,6%.

Таблица 1

Основные страны-потребители мяса, тыс. тонн [3]

Год	Страна											
	Австралия				Африка				Бразилия			
	баранина	свинина	мясо птицы	говядина	баранина	свинина	мясо птицы	говядина	баранина	свинина	мясо птицы	говядина
2013	178	512	956	689	2564	1154	6875	6145	88	1987	7548	6824
2014	189	560	1154	785	2658	1245	6987	6365	98	2204	7982	6987
2015	256	561	1220	799	2765	1369	7458	6587	110	2589	8957	7002
2016	227	562	1229	802	2887	1624	7471	6844	124	2812	8862	7725
2017	217	585	1257	795	2900	1636	7585	6786	126	2861	9167	7861
2018	240	612	1354	790	2998	1789	7898	6887	135	2998	10458	7985
Всего	1307	3392	7170	4660	16772	8817	44274	39614	12372	244722	163118	90162
	Страны ЕС											
2013	954	19874	12487	6874	145	987	1220	875	4258	50548	17895	7687
2014	1002	19987	12987	6872	149	998	1265	965	4365	51698	17985	7985
2015	1057	20456	13568	7546	158	1025	1350	985	4587	53487	18254	8025
2016	1063	20586	13888	7802	189	1065	1386	987	4616	54324	18419	8356
2017	1056	20623	14042	7777	202	1105	1447	991	4690	54582	17469	8560
2018	1054	20835	14587	8210	212	1112	1505	1002	4780	55125	18758	8957
Всего	6186	122361	81559	45081	1055	6292	8173	5805	27296	319764	108780	49570
	Россия											
2013	150	3325	987	1758	102	8957	17568	9987	258	-	1258	1587
2014	159	3458	1000	1875	109	9125	17987	10587	287	-	1368	1785
2015	169	3687	1025	1958	125	9524	17999	10785	320	-	1458	1859
2016	227	3724	1032	1990	177	9667	18028	10834	381	-	1586	1990
2017	227	3818	1037	1972	178	9796	18308	10824	385	-	1621	2025
2018	228	4205	1045	2078	190	9987	18547	10987	425	-	1785	2089
Всего	1160	22217	6126	1163	881	57056	108437	64004	2056	-	9076	11335
	США											
2013	150	3325	987	1758	102	8957	17568	9987	258	-	1258	1587
2014	159	3458	1000	1875	109	9125	17987	10587	287	-	1368	1785
2015	169	3687	1025	1958	125	9524	17999	10785	320	-	1458	1859
2016	227	3724	1032	1990	177	9667	18028	10834	381	-	1586	1990
2017	227	3818	1037	1972	178	9796	18308	10824	385	-	1621	2025
2018	228	4205	1045	2078	190	9987	18547	10987	425	-	1785	2089
Всего	1160	22217	6126	1163	881	57056	108437	64004	2056	-	9076	11335
	Турция											
2013	150	3325	987	1758	102	8957	17568	9987	258	-	1258	1587
2014	159	3458	1000	1875	109	9125	17987	10587	287	-	1368	1785
2015	169	3687	1025	1958	125	9524	17999	10785	320	-	1458	1859
2016	227	3724	1032	1990	177	9667	18028	10834	381	-	1586	1990
2017	227	3818	1037	1972	178	9796	18308	10824	385	-	1621	2025
2018	228	4205	1045	2078	190	9987	18547	10987	425	-	1785	2089
Всего	1160	22217	6126	1163	881	57056	108437	64004	2056	-	9076	11335

На Китай приходится около 50% МРМ потребления свинины, который ежегодно увеличивается на 1%. При том, что китайское население к 2021 г. вырастет до 1 млрд. 430 млн. человек, что приведет к увеличению потребления свинины на 1,6 млн. т. в год. При этом следует отметить, что потребление данного вида мяса практически в три раза превышает потребление мяса птицы. Основным преобладающим видом мяса в странах ЕС является свинина, потребление которого в 1,4 раза больше по сравнению с мясом птицы. В Канаде мяса птицы потребляется 39%, свинины – 29%, говядины – 26 %. Следует отметить, что при этом потребление баранины составляет в Китае и Канаде в среднем 5,5%, тогда как в странах ЕС – 2,4% (табл. 1).

Потребления мяса в США остается на высоком уровне в мире и составляет 120 кг в год. Следует отметить, что мясо птицы в общей структуре потребления составляет 47%, при этом свинина составляет 25%. При этом потребление баранины составляет 1,9%, тогда как в России выше в 1,6 раза, а Турции – 5,4 раза. В России потребление свинины составляет 55,7%, при этом данный показатель вырос в 2018 г. по сравнению с 2013 г. на 26%. Следует отметить, что потребление говядины составляет 27,5%, при этом мяса птицы – 13,8% и объемы его потребления практически не изменяются. В Турции не потребляют свинину, поскольку это мусульманская страна. При этом следует отметить, что за 2013-2018 гг. потребление баранины увеличилось на 64,7%, а ее потребление от общего количества составило 10%. Наиболее популярным мясом в данной стране является говядина, доля которой составляет 49%, тогда как птицы – 42% (табл. 1).

На МРМ существенное влияние оказывают шесть стран мира, степень воздействия каждой из которых зависит от объема потребления, импорта и экспорта. Основными мировыми экспортерами являются страны, представленные в табл.2.

Таблица 2

Основные страны-экспортеры мяса [4]

№ п/п	Вид мяса	Страна
1	Говядина	Австралия, ФРГ, Финляндия, Новая Зеландия, Ирландия, Нидерланды, США, Венгрия.
2	Свинина	Нидерланды, Бельгия, Дания, Канада, Венгрия.
3	Баранина	Новая Зеландия, Австралия, Великобритания.
4	Птица	Франция, США, Нидерланды, Бразилия

Рассмотрение тенденций производства и потребления МРМ дает возможность прогнозировать будущие тенденции баланса внешней торговли по всем видам мяса во всех регионах мира (табл. 3). Необходимо обратить внимание на то, что объем импорта по всем видам мяса превышает экспорт в странах АТР, при этом в Африке положительный торговый баланс только по мясу баранины.

Таблица 3

Прогноз объема чистого экспорта на 2023 г. тыс. тонн [5]

Вид мяса	АТР	Африка	Европа	ЛАКб	ОРС	Северная Америка	Океания
Говядина	-2105	-877	-1110	3341	-1147	42	2224
Свинина	-2625	-714	1715	-376	-1280	3621	-362
Баранина	-790	53	-140	9	-40	-71	1032
Птица	-5234	-2192	877	3677	-1729	4710	57

Примечание: АТР - Азиатско-Тихоокеанский регион, ЛАКб - Латинская Америка и Карибский бассейн, ОРС – остальные развитые страны.

Примечание: серым цветом выделены ячейки с положительным торговым балансом.

Рассмотрим экспорт-импорт мяса на МРМ в разрезе основных стран-производителей и потребителей по всем видам мяса.

На МРМ первое место по импорту свинины занимает Китай, доля которого составляет 34,14%, второе Япония – 19,8%, третье Мексика -16%. При этом следует отметить, что в Японии в 2019 г. по сравнению с 2015 г. потребление данного вида мяса уменьшилось на 66,5%, тогда как в Китае и Мексике произошло увеличение в 2,52 и 1,25 раза соответственно [6]. В 2019 г. общемировой экспорт мяса свинины оценивался в 6,3 млн. тонн – на 32% больше по сравнению с 2015 г. Увеличение показателя произошло в результате роста поставок из США на 44%, при этом следует отметить, что доля экспорта страны на мировом рынке составляет 55%, Канаде – 21% и Бразилии – 14% (табл. 4).

Таблица 4

Импорт-экспорт свинины, тыс. тонн [7]

Страна	Год				
	2015	2016	2017	2018	2019
Импорт					
США	506	495	506	473	434
Китай	1,029	2,181	1,62	1,561	2,600
Япония	2,270	1,361	1,475	1,481	1,51
Мексика	981	1,021	1,083	1,188	1,225
Южная Корея	599	615	645	753	700
Гонконг	397	429	463	423	350
Филиппины	175	196	241	286	265
Австралия	220	2210	215	216	260
Канада	216	215	222	233	250
Колумбия	64	66	99	129	155
Чили	47	73	96	98	130
Другие	1,214	1,12	1,218	1,069	1,095
Экспорт					
США	2,39	3,13	2,858	2,934	3,45
Канада	1,239	1,329	1,351	1,331	1,315
Бразилия	627	832	786	730	875
Чили	178	173	171	200	240
Мексика	128	141	170	178	210
Россия	7	25	37	45	60
Австралия	36	38	43	47	40
Сербия	19	11	16	14	18
Южная Африка	17	14	16	17	17
Другие	93	103	86	82	62

Импорт мяса птицы в 2019 г. вырос по сравнению с 2015 г. на 15,5%. Следует отметить, что Япония является мировым импортером данного вида мяса. Так, увеличение показателя импорта произошло на 17% за последние пять лет, составив 11% от среднемирового значения. Основным поставщиком продукции в Японию является Таиланд [8]. В 2015-2019 гг. произошло снижение показателя импорта в Саудовской Аравии на 28%, при этом в Китае наблюдалось увеличение в 2,4 раза, тогда как в других странах было незначительное увеличение, тогда как в США значение импорта практически не изменилось. По мнению экспертов, будет наблюдаться снижение импорта в страны ЕС, Китай, Вьетнам, Мексику, Саудовскую Аравию и Филиппины [9]. Мировым экспортером мяса птицы являются США, доля которых в

мировом показателе в 2019 г. составила 52,4%, при этом в натуральном выражении экспорт увеличился на 12,6%. Следует отметить, что увеличились экспортные поставки из Украины в 2,5 раза и России – 2 раза, а также прогнозируется экспертами рост продаж из Бразилии, Аргентины и Китая (табл. 5).

Таблица 5

Страна	Импорт-экспорт мяса птицы, тыс. тонн [7]				
	Год				
	Импорт				
	2015	2016	2017	2018	2019
Япония	936	973	1,059	1,074	1,098
Мексика	790	791	804	820	845
Страны ЕС	730	763	693	704	780
Китай	263	430	311	342	626
Саудовская Аравия	863	939	750	618	620
Ирак	467	563	444	526	555
Южная Африка	436	504	508	520	545
ОАЭ	398	422	408	408	441
Филиппины	205	244	266	320	315
Гонконг	312	344	291	215	332
США	60	61	59	64	60
Другие	3,126	3,339	3,604	3,695	3,702
	Экспорт				
Бразилия	3,841	3,889	3,847	3,687	3,85
Страны ЕС	1,179	1,276	1,326	1,411	1,58
Таиланд	622	690	757	835	990
Украина	158	236	264	317	400
Китай	401	386	436	447	445
Турция	292	263	357	418	425
Беларусь	135	145	150	168	174
Россия	71	104	124	130	148
Чили	88	97	88	19	135
Аргентина	187	158	178	124	155
США	8,523	8,263	8,672	9,133	9,604
Другие	419	413	388	392	412

Крупнейшим импортером говядины в мире является Китай, доля которого в мировом показателе составляет 25,8%, при этом следует отметить, что в 2019 г. по сравнению с 2015 г. показатель вырос на 362%. Вторым крупнейшим потребителем говядины является, США с долей на МРМ 14,8%, что связано с традиционной приверженностью платежеспособного населения данному типу мяса. Япония является третьим по величине импортером говядины (9,5%), которая увеличила закупки за последние пять лет на 24% [10]. Следует отметить, что Россия увеличила закупки данного вида мяса на 50%. Первое место в мировом экспорте в 2019 г. заняла Бразилия (20,4%), при этом ее объемы продаж увеличились по сравнению в 2015 г. на 32%. За последние пять лет доля Индии в мировом экспорте снизилась с 19% до 15% [11]. Следует отметить, что наибольший показатель роста экспорта говядины был в Аргентине – 376%, при этом во всех странах наблюдался рост за исключением Бразилии (-11%) и Парагвая (-16%) (табл. 6).

Таблица 6

Импорт-экспорт говядины, тыс. тонн [7]

Страна	Год					
	1	2	3	4	5	6
	2015	2016	2017	2018	2019	
Импорт						
Китай	663	812	974	1,467	2,4	
Япония	707	719	817	865	880	
Южная Корея	414	513	531	582	635	
Россия	622	522	515	495	440	
Чили	245	298	281	317	380	
ЕС	363	368	338	373	355	
Гонконг	339	453	543	541	350	
Египет	360	340	250	300	310	
Мексика	175	188	196	202	205	
Тайвань	135	154	160	176	190	
США	1,528	1,366	1,358	1,36	1,374	
Другие	2,143	2,008	2,008	2,045	1,768	
Экспорт						
Бразилия	1,705	1,698	1,856	2,083	2,25	
Индия	1,806	1,764	1,849	1,556	1,6	
Австралия	1,854	1,48	1,485	1,662	1,657	
Аргентина	186	216	293	507	700	
Новая Зеландия	639	587	593	633	650	
Канада	397	441	461	502	570	
Уругвай	372	421	436	466	470	
Мексика	228	258	280	310	355	
Страны ЕС	305	349	369	351	360	
Парагвай	381	389	378	365	320	
США	1,028	1,16	1,297	1,434	1,418	
Другие	650	660	672	698	672	

Вывод. Анализ основных тенденций развития мирового рынка мяса позволили сделать вывод о росте потребления мяса населением, что свидетельствует об увеличении уровня жизни во всех странах мира. Следует отметить, что наблюдается увеличение, как экспорта, так и импорта всех видов мяса при этом основные потребители и производители за последние пять лет оставались практически неизменными. Определено, что первое место по объему продаж в мире занимает свинина, затем следует мясо птицы, говядина и баранина.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Обеспечение населения мира продовольствием в 2050 году [Электронный ресурс]. – URL: http://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/Summit/WSFS_Issues_papers/Issues_papers_RU/WSFS_feeding_R_LR.pdf.
2. Food Outlook 2018. Анализ мирового рынка мяса [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.fao.org/3/CA2320EN/ca2320en.pdf>.
3. Food Outlook 2018. Отраслевой обзор рынка потребления и производства мяса [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.fao.org/3/CA2320EN/ca2320en.pdf>.
4. Livestock and poultry: World market and trade [Электронный ресурс]. – URL: https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/livestock_poultry.pdf.
5. Капко А.В. Мировой рынок продовольственных товаров / А.В. Капко, Л.В. Шабалина // Економічний вісник Донбасу. – 2017. – № 2(48). – С. 90–99.
6. Шабалина Л.В. Факторы, влияющие на мировую продовольственную безопасность / Л.В. Шабалина, Н.В. Алексеев // Економічний вісник Донбасу. – 2019. – № 1(55). – С. 79–86.

7. Food Outlook 2018, Отраслевой обзор рынка мяса в разрезе импорта/экспорта [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.fao.org/3/CA2320EN/ca2320en.pdf>.

8. Shabalina L., Kopteva L., Kashirina E. Ecological aspects of the world food security. E3S Web of Conferences, Vol. 91 (06011), (2019). DOI:20199106011.

9. Shabalina L., Prorokov A., Kopteva L. Modern trends in the world food security. MATEC Web of Conferences, Vol. 170, 01002 (2018). DOI:201817001054.

10. Шабалина Л. В. Рынок мясной продукции Российской Федерации: динамические и структурные характеристики / Л.В. Шабалина, А.А. Герасименко // Конкурентоспособность субъектов хозяйствования в условиях новых вызовов внешней среды: проблемы и пути их решения: Сборник материалов Международной научно-практической конференции. – Екатеринбург: Изд-во УГГУ, 2019. – С. 412–418.

11. Шабалина Л. В. Состояние продовольственной безопасности и перспективы повышения уровня самообеспеченности в Российской Федерации / Л.В. Шабалина, Л.А. Коптева, Н.Г. Лашкова // Финансовая экономика. – 2019. – № 10. – С. 45–51.

Поступила в редакцию 15.02.2020 г.

THE MAIN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE GLOBAL MEAT MARKET

L. V. Shabalina, A. A. Gerasimenko

The article analyzes the global production and consumption of meat in the context of its main segments: pork, beef, poultry and lamb. The features of the commodity and geographical structure of the market based on the analysis of exports and imports of the main types of meat are determined. The structure of consumption and production of meat in the world is estimated on the basis of allocation of the main world importing countries and exporting.

Key words: meat market, importing country, exporting country, pork, beef, poultry, mutton.

Шабалина Людмила Валерьевна

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой международной экономики

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

luda_2270@mail.ru

+38-071-309-93-61

Герасименко Анастасия Анатольевна

магистрант кафедры международной экономики

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

gerasimenko.nastya.2017@yandex.ru

+38-071-326-29-62

Shabalina Ludmila

C. Sc. Economics, associate professor, head of the department of International Economics
Donetsk National Technical University, Donetsk

Gerasimenko Anastasiya

undergraduate department of International Economics

Donetsk National Technical University, Donetsk

УДК 316.422: 661.12

ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ

© 2020. Л. В. Шабалина, Н. Ю. Маслий

В статье проведен анализ мировых моделей развития фармацевтического рынка. Предложена трансформационная модель развития фармацевтического рынка Донецкой Народной Республики на основе инновационной составляющей, реализующаяся в три этапа. В рамках модели проведена этапизация инновационного развития фармацевтической отрасли, которая может стать основой развития фармацевтического рынка Республики.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, фармацевтическая продукция, фармацевтическая отрасль, организационная бизнес-модель, инновационное развитие, трансформация.

Постановка проблемы. Фармацевтический рынок (ФР), развиваясь по инновационному пути, имеет высокую степень государственного и надгосударственного регулирования. Тем не менее, среди ведущих субъектов ФР отмечается снижение темпов динамики инновационного развития, обусловленного незначительным количеством перспективных инновационных ЛС, выходящих непосредственно на рынок. Традиционная для фармацевтических производителей организационная бизнес-модель FIPCO перестает обеспечивать их конкурентоспособность, что может привести к замедлению темпов развития мирового ФР. Трансформация бизнес-модели FIPCO в более открытую модель VIPCO путем сотрудничества транснациональных корпораций (ТНК) с другими субъектами мирового рынка продемонстрировала ускорение темпов динамики инновационного развития ФР [11]. Оборот фармацевтических товаров Донецкой Народной Республики (ДНР) происходит в рамках жёсткого контроля и сертификации, что в условиях ограниченного экономического пространства существенно снижает возможности инновационного развития фармацевтической отрасли и темпы роста республиканского фармацевтического рынка. Данные обстоятельства делают развитие ФР ДНР по традиционной инновационной модели невозможным. Исторически сложившиеся экономические связи ДНР с Российской Федерацией (РФ), обуславливают интеграцию всех рынков, что приводит к необходимости формирования трансформационной модели ФР ДНР на инновационной основе.

Актуальность исследования Модель развития мирового ФР продолжает оставаться инновационной, поскольку удовлетворение основных потребностей покупателей (пациентов) возможно только посредством разработки новых фармацевтических товаров или их новых форм. В условиях глобальных вызовов уровень развития ФР является важным показателем социально-экономического развития страны, основой которого является обеспечение населения качественными и доступными фармацевтическими товарами. Фармацевтическая отрасль, являясь высокотехнологичным и быстроразвивающимся сектором мировой экономики, может стать инновационной компонентой технологической инфраструктуры любого государства. Объем фармацевтических товаров, произведенных в ДНР составляет 2% от всего объема ФР, а объем производимых лекарственных средств – 1% [5]. Высокая

импортозависимость ФР ДНР в существующей геополитической ситуации может представлять угрозу фармацевтической безопасности населения. Возможности наращивания темпов производства ограничиваются отсутствием достаточных финансовых ресурсов фармацевтических предприятий, несовершенством законодательной базы в области оборота фармацевтических товаров, ограниченной возможностью притока инновационных технологий, отсутствием четко сформулированной государственной политики обеспечения населения фармацевтическими товарами и анализом динамики развития ФР. Данные факты подтверждают отсутствие сбалансированной государственной политики в отношении развития фармацевтической отрасли ДНР и обеспечения населения фармацевтическими товарами. В этой связи необходима разработка трансформационной модели развития ФР ДНР на основе инноваций не только как способа обеспечения фармацевтической безопасности населения, но и как фактора формирования модели развития национальной экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Развитие мирового фармацевтического рынка исследуют международные аналитические агентства IMS Health, Frost & Sullivan, Evaluate Pharma. Вопросы фармакоанализа и фармакоэкономики РФ рассмотрены в работах Балашова А.И., Лопатиной П.В., Доровского А.В., Сбоева С.Г., Ромакиной Н.А., Кобзаря Л.В. и Марченко Ю.О. [9]. В ДНР анализом развития ФР занимается Министерство здравоохранения, Министерство промышленности и торговли, Министерство экономического развития, а также ученые Донецкого национального медицинского университета имени М. Горького. При этом следует отметить, что формированию единой модели развития ФР ДНР не уделено должного внимания.

Выделение нерешенной проблемы. Функционирование ФР ДНР в ограниченных экономических условиях резко сужает возможности его развития. Присутствие на ФР ДНР крупных зарубежных ТНК с имеющимися в их распоряжении ресурсами не возможно, а объединение республиканских фармацевтических предприятий и научно-исследовательских институтов по модели VIPCO не сможет полноценно обеспечить запуск производства инновационных товаров. Так, обеспечение создания инноваций в области фармакологии согласно требованиям мировых стандартов будет затруднено недостатком материально-технических и трудовых ресурсов, а ограничение возможности внешнеэкономической деятельности фармацевтических предприятий ДНР сделают этот процесс нерентабельным. Следовательно, для обеспечения фармацевтической безопасности населения ДНР, необходимо разработать государственную стратегию развития ФР и фармацевтической промышленности, что позволит сформировать эффективную институциональную среду, способствующую инновационному развитию фармацевтической отрасли ДНР. Учитывая социальную значимость проблемы фармацевтической безопасности населения ДНР, возникает необходимость создания отдельной структуры, осуществляющей контроль и надзор за оборотом фармацевтических товаров в Республике для формирования эффективного взаимодействия между субъектами ФР. Централизация процессов управления и контроля оборота фармацевтических товаров в ДНР позволит качественно и в полном объеме удовлетворить потребности населения в фармацевтических товарах, регулировать ценовую политику товаров на ФР, а также обеспечить его полноценное и гармоничное развитие в контексте интеграции в экономическое пространство РФ.

Цель исследования – формирование трансформационной модели развития фармацевтического рынка Донецкой Народной Республики на основе инновационной составляющей.

Результаты исследования. ФР представляет собой вертикально-интегрированную структуру, включающую конечных покупателей и потребителей, а также особый товар – лекарственные средства (ЛС), что оказывает влияние на потребление фармацевтических товаров. При этом следует отметить, что формирование спроса зависит не от необходимости потребителей приобретать фармацевтические товары, а от нужды, что добавляет новый параметр в формирование потребности. Особенностью ФР является его высокая социальная значимость, которой обусловлен высокий уровень государственного и надгосударственного регулирования на всех этапах оборота фармацевтических товаров. Особое внимание при этом уделяется обороту ЛС. Всемирной организацией здравоохранения создана и функционирует Система сертификации ЛС для международной торговли, которая регулирует оборот ЛС на мировом рынке [3]. Участие в Системе сертификации и выполнение ее положений является обязательным условием экспорта ЛС в другие страны. С началом глобализации мирового рынка международная сертификация стала использоваться в национальных системах регулирования оборота ЛС стран с развитой экономикой и в части стран с развивающейся экономикой.

Развитие мирового ФР происходит по инновационной модели, исходя из его сущности и принципов функционирования. Основу такой модели представляют фармацевтические ТНК, которые обеспечивают инновационное развитие ФР и определяют его основные направления на перспективу. Начиная с 2000 гг. фармацевтические ТНК представляют собой вертикально-интегрированную модель (Fully Integrated Pharmaceutical Company, FIPCO). Такая организационная модель предполагает наличие головной компании, управляющей своими обособленными подразделениями (рис. 1).

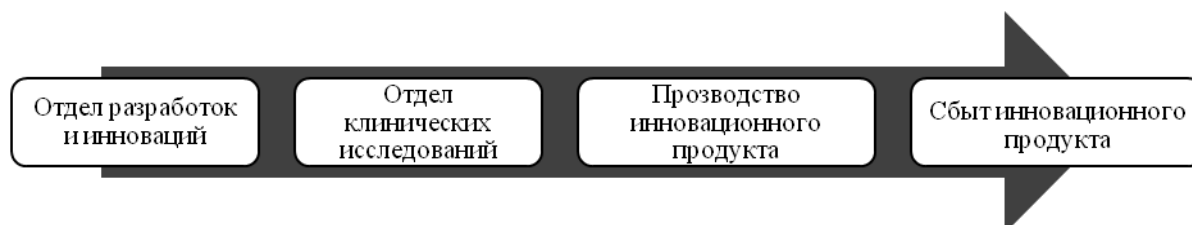


Рис. 1. Схема вертикально-интегрированной модели фармацевтической ТНК [11]

Ресурсные возможности ТНК позволяют создавать в своей структуре замкнутый цикл производства, вести многочисленные разработки инновационной продукции с высокой степенью риска. Совокупная рыночная капитализация фармацевтической отрасли составила в 2018 г. 1,4 трлн. долл. США (5,5%) заняв третье место после энергетической и банковской отраслей, при этом в Топ-20 крупнейших мировых компаний по объему выручки вошли 4 фармацевтические ТНК [12]. Тем не менее, большое число управленческих уровней в ТНК не может обеспечить, необходимый на современном этапе, темп инновационной динамики [13]. Согласно статистике только 1-2 из 10 инновационных ЛС допускаются до этапа гражданского оборота. Обеспечить снижение фактора неопределённости результатов клинических исследований ЛС не позволяет уровень развития мировых технологий [11]. Расходы на НИОКР в мировой фармацевтической отрасли продолжают оставаться на уровне 15% от отраслевой

прибыли [7]. Поэтому в настоящее время ТНК начинают испытывать ряд проблем, связанных с сокращением количества прорывных инноваций и недостатком ЛС, доходящих до реализации в условиях рынка [10].

Основными силами, обеспечивающими инновационную динамику на современном мировом рынке, являются биотехнологические компании, создающие ЛС на основе последних достижений медицины и биологии. Однако их ресурсные возможности не позволяют обеспечить реализацию перспективных научно-исследовательских разработок и достичь необходимого эффекта от масштаба производства ЛС. Данный факт обуславливает не только увеличение количества поглощений и слияний на ФР, но и поиск новых, адаптированных к изменившимся условиям, бизнес-моделей в области организации фармацевтических предприятий [11]. Мировой технологический прогресс неизбежно приводит к использованию информационно-компьютерных технологий в цепи создания дополнительной стоимости продукции ФР и выходу фармацевтических производителей на смежные рынки товаров и услуг. Поэтому в настоящее время все чаще начинает использоваться виртуально-интегрированная модель (Virtually Integrated Pharmaceutical Company, VIPCO) в организационной структуре ТНК, обеспечивающая переход к открытым инновациям и децентрализации инновационных разработок (рис. 2).

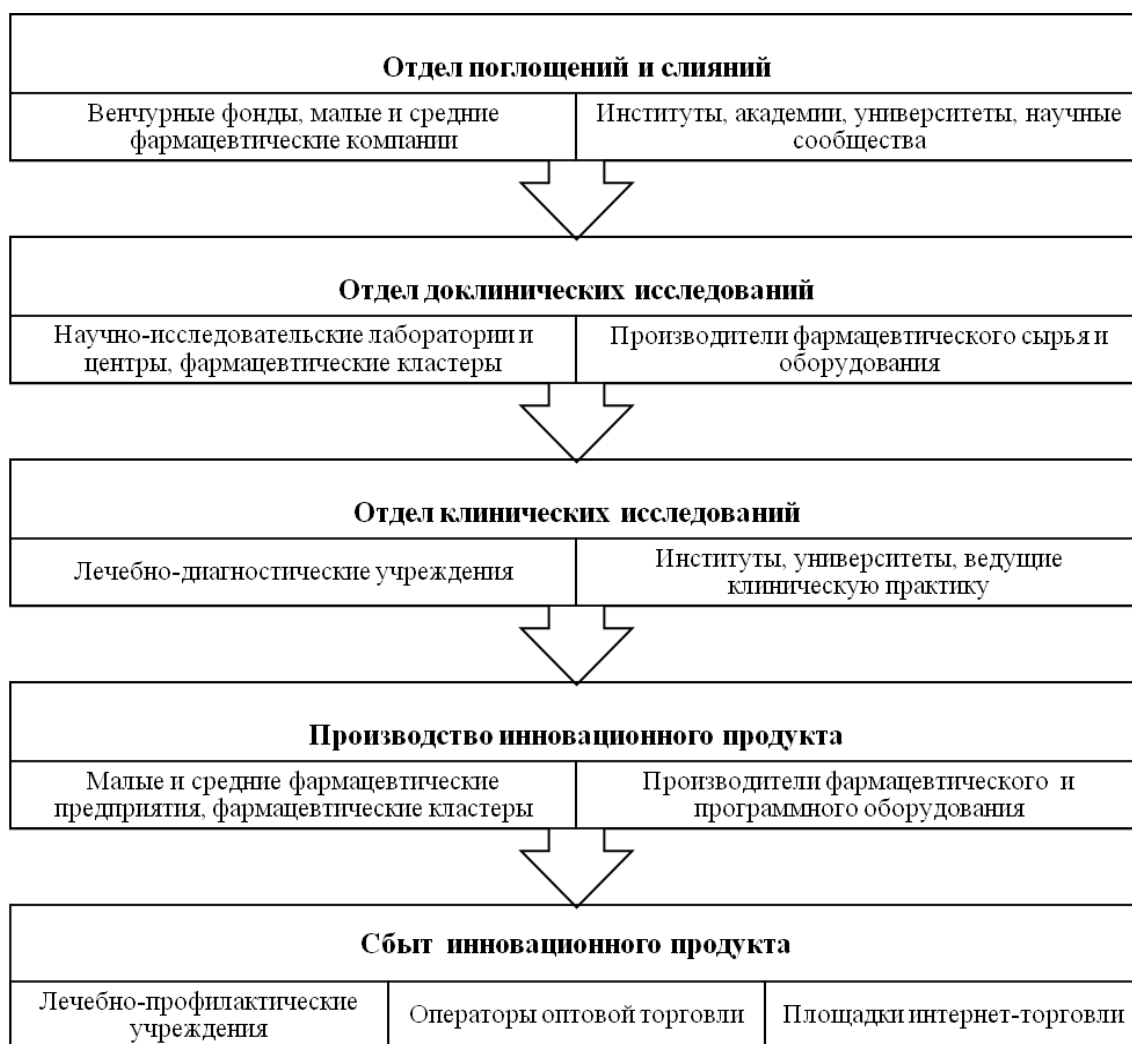


Рис. 2. Схема виртуально-интегрированной модели фармацевтической ТНК [11]

Модель VIPCO предполагает многоуровневую организационную структуру ТНК, где появляются подсистемы, связанные с внешней средой. Поэтому, фармацевтические ТНК активно развивают сотрудничество с государственными и частными научными учреждениями и исследовательскими центрами, производственными, сервисными компаниями, а также интернет-площадками [1]. Такое сотрудничество выходит за рамки участников ФР и включает в себя взаимодействие со смежными рынками и использование в производстве инновационных ЛС новых технологий из различных отраслей науки. Отличительной чертой новых бизнес-моделей фармацевтических предприятий становится аутсорсинг бизнес-процессов, который приводит к трансформации последних в управленческие хабы [1]. Продолжающиеся процессы поглощения и слияния обеспечивают для ТНК не только эффект масштаба, но и расширение собственного портфолио за счет приобретения перспективных инновационных разработок других компаний, чаще биотехнологических, чем и обусловлена начавшаяся специализация ТНК в определенных сегментах ФР.

Процесс трансформации FIPCO в VIPCO оказывает влияние и изменения в отрасли здравоохранения, где активно используются информационные технологии для унификации процессов закупки, поставки, распределения и использования ЛС. Такая трансформация приводит к повышению конкурентоспособности фармацевтических предприятий, выпускающих ЛС для лечения редких заболеваний и ЛС с конкурентоспособной стоимостью. Сформировавшаяся потребность пациентов получать персонифицированную медицинскую помощь, а также развитие телемедицины [8], приведет к ориентации отрасли здравоохранения на результат лечения, а не на объем медицинской помощи. Следовательно, специализация фармацевтических производителей и их сотрудничество с субъектами смежных рынков в среднесрочной перспективе не только продолжится, но и станет более глубокой.

ФР ДНР представлен фармацевтическими производителями, субъектами оптовой и розничной торговли, фармацевтическими продуктами, конечными потребителями и покупателями. Следует отметить, что специализированные аналитические и маркетинговые компании не имеют своих представительств в ДНР, что препятствует получению консолидированной информации о состоянии ФР в Республике. Имеющиеся данные разрознены и не систематизированы, публикуются в отчетах различных государственных учреждений исключительно в области их зоны контроля и регулирования.

Так, объем ФР ДНР в первом полугодии 2018 г. составил более 2 млрд. руб., превысив показатель 2017 г. на 9% за аналогичный период. При этом показатель объема реализованной фармацевтической продукции составил 282,1 млн. руб., из которых объем экспорта составил 22,2% [5]. Экспорт фармацевтических товаров представлен преимущественно изделиями медицинского назначения, поскольку экспорт ЛС требует их регистрации в государственных органах контроля за оборотом ЛС в стране прибытия товара. Следовательно, осуществление экспорта ЛС из ДНР возможно только в Луганскую Народную Республику и Южную Осетию. Фармацевтические товары в ДНР производятся на восьми предприятиях (табл. 1), при этом только ООО «Стиролбиофарм» и ООО «Донбиофарм» выпускают ЛС. Совокупный ассортимент ЛС в ДНР в 2018 г. составил 90 торговых наименований, большая часть из которых представлена ЛС безрецептурного сегмента [5].

Таблица 1

Список фармацевтических предприятий ДНР в 2018 г. [5]

№ п/п	Предприятие	Выпускаемые товары
1	ООО «Стиролбиофарм»	твердые лекарственные формы
2	ООО «Лекфарма Адонис»	фиточай
3	ООО «Висмут»	горчичники и горчичники-пакеты
4	ООО «Сарепта-медипласт»	пластыри
5	ООО «Центр гомеопатии»	гомеопатические препараты
6	ООО «Олфарм Восток»	перевязочные материалы
7	ООО «Биофа»	изделия медицинского назначения
8	ООО «Донбиофарм»	антисептические препараты

В структуре розничных аптечных продаж в ДНР в первом квартале 2016 г. в ДНР - 83,1%, что на 2,8% меньше показателя 2013 г. [2; 5]. Так, основным фармацевтическим продуктом, требующимся на ФР ДНР являются ЛС. Анализ структуры производства основных видов фармацевтических товаров в ДНР в первом полугодии 2018 г. показал высокий прирост выпуска этилового спирта по отношению к первому полугодю 2017 г., который составил 254% (рис. 3). При этом наметилась тенденция к снижению объемов выпуска таблетированных форм ЛС и изделий медицинского назначения [5].

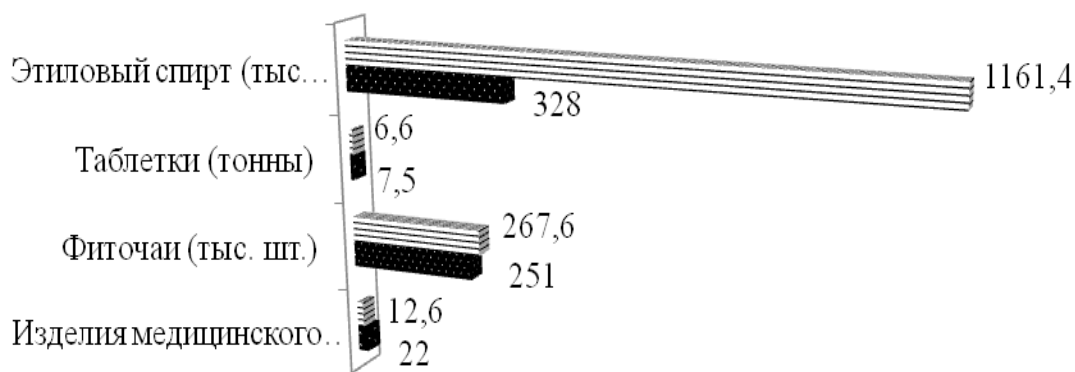


Рис. 3. Производство основных видов фармацевтических товаров и изделий медицинского назначения в I полугодии 2017 и 2018 гг. [5]

Оценить представленные данные по отношению к обеспеченности населения ДНР фармацевтической продукцией республиканского производства не представляется возможным. Опубликованные Министерством промышленности и торговли ДНР показатели могут характеризовать только динамику загруженности производственных мощностей фармацевтической отрасли. Оценить потребность населения в фармацевтических товарах возможно посредством анализа структуры розничных аптечных продаж и объеме госпитального рынка, данные о которых за 2014-2019 гг. в свободном доступе в ДНР отсутствуют.

Имеющиеся данные о ФР ДНР за 2017 г. (табл. 2) представлены более подробно и свидетельствуют о недостаточном объеме республиканского производства фармацевтических товаров [5]. Высокая импортозависимость ФР ДНР может представлять угрозу для лекарственной безопасности государства. В розничном аптечном сегменте в 2016-2018 гг. продажа ЛС в ценовом сегменте ЛС до 100 руб. занимала 89%, что отражает низкую покупательскую способность населения ДНР [5]. Так, ценообразование 98% объема импортируемых фармацевтических товаров будет

зависеть от валютных колебаний рубля и логистических издержек, а наличие референтных цен на жизненно-важные ЛС может сказаться на качестве ввозимого товара в Республику [2].

Таблица 2

Показатели фармацевтического рынка Донецкой Народной Республики [5]

Показатель	Год		Прирост 2017/2016 гг., %
	2016	2017	
Емкость рынка, млрд. руб.	4,3	4,4	0,02
Объем розничного сегмента за первое полугодие, млн. руб.	1108,5	1244,9	12,3
Объем производства, млн. руб.	163,2	204,2	20
Объем реализованной продукции, млн. руб.	158,7	206,7	23
Доля ценового сегмента 0-100 руб., %	89	89	0

В 2017 г. утвержден Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов для медицинского применения (Перечень), который содержит 675 непатентованных наименований ЛС [4]. Перечень отражает минимальный ассортимент фармацевтических товаров для ФР, который может обеспечить поддержание необходимого уровня здоровья населения Республики [2]. Более 50% Перечня занимают препараты для лечения сердечно-сосудистой, пищеварительной и нервной систем, противомикробные препараты, а также вакцины и противоопухолевые препараты.

В 2018 г. в ДНР функционировала 621 аптека и 215 аптечных пунктов [6]. При этом отмечаются диспропорции в территориальной структуре операторов розничной торговли ЛС. Так, в 2017 г. по отношению к 2013 г. количество аптек резко уменьшилось в городе Шахтерск (-8), Макеевка (-5), Ясиноватая (-4), Снежное (-3), Кировское (-2) и Дебальцево (-1), а также в Тельмановском (-1) и Старобешевском (-1) районах. При этом есть ряд населенных пунктов, где розничная аптечная сеть представлена исключительно выездными аптеками ООО «Торговый Дом Донбасса» [6]. Следует отметить, что согласно нормативам, должна быть 1 аптека на 8-10 тыс. жителей. Данный факт свидетельствует о том, что в условиях становления Республики, которая находится в военном противостоянии с Украиной, доступность фармацевтической помощи так же должна контролироваться и регулироваться государством, поскольку выездные аптеки – это временное явление для переходного периода.

По данным Министерства здравоохранения ДНР обеспечение учреждений здравоохранения ЛС и изделиями медицинского назначения в 2018 г. в среднем составили 13-24% по городам и районам при этом около 50% от этого количества представлено гуманитарной помощью из РФ [4]. Таким образом, расходы на лекарственное обеспечение практически в полном объеме ложатся на население. Законодательство, регулирующее оборот ЛС в ДНР, в полной мере не сформировано, поскольку принятые в ДНР нормативные и правовые акты обеспечивают удовлетворительный контроль и регулирование только этапа гражданского оборота ЛС [2]. Использование нормативных и правовых актов Украины на других этапах оборота ДНР не всегда рационально, поскольку они не учитывают особенности экономики Республики.

Развитие фармацевтической отрасли и ФР требует значительных капиталовложений, которые предполагают частные и государственные инвестиции. Анализ ФР ДНР свидетельствует о недостаточной динамике его развития,

обусловленной низкими объемами республиканского производства фармацевтических товаров, низкой покупательской способностью населения, а также отсутствием государственной стратегии развития фармацевтической отрасли. Следует отметить, что несовершенство законодательной базы приводит к дублирующему контролю ряда важных аспектов функционирования ФР ДНР [4; 5; 6]. Данные факты свидетельствуют о необходимости создания отдельной структуры, осуществляющей контроль и надзор за оборотом фармацевтических товаров в Республике для формирования полноценной инфраструктуры ФР ДНР. Учитывая все особенности ФР, целесообразно сформировать Государственное учреждение «Управление по контролю и надзору за оборотом фармацевтических товаров ДНР» (Управление), которое будет осуществлять регулирование, контроль и надзор субъектов ФР на всех этапах жизненного цикла фармацевтических товаров. Деятельность Управления исключит возможности двойного контроля субъектов ФР, обеспечит проведение системного анализа всех показателей динамики ФР и реализацию государственной политики развития ФР ДНР. Существование единого центра регулирования ФР позволит упростить ведение хозяйственной деятельности для субъектов рынка и их взаимодействие с государственными органами на основе принципа «единого окна». В последующем Управление может стать инвестиционной площадкой для развития фармацевтической отрасли ДНР.

Поскольку Управление будет реализовывать функции контроля и надзора на ФР, распределенные сейчас между рядом министерств и ведомств, обоснованно будет его прямое подчинение Правительству ДНР для осуществления эффективного государственного управления (рис. 4).



Примечание: —> непосредственное подчинение, - - -> межведомственные взаимодействия; - - -> взаимодействие по типу «обратной связи»

Рис. 4. Организационная структура управления ГУ «Управление по контролю и надзору за оборотом фармацевтических товаров ДНР»

Основными функциями Управления будут являться:

проведение единой государственной политики в области развития ФР ДНР, утвержденной законодательной властью ДНР, и разработка программ развития отдельных сегментов ФР в ДНР;

внесение предложений в изменение законодательства ДНР, а также принятие подзаконных нормативных актов в области оборота фармацевтических товаров;

аналитические исследования показателей развития ФР ДНР;

осуществление контроля и надзора на всех этапах оборота фармацевтических товаров в ДНР, включая их ценообразование, ввоз, вывоз и утилизацию;

создание межведомственных комиссий, советов, проектных групп по вопросам оборота фармацевтических товаров в ДНР;

участие в международном сотрудничестве.

В состав Управления будут входить четыре департамента: по контролю и надзору за разработкой фармацевтических товаров; по контролю и надзору за производством и регистрацией фармацевтических товаров; по контролю и надзору за гражданским оборотом фармацевтических товаров; административный.

Рассмотри основные функции каждого из департаментов.

1. Департамент по контролю и надзору за разработкой фармацевтических товаров: утверждение правил разработки, доклинических, клинических и постклинических исследований ЛС, производственных стандартов для изделий медицинского назначения и биологически активных добавок;

организация контроля и надзора за проведением исследований ЛС;

сертификация соответствия для изделий медицинского назначения и биологических добавок республиканским производственным стандартам.

2. Департамент по контролю и надзору за производством и регистрацией фармацевтических товаров:

утверждение правил лицензирования фармацевтических производств и государственной регистрации фармацевтических товаров;

выдача лицензий на производство фармацевтических товаров и ведение реестра фармацевтических предприятий в ДНР, организация контроля и надзора за производством фармацевтических товаров в ДНР;

государственная регистрация фармацевтических товаров и ведение реестров фармацевтических товаров, зарегистрированных в ДНР;

учет фармацевтических товаров, ввезенных и вывезенных из ДНР, контроль их качества и соответствие имеющейся сертификации.

3. Департамент по контролю и надзору за гражданским оборотом фармацевтических товаров:

утверждение правил лицензирования операторов оптовой и розничной торговли фармацевтическими товарами в ДНР;

выдача лицензий на осуществление оптовой и розничной торговли фармацевтическими товарами и ведение реестра таких предприятий в ДНР, организация контроля и надзора за торговлей фармацевтическими товарами;

утверждение правил фармаконадзора, осуществление его в ДНР с привлечением специалистов здравоохранения и населения;

ведение открытого реестра некачественных, фальсифицированных фармацевтических товаров в ДНР;

сбор и учет развития побочных явлений на фармацевтические товары, находящиеся в гражданском обороте и, при необходимости, инициация проведения постклинических исследований для изменения инструкции ЛС;

проведение аттестации и сертификации специалистов-фармацевтов, проведение обучающих семинаров и конференций;

контроль и надзор за рекламой фармацевтической продукции, осуществление контроля этичности в работе субъектов ФР ДНР;

осуществление исполнения законодательства в сфере оборота фармацевтических товаров в ДНР, внесение предложений по совершенствованию законодательной базы.

4. Административный департамент:

контроль и руководство Управлением;

ведение документооборота и бухгалтерского учета;

юридическое обеспечение работы Управления;

проведение необходимых исследований фармацевтических товаров;

исследование показателей развития ФР;

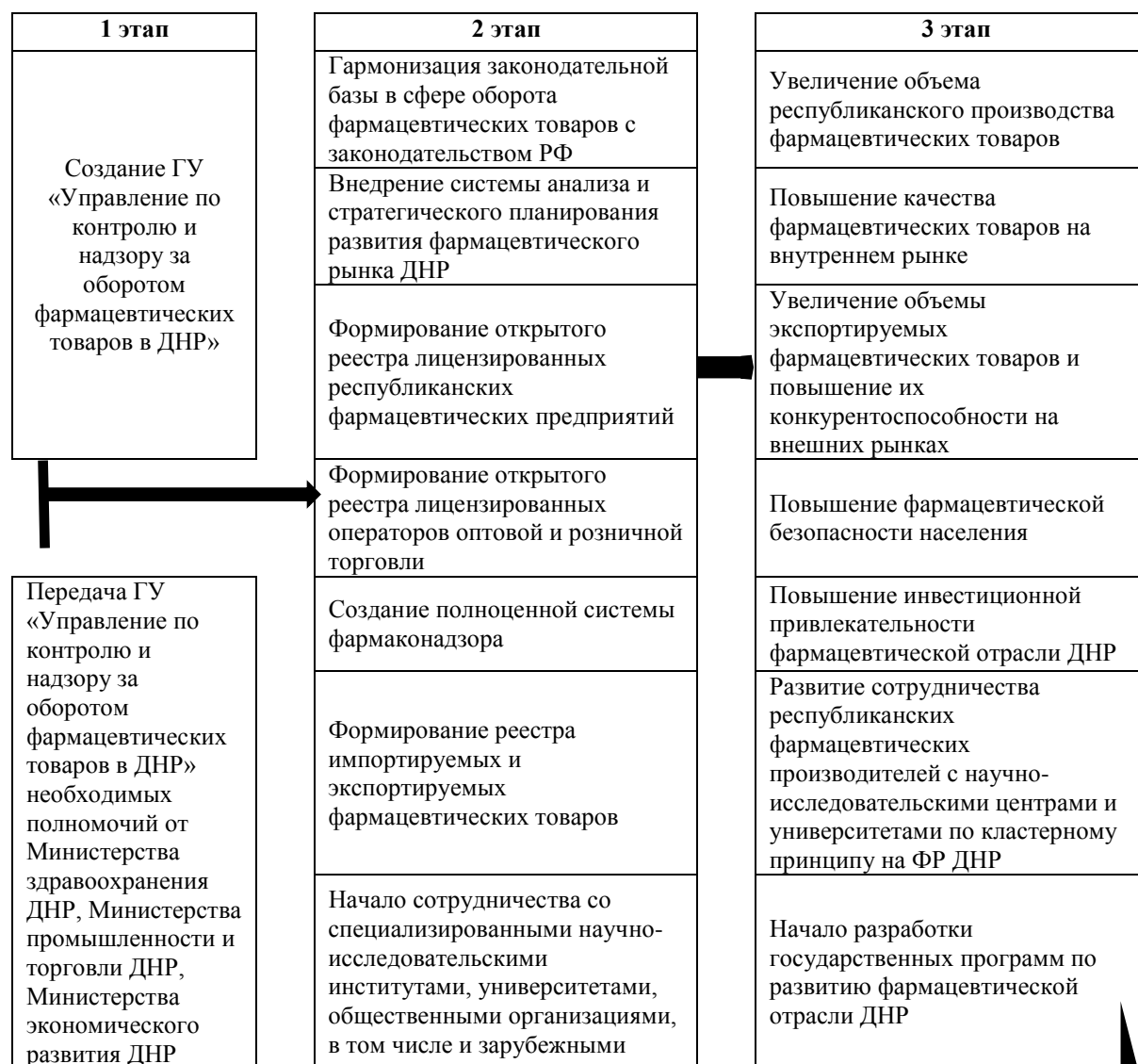
стратегическое планирование направлений развития ФР.

Предложенная структура является базовой, так как департаменты осуществляют контроль и надзор за определенным сегментом оборота фармацевтической продукции. В случае необходимости, в любой из департаментов можно включить требуемый отдел или сектор для обеспечения дополнительного контроля ФР ДНР без существенных изменений базовой структуры организации. При активизации на ФР ДНР инновационной деятельности (например, в ходе реализации государственной стратегии развития ФР) в структуру Управления включается дополнительный департамент, берущий на себя контроль и надзор за такой деятельностью. Учитывая темпы инновационной динамики на республиканского ФР контроль инновационной деятельности на данном этапе его развития может обеспечить базовая структура Управления.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что развитие ФР ДНР по традиционной для мирового рынка инновационной модели в настоящее время не возможно реализовать. Отсутствие возможности привлечения финансовых, технологических и трудовых ресурсов фармацевтическими предприятиями ДНР не сможет обеспечить их развитие по модели VIPSО для запуска производства инновационных ЛС. При этом, ограничения в осуществлении внешнеэкономической деятельности фармацевтических предприятий ДНР сделают процесс производства инновационных товаров нерентабельным. В таких условиях ФР ДНР может развиваться только посредством стимулирования увеличения внутреннего производства с расширением ассортимента жизненно-необходимых ЛС (на начальных этапах – исключительно дженерических ЛС), увеличением притока технологий на внутренний рынок, повышением квалификации специалистов фармацевтической отрасли и гармонизацией законодательства в области оборота фармацевтических товаров с РФ. Следовательно, необходимо разработать трансформационную модель развития ФР ДНР на основе инновационной компоненты, что позволит обеспечить фармацевтическую безопасность населения, структурировать ФР для его полноценной интеграции в экономическое пространство РФ, а в последующем и в систему мирового хозяйства.

Трансформационная модель развития ФР ДНР на основе инновационной составляющей представлена на рис. 5, которая предполагает три последовательных этапа реализации развития инновационной составляющей ФР ДНР. Этапы включают в себя институциональное формирование жизнеспособной структуры рынка, гармонизацию законодательства в сфере регулирования оборота фармацевтических товаров ДНР с законодательством РФ, стимулирование расширения товарного

ассортимента республиканских фармацевтических производителей, а также обеспечение постоянного контроля качества фармацевтических товаров.



Развитие инновационной составляющей фармацевтического рынка ДНР

Рис. 5. Трансформационная модель развития фармацевтического рынка ДНР

Предложенная модель будет способствовать формированию конкурентной среды на ФР ДНР, что обеспечит эффективную систему контроля и надзора за оборотом фармацевтических товаров. Совершенствование законодательства ДНР в сфере оборота фармацевтических товаров позволит создать эффективную и прозрачную систему взаимодействия на ФР ДНР на основе стимулирования к инновационной деятельности в фармацевтической отрасли. Регулирование товарного ассортимента позволит не столько снизить зависимость ФР ДНР от зарубежных товаров на данном этапе, сколько позволит сформировать товарную политику фармацевтических предприятий, направленную на обеспечение населения жизненно-необходимыми ЛС.

Институциональные изменения ФР ДНР и умеренный протекционизм приведут к повышению конкурентоспособности республиканских фармацевтических предприятий. Контроль качества фармацевтических товаров в ДНР будет стимулировать закупочную политику оптовых и розничных операторов ФР ДНР, направленную на оптимальное сочетание цена-качество реализуемых товаров, а фармацевтических производителей на повышение конкурентных преимуществ производимых товаров. Система анализа и стратегического планирования заложит основы для формирования государственной программы развития фармацевтического рынка ДНР.

Реализация трансформационной модели развития ФР ДНР на основе инновационной составляющей станет начальным этапом формирования инновационного потенциала фармацевтической отрасли и политики импортозамещения фармацевтических товаров. На рис. 6 представлены этапы формирования инновационного потенциала фармацевтической отрасли ДНР, которые в долгосрочной перспективе обеспечат ее стабильное развитие и интеграцию в экономическое пространство РФ. Наличие единого учреждения для контроля и надзора за субъектами ФР ДНР позволит ускорить начало инновационного развития фармацевтической отрасли. Взаимодействие Управления с научно-исследовательскими учреждениями ДНР заложит основу формирования научно-исследовательских центров по кластерному типу.

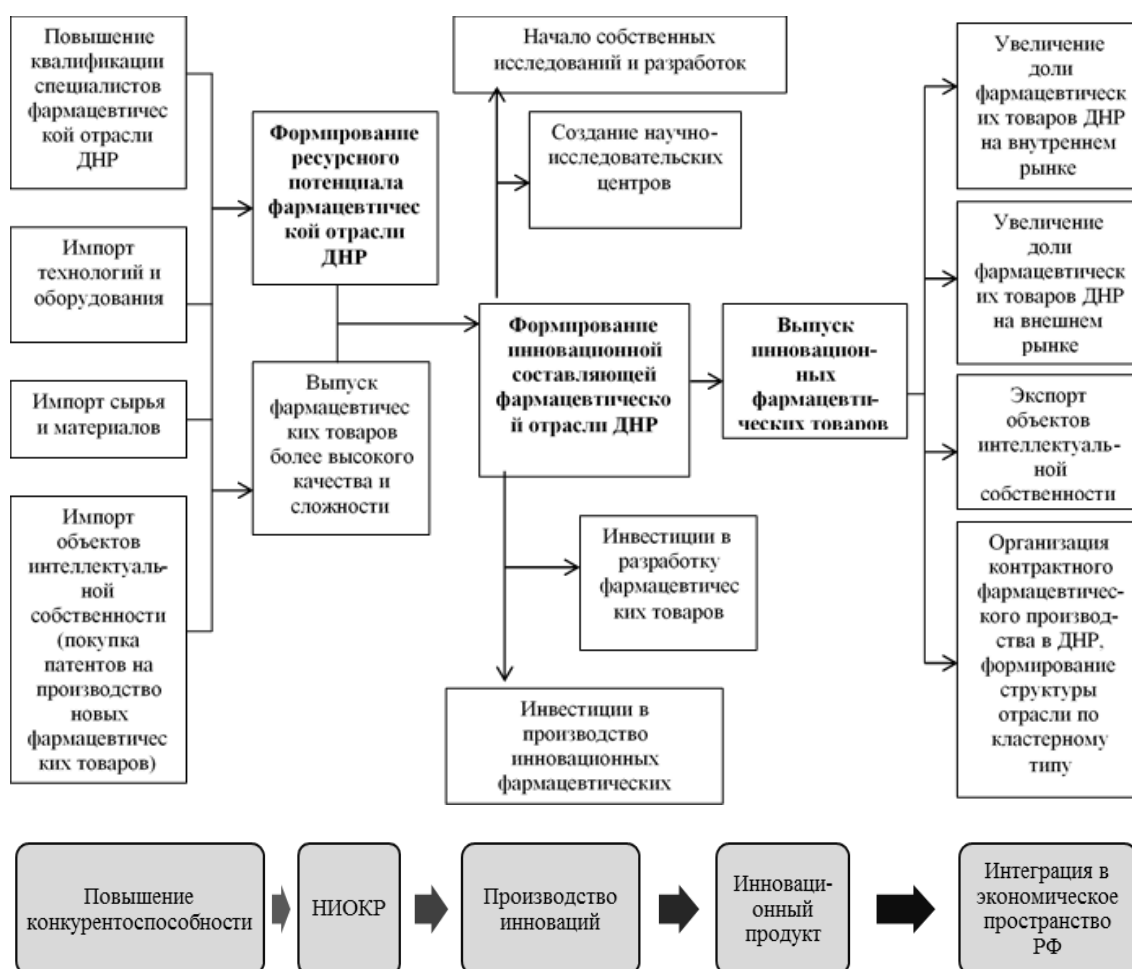


Рис. 6. Этапы формирования инновационного потенциала фармацевтической отрасли ДНР

Вывод. На основе проведенного анализа установлено, что дальнейшее развитие ФР ДНР в условиях ограниченного экономического пространства возможно только за счет его институциональных изменений, что обуславливает целесообразность создания Государственного учреждения «Управление по контролю и надзору за оборотом фармацевтических товаров в ДНР». Разработана трансформационная модель развития ФР ДНР на основе инновационной составляющей, которую предложено реализовать в три этапа. В рамках модели проведена этапизация инновационного развития фармацевтической отрасли, которая обеспечит ее гармоничное интегрирование в экономическое пространство Российской Федерации. Предложенные изменения в функционировании ФР ДНР могут стать в основой формирования государственной программы развития фармацевтического рынка ДНР и обеспечения населения высококачественными фармацевтическими товарами республиканского производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кильдияров Б.М. Место инноваций в корпоративной стратегии крупных компаний // Вестник Московского университета МВД России. Экономические науки. – № 1. – 2013. – С. 159-162.
2. Маслий Н.Ю. Обеспечение лекарственной безопасности населения Донецкой Народной Республики // Экономика Донбасса: проблемы настоящего и возможности будущего - Сборник научных статей и тезисов финалистов II Республиканского конкурса научных работ / Научный редактор В.Н. Василенко. – ООО «Буки Веди». – 2018. – С. 212-221.
3. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. II. Маркетинг в фармации: учеб. для студентов вузов. – 2-е изд./ З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева; Под ред. З.Н. Мнушко. – Харьков: Изд-во НФаУ: Золотые страницы. – 2008. – 536 с.
4. Официальный сайт Министерства здравоохранения ДНР [Электронный ресурс]. URL: <http://mzdnr.ru/>.
5. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru>.
6. Официальный сайт Министерства экономического развития ДНР [Электронный ресурс]. URL: <http://mer.govdnr.ru>.
7. Шабалина Л.В. Перспективы развития российской фармацевтической отрасли на мировом рынке // Материалы XIV-й Международной научно-практической конференции «Экономика и маркетинг в XXI веке: проблемы, опыт, перспективы», 23–24 ноября 2017 г., г. Донецк, ДонНТУ./ редкол.: А.А.Кравченко [и др.]/– Донецк: Изд-во ДонНТУ, 2017. – С. 601-607.
8. Шабалина Л.В. Развитие фармацевтической отрасли Донецкой Народной Республики в контексте современных мировых инновационных моделей // Материалы 4-й Международной научно-практической конференции «Инновационные перспективы Донбасса», г. Донецк, 22-25 мая 2018 г. – Донецк: ДонНТУ, 2018. – Т. 5. – С. 151-155.
9. Шабалина Л.В. Тенденции развития мирового фармацевтического рынка//Материалы I-й Республиканской научно-практической конференции «Современная мировая экономика: вызовы и реальность»./отв. ред. Я.В.Хоменко. – Донецк, ДонНТУ, 2018. – С. 102-108.
10. Alex A. Attrition in the Pharmaceutical Industry: Reasons, Implications, and Pathways Forward. John Wiley & Sons, 2016.
11. Frost & Sullivan [Электронный ресурс]: Офиц. Сайт. Маунтин-Вью. – UPL: <http://www.frost.com>.
12. FT Global 500 [Электронный ресурс]. – UPL: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/988051be-fdee-11e3-bd0e-00144feab7de.html>.
13. Paul S. M. et al. How to improve R&D productivity: the pharmaceutical industry's grand challenge//Nature reviews Drug discovery. – 2010. – Vol.9. – P. 203.
14. L. Kopteva, L. Environmental safety aspects and basic development trends in the Russian pharmaceutical market / Kopteva, L. Shabalina, R. Bolshakov, A. Smirnov // E3S Web of Conferences 135, 04057 (2019). DOI: 201913504057.
15. Shabalina L. Main tendencies of the global pharmaceutical market / Shabalina L., Khumran R. // Economic Herald of the Donbas. – 2018. – № 4(54). – P.73 - 78.

16. Шабалина Л.В. Развитие фармацевтического рынка стран БРИКС в контексте мировых реалий / Шабалина Л. В., Подустова К.С. // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2019. – № 3. – С.215 - 224.

Поступила в редакцию 05.02.2020 г.

FORMATION OF A TRANSFORMATIONAL MODEL FOR THE DEVELOPMENT OF THE PHARMACEUTICAL MARKET OF THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC BASED ON THE INNOVATIVE COMPONENT

L. V. Shabalina, N. Yu. Masliy

The article analyzes the global development models of the pharmaceutical market. A transformational model for the development of the pharmaceutical market of the Donetsk People's Republic on the basis of the innovative component, which is released in three stages, is proposed. Within the framework of the model, the innovative development of the pharmaceutical industry has been staged, which may become the basis for the development of the pharmaceutical market of the Republic.

Key words: pharmaceutical market, pharmaceutical products, pharmaceutical industry, organizational business model, innovative development, transformation.

Шабалина Людмила Валерьевна

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой международной экономики

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

luda_2270@mail.ru

+38-071-309-93-61

Маслий Наталья Юрьевна

магистрант кафедры международной экономики

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

natalyam8@rambler.ru

+38-071-355-19-60

Shabalina Ludmila

C. Sc. Economics, associate professor, head of the department of International Economics
Donetsk National Technical University, Donetsk

Masliy Natalya

undergraduate department of International Economics

Donetsk National Technical University, Donetsk

УДК 338.31

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ АО «ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ»)© 2020. *Г. А. Шавкун, И. А. Платонов*

В статье рассмотрен комплексный подход к оценке эффективности хозяйственной деятельности металлургического предприятия. Предлагается использование двух групп показателей: обобщающих показателей эффективности деятельности предприятия и частных показателей эффективности использования отдельных видов ресурсов.

Ключевые слова: комплексный подход, эффективность, финансовое состояние, материальные ресурсы, финансовые средства, основные производственные фонды, живой труд.

Постановка проблемы. Современные тенденции развития национальных экономик практически всех стран обуславливают быстрые изменения в деятельности национальных предприятий всех отраслей. Не исключением являются и предприятия металлургической отрасли. Трансформационные процессы институциональной среды их функционирования негативно влияют на состояние экономической эффективности таких предприятий и требуют от менеджмента принятия оперативных управленческих решений практически во всех сферах и видах деятельности. В связи с этим и принимая во внимание ограниченную емкость внутренних рынков и внутреннего спроса на продукцию, большинство металлургических предприятий для стабилизации и повышения эффективности своей деятельности стремится продвигать свою продукцию на внешний рынок, что связано с международным и производственным научно-техническим сотрудничеством, экспортом и импортом товаров, услуг. При этом одним из необходимых условий успешного развития внешнеэкономической деятельности (ВЭД), наравне с конкурентоспособностью продукции, выступает эффективность ведения хозяйственной деятельности, как основы формирования ресурсного обеспечения мероприятий, направленных на расширение деятельности предприятия, в том числе и на усиление его присутствия на внешних рынках. В современных научных разработках существует множество методик анализа эффективности деятельности предприятия, предполагающих определение как качественных, так и количественных показателей. По причине большей объективности и измеримости среди существующих методик на практике предпочтение отдается количественным, существенно различающимся между собой как по степени охвата аспектов деятельности предприятия, так и по применяемым аналитическим методам. Отсутствие единого подхода к решению данной проблемы обуславливает наличие широкого поля для проведения научных исследований, направленных как на разработку новых методик оценки, так и на совершенствование уже существующих, что и обосновывает непреходящую актуальность подобных исследований.

Анализ последних исследований и публикаций. Эффективность хозяйственной деятельности может иметь разные проявления, а вопросы методического обеспечения проведения ее количественной оценки носят дискуссионный характер, выступая при этом объектом исследования во многих научных работах. Так, в работах Погореловой К.А. [1], Чурсиной Ю.А. и Лысковой Л.Н. [2] освещены вопросы, связанные с особенностями применения методики финансового анализа к

металлургическим предприятиям; Вережкой Т.В. [3] проведено теоретико-методологическое обоснование возможности применения и разработаны практические рекомендации по формированию системы ключевых оценочных показателей эффективности высокотехнологичных компаний на основе современных подходов, используемых в мировой и отечественной практике. Антонов А.П. [4] предлагает оценивать эффективность хозяйственной деятельности организации посредством сравнения каналов входящего и исходящего денежных потоков. Дорониной Ф.Х. [5] предложена комплексная оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, полученная в результате одновременного изучения совокупности показателей, отражающих все или многие аспекты хозяйственных процессов, и содержащая выводы о результатах деятельности на основе выявления отличий от базы сравнения. Как показали результаты проведенных исследований выбор конкретной методики зависит от целей, поставленных при проведении анализа эффективности деятельности предприятия, равно как и от статуса субъекта пользования полученной в результате его проведения информации. В данной статье предпринята попытка формирования комплексного подхода, основанного на системе общих и частных показателей эффективности, позволяющая проводить как обобщенную оценку эффективности, так и оценку эффективности использования отдельных видов ресурсов металлургического предприятия.

Цель статьи состоит в разработке предложений по формированию системы показателей эффективности деятельности металлургического предприятия в рамках комплексного подхода, а также апробации вышеуказанной системы показателей на примере АО «ХК «Металлоинвест».

Результаты исследования. Предпосылками возникновения потребности в эффективном, рациональном ведении хозяйственной деятельности предприятия является проблема ограниченности ресурсов, с одной стороны, и постоянное стремление к росту результатов его деятельности – с другой. Именно эффективное использование имеющихся ресурсов дает возможность удовлетворить максимум потребностей предприятия и получить желаемый результат. Количественное выражение повышения эффективности отображается через систему показателей производства. Эта система содержит следующие группы показателей как обобщающих, так и характеризующих использование отдельных видов ресурсов предприятия (рис. 1).

Из анализа современных публикаций, посвященных тематике оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия, следует, что единый перечень таких показателей отсутствует. В то же время в их составе можно выделить две группы: показатели, характеризующие эффективность производственной деятельности (показатели эффективности производства) и показатели эффективности финансовой деятельности (показатели финансового состояния).

Результаты расчета обобщающих показателей эффективности производства АО «ХК «Металлоинвест» (далее – ХК «Металлоинвест») согласно данным отчетности компании [6] приведены в табл. 1.

Результаты расчетов (табл. 1) свидетельствуют о значительном повышении эффективности хозяйственной деятельности компании в течение 2015-2019 гг. Так, в 2019 г. производство продукции на единицу затрат ресурсов возросло на 12,8% в сравнении с 2019 г.: с 1,93 долл. выручки на 1 долл. затрат до 2,18 долл. Также значительно вырос уровень прибыли на единицу понесенных затрат.

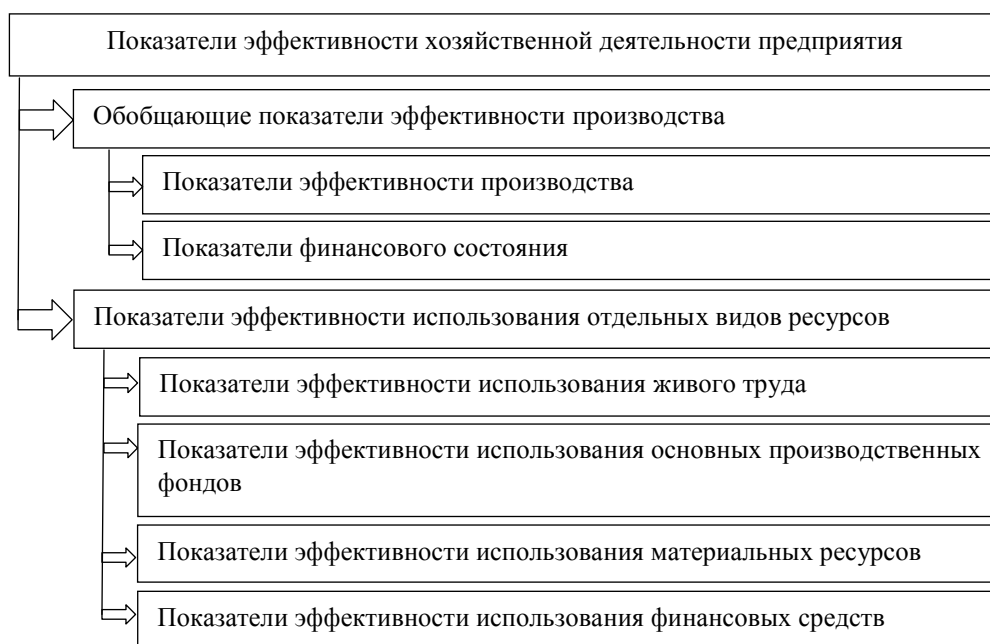


Рис. 1. Показатели эффективности хозяйственной деятельности предприятия

Таблица 1

Обобщающие показатели эффективности производства ХК «Металлоинвест»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Прирост 2019 г./ 2015 г.	
						абс.	%
Производство продукции на единицу затрат ресурсов	1,93	1,93	2,03	2,20	2,18	0,25	12,8
Затраты на 1 т, долл.	30,06	27,88	38,41	38,90	х	х	х
Прибыль на единицу совокупных расходов	0,10	0,52	0,46	0,50	0,54	0,45	466,3
Рентабельность производства, %	3,3	18,6	21,6	24,2	20,5	17,25	524,6

Если на 1 долл. затрат в 2015 г. приходилось 0,10 долл. чистой прибыли, то к 2019 г. уровень прибыли возрос до 0,54 долл., показав, таким образом, прирост в 4,6 раза. При этом рост рентабельности производства, показывающей уровень чистой прибыли, полученной на 1 долл., вложенный в активы предприятия, составил в 2019 г. 20,5%, превысив значение 2015 г. в 5,2 раза. Изменение уровня затрат на 1 т продукции в течение 2015-2019 гг. не был рассчитан в силу отсутствия данных о производстве продукции в 2019 г. на время проведения данного исследования.

К числу обобщающих показателей эффективности хозяйственной деятельности также целесообразно отнести показатели финансового состояния, свидетельствующие об уровне «жизнеспособности» предприятия. Как правило, финансовое состояние характеризуется системой коэффициентов, с помощью которых оценивается финансовая независимость по каждому элементу активов предприятия и по имуществу в целом, что дает возможность измерить, достаточно ли устойчива компания в финансовом отношении. В краткосрочной перспективе финансовая независимость характеризуется показателями ликвидности, а в долгосрочной перспективе – коэффициентами финансовой устойчивости. Рассчитав показатели ликвидности и платежеспособности можно сделать вывод о достаточности уровня финансовой

устойчивости организации, а проанализировав показатели за ряд лет, можно выявить тенденцию и сделать выводы о динамике финансового положения и перспективах банкротства в компании. Результаты расчетов вышеуказанных показателей финансового состояния, проведенных по данным отчетности компании [6], представлены в табл. 2.

Таблица 2

Показатели	Норма	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент текущей ликвидности	2,0-2,5	1,811	2,875	2,002	2,705	2,815
Коэффициент срочной ликвидности	0,5-1,0	1,231	1,290	1,204	0,908	1,052
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,05-0,2	0,768	1,485	0,384	0,901	0,467

В 2019 г. все показатели ликвидности (табл. 2) превышали нормативные значения, что говорит о наличии значительного запаса ликвидности у ХК «Металлоинвест». При этом в 2015 г. ситуация существенно не отличалась, за исключением текущей ликвидности, которая не достигала нормативного значения. Коэффициент текущей ликвидности, нормативное значение которого представлено диапазоном 2,0-2,5, показал значительный рост с 1,811 в 2015 г. до 2,815 в 2019 г. Коэффициент срочной ликвидности показал обратную динамику: с 1,231 в 2015 г. до 1,052 в 2019 г. Однако, несмотря на имевшее место снижение, в 2019 г. все равно превышал нормативное значение, определенное диапазоном 0,5-1,0. Коэффициент абсолютной ликвидности в 2019 г. был почти в 2 раза ниже значения 2015 г., но, как и предыдущий показатель, превышал нормативное значение. Результаты анализа ликвидности ХК «Металлоинвест» свидетельствуют о наличии существенного запаса ликвидности и платежеспособности, равно как и низкой вероятности возникновения финансовых проблем в расчете с контрагентами в краткосрочной перспективе.

Коэффициенты финансовой устойчивости ХК «Металлоинвест», рассчитанные по данным отчетности компании [6], приведены в табл. 3.

Таблица 3

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент автономии	0,228	0,157	0,146	0,260	0,387
Коэффициент финансовой зависимости	0,772	0,843	0,854	0,740	0,613
Коэффициент финансового риска	3,392	5,361	5,862	2,839	1,586
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,776	0,509	0,466	0,852	1,779
Коэффициент мобильности капитала	-2,104	-3,398	-3,715	-1,666	-1,023
Коэффициент обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом	-0,104	-0,127	-0,159	-0,230	-0,180

Исходя из данных табл. 3 можно сказать о преобладании положительных тенденций в динамике финансовой устойчивости ХК «Металлоинвест». Степень финансовой независимости оставалась достаточно низкой на протяжении всего периода. Однако, коэффициент автономии, показывающий обеспеченность предприятия собственными средствами, показал рост с 0,228 в 2015 г. до 0,387 в 2019 г. При этом в 2017 г. имело место наиболее низкое его значения, которое было

практически в три раза ниже нормативного значения, составляющего 0,500. Так, в 2015 г. из каждой 1000 руб. на собственный капитал приходилось 228 руб., а в 2019 г. – уже 387 долл., что может считаться не критичным для предприятия. Положительной динамике финансовой независимости (автономии) всегда соответствует противоположная динамика показателя финансовой зависимости, что подтверждает правильность произведенных расчетов. Коэффициент маневренности собственного капитала в 2019 г. достиг своего максимального значения в 1,779.

Отрицательное значение показателя мобильности капитала и обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом говорит о том, что незначительная часть запасов предприятия была сформирована за счет заемных источников финансирования, о чем свидетельствуют отрицательные значения соответствующего коэффициента. При этом для поддержания финансовой устойчивости эта часть активов должна формироваться исключительно за счет собственных источников формирования капитала. Так если в 2015 г. на 1000 долл., вложенных в оборотные средства, недостача собственных источников составляла 104 долл., то в 2019 г. это значение достигло 180 долл.

Количество групп показатели, характеризующих эффективность использования отдельных видов ресурсов, зависит от ресурсной базы конкретного предприятия. Так металлургическим предприятием в целях производства продукции используется рабочая сила (живой труд), материальные ресурсы, основные производственные фонды и финансовые ресурсы. Данный перечень и определяет систему соответствующих показателей.

Результаты расчета показателей эффективности использования живого труда на ХК «Металлоинвест», проведенного по данным отчетности компании [6], приведены на рис. 2.

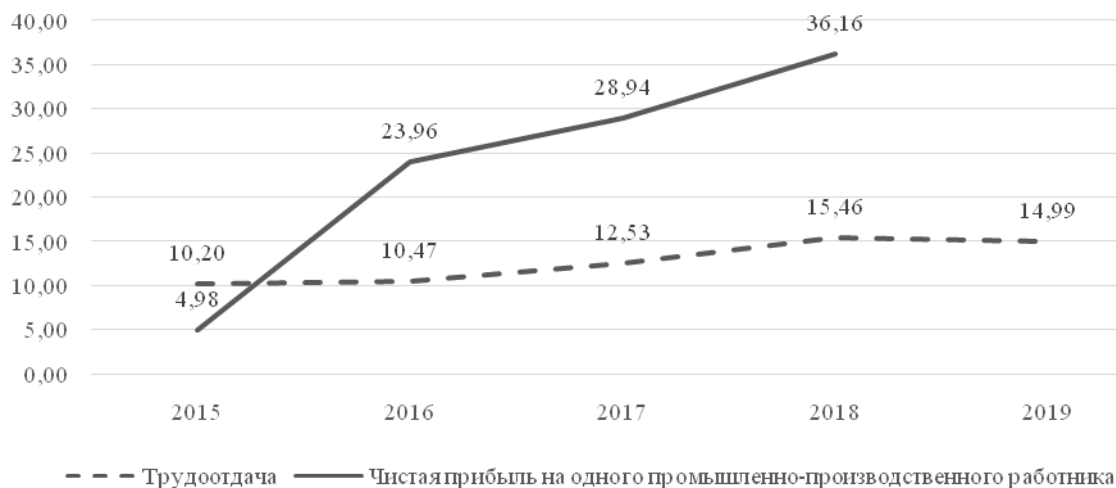


Рис. 2. Показатели эффективности использования живого труда ХК «Металлоинвест», тыс. долл.

Эффективность использования живого труда в течение 2015-2019 гг. также значительно возросла. Если в 2015 г. на одного промышленно-производственного работника было выпущено продукции на 4,98 тыс. долл., то к 2018 г. это значение возросло до 36,16 тыс. долл. Значительный рост показала и трудоотдача, показывающая выручку, полученную предприятием на 1 долл. фонда оплаты труда. Так, если в 2015 г.

на 1 долл. фонда оплаты труда было получено 10,2 долл. выручки, то в 2019 г – 14,99 долл. Таким образом, прирост по данному показателю составил 47,0%.

Результаты расчета показателей эффективности использования основных производственных фондов на ХК «Металлоинвест», осуществленные по данным отчетности компании [6], приведены в табл. 4.

Таблица 4

Показатели эффективности использования основных производственных фондов ХК «Металлоинвест»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Прирост 2019 г./ 2015 г.	
						абс.	%
Фондоотдача, долл.	2,571	1,991	2,528	3,336	2,505	-0,066	-2,6
Фондоотдача активной части, долл.	8,97	6,79	7,23	10,41	8,85	-0,117	-1,3
Фондоёмкость, долл.	0,389	0,502	0,396	0,300	0,399	0,010	2,6
Фондоёмкость активной части, долл.	0,112	0,147	0,138	0,096	0,113	0,001	1,3
Фондовооруженность, тыс.долл./чел.	39,087	44,470	50,747	47,299	x	x	x
Фондорентабельность, %	12,7	53,9	57,0	76,5	62,3	49,547	388,9

Фондоотдача, показывающая уровень выручки, полученной на 1 долл., вложенный в основные средства предприятия, в 2019 г. относительно 2015 г. существенно не изменилась. Однако за рассматриваемый период изменения были: в течение 2015-2018 гг. имело место увеличение показателя с 2,571 до 3,336, за которым последовало снижение в 2019 г. до 2,505. В результате в 2019 г. фондоотдача была на 2,6% ниже, чем в 2015 г. Фондоотдача активной части основных средств (машин и оборудования) имела в течение 2015-2019 гг. волнообразную динамику, в результате которой в 2019 г. данный показатель был на 1,3% ниже уровня 2015 г. Однако, фондорентабельность в течение 2015-2019 гг. увеличилась в 3,88 раза. Таким образом, несмотря на снижение фондоотдачи, как в целом по основным фондам, так и по активной их части, и, соответственно, рост фондоёмкости выпускаемой продукции, эффективность использования основных производственных фондов ХК «Металлоинвест» значительно возросла, о чем свидетельствует динамика фондорентабельности.

Результаты расчета показателей эффективности использования материальных ресурсов ХК «Металлоинвест», проведенных по данным отчетности компании [6], приведены в табл. 5.

Таблица 5

Показатели эффективности использования материальных ресурсов ХК «Металлоинвест»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Прирост 2019 г./ 2015 г.	
						абс.	%
Материалоотдача, долл.	4,652	4,540	4,255	4,278	4,536	-0,116	-2,5
Энергоотдача, долл.	12,831	12,389	14,183	15,143	15,931	3,101	24,2
Коэффициент материальных затрат	0,415	0,424	0,477	0,514	0,480	0,065	15,7
Чистая прибыль на 1 долл. материальных затрат	0,231	1,228	0,960	0,981	1,128	0,898	389,3

Материалоотдача, показывающая уровень выручки, полученной на 1 долл., вложенный в материальные ресурсы предприятия, в 2019 г. относительно 2015 г. существенно не изменилась: 4,536 долл. в 2019 г. против 4,652 долл. в 2015 г.

Энергоотдача в 2019 г. на 24,2% превышала значения 2015 г., что свидетельствует о значительном росте энергоэффективности ХК «Металлоинвест». Коэффициент материальных затрат, показывающий долю материальных затрат в себестоимости выпускаемой продукции, в течение 2015-2019 гг. возрос на 24,2%. При этом чистая прибыль, полученная в расчете на 1 долл. материальных затрат, в 2019 г. возросла в 3,9 раза в сравнении с 2015 г. и составила 1,128 долл. Таким образом, несмотря на снижение материалоотдачи на 2,5% и рост коэффициента материальных затрат на 15,7%, эффективность использования материальных ресурсов ХК «Металлоинвест» значительно возросла, о чем свидетельствует рост энергоотдачи и чистой прибыли на 1 долл. материальных затрат.

Результаты расчета показателей эффективности использования финансовых средств ХК «Металлоинвест», проведенные по данным отчетности компании [6], представлены в табл. 6.

Таблица 6
Показатели эффективности использования финансовых средств ХК «Металлоинвест»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Прирост 2019 г./ 2015 г.	
						абс.	%
Оборачиваемость оборотных средств, об./год	2,263	2,226	3,062	3,453	3,8	1,537	67,9
Рентабельность деятельности предприятия, %	5,0	27,1	22,6	22,9	24,9	19,914	401,9
Рентабельность продаж продукции, %	48,2	48,1	50,7	54,5	54,1	5,892	12,2
Рентабельность собственных средств, %	14,4	118,2	148,3	92,9	53,1	38,670	267,7

На протяжении 2015-2018 гг. показатели эффективности использования финансовых средств значительно возросли. Так, оборачиваемость оборотных средств, показывающая эффективность использования средств, непосредственно вложенных в производство и реализацию продукции, возросла с 2,263 в 2015 г. до 3,800 в 2019 г. Таким образом, прирост оборачиваемости за анализируемый период составил 1,537 или 67,9%. Кроме того, показатели оборачиваемости свидетельствуют о том, что если в 2015 г. 1 долл., вложенный в оборотные средства возвращался в среднем через 161 день, то в 2019 г. – через 96 дней. Это значит, что для поддержания объемов производства уровня 2015 г., ХК «Металлоинвест» необходимо значительно меньший объем денежных средств, а высвободившиеся оборотные средства могут быть вложены в дальнейшее развитие производства и наращивание его объемов.

Значительно выросли и показатели рентабельности. Рентабельность деятельности предприятия, характеризующая эффективность всей его хозяйственной деятельности, составлявшая в 2015 г. 5,0% в 2019 г. увеличилась до 24,9%. Рентабельность продажи продукции, характеризующая эффективность основной операционной деятельности предприятия, составлявшая в 2015 г. 48,2% в 2019 г. возросла до 54,1%; рентабельность собственных средств – 14,4% и 53,1% соответственно. Таким образом, наибольший рост показала эффективность использования собственных средств.

Выводы. Результаты применения комплексного метода оценки эффективности хозяйственной деятельности ХК «Металлоинвест» показали, что компания характеризуется высокой эффективностью хозяйственной деятельности по всем составляющим ее оценки. При этом практически все показатели эффективности в течение 2015-2019 гг. значительно улучшились. Кроме того, эффективность

хозяйственной деятельности ХК «Металлоинвест» не только оставалась высокой в течение всего анализируемого периода, но и характеризовалась тенденцией к дальнейшему повышению. Так, несмотря на снижение эффективности производственно-организационной деятельности, о чем свидетельствовала динамика показателей фондоотдачи, фондорентабельность предприятия оставалась на высоком уровне. При этом рост эффективности был отмечен и по всем остальным составляющим оценки: эффективности использования материальных ресурсов, финансовых средств и обобщающих показателей. Также, предприятие на протяжении 2015-2019 гг. не просто оставалось ликвидным, но имело значительный запас ликвидности. Финансовая устойчивость не являлась абсолютной, т.к. имелся дефицит собственного оборотного капитала, но уровень неустойчивости не был критичным. Вышеуказанное обосновывает наличие у анализируемой компании значительного экономического потенциала и необходимость разработки мероприятий, направленных на эффективную его реализацию. Таким образом, ХК «Металлоинвест» может быть охарактеризована, как современная высокотехнологичная компания с высоким уровнем эффективности менеджмента, обладающая экономическим потенциалом, необходимым для дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Погорелова, К. А. Совершенствование управления металлургическими предприятиями на основе внедрения методики финансового анализа / К.А. Погорелова // Вестник Государственного университета управления. – 2012. – № 3. – С. 214-219.
2. Чурсина Ю. А. Особенности финансового анализа на предприятиях черной металлургии / Ю. А. Чурсина, Л. Н. Лыскова // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2014. – № 4 (25). – С. 128-140.
3. Веревка, Т. В. Оценка эффективности хозяйственно-финансовой деятельности и результативности управления высокотехнологичных предприятий / Т. В. Веревка // Российское предпринимательство. – 2018. – № 2. – С. 445-456.
4. Антонов, А. П. Подход к оценке эффективности хозяйственной деятельности организации / А. П. Антонов // Инновационная наука. – 2017. – № 4-1. – С. 31-33.
5. Доронина, Ф. Х. Интегральный подход в комплексной оценке эффективности деятельности предприятия / Ф. Х. Доронина // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2017. – № 1 (20). – С. 40-47.
6. Годовые отчеты ХК «Металлоинвест» за 2015-2019 гг. [Электронный ресурс] ПАО «ХК «Металлоинвест»»; Официальный сайт, г. Москва, Россия. – Режим доступа: <https://www.metalloinvest.com/>. – (дата обращения: 10.03.2020).

Поступила в редакцию 16.03.2020 г.

THE ANALYSIS OF THE METALLURGICAL ENTERPRISE ECONOMIC ACTIVITY EFFECTIVENESS (ON THE EXAMPLE OF METALLOINVEST COMPANY)

G. A. Shavkun, I. A. Platonov

The complex approach to the effectiveness estimation of the metallurgical enterprise economic activity is considered in the article. The two groups of indicators are proposed to the use: generalized enterprise effectiveness indicators and particular effectiveness indicators for local resources types.

Keywords: complex approach, effectiveness, financial situation, material resources, financial resources, fixed assets, workforce.

Шавкун Галина Афанасьевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Международная экономика»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
Galina.Shavkun@mail.ru
+38-071-460-78-24

Платонов Игорь Алексеевич

магистрант кафедры «Международная экономика»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
platonovigor95@gmail.com
+38-071-530-85-38

Shavkun Galina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the International Economy
Department
Donetsk National Technical University, Donetsk

Platonov Igor

Master of the International Economy Department
Donetsk National Technical University, Donetsk



П Р А В О

УДК 349.2

**ИСПОЛНЕНИЕ РЕШЕНИЙ, ПРИНЯТЫХ В ХОДЕ Внесудебного
ПРОЦЕССУАЛЬНО-ТРУДОВОГО ПРОИЗВОДСТВА**© 2020. *Л. В. Карабут*

Статья посвящена разработке правового механизма обеспечения реальности исполнения решений, принятых в ходе внесудебного процессуально-трудового производства. Выявлены пробелы в регламентации принудительного исполнения решения комиссии по трудовым спорам. Предложено дополнить отечественное трудовое законодательство правовыми нормами, закрепляющими требования к исполнительному документу комиссии по трудовым спорам. Разработаны предложения по совершенствованию трудового законодательства в части обеспечения исполнения решений внесудебных органов по разрешению коллективных трудовых споров и конфликтов.

Ключевые слова: процессуально-трудовое производство, внесудебное процессуально-трудовое производство, комиссия по трудовым спорам, удостоверение комиссии по трудовым спорам, примирительная комиссия, трудовой арбитраж.

Постановка проблемы. Эффективность процессуально-трудового производства и состояние законности в сфере применения наёмного труда не исчерпывается постановлением законных и обоснованных решений по существу трудового спора или конфликта. Для обеспечения законности правоприменительные решения, вынесенные юрисдикционными органами по разрешению трудовых разногласий, должны быть исполнены.

Исполнение решений, принятых в ходе судебного процессуально-трудового производства, гарантируется мерами юридической ответственности. Так, за неисполнение решения суда или иного судебного акта законодательство Луганской Народной Республики устанавливает уголовную ответственность [1, ст. 387]. И это является действенной превенцией уклонения сторонами процессуально-трудового производства от исполнения судебного решения. В отношении решений, принимаемых в ходе внесудебного процессуально-трудового производства, наблюдается иная ситуация.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам исполнения решений, принятых в ходе несудебного процессуально-трудового производства посвящали свои исследования отечественные и зарубежные учёные, в частности, А.А. Бережнов, В.В. Лазор, Л.И. Лазор, С.В. Передерин, А.Я. Петров, Н.А. Плахотина, С.В. Попов, А.В. Черкашина, И.И. Шамшина и др.

Целью является разработка предложений, направленных на совершенствование механизма исполнения решений, принятых в ходе несудебного процессуально-трудового производства, с целью разрешения индивидуальных трудовых разногласий.

Результаты исследования. Добровольное исполнение сторонами трудового разногласия решения, принятого юрисдикционным органом, является наиболее предпочтительным завершением любого процессуального производства. Однако такое развитие событий не всегда имеет место. В частности, работодатель не всегда идёт на

добровольное выполнение решения комиссии по трудовым спорам. Поэтому существует потребность в особом механизме принудительного исполнения решений данного юрисдикционного органа.

Законодательство предусматривает, что в случае неисполнения работодателем решения комиссии по трудовым спорам в течение трёх дней после окончания срока, предусмотренного на обжалование этого решения, комиссия по трудовым спорам выдаёт работнику удостоверение, имеющее силу исполнительного листа. Указанное удостоверение подлежит предъявлению судебному приставу для принудительного исполнения не позднее трёхмесячного срока [2, ст.425]. При этом законодательно не урегулировано, в течение какого времени с момента обращения работника в комиссию по трудовым спорам ему должно быть выдано удостоверение. Эта правовая неопределённость снижает уровень реальной обеспеченности прав и интересов работника средствами внесудебного процессуально-трудового производства. Для устранения данного правового пробела следует, на наш взгляд, нормативно закрепить, что комиссия по трудовым спорам должна выдать работнику удостоверение в течение трёх дней с момента его обращения.

Правовое значение удостоверения комиссии по трудовым спорам состоит в том, что оно даёт работнику право на обращение в государственную исполнительную службу для принуждения работодателя к исполнению решения комиссии по трудовым спорам по индивидуальному трудовому спору или конфликту. Согласно статье 425 Трудового кодекса Луганской Народной Республики, реализовать выданное комиссии по трудовым спорам удостоверение работник может не позднее трёх месяцев с момента его выдачи. Государственный исполнитель обеспечивает принудительное исполнение решения внесудебного юрисдикционного органа по разрешению индивидуальных трудовых разногласий только при условии надлежащего оформления исполнительного документа – удостоверения комиссии по трудовым спорам.

Ненадлежащее оформление удостоверения давно признавалось основанием для отказа в принудительном исполнении решения исполнительной службой. Подобное нормативное указание содержится и в проекте Закона Луганской Народной Республики «Об исполнительном производстве» [3, ст. 33]. И это вполне оправдано при условии, что в законодательстве чётко определены реквизиты исполнительного документа и все требования к его оформлению. Однако в Трудовом кодексе Луганской Народной Республики какие-либо требования к удостоверению комиссии по трудовым спорам не устанавливаются. В настоящее время, когда Закон Луганской Народной Республики «Об исполнительном производстве» ещё не принят, члены комиссии по трудовым спорам фактически оказываются в правовом вакууме в отношении вопроса оформления исполнительного документа, что не может быть признано допустимым, поскольку может негативно сказываться на эффективности внесудебного процессуально-трудового производства.

Члены комиссии по трудовым спорам, не являясь профессиональными юристами, при оформлении удостоверения, как правило, обращаются к законодательству, которое непосредственным образом регулирует внесудебное процессуально-трудовое производство – к Трудовому кодексу Луганской Народной Республики.

В связи с этим представляется целесообразным определить требования к оформлению удостоверения комиссии по трудовым спорам именно в Трудовом кодексе Луганской Народной Республики. Среди обязательных реквизитов удостоверения комиссии по трудовым спорам следует закрепить:

название документа;

полное наименование комиссии по трудовым спорам, выдавшей удостоверение;
дата принятия решения по существу трудового спора или конфликта;
номер протокола, которым оформлено решение по делу;
фамилия, имя, отчество работника, его паспортные данные, адрес, место работы (с указанием структурного подразделения) и занимаемая должность;
полное наименование работодателя (с указанием юридического адреса и номера счёта в банковском учреждении);
содержание решения комиссии по трудовым спорам по существу индивидуального трудового спора или конфликта;
дата вступления решения комиссии по трудовым спорам в законную силу;
дата выдачи удостоверения;
срок предъявления удостоверения комиссии по трудовым спорам к исполнению.

Исполнительный документ всегда заверяется печатью органа или лица, его выдавшего. И хотя ст. 420 Трудового кодекса Луганской Народной Республики устанавливает, что комиссии по трудовым спорам организации имеет свою печать, какого-либо установленного образца такой печати не существует. Исходя из этого следует, что в настоящее время комиссии по трудовым спорам должна самостоятельно изготовить печать, определяющую её статус, принадлежность к конкретной организации и местонахождение, без каких-либо обязательств по регистрации данной печати.

В научной литературе неоднократно обращали внимание, что при таком положении вещей удостоверительная печать комиссии по трудовым спорам является крайне уязвимой для подделок и злоупотреблений [4, с. 297]. Поэтому необходимо нормативно установить типовой образец печати комиссии по трудовым спорам и предусмотреть обязательную государственную регистрацию этой печати.

Существенным правовым пробелом следует признать отсутствие в законодательстве Луганской Народной Республики механизма отстаивания прав и законных интересов работника в случае отказа государственной исполнительной службы в открытии исполнительного производства по причине ненадлежащего оформления удостоверения комиссии по трудовым спорам. Данное обстоятельство способно значительным образом снизить эффективность и авторитет внесудебного процессуально-трудового производства, поскольку допускает возникновение ситуаций, когда правоприменительное решение юрисдикционного органа носит декларативный характер и не влечёт реальных юридических последствий. Реакцией на это неизбежно станет снижение доверия к комиссии по трудовым спорам внесудебному процессуально-трудовому производству вообще. Это превратит внесудебное процессуально-трудовое производство в формальную процедуру, которая внешне напоминает институт демократии, но в действительности не является таковой, ибо не создаёт реальных юридических последствий. Если решения комиссии по трудовым спорам не будут гарантированно исполняться, то внесудебное процессуально-трудовое производство по разрешению индивидуальных трудовых споров и конфликтов превратится в декларативный институт, который существует только на бумаге, но не в реальной жизни. Неиспользование потенциала внесудебного процессуально-трудового производства по трудовым делам значительным образом повысит нагрузку на судебную систему, что осложнит общую ситуацию в сфере осуществления правосудия.

Для обеспечения исполнения решения, принятого комиссией по трудовым спорам, необходимо, на наш взгляд, установить ряд правовых гарантий, которые позволят

работнику законными средствами добиться исполнения решения комиссии по трудовым спорам.

Во-первых, факт предъявления работником удостоверения комиссии по трудовым спорам в исполнительную службу должен подлежать документальной фиксации. Такая фиксация должна осуществляться даже при отказе в открытии исполнительного производства. Это позволит работнику получить подтверждение тому, что он не пропустил срок обращения в исполнительную службу с удостоверением комиссии по трудовым спорам.

Во-вторых, законодательно следует закрепить, что отказ в открытии исполнительного производства по удостоверению комиссии по трудовым спорам должен производиться в письменной форме с обязательным указанием конкретных нарушений, допущенных при оформлении удостоверения комиссии по трудовым спорам. При этом работнику обязательно должна быть предоставлена возможность повторного обращения в комиссию по трудовым спорам для приведения удостоверения в соответствие с требованиями к исполнительным документам. Это будет способствовать повышению уровня правовой культуры членов комиссии по трудовым спорам. Для более полной реализации принципа профессионализма во внесудебном процессуально-трудовом производстве по индивидуальным трудовым спорам и конфликтам необходимо законодательно установить персональную ответственность председателя комиссии по трудовым спорам за ненадлежащее оформление удостоверения на принудительное исполнение решения комиссии.

Качественное реформирование порядка исполнения решений комиссии по трудовым спорам позволит наиболее полно раскрыть потенциал этого юрисдикционного органа.

Для решений примирительной комиссии по коллективному трудовому разногласию законодательство не устанавливает конкретных сроков исполнения, как это предусмотрено в отношении решения комиссии по трудовым спорам по индивидуальному трудовому спору или конфликту. Сроки исполнения решения примирительной комиссии рекомендуется конкретизировать в решении, принятому по существу коллективного трудового конфликта самим юрисдикционным органом. Эта норма носит рекомендательный, а не императивный характер.

В связи с рекомендательным характером указанной нормы на практике нередко встречаются ситуации, когда примирительная комиссия в своём решении не указывает сроки его исполнения, что приводит к неопределённости обязательств сторон коллективного трудового разногласия в отношении исполнения принятого решения.

Следует признать, что законодательном порядке установить сроки исполнения решения примирительной комиссии невозможно, поскольку реальные для исполнения сроки напрямую зависят от специфики каждого конкретного трудового коллективного разногласия. Поэтому целесообразно, чтобы правовая норма обязывала примирительную комиссию указывать конкретные сроки исполнения в принимаемом решении. Это позволит избежать неопределённости обязательств сторон коллективного трудового конфликта (разногласия неисккового характера) в отношении исполнения решения примирительной комиссии.

Значительным пробелом действующего законодательства, регулирующего внесудебное процессуально-трудовое производство, является тот факт, что законодатель не предусмотрел никаких возможных действий сторон коллективного трудового конфликта в случае, если примирительной комиссией принято решение, но одна из сторон его не исполняет.

Создание трудового арбитража после рассмотрения разногласия в примирительной комиссии законодательством предусматривается только в случае отсутствия решения, принятого на первой стадии процессуально-трудовых отношений по разрешению коллективных трудовых споров и конфликтов. Следовательно, последующего рассмотрения коллективного трудового разногласия, в случае принятия решения примирительной комиссией, не происходит, даже если это решение не исполняется.

Законодательством не предусмотрено никакого механизма принудительного исполнения решения, принятого примирительной комиссией или трудовым арбитражем, не предусмотрено и санкций за неисполнение решений данных юрисдикционных органов. Следовательно, на практике нормы, закрепляющие обязательность решения примирительной комиссии и трудового арбитража для сторон коллективного трудового спора или конфликта, носит, по сути, декларативный характер.

По нашему убеждению, целесообразно, чтобы неисполнение решения, принятого примирительной комиссией или трудовым арбитражем, приравнивалось к уклонению от примирительных процедур, за которое Трудовым кодексом Луганской Народной Республики предоставляет право второй стороне передачу коллективного трудового спора на рассмотрение в следующую инстанцию [2, ст. 442]. Тогда, в случае неисполнения одной из сторон принятого решения в установленные сроки, заинтересованная сторона будет иметь возможность предпринимать дальнейшие действия, направленные на защиту прав и законных интересов. Соответствующим положением необходимо дополнить статью 444 Трудового кодекса Луганской Народной Республики.

Отечественное законодательство должно предусматривать ответственность сторон за неисполнение решений, принятых в ходе внесудебного процессуально-трудового производства по разрешению коллективных трудовых споров и конфликтов.

Учитывая специфические особенности процессуально-трудового производства по коллективным трудовым спорам и конфликтам, конкретные сроки исполнения сторонами тех или иных обязательств должны быть указаны в самом решении юрисдикционного органа. Но в законодательстве следует предусмотреть общую норму, в соответствии с которой по истечении трёх дней после окончания сроков исполнения достигнутых соглашений, правомочная сторона получает право инициировать рассмотрение трудового спора или конфликта в следующей инстанции или объявить забастовку (в случае, когда все мирные способы разрешения коллективного трудового спора или конфликта исчерпаны).

Выводы. Реальность исполнения всех решений по трудовым спорам и конфликтам (в том числе и внесудебных) должно стать одним из принципов процессуально-трудового производства. Поэтому важной задачей в настоящее время является дополнение законодательства правовыми предписаниями, обеспечивающими реализацию названного принципа на практике, на что и направлены представленные в данной работе предложения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Уголовный кодекс Луганской Народной Республики [Электронный ресурс] // Народный Совет ЛНР [сайт]. – Режим доступа: <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/1870/>.
2. Трудовой кодекс Луганской Народной Республики: Официальное издание. – Луганск, 2018. – 321 с.

3. Законопроект Луганской Народной Республики «Об исполнительном производстве» [Электронный ресурс] // Народный Совет ЛНР [сайт]. – Режим доступа: <https://nslnr.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/zakonoproekty/1840/>.

4. Лазор, Л.И. Трудовое процессуальное право Украины: Учебник / Л.И. Лазор. – Луганск: Изд-во «Виртуальная реальность», 2013. – 504 с.

Поступила в редакцию 11.02.2020 г.

EXECUTION OF DECISIONS TAKEN IN THE COURSE OF OUT-OF-COURT PROCEDURAL AND LABOR PROCEEDINGS

L. V. Karabut

The article is devoted to the development of a legal mechanism to ensure the reality of the ruling execution in the non-judicial labor proceedings. The gaps in the regulation of the ruling execution of the labor dispute committee have been identified. It is proposed to supplement domestic labor legislation with legal norms that establish requirements for the executive document of the labor dispute commission. Proposals have been developed to improve labor legislation in terms of enforcing decisions of non-judicial bodies of resolving collective labor disputes and conflicts.

Keywords: labor proceedings, non-judicial labor proceedings, labor dispute commission, certificate of a labor dispute commission, conciliation commission, labor arbitration.

Карабут Людмила Владимировна

кандидат юридических наук, доцент кафедры государственно-правовых дисциплин,
заместитель директора Юридического института

ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Владимира Даля»,
г. Луганск

karabut.ludmila@yandex.ru

+38-072-105-0-82

Karabut Lyudmila

candidate of legal Sciences, associate Professor of the Department of state and legal
disciplines, Deputy Director of the Law Institute

Luhansk National University named after Vladimir Dal

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 20.03.2020 г.
Формат 60 × 84/8. Бумага офсетная.
Печать - цифровая. Усл. печ. л. 13,7
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.