

ISSN 2524-0668

Вестник Донецкого национального университета



НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ
*Основан
в 1997 году*

Серия В

Экономика и право

2 / 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. Baltachejeva**; 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 № 6 от 03.07.2020 г.*

Антошина К. А. Дистанционные формы обучения в контексте трансформации образовательного процесса	5
Балашова Р. И. Оценка экономической эффективности инноваций в условиях цифровизации	17
Воробьева Ю. С. Эскалация корпоративной социальной ответственности во взаимосвязи с дополняющими и конкурирующими концепциями	25
Геммерлинг В. А. Оценка конкурентоспособности предприятия на основе динамической модели развития человеческих ресурсов	36
Гладкий Н. А. Типы социального предпринимательства и их роль в развитии национальной экономики	47
Глушко Е. С. Факторы формирования цены на объекты интеллектуальной собственности	53
Гросова Д. А. Актуализация изучения проблемы социально вредных товаров	62
Джигоева И. К. Масштабы и структура промышленности Южной Осетии: развитие в период планово-административной системы управления	68
Дмитриченко Л. И., Шумакова Ю. В. Современная концепция активизации инвестиционных процессов: универсальная абстрактная схема	79
Дыбок В. В. Условия функционирования предприятий общественного питания в регионе с особым статусом	91
Забавина Е. Ю., Здиховский И. А. Анализ макрорегиональных рынков грузовых автомобилей с точки зрения перспективности их освоения российскими производителями	103
Ибрагимхалилова Т. В., Овчиникова К. О. Проблематика пенсионного обеспечения и трансформация системы пенсионного страхования	110
Кузелева А. А. Принципы стратегического планирования региональных социально-экономических систем	122
Кузьменко Р. В., Бечвая И. Е. Инновационная инфраструктура в Донецкой Народной Республике: проблемы формирования и перспективы реализации	129
Лукьянченко Н. Д., Гизатулин А. М. Особенности социальной защиты на цифровом рынке труда	136
Мелюс Б. В. Государственно-частное партнёрство как приоритетная модель развития национального хозяйства непризнанных государственных образований	144
Моисеева А. В. Стимулирующая функция механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятия	158
Мызникова М. А. Формирование методологической базы стратегического управления организацией в условиях неопределенности	168
Некрасова О. Л., Макаров К. Б. Стратегия интеграционного развития предприятия	178
Перевозчикова Н. А., Шавкун Г. А., Багдасарова Д. Г. Основные подходы к определению и оценке инновационного потенциала государства	184
Половян А. В., Гурова Е. Г. Методологический подход к управлению образовательно-выставочными проектами в сфере арт-бизнеса	195
Полшков Ю. Н. Развитие методов оценивания эффективности управления прибылью предприятия: вероятностно-статистический подход	204
Савкин В. Е. Структурные составляющие и факторы экономической безопасности государства: модель взаимодействия	213

Синицына К. И. Концептуальные основы формирования инструментария стратегического планирования в условиях цифровизации экономики	229
Тараш Л. И., Голоднюк Р. А. Промышленная политика в условиях реиндустриализации экономики и инструменты ее реализации в Донецкой Народной Республике	242
Хоменко Я. В., Половян О. В. Концептуальные основы системы стратегического планирования социально-экономического развития Донецкой Народной Республики	253
Шабалина Л. В., Воловодова Е. В., Биденко Т. В. Социальная и солидарная экономика и перспективы использования ее структур в Донецкой Народной Республике	267
О проведении Международного круглого стола «Актуальные проблемы государственного и муниципального управления: теоретико-методологические и прикладные аспекты»	278
Сердюк О. Ю. Лукьянченко Наталья Дмитриевна	282

Antoshuna K. A. Distance learning in the context of educational process transformation	5
Balashova R. I. Assessment of the economic efficiency of innovations in the conditions of digitalization	17
Vorobiova Yu. S. The escalation of corporate social responsibility in relation to complementary and competing concepts	25
Gemmerling V. A. Evaluation of the enterprise competitiveness based on the dynamic model of human resources development	36
Gladkiy N. A. Types of social entrepreneurship and their part within the development of national economic	47
Glushko K. S. Intellectual property price forming factors	53
Grosova D. A. Actualization of studying the problem of socially harmful goods	62
Dzhioeva I. K. Scale and structure of the industry south ossetia: development during the period of planned-administrative management system	68
Dmytrychenko L. I., Shumakova U. V. A modern concept for activation investment processes: a universal abstract scheme	79
Dybock V. V. Conditions of functioning of public catering facilities in a region with a special status	91
Zabavina E. Y., Zdikhovskiy I. A. Analysis of macroregional truck markets in terms of prospects for their development by Russian manufacturers	103
Ibragimkhalilova T. V., Ovchinikova K. O. Problems of pension provision and transformation of the pension insurance system	110
Kuzheleva A. A. Principles of strategic planning regional socio-economic systems	122
Kuzmenko R. V., Bechvaya I. E. Innovative infrastructure in the Donetsk People's Republic: problems of formation and prospects for implementation	129
Lukyanchenko N. D., Gizatulin A. M. Features of social protection in the digital labor market	136
Melyus B. V. Public-Private Partnership as a model for the development of the national economy of unrecognized state formations	144
Moiseyeva A. V. Stimulating function of the mechanism for managing organizational and economic flexibility of the enterprise	158
Myznikova M. A. Formation of the methodological basis of strategic management of the organization under uncertainty	168
Nekrasova O. L., Makarov K. B. The strategy of integration development of the enterprises	178
Perevozchikova N. A., Shavkun G. A., Bagdasarova D. G. Basic approaches to determining and assessing the innovative potential of the state	184
Polovyan A. V., Gurova E. G. Methodological approach to the management of educational and exhibition projects in the field of art-business	195
Polshkov Yu. N. Development of methods for assessing the effectiveness of enterprise profit management: a probabilistic-statistical approach	204
Savkin V. E. Structural components and factors economic security of the state: interaction model	213
Sinitsyna K. I. Conceptual bases of formation of strategic planning tool in the conditions of economy digitalization	229

Tarash L. I., Golodnyuk R. A. Industrial policy in terms of economic reindustrialization and instruments for its implementation in the Donetsk People's Republic	242
Homenko Y. V., Polovyan O. V. Conceptual framework for the strategic planning system of Donetsk People's Republic socio-economic development	253
Shabalina L. V., Volovodova E. V., Bidenko T. V. Social and solidary economy and the prospect of its structures using in the Donetsk People's Republic	267
On the conduct of International round table «Actual problems of state and municipal management: theoretical, methodological and applied aspects»	278
Serdyuk O. Yu. Luk'yanchenko Natalia Dmitrievna	282



ЭКОНОМИКА

УДК 378.091.33-056.24:004.78

**ДИСТАНЦИОННЫЕ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ
В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА**

© 2020. *К. А. Антошина*

В работе изучено отношение обучающихся и преподавателей к дистанционным формам обучения с акцентом на инклюзивное образование. Рассмотрены дистанционные формы обучения в контексте трансформации образовательного процесса. Исследование данной проблематики проводилось путём проблемно ориентированного эксперимента методом социологического опроса на платформе дистанционного обучения Moodle.

Ключевые слова: инклюзивное образование, дистанционные методы обучения, Moodle, анкетирование, респонденты, внутренний комфорт.

Постановка проблемы. В системе образования Донецкой Народной Республике, как в образовании всего мирового пространства, происходят существенные современные изменения. Особенно важно подчеркнуть особую значимость этих изменений для реализации инклюзивного образования.

В Конвенции ООН «О правах инвалидов» акценты сделаны на обучение в течение всей жизни человека и особенно подчеркнута роль государства в обеспечении инклюзивного образования на всех уровнях [1]. Эту Конвенцию в 2008 году подписала и Россия, продолжив тенденцию защиты прав инвалидов разработкой мероприятий Национальной образовательной инициативы «Наша новая школа», где реализуются важные идеи новой школы, и, безусловно, это относится к обеспечению инклюзивного образования на всех уровнях.

Среди обозначенных четырёх основных идеи новой школы основное внимание обращено, прежде всего, на обеспечение успешной социализации детей с ограниченными возможностями здоровья с учетом возрастных особенностей школьников, по-разному организовано обучение на начальной, основной и старшей ступени. Такой подход, несомненно, распространяется и на обучающихся других уровней, в том числе, и в высших учебных заведениях.

Важным тезисом среди идей новой школы следует считать и требование к уровню профессиональной подготовки преподавателя, и наряду с другими качествами педагога все чаще необходимы: глубокое знание психологии детей и подростков; готовность к инновационной деятельности; чуткость и внимательность к интересам и потребностям обучающихся и особенностям их развития; особое внимание к обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

Интересен и подход к новой школе как к центру научно-методической поддержки преподавателей, работающих в условиях инклюзивного образования, или центром психолого-педагогической поддержки учащихся в условиях инклюзии. Кроме того, следует подчеркнуть необходимость тесного взаимодействия школы и высших учебных

заведений, как с родителями, так и с рядом учреждений (культуры, здравоохранения, спорта, досуга) и организациями социальной сферы, что имеет особое значение для социализации детей с ограниченными возможностями здоровья.

Среди идей новой школы концептуально обозначены современные материально-технические условия реализации образовательных программ, которые включают: доступность безбарьерной среды для всех обучающихся; современное высокотехнологическое учебное оборудование; интерактивные учебные пособия и учебники, дистанционные образовательные технологии.

По сути, инклюзивное образование включает в себя отсутствие каких-либо границ между обучающимися с ограниченными возможностями здоровья и не имеющих таких ограничений, т.е. это совместное обучение людей с особенностями здоровья разных видов, где все находятся в равных условиях. Однако, достичь желаемого результата при следовании только концепции инклюзивности образования достаточно сложно.

Современная ситуация и диктуемая необходимость внедрения дистанционных форм обучения как фактора адаптации обучающегося и создания в процессе обучения состояния внутреннего комфорта.

Актуальность темы исследования. Современное общество уже много десятилетий следует принципам гуманизма. Особую актуальность эти тенденции приобретают в наше время в Донецкой Народной Республике, где сложная военно-политическая, экономическая, социально-экологическая и эпидемиологическая обстановка вносит свои негативные коррективы в жизнь населения. Безусловно, все слои населения нуждаются в комфортной жизнедеятельности – дети, подростки, юноши и девушки, мужчины и женщины, люди преклонного возраста. Что касается коллектива обучающихся, то особое внимание необходимо целевой инклюзивной аудитории потребителей - людям с ограниченными возможностями здоровья.

Не требует особого пояснения, что один из процессов трансформации образования (инклюзия) должен сформировать уверенность и понимание того, что люди с ограниченными возможностями здоровья в современном обществе могут и должны быть вовлечены в социум.

Анализ последних исследований и публикаций. Проведение исследования использования дистанционных форм обучения в контексте трансформации образовательного процесса показал повышенный интерес ученых разного уровня к инклюзивному образованию [2-8]. Векторы их исследований, в основном, касаются основных понятий и методов инклюзивного образования, практики и опыта его внедрения, оценки рисков и отношения внутреннего и внешнего окружения к нему.

В Российской Федерации изучением вопросов реализации дистанционного обучения в инклюзивном образовании занимаются исследователи О.И. Артюхин [9], Е.М. Бабанова [10], Л.А. Витвицкая [11], Ю.Н. Мукминова [12], О.В. Студеникина [11], И.В. Фролов [9], Р.Х. Шаймарданов [12]. В Донецкой Народной Республике такие исследования находятся на начальном этапе.

Выделение нерешённых проблем. Составляющей Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по всем направлениям является обеспечение разного предоставления образовательных услуг всем обучающимся, в том числе, людям с ограниченными возможностями здоровья. В этом контексте внедрение электронного образования с применением дистанционных технологий обучения является крайне важным направлением инклюзивного образования. В рамках данной статьи предложено рассмотрение проблемно ориентированного эксперимента на платформе дистанционного обучения Moodle,

внедренном в ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского». Опыт применения дистанционного обучения в системе Moodle представлен на примере обучения по направлениям подготовки Товароведение (38.03.07 и 38.04.07). Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по этому направлению и соответствующим образовательным уровням регламентирует следующие положения [13;14]:

- «...при реализации программы ... организация вправе применять электронное обучение и дистанционные образовательные технологии. При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии должны предусматривать возможность приема-передачи информации в доступных для них формах...»;

- «...обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья должны быть обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья...».

Коснувшись изучения проблематики дистанционного образования возникает необходимость хотя бы кратко обратиться к психологическому аспекту приема-передачи информации обучающимся с ограниченными возможностями здоровья. Безусловно, учитывая обстоятельства, при которых функционирует современное высшее образование, при обеспечении инклюзивного образования особый акцент следует делать на комфортности состояния и обучающегося и преподавателей, ибо присутствие ощущения внутреннего комфорта или его отсутствие важно для всех участников образовательного процесса. В этом плане при освоении учебного материала, приобретении умений и навыков обучающимися образовательных программ лицами с ограниченными возможностями здоровья посредством дистанционного обучения, очевидно, имеют определённые преимущества.

Сущность понятия «комфорт» заключается в присутствии благоприятных внешних и внутренних условий среды обитания; в субъективном состоянии в благоприятных внешних и внутренних условиях (ровное, спокойное настроение, отсутствие ощущения разлада с собой и с окружающим миром); в идеале качества жизни дефицитарной личности и в обеспеченности всем необходимым для беззаботного существования [15].

Внутренним комфортом, следовательно, можно считать отсутствие ощущений внутреннего/душевного дискомфорта при освоении учебного материала дисциплин, приобретении умений и навыков высшего профессионального образования с применением в обучении инновационных форм и методов, в том числе, дистанционных образовательных технологий.

Основным методическим приёмом при изучении обозначенной проблематики был анкетный опрос, а базовой платформой эмпирического исследования была система дистанционного обучения Moodle, внедренная в ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского».

Исходя из цели исследования, генеральной совокупностью были: структурированная половозрастная и социально-профессиональная принадлежность респондентов; взаимное соотношение лиц с ограниченными возможностями здоровья и лиц, их не имеющих; отношение респондентов к дистанционным формам обучения и их инструментам; выявить перспективы развития инклюзивного образования на основе дистанционных форм; оценка уровня внутреннего комфорта респондентов (при освоении материалов, умений и навыков образовательных программ посредством дистанционных форм обучения).

Результаты исследования. Важно отметить, что с введением в Донецкой Народной Республике режима повышенной готовности в связи с распространением вируса, активизировалось использование дистанционных форм обучения. Именно это стало мотивационным фактором и стимулом проведения исследования отношения обучающихся и преподавателей к дистанционным формам обучения в рамках организации образовательного процесса активизации инклюзивной его составляющей с акцентированием внимания на изучении состояния внутреннего комфорта обучающихся с ограниченными возможностями здоровья. Это направление предполагается расширить в дальнейших научных исследованиях.

Для проведения анкетирования на платформе Moodle была сформирована анкета, в состав участников эмпирического эксперимента вошли обучающиеся и преподаватели факультета маркетинга, торговли и таможенного дела, а информация о возможности участия в анкетном опросе распространена среди целевой аудитории. Программирование электронного анкетирования предусмотрело анонимность ответов респондентов, участники опроса были известны, однако уточнение принадлежности их ответов проконтролировать невозможно. Таким образом, для участников анкетного опроса были созданы максимально комфортные условия для правдивых ответов. На рисунке 1 приведен прюфлинк анкеты на платформе Moodle.

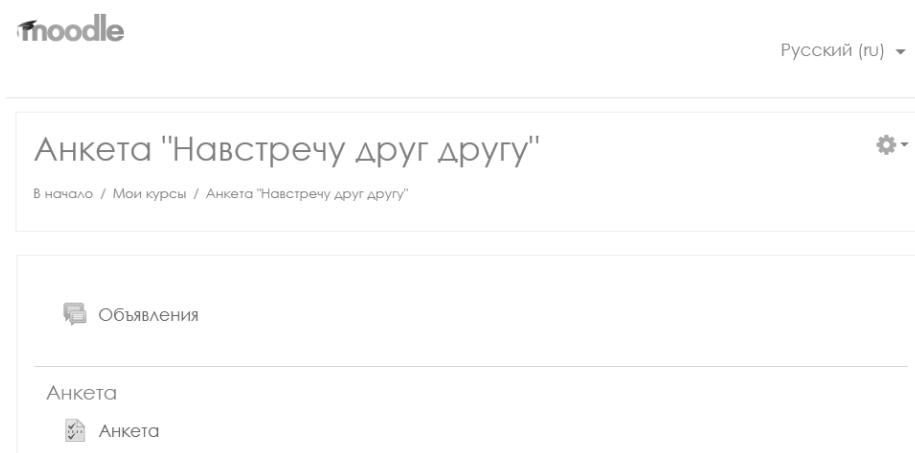


Рис. 1. Прюфлинк анкеты на платформе Moodle

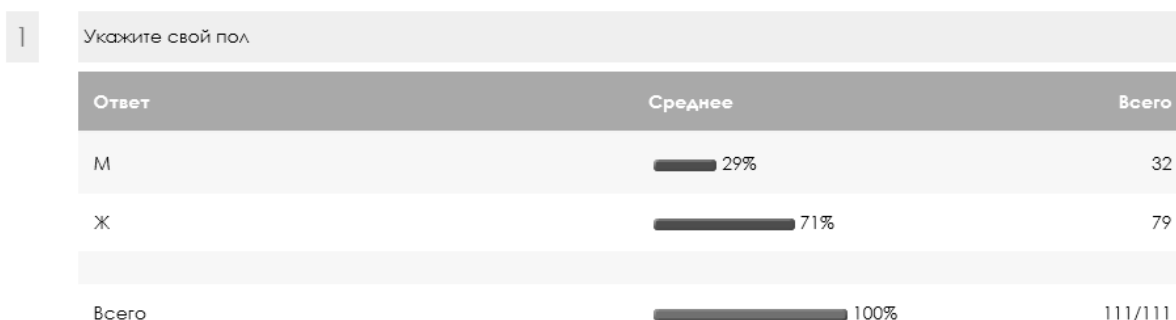


Рис. 2. Прюфлинк структуры половой принадлежности респондентов

В анкетном опросе приняли добровольное участие 111 респондентов. Структура половозрастной и социально-профессиональной принадлежности опрашиваемых

изображена на рисунках 2-4. Интегральным методом рассчитан средний возраст респондентов, он составил 22 года, что совершенно логично, поскольку большинство опрошенных составили студенты.

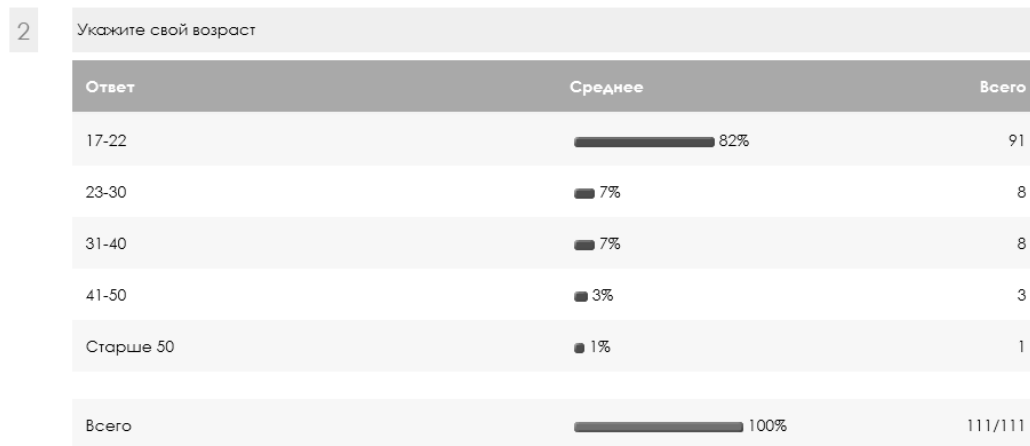


Рис. 3. Пуфлинк структуры возрастной принадлежности респондентов

Взаимное соотношение лиц с ограниченными возможностями здоровья (а их выявлено только 5% опрошенных) и лиц, их не имеющих, можно проследить на рисунках 4-6.

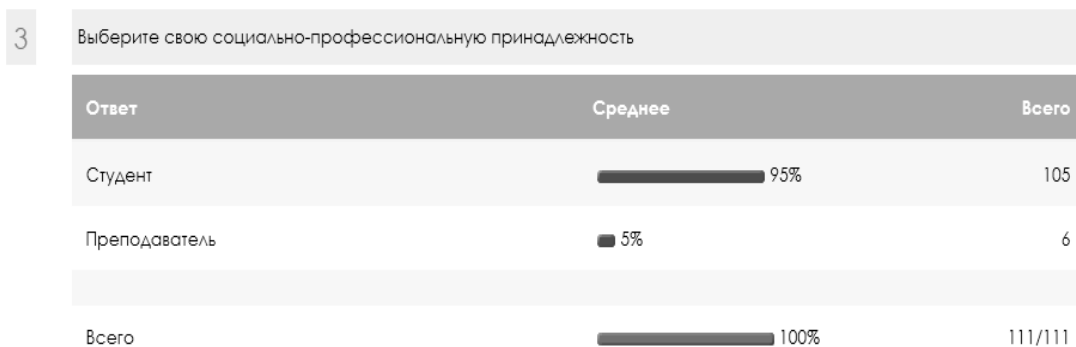


Рис. 4. Пуфлинк структуры социально-профессиональной принадлежности респондентов

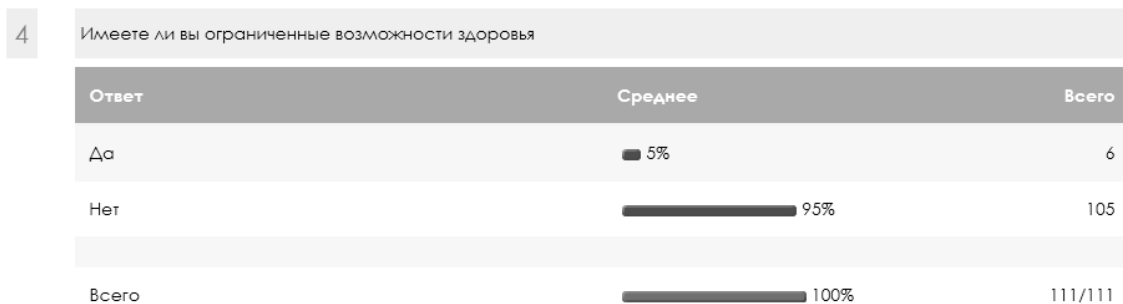


Рис. 5. Пуфлинк структуры ответов респондентов об их возможностях здоровья

При выяснении наличия людей с ограниченными возможностями здоровья среди знакомых респондентов получен достаточно интересный результат. Оказалось, что, к сожалению, большинство анкетированных - 73%, не общаются с такими лицами.

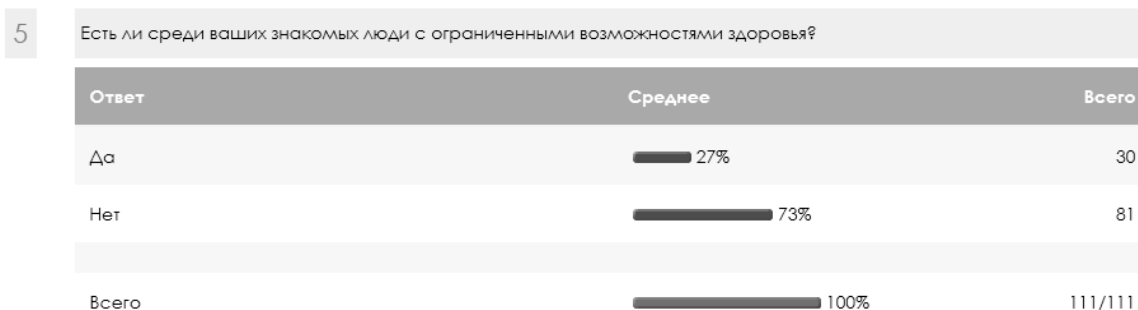


Рис. 6. Пруфлинк структуры ответов респондентов о наличии людей с ограниченными возможностями здоровья среди их знакомых

Отношение респондентов к дистанционным формам обучения и инструментам, применяемым в процессе обучения, систематизировано на рисунках 7-12. Более 60% анкетированных не использовали дистанционные формы обучения до объявления состояния повышенной готовности к распространению вируса. Одновременно, наиболее комфортной для респондентов формой дистанционного обучения, признаны Moodle и социальные сети различных форматов. Среди тех, кто использует платформу Moodle, 54% используют от 25% до 50% технических возможностей сайта, и только 15% опрошенных – более половины возможностей.



Рис. 7. Пруфлинк результатов ответов анкетированных по их применению дистанционных форм обучения

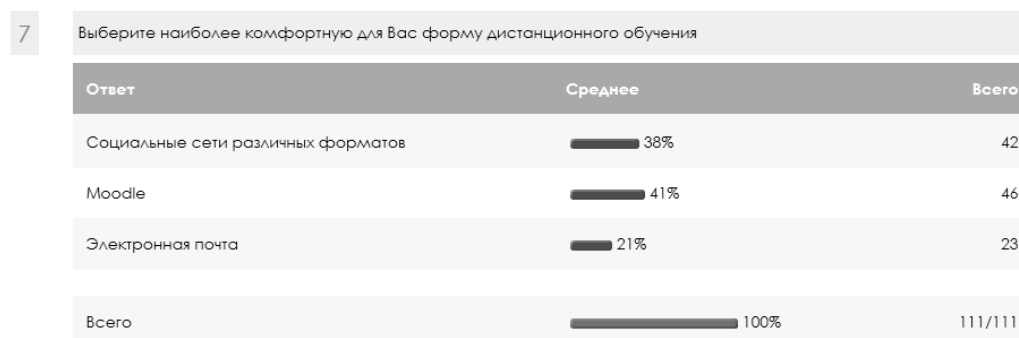


Рис. 8. Пруфлинк структуры мнений респондентов по наиболее комфортной для них форме дистанционного обучения

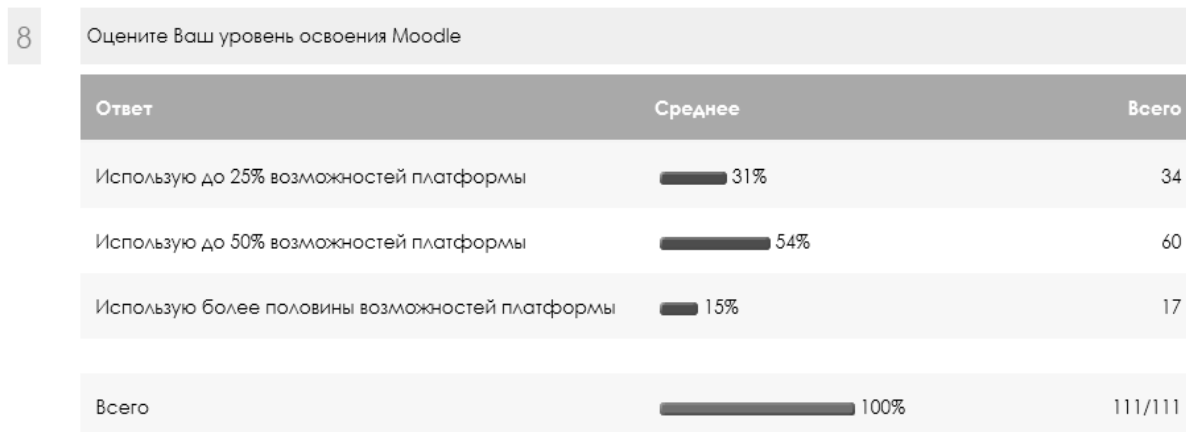


Рис. 9. Пруфлинк структуры ответов респондентов по степени использования ими возможностей Moodle

Средний балл по удобству использования Moodle, полученный оцениваем респондентов, составил 2,7 балла (рассчитано интегральным методом) (рис. 10).

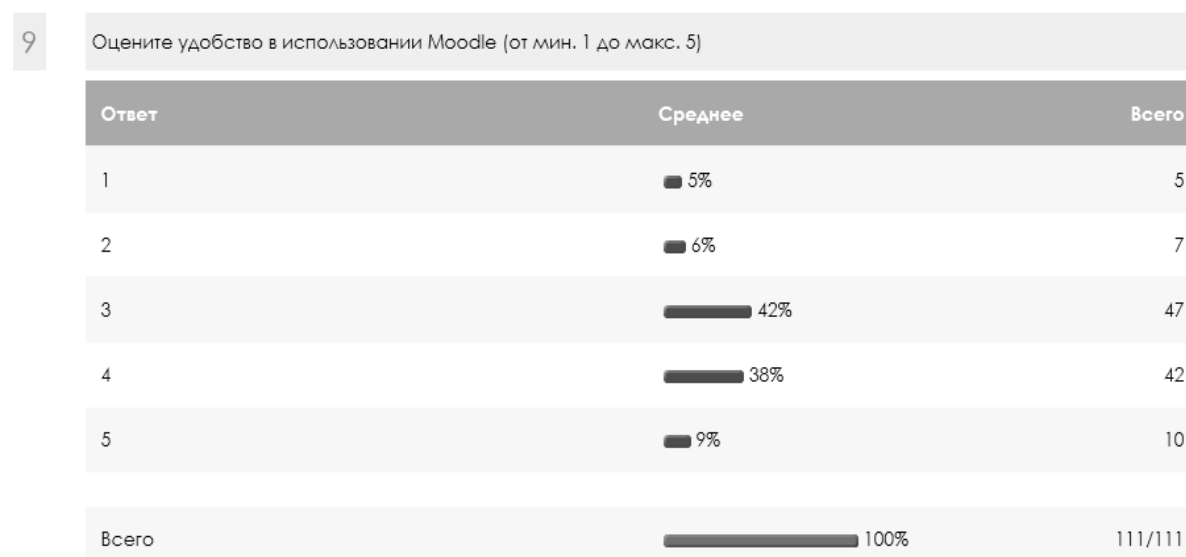


Рис. 10. Пруфлинк структуры распределения ответов анкетированных по оценке удобства использования Moodle

Более 60% респондентов считают представленные материалы в Moodle удобными для восприятия и усвоения. Однако, почти 40% так не считают (рис. 11). Основной причиной достаточно высокой доли не довольных обучающихся, по нашему мнению, является различный типаж людей по качеству усвоения материала. Позволим сделать предположение, что 40% респондентов являются аудиалами и успешность усвоения информации у них зависит от пояснений преподавателей. Кроме этого, возможно, обучающимся трудно осваивать лабораторные и практические работы без визуально представленных примеров для их проведения.

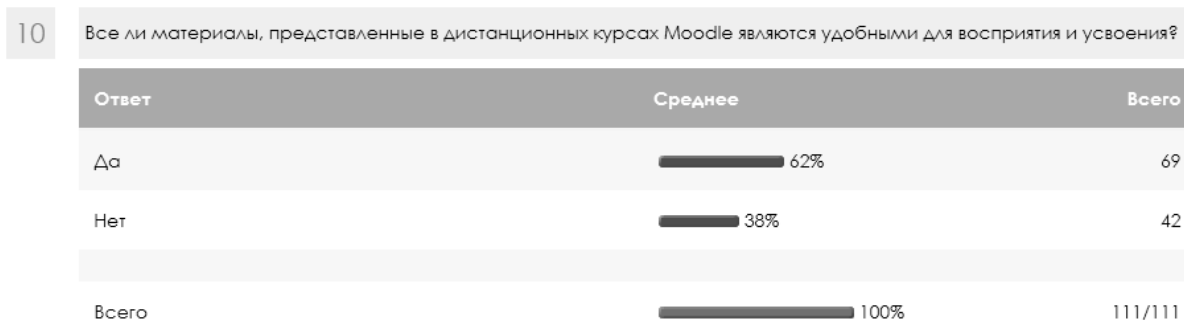


Рис. 11. Пуфлинк мнения респондентов по удобству восприятия и усвоения ими материалов, представленных в Moodle

Вопрос 11 (рис. 12) являлся не обязательным к ответу. Таким образом, 59% посчитали нужным ответить на поставленный вопрос и показали свою неудовлетворенность представленными материалами для дистанционного обучения. Данные ответов на данный вопрос находятся в дисбалансе с предыдущими результатами. Однако, причины неудовлетворенности материалами, представленными в Moodle, и удобными для восприятия и усвоения, изложены выше (см. анализ ответов на 9 вопрос).



Рис. 12. Пуфлинк мнения респондентов по доле материалов, представленных в Moodle, удобных для восприятия и усвоения

Средний балл качественного уровня восприятия и усвоения материалов, представленных в Moodle, полученные от респондентов, составил 3,5 баллов (рассчитано интегральным методом) (рис. 13). Такой уровень обусловлен баллами, на которые обучающиеся самостоятельно оценивают уровень своих знаний, а также результатами оценивания преподавателями выполняемых заданий.

Перспективами развития инклюзивного образования на основе дистанционных форм респондентами названы размещение на платформе видеопримеров проведения экспериментальной части лабораторных работ по учебной дисциплине (более 42% опрошенных) и размещение ссылок на видеоматериалы по учебным дисциплинам на YouTube (30% опрошенных) (рис. 14). Причины выбора респондентами наиболее популярных инструментов улучшения качества инклюзивного и дистанционного образования на платформе Moodle изложены выше (см. анализ ответов на 10 вопрос).



Рис. 13. Пуфлинг оценивания респондентами качественного уровня восприятия и усвоения материалов, представленных в Moodle



Рис. 14. Пуфлинг распределения ответов респондентов по инструментам улучшения качества инклюзивного и дистанционного образования на платформе Moodle

На основе ответов респондентов рассчитан уровень их внутреннего комфорта при освоении материалов, умений и навыков образовательных программ посредством дистанционных форм обучения. Средний балл уровня внутреннего комфорта составил 3,6 баллов (рассчитано интегральным методом) (рис. 15).

Перспективами дальнейших исследований является проведение аналогичных анкетных опросов в социальной сфере (культура, занятость населения, медицина и т.д.). Поскольку все эти сферы жизнедеятельности общества, в разной степени, но вовлекают людей с ограниченными возможностями в социо-культурно-экономическую жизнь Республики. Ощущение внутреннего комфорта важно для каждого человека, а особенно для таких категорий людей, которые требуют специального не только внимания, а и технического и информационного обслуживания. В этой связи, очень важным направлением в исследовании инклюзивных составляющих является инструментарий социально-этического маркетинга.



Рис. 15. Пруфлинк распределения баллов по оцениванию респондентами уровня их внутреннего комфорта при освоении материалов, умений и навыков профилей и магистерских программ посредством дистанционных форм обучения

Выводы. Исследование проводилось методом социологического опроса на платформе дистанционного обучения Moodle. В анкетном опросе приняли добровольное участие 111 респондентов. Средний возраст респондентов составил 22 года, что совершенно логично, поскольку большинство опрошенных составили студенты. При выяснении наличия людей с ограниченными возможностями здоровья среди знакомых респондентов получен достаточно интересный результат. Оказалось, что, к сожалению, большинство анкетированных - 73%, не общаются с такими лицами. Средний балл по удобству использования Moodle, полученный оцениваем респондентов, составил 2,7 балла.

При изучении дистанционных форм обучения в контексте трансформации образовательного процесса и выяснении их особенностей для инклюзивной аудитории обучающихся путем проблемно ориентированного эксперимента, было установлена возможность формирования внутреннего комфорта, прежде всего, лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Полученные результаты исследования возможно пояснить несколькими причинами, среди которых следует выделить: 1) необходимость со стороны обучающихся целенаправленно глубокого изучения и овладения навыками будущей профессии; 2) реальным инструментом дополнительно использовать социальные сети; 3) высокая нагрузка при прессинговом посещении сайта (активизация вызванная объективными причинами) вызывает технические сбои в работе платформы Moodle, усиливает ощущение дискомфорта при работе.

Доля недовольных обучающихся выявлена как результат неоднородности качества усвоения материала. Сделано предположение, что 40% респондентов являются аудиалами и успешность усвоения информации у них зависит от пояснений преподавателей при личном контакте.

Следует отметить, что обучающимся трудно осваивать лабораторные и практические работы без визуально представленных примеров для их проведения, ибо аудиторные лабораторные работы позволяют приобретать необходимые практические навыки при работе с продуктами питания.

Качество усвоения умений и навыков обучающимися оценен в 3,5 балла. Такой уровень обусловлен баллами, которыми обучающиеся самостоятельно оценивают уровень своих знаний, а также результатами оценивания выполняемых заданий преподавателями.

Обсуждение проблематики дистанционных форм обучения в контексте трансформации образовательного процесса и реализация основного тезиса данной научной работы – формирование внутреннего комфорта обучающихся, и, прежде всего, лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеет безусловный научный интерес, и актуально особенно в настоящее время для всех участников процесса образования.

Ощущение внутреннего комфорта важно для каждого человека, а особенно для таких категорий людей, которые требуют специального не только внимания, а и технического и информационного обслуживания. В этой связи, очень важным направлением в исследовании инклюзивных составляющих является инструментарий социально-этического маркетинга.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Студеникина, О. В. Особенности организации дистанционного обучения в инклюзивном образовании / О. В. Студеникина. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2017. – № 8 (142). – С. 368-371. – URL: <https://moluch.ru/archive/142/39923/> (дата обращения: 23.05.2020).
2. Жантаева, А.Н. Инклюзивное образование // European research. – 2016. – №5 (16). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/inklyuzivnoe-obrazovanie-1> (дата обращения: 15.05.2020).
3. Каржавинская, И.П., Михайлова В.Г., Майорова Е.Ф. Практика инклюзивного образования // Управление образованием: теория и практика. – 2013. – №2 (10). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/praktika-inklyuzivnogo-obrazovaniya> (дата обращения: 15.05.2020).
4. Косикова, Л.В. Инклюзивное образование: отношение родителей и педагогов к инклюзивному образованию // Северо-Кавказский психологический вестник. – 2009. – №1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/inklyuzivnoe-obrazovanie-otnoshenie-roditeley-i-pedagogov-k-inklyuzivnomu-obrazovaniyu> (дата обращения: 18.03.2020).
5. Тимохина, Т.В. Инклюзивно ориентированное образование // ПНиО. – 2014. – №5 (11). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/inklyuzivno-orientirovannoe-obrazovanie-1> (дата обращения: 15.05.2020).
6. Хуснутдинова, М.Р. Риски инклюзивного образования // Образование и наука. – 2017. – №3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/riski-inklyuzivnogo-obrazovaniya> (дата обращения: 15.05.2020).
7. Черепкова, Н.В., Смуглиенко А.В. Инклюзивное образование // Science Time. 2015. №11 (23). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/inklyuzivnoe-obrazovanie> (дата обращения: 15.05.2020).
8. Шибельгут, А.Е. Опыт инклюзивного образования // Педагогическая наука и практика. – 2018. – №1 (19). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/opyt-inklyuzivnogo-obrazovaniya> (дата обращения: 15.05.2020).
9. Артюхин, О.И., Фролов И.В. Дистанционная поддержка в инклюзивном образовании // Проблемы современного педагогического образования. – 2019. – №62-1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/distantsionnaya-podderzhka-v-inklyuzivnom-obrazovanii> (дата обращения: 15.05.2020).
10. Бабанова, Е.М. Дистанционное обучение как часть непрерывного инклюзивного образования // Социально-гуманитарные знания. – 2016. – №2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/distantsionnoe-obuchenie-kak-chast-neprepryvnogo-inklyuzivnogo-obrazovaniya> (дата обращения: 15.05.2020).
11. Витвицкая, Л.А., Студеникина О.В. Реализация дистанционного обучения в инклюзивном образовании // Вестник ОГУ. – 2016. – №12 (200). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/realizatsiya-distantsionnogo-obucheniya-v-inklyuzivnom-obrazovanii> (дата обращения: 15.05.2020).
12. Мукминова, Ю. Н., Шаймарданов Р. Х. Содержательно-технологическая основа организации инклюзивного образования детей в режиме дистанционного обучения // Российский гуманитарный журнал. – 2015. – №1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/soderzhatelno-tehnologicheskaya-osnova-organizatsii-inklyuzivnogo-obrazovaniya-detey-v-rezhime-distantsionnogo-obucheniya> (дата обращения: 15.05.2020).

13. Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение. [Электронный ресурс]: Утверждено Приказом Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики 16 сентября 2016 г. № 939 / в ред. от 15.03.2019 г. – URL: <http://mondnr.ru/dokumenty/standarty-vpo/14-bakalavriat/3430-gos-38-03-07-tovarovvedenie-v-red-ot-15-03-2019>.

14. Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 38.04.07 Товароведение. [Электронный ресурс]: Утверждено Приказом Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики 16 сентября 2016 г. № 938 / в ред. от 15.03.2019 г. – URL: <http://mondnr.ru/dokumenty/standarty-vpo/magistratura/3426-gos-38-04-07-tovarovvedenie-v-red-ot-15-03-2019>.

15. Определение понятия Комфорт [Электронный ресурс]: Энциклопедический словарь по психологии и педагогике. – URL: https://psychology_pedagogy.academic.ru/8152/Комфорт.

Поступила в редакцию 03.06. 2020 г.

DISTANCE LEARNING IN THE CONTEXT OF EDUCATIONAL PROCESS TRANSFORMATION

K. A. Antoshuna

The paper examines the level of internal comfort of students and teachers on the use of distance learning in inclusive education. Distance learning forms in the context of educational process transformation are considered. The research was conducted using a questionnaire survey on the Moodle distance learning platform.

Keywords: inclusive education, distance learning methods, Moodle, questionnaires, respondents, level of internal comfort.

Антошина Ксения Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры товароведения

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

kseniya.antoshuna@gmail.com

+38-071-313-38-81

Antoshuna Kseniya

candidate of Economics, associate professor Department of commodity science

SO HPE «Donetsk National University of Economics and Trade Named After Mykhayil Tugan-Baranovsky», Donetsk

УДК 338.22; 338.3

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

© 2020. Р. И. Балашова

В статье рассмотрены методы оценки эффективности инновационных проектов и основные показатели, характеризующие удельный вес цифровой адаптации предпринимательского сектора. Проанализированы группы показателей, используемые в процессе оценки инноваций. Предложена модель и интегральный показатель оценки эффективности инноваций с учетом влияния на них цифровых технологий.

Ключевые слова: оценка; экономическая эффективность; инновационные технологии; интенсивность; цифровизация; предприятие; показатели; модели; факторы.

Постановка проблемы. Цифровые направления современной экономики оказывают влияние на трансформации традиционных сфер, способствуют повышению их ориентированности на запросы пользователей, нацеливают на построение новых бизнес-моделей и определяют их функции, задачи и структуру. Цифровая экономика рассматривается как деятельность по созданию, распространению и использованию цифровых технологий и связанных с ними продуктов и услуг, а цифровые технологии являются процессом сбора, хранения, обработки, поиска, передачи и представления данных в электронном виде [12].

В последние годы разворачиваются изменения в деятельности субъектов и социальной сферы, вызванные появлением «сквозных» цифровых технологий, – искусственного интеллекта, робототехники, Интернета вещей, технологий беспроводной связи и других. Их внедрение способно повысить производительность труда в компаниях до 40%. В ближайшем будущем именно эффективное использование новых цифровых технологий будет определять международную конкурентоспособность как отдельных компаний, так и целых стран [7].

Инновационные технологии в условиях цифровизации производственной деятельности предприятий требуют значительных финансовых ресурсов. Определение экономической эффективности таких инноваций сопряжено с целым комплексом проблем поиска и обработки информации, предотвращения рисков, подготовки кадров, невозможности оптимально спрогнозировать влияние каждого фактора в отдельности, и в совокупности с другими, на результаты деятельности предприятия [13].

Актуальность темы исследования. Оценка эффективности инновационных технологий, обеспеченных инвестициями в виде различных источников финансирования, должна осуществляться в соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов» [5], применение которых основано на формировании денежных потоков для определения показателей экономической эффективности инноваций. Для качественной оценки инноваций, к которым относятся и цифровые технологии, используется текущее состояние производственной и информационной инфраструктуры, оцениваемые характеристиками готовности и времени отклика, качеством технической поддержки, оперативностью решения вопросов, возникающих у пользователей и скоростью реакции на поступающие сообщения. Кроме того, учитывается степень новизны

программных приложений, уровень технического сопровождения, соотношение времени реализации и стоимости инновационного проекта, степень удовлетворенности пользователей. Определенные IT-компании акцентируют внимание на функциональных возможностях информационной системы, считая, что именно они, в основном, и влияют на общий коэффициент полезного действия и являются ключевыми параметрами при планировании будущих проектов [4].

Анализ последних исследований и публикаций. Научно-методические и аналитические подходы к оценке эффективности инновационных технологий предприятий в условиях цифровизации неоднократно рассматривались учеными различных экономических школ, Национального исследовательского университета РФ «Высшая школа экономики» и других научных направлений. Результаты исследований нашли отражение в научных работах Г.И. Абдрахмановой, Р.И. Балашовой, В.А. Варфоломеевой и Н.А. Ивановой, К.О. Вишневого, Л.М. Гохберг, М.В. Макаровой, Н.А. Стефановой, А.А. Чудаевой, А.Ф. Шорикова. В своих работах авторы подчеркивают, что осуществление инноваций объединяет усилия различных структур управления, возможно при оценке эффективности на стадии принятия решения и по результатам ее реализации.

Выделение нерешённых проблем Рост взаимодействия потребителей и поставщиков услуг на основе цифровых технологий (краудсорсинг, улучшение цифровых данных и др.) приводит к активизации общества в разработке государственной политики и принятию решений по наиболее значимым экономическим и социальным проблемам. Стремительный рост объемов накопленных данных влечет за собой разработку новых производственных технологий с цифровыми элементами и методов сбора, обработки и хранения информации. *Объектом исследования* являются процессы оценки эффективности инновационных технологий предприятий в условиях цифровизации.

Целью исследования является развитие подходов к совершенствованию методов оценки эффективности инноваций в условиях цифровизации на основе более детального изучения теоретических положений и факторов, оказывающих влияние на этот процесс, методов и инструментов.

Результаты исследования. В результате аналитической оценки данной проблемы установлено, что одним из результативных способов оценки эффективности инновационных технологий на предприятиях в условиях цифровизации, являются направления, основанные на изучении влияния различных факторов, включающих финансирование, математическое моделирование, государственное регулирование, производственные возможности, оснащенность информационной инфраструктурой, совершенствование статистической информации и др.

Так, автор М.В. Макарова в работе [4] делает вывод, что эффект от внедрения информационных технологий в компании подлежит измерению, несмотря на общепринятое мнение о невозможности его адекватной оценки. Автор подчеркивает, что в условиях информационного общества единственным верным подходом к решению проблемы может служить учет финансовых и не финансовых эффектов от таких мер.

Авторами В.А. Варфоломеевой и Н.А. Ивановой [1] рассмотрены основные показатели оценки инвестиционных проектов в сложившихся экономических условиях, проанализированы инструменты финансирования инвестиционной деятельности. На основе проведенного исследования этими авторами делается вывод о необходимости оценки рисков, а также о применении новых инструментов финансирования в инвестиционной деятельности предприятий.

Для решения задачи минимаксного программного управления инновационным процессом на предприятии при наличии рисков авторы А.Ф. Шориков, В.А. Бабенко [14] предлагают метод, который сводится к реализации решений конечного числа задач линейного и выпуклого математического программирования и задачи дискретной оптимизации. Такой метод, по мнению этих авторов, дает возможность разрабатывать эффективные численные процедуры, позволяющие реализовать компьютерное моделирование динамики рассматриваемой задачи, сформировать программное минимаксное управление инновационным процессом на предприятии и получить оптимальный гарантированный результат.

При выборе методики расчета эффективности и результативности инновационных проектов следует руководствоваться тремя факторами [8]: место объекта исследования в системе экономики; сфера исследования; объем и продолжительность необходимых для решения проблемы инвестиций во времени. Авторы Н.А. Стефанова и Т.Э. Рахманова [10] подчёркивают, что одной из важнейших задач цифровой экономики является оценка её эффективности.

В экономике Российской Федерации в 2017-2018 гг. [2; 3] наблюдается ситуация, когда доля предприятий, использовавших широкополосной интернет составляет 82 и 86 процентов соответственно. Удельный вес использования CRM, ERP, SCM-систем значительно ниже, динамика изменений по интенсивности использования цифровых технологий положительна по всем их видам (табл. 1; рис. 1).

Таблица 1

Оценка интенсивности использования цифровых технологий в России в 2017-2018 гг. (удельный вес организаций, использующих цифровые технологии, в общем числе организаций предпринимательского сектора, %)

Виды цифровых технологий	2017 г.	2018 г.	Темп изменений, %
Широкополосной интернет	82	86	104,9
Облачные сервисы	23	27	117,4
RFID-технологии	6	7	116,7
ERP-системы	19	22	115,8
Электронные продажи с использованием специальных форм, размещенных на веб-сайте / в экстранете, EDI-систем	12	15	125,0

Цифровая экономика является базой развития всего общества в целом и оказывает воздействие на такие сферы как банковская, розничная и оптовая торговля, транспорт, энергетика, образование, здравоохранение и другие.

Оценка экономической эффективности инновационного проекта является одной из основных теоретических и методических задач в условиях цифровизации и характеризуется системой экономических показателей, отражающих соотношение связанных с проектом затрат и результатов. Для формирования модели такой оценки (рис. 2) необходимо учесть следующие факторы [6;9;11]:

рассматривается поэтапная эффективность разработки и реализации решений, на каждом из них могут использоваться свои подходы к оценке и показатели эффективности;

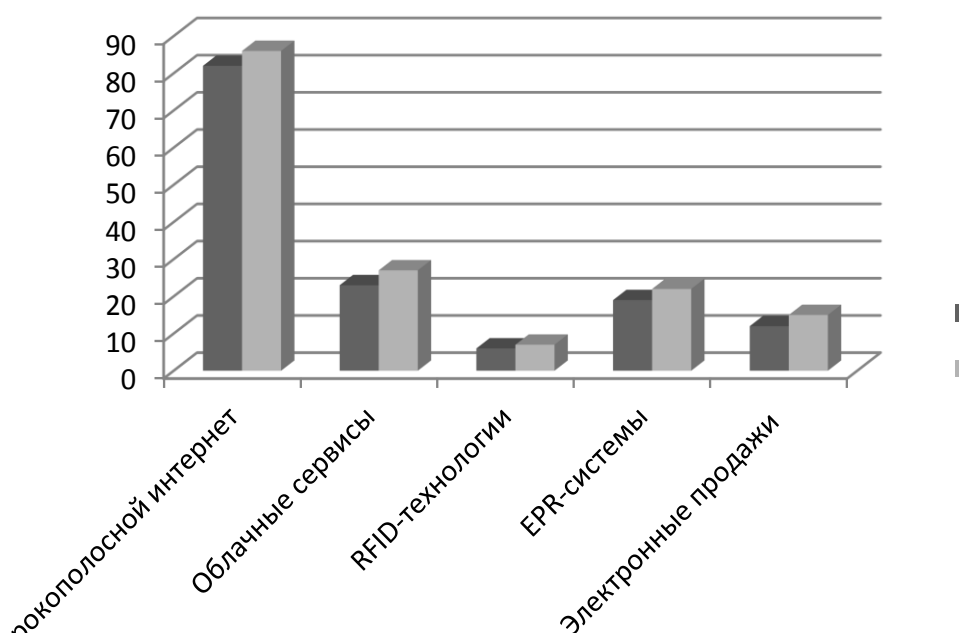


Рис. 1. Интенсивность использования цифровых технологий в РФ (2017-2018 гг.)

система оценки включает группу технико-экономических показателей, в качестве которых могут выступать как период окупаемости инновационного проекта, показатель внутренней нормы доходности, коэффициент эффективности от реализации инновационного проекта, показатели цифрового сопровождения, индекс доходности, так и различные стоимостные показатели: увеличение объема выпуска продукции на тех же производственных мощностях, снижение себестоимости продукции, дополнительная прибыль, сокращение затрат, рентабельность производства и др.;

рассматривается поэтапная эффективность разработки и реализации решений, на каждом из них могут использоваться свои подходы к оценке и показатели эффективности;

система оценки включает группу технико-экономических показателей, в качестве которых могут выступать как период окупаемости инновационного проекта, показатель внутренней нормы доходности, коэффициент эффективности от реализации инновационного проекта, показатели цифрового сопровождения, индекс доходности, так и различные стоимостные показатели: увеличение объема выпуска продукции на тех же производственных мощностях, снижение себестоимости продукции, дополнительная прибыль, сокращение затрат, рентабельность производства и др.;

экономическая эффективность от внедряемых задач с применением цифровых продуктов может быть прямой, т.е. получение соответствующего эффекта обусловлено непосредственным следствием внедренной задачи, и косвенной, когда результаты внедрения задачи проявляются через другие производственные факторы и финансовые показатели;

методами определения экономического эффекта являются, сопоставление фактических данных функционирования системы за некоторый период времени с расчетными данными, полученными для идентичных условий, и комплексная оценка за определенный период. Оба метода учитывают влияние фактора цифровых технологий.



Рис. 2. Оценка экономической эффективности инноваций в условиях цифровизации

Таким образом, эффективность представляет собой результативность производства и управления, оценивается на качественном уровне и выражается динамикой объемных и качественных показателей (производства продукции, товарооборота, издержек производства и обращения, прибыли и др.), отражающих результаты деятельности предприятия в целом.

Оценка эффективности цифровых хозяйственных решений затруднена из-за их специфических особенностей. Они состоят в том, что управленческая деятельность, в том числе по выработке и принятию решений, трудно поддается нормированию и учету ввиду различных профессиональных возможностей персонала. Фактические результаты, как и затраты на реализацию конкретного решения, не всегда можно учесть количественно из-за отсутствия соответствующей документации [11].

Очевидно, что проекты, связанные с цифровизацией производства, из-за неполноты и неточности информации о последствиях внедрения цифровых технологий в производственную деятельность предприятия, могут привести к возникновению рискованных ситуаций, что учитывается в расчетах эффективности, как одна из характеристик инновации.

В процессе оценки эффективности инновационных проектов в производственной и управленческой деятельности предприятий в условиях стремительного внедрения цифровых программ, необходимо исходить из специфических особенностей каждой инновации, формирующихся под влиянием факторов, количество которых ($1...n$), степени их цифровизации, объективности принимаемых решений. Эти утверждения положены в основу модели оценки эффективности E инновации, которая выражена интегральным показателем $\int E$, значение которого будет определяться эффективностью основных показателей, характеризующих инновационный продукт (эффективность инновационного проекта E_I) и эффективность влияния цифрового фактора $E_{ц}$, косвенное влияние принимаемых решений характеризуется показателем $R_{ц}$, значение которого от 0 до 1.

$$\int E = f \left[\left(\sum_1^n E_I \right); E_{ц}; R_{ц} \right],$$

где $\int E$ – интегральный показатель оценки эффективности инновационных проектов в деятельности предприятий в условиях цифровизации.

Реализация необходимых мер по оценке и последующему управлению эффективностью инноваций в деятельности предприятий в условиях цифровизации приобретает особую значимость, так как характеристика только одного показателя E_I свидетельствует о множестве, в различной степени специфических показателей, которые зависят от вида инновации, территории, отрасли, государственного регулирования и других факторов. Необходимо учитывать, что внедряемая в деятельность предприятия новая цифровая технология с целью совершенствования и модернизации производства, также представляет собой один из видов инновационного продукта, обладающего свойствами E_I .

Современные цифровые тенденции в инновационной среде способствуют совершенствованию методов оценки их эффективности и расширению возможностей использования полученных результатов. Без грамотной отладки последовательности действий в рамках того или иного бизнес-процесса невозможно адекватно выбрать и применить необходимую технологию цифровизации [9]. Эти направления формируют необходимость поиска цифровых финансовых инструментов, владения и обслуживания инфраструктурой и цифровыми продуктами, обязательность оценки инновации на стадии прогнозирования, разработки и при ее последующей реализации.

Выводы. В работе проведено исследование проблемы оценки экономической эффективности инноваций в условиях цифровизации. Обосновано на примере оценки интенсивности использования цифровых технологий в России в 2017-2018 гг., что цифровая экономика является базой развития всего общества в целом и оказывает воздействие на такие сферы как банковская, розничная и оптовая торговля, транспорт и другие отрасли народного хозяйства.

Установлено, что актуальной является оценка экономической эффективности инноваций как одна из основных теоретических и методических задач в условиях цифровизации, характеризующаяся системой экономических показателей. Показано,

что внедряемая в деятельность предприятия цифровая модель представляет собой один из видов инновационного продукта, к которому применимы результаты исследования. Использован метод моделирования для составления алгоритма оценки экономической эффективности инноваций в условиях цифровизации. В работе рекомендуется использовать предложенную модель для оценки экономической эффективности инноваций в условиях цифровизации и интегральный показатель, значение которого будет определяться эффективностью входящих в него показателей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Варфоломеева, В.А., Иванова, Н.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях цифровизации [Текст] / В.А. Варфоломеева, Н.А. Иванова // сборник трудов по материалам научно-практической конференции «Цифровая экономика и Индустрия 4.0: форсайт Россия», 26-28 марта 2020 г., Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. – Издательство: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2020. – С. 216-227.
2. Вклад цифровизации в рост российской экономики [Электронный ресурс] // Информационный бюллетень. Сер. «Цифровая экономика». – 2018. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/221125086.html> (дата обращения: 19.04.2020).
3. Индекс цифровизации бизнеса [Электронный ресурс] // Информационный бюллетень. Сер. «Цифровая экономика». – 2018. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/244878024.html> (дата обращения: 19.04.2020).
4. Макарова, М.В. Тенденции развития цифровой экономики [Текст]: монография / М.В. Макарова. – Полтава: РВВ ПУПКУ, 2004. – 236 с.
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [Текст] / утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (02.11.2019).
6. Методические рекомендации экономической оценки эффективности инвестиций в инновации. Приложение 1 к приказу Госиннофонда от 28 мая 1998г. №37 [Текст] / Министерство Украины о делах науки и технологий. Государственный инновационный фонд Украины. – Киев, 1998. – 20 с.
7. Перспективная модель государственной статистики в цифровую эпоху [Текст]: доклад НИУ ВШЭ / материалы 19-й междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 10-13 апр. 2018 г.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», гл. ред. Л.М. Гохберг. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2018.
8. Пономарев, И.Ф. Методология научных исследований [Текст]: учеб. пособие / И.Ф. Пономарев, Э.И. Полякова. – ГОУ ВПО «ДОННТУ», 2018. – 314 с.
9. Рудницкий, Г. Эффективность через цифровизацию [Текст] / Г. Рудницкий, А. Гафаров. – Режим доступа: <https://www.it-world.ru/cionews/management/146016.html>.
10. Стефанова, Н.А. Оценка эффективности цифровой экономики [Текст] / Н.А. Стефанова., Т.Е. Рахманова. – Карельский научный журнал, 2017. – Т6. – №4 (21). – С. 301-304.
11. Финансовые технологии как инновационный продукт в деятельности предприятий: зарубежный опыт, риски и эффективность [Текст] / Р.И. Балашова, А. Белозерова, А. Таранец // «Инженерная экономика и управление в современных условиях»: материалы научно-практической конференции, г. Донецк, 9-10 сентября 2019 г. – Т. 2: / М-во образования и науки ДНР и др.; редкол.: В.В. Жильченкова и др. – Донецк: ГВУЗ «ДонНТУ», 2019. – С. 366-374.
12. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение [Текст]: доклад НИУ ВШЭ / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг и др.; науч. ред. Л.М. Гохберг // материалы XX междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9-12 апр. 2019 г.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. – 82 с.
13. Чудаева, А.А. О проблемах оценки инвестиций в проекты, направленные на цифровизацию производства [Текст] / А.А. Чудаева. – Экономические науки, 2019. – № 11 (180). – С. 91-94.
14. Шориков, А.Ф. Оптимизация гарантированного результата в динамической модели управления инновационным процессом на предприятии [Электронный ресурс] / А.Ф. Шориков, В.А. Бабенко // Экономика региона. – 2014. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/>.

Поступила в редакцию 25.06.2020 г.

ASSESSMENT OF THE ECONOMIC EFFICIENCY OF INNOVATIONS IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION

R. I. Balashova

The article considers methods for evaluating the effectiveness of innovative projects and the main indicators that characterize the share of digital adaptation of the business sector. Groups of indicators used in the process of evaluating innovations are analyzed. A model and an integral indicator for evaluating the effectiveness of innovations are proposed, taking into account the impact of digital technologies on them.

Keywords: assessment; economic efficiency; innovative technologies; intensity; digitalization; enterprise; indicators; models; factors.

Балашова Раиса Ивановна

доктор экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник отдела финансово-экономических исследований

ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк.

raysabalasova@yandex.ru

+38-071-353-61-45

Balashova Raysa

doctor of Economics, Associate Professor

Economic research Institute, city Donetsk

УДК 316.4.00.11

ЭСКАЛАЦИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВО ВЗАИМОСВЯЗИ С ДОПОЛНЯЮЩИМИ И КОНКУРИРУЮЩИМИ КОНЦЕПЦИЯМИ

© 2020. Ю. С. Воробьева

В статье рассмотрена эволюция концепции корпоративной социальной ответственности в разрезе взаимодействующих и конкурирующих концепций; установлена сущность каждой из них, а также ключевые темы; установлены связи корпоративной социальной ответственности с такими концепциями, а также их влияние на развитие друг друга.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность; устойчивое развитие; корпоративная устойчивость; заинтересованные стороны; деловая этика.

Постановка проблемы. За последние несколько десятилетий корпоративная социальная ответственность (далее – КСО) превратилась из узкого и часто маргинального понятия в сложную и многогранную концепцию, которая все больше занимает центральное место в современном процессе принятия корпоративных решений [1]. Тем не менее, в процессе развития корпоративной социальной ответственности в сфере взаимоотношений бизнеса и общества появляется несколько взаимодействующих структур, соревнующихся за первенство. По мнению Шварца и Кэрролла [2], основные претенденты включают в себя корпоративную социальную ответственность, деловую этику, управление заинтересованными сторонами, корпоративную устойчивость и корпоративное гражданство. Большое количество дебатов, изменчивость концепции под влиянием развития взаимодействующих структур дало основание назвать КСО «концепцией-хамелеоном».

Актуальность исследования. Корпоративная социальная ответственность прошла долгую и богатую событиями эволюцию своего развития. Разные общественные и международные события приносили свой вклад в формирование ожиданий в сфере корпоративного поведения, что не могло не привести к возникновению новых концепций, связанных с корпоративной социальной ответственностью. Для дальнейшего развития концепции, однозначной трактовки ключевых тем корпоративной социальной ответственности на современном этапе как для ученых, так и для практиков-управленцев важно определение взаимосвязи КСО и таких концепций.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование сущности корпоративной социальной ответственности, дополняющих и конкурирующих с ней концепций, определение взаимосвязи между ними проводились и проводятся А. Кэрроллом, Дж. Муном, Дж.-П. Гонд, Д. Вуд, М. А. Latari Agudelo, В.Г. Шаповаленко, Я.Н. Лагутой и др.

Выделение нерешенной проблемы. Несмотря на преобладание пяти вышеуказанных рамочных концепций, остаются трудности в понимании значения и особенностей каждой из них и взаимосвязей каждой из них с остальными.

Цель исследования заключается в рассмотрении взаимосвязи концепции корпоративной социальной ответственности с дополняющими и конкурирующими концепциями в разрезе исторического развития.

Результаты исследования. Некоторые исследователи могут вернуться на сотни лет назад для определения предпосылок и истоков корпоративной социальной ответственности. Некоторые утверждают, что концепция корпоративной социальной ответственности берет свое начало в античной Месопотамии приблизительно с 1700 г. до н.э., когда Царь Хаммурапи представил кодекс, согласно которому строители, трактирщики или фермеры придавались смерти, если их халатность приводила к гибели людей или доставляла неудобства местным гражданам. Элементы социальной ответственности бизнеса можно найти в трудах философов античности и Средневековья [3].

Более четкие признаки современной концепции КСО могут быть прослежены с середины-конца 1800-х годов, когда промышленники, такие как Джон Х. Паттерсон из National Cash Register, посеяли зерно поддержки благотворительности промышленниками, а филантропы, такие как Джон Д. Рокерфеллер, создали благотворительный прецедент [4].

Тем не менее, как утверждает А. Кэрролл [5], для определения положений эффективного управления, достаточно краткого обзора развития концепции корпоративной социальной ответственности во второй половине прошлого столетия.

Говарда Боуэна часто называют основателем «современной социальной ответственности» [6]. Его работа «Социальная ответственность бизнесмена», вышедшая в 1953 г. заложила прочные институциональные экономические основы для изучения социальной ответственности как инструмента регулирования корпоративного поведения, но научное сообщество в большей части ограничивается цитированием его определения социальной ответственности как «...обязательства бизнесмена проводить такую политику, принимать такие решения или следовать такой линии поведения, которые желательны с точки зрения целей и ценностей нашего общества» [6].

В 50-е годы XX века идея КСО не слишком встревожила бизнес-сообщество после выхода работы Г. Боуэна. В это десятилетие бизнес продолжал свою номинальную практику благотворительности и поддержки образования, двух сфер, которые были желательными и приемлемыми практиками общественных отношений [5].

Сдвиг в концептуализации КСО произошел не сразу. Это был постепенный и трудный процесс. Хорошо известно, что многие экономисты, такие как Милтон Фридман яростно выступали против идеи КСО на том основании, что она накладывает несправедливое и дорогостоящее бремя на акционеров. Одной из причин, по которой Фридман [7] был так настроен против КСО, было то, что он видел опасность незаконного присвоения средств акционеров оппортунистическими руководителями во имя КСО для повышения их личного социального статуса.

Более того, он не верил, что корпоративные менеджеры обладают необходимыми навыками и опытом для эффективного решения социальных проблем.

Поскольку большинство менеджеров среднего звена рассматривали КСО как издержки с крайне неопределенными результатами, до конца 1970-х годов руководство корпораций оказывало значительное сопротивление внедрению КСО [8].

Тем не менее, рост общественного сознания в 60-е гг. привел к детальному изучению поведения бизнеса и новым вызовам перед корпоративной социальной ответственностью. Возникновение общественных движений в сфере гражданских прав, прав женщин, прав потребителей и стремление к защите окружающей среды выросли до такого уровня активности, что они занимают свое место в качестве наиболее важных предшественников современного движения КСО.

Прорыв в концептуальном развитии произошел лишь в 1970 году, когда Комитет экономического развития США поручил провести новое исследование по КСО. Получившаяся в результате публикация – новое обоснование корпоративной социальной политики – изменила ход дискуссии, предоставив более широкое поле для изучения этого вопроса.

С момента публикации нового обоснования корпоративной социальной политики ориентация исследований в этой области радикально сместилась с нормативной на позитивную. Основное исследование больше не сосредоточено на том, должны ли корпорации заниматься КСО или нет, хотя споры все равно остались. Вместо этого большинство исследований, опубликованных в 1970-х годах, фокусируются на содержании и процессе внедрения КСО, которые не противоречат фундаментальным интересам корпораций [8].

Так, до 1975 года Престон утверждал, что в области бизнеса и общества по-прежнему отсутствует общепринятая теоретическая парадигма, и призывал к более осязаемому прогрессу в концептуализации, исследованиях и разработке политики в области КСО. Первый плод таких усилий был получен Кэрроллом в его статье 1979 года. Его трехмерная концептуальная модель корпоративной социальной деятельности сразу же получила признание и получила дальнейшее развитие другими авторами. В модели корпоративные цели интегрированы в рамки общей социальной ответственности бизнеса, которая включает экономическую, правовую, этическую и дискреционную категории [8].

За последние пятьдесят лет появилось множество вариаций на тему концепции КСО. Это произошло в основном потому, что бизнес-практики жаловались на то, что у них были первоочередные обязанности, не имеющие отношения к социальной деятельности. Многим из них понравилось утверждение Милтона Фридмана о том, что их единственной обязанностью было «получение прибыли»: существует одна и только одна социальная ответственность бизнеса – использовать свои ресурсы и заниматься деятельностью, направленной на увеличение своей прибыли настолько долго, пока это остается в рамках правил игры, то есть участвует в открытой и свободной конкуренции без обмана и мошенничества [9].

В результате, концепция корпоративной социальной восприимчивости стала популярной в середине семидесятых годов, а вскоре после этого последовало представление концепции корпоративной социальной деятельности. Корпоративная социальная восприимчивость представляет собой ориентированный на действие вариант КСО.

Корпоративная социальная восприимчивость относится к способности корпорации реагировать на социальное давление [10]. Кохрен [1] отмечает, что идея корпоративной социальной восприимчивости заключается в признании того, что фирмы действительно имеют этические обязательства и что они также должны прагматически реагировать на социальное давление. Термин «корпоративная социальная деятельность» был впервые сформулирован Сети [11], расширен Кэрроллом [12], а затем уточнен Вартиком и Кохрэном [13].

В то время как ответственность делала акцент на мотивации, восприимчивость рассматривалась как более удобный термин, так как просто подразумевал, что бизнес реагировал на проблемы, которые видел в обществе.

Идея корпоративной социальной деятельности стала популярной, потому что избегала вопросов мотивации и процессов, и просто ориентировалась на достигнутый результат [5].

Корпоративная социальная деятельность – это конфигурация принципов социальной ответственности, процессов социального реагирования, политики, программ и наблюдаемых результатов в том виде, в каком они соотносятся с общественными отношениями фирмы [14].

Эти варианты КСО не изменили его основного значения, но они переориентировали акцент таким образом, что концепция стала более приемлемой для некоторых практиков. Несмотря на эти другие возможные акценты, термин КСО получил широкое распространение в деловом сообществе и интерпретируется большинством как включающий мотивацию (ответственность), действия (отзывчивость) и результаты (деятельность). Другие концепции также прижились и стали популярными [5].

Эти другие важнейшие концепции включают: деловую этику, управление заинтересованными сторонами, корпоративное гражданство и корпоративную устойчивость [5].

Следует отметить, что появление и развитие новой концепции не всегда ставило целью заменить предыдущие и это позиционирование между новыми и старыми концепциями не всегда четкое. Так, например, Маттен и Крейн показывают, что корпоративное гражданство рассматривалось и как составной элемент КСО, и как ее синоним и как альтернативная КСО концепция [6].

Несмотря на полемику о деловой этике в течение тысячелетий, как самостоятельная концепция последняя начала набирать популярность в 80-е гг. Деловая этика – это система мышления, в основе которой лежит моральный долг и обязательства. Деловая этика связана со справедливостью и честностью бизнеса, действиями менеджера и сотрудника, поведением и политикой, проводимыми в коммерческом контексте. Деловая этика, как правило, уделяет самое пристальное внимание этической и дискреционной ответственности, а не экономической и юридической, хотя они тесно переплетены. Таким образом, комплементарный характер бизнес этики и КСО становится очевидным [5].

Концепция управления заинтересованными сторонами на практике стала дополнительной концепцией для КСО и деловой этики [5]. Ли в [8] указывает, что учеными-менеджерами, разочарованными в отсутствии практичности предыдущих теоретических моделей КСО, была разработана стейкхолдер-модель КСО. То есть концепция заинтересованных сторон рассматривается ученым как составная часть КСО.

В 1984 г. Э. Фримен собрал различные эклектичные идеи о подходе стейкхолдеров и построил последовательную и систематическую теорию управления стейкхолдерами. Уникальная особенность теории стейкхолдеров состоит в том, что она рассматривает цели корпорации совершенно по-другому. В рамках теории, различия между социальными и экономическими целями корпорации более не актуальны, поскольку центральным вопросом является выживание корпорации. Выживание корпорации зависит не только от акционеров, но и от различных других заинтересованных сторон, таких как сотрудники, правительство и клиенты. Из-за акцента этой концепции на взаимоотношениях и нормативной основе, которая признает внутреннюю ценность интересов заинтересованных сторон, не являющихся акционерами, теория заинтересованных сторон имела очевидные последствия для развития КСО.

Ли в [8] отмечает, что вместо одной агрегированной категории социальной ответственности, структура заинтересованных сторон побудила к созданию многих

новых категорий КСО, отражающих широкий спектр отношений и интересов заинтересованных сторон. С созданием все большего числа категорий КСО, таких как экологическая ответственность, разнообразие, позитивные действия и прозрачная практика бухгалтерского учета, значение КСО было расширено для учета новых категорий, а также новых отношений с заинтересованными сторонами. Данное утверждение подтверждает идею о том, что теория заинтересованных сторон стала неотъемлемой и важной частью корпоративной социальной ответственности.

Наряду с корпоративной устойчивостью, корпоративное гражданство входит в число популярнейших терминов, принятых бизнесом в качестве характеристики КСО. Оно получило широкое распространение в 90-е годы так и продолжает развиваться до сегодняшнего дня. Так как термин был впервые принят в бизнес-сообществе, то не имеет когда-либо представленного четкого определения, которое бы четко отличало его от КСО. Оно появилось в деловой терминологии как более подходящий собирательный термин, который по большей части употреблялся синонимично с КСО. Если думать о компаниях как о гражданах сообщества и страны, в которых они проживают, корпоративное гражданство означает, что эти компании, как и люди, имеют определенные обязанности и обязанности, которые они должны выполнять, чтобы быть воспринимается как законное и подлежащее принятию. Хорошее гражданство предполагает, что человек «возвращает» общине и стремится, как подобает хорошему соседу, ладить с ним.

Корпоративное гражданство, как и устойчивость, является одной из тех идей, против которых никто не станет возражать. Ученым оставалось попытаться для него найти какой-то конкретный смысл, отличный от рассмотрения его как субститута КСО [5].

В своей работе [15] Кэрролл отмечает, что, как и любой гражданин, корпорация старается достичь каждого из уровней ответственности, представленных в его определении КСО. В узком смысле «корпоративное гражданство» указывает на отношения «бизнес-сообщество» или просто на дискреционную/филантропическую категорию четырехуровневого определения корпоративной социальной ответственности.

Концепция корпоративной устойчивости стала одной из основных, определяющих неотложный круг вопросов, стремительно набирающей популярность в последние годы концепцией. Обсуждение вопросов корпоративной устойчивости началось с заботы об окружающей среде и концепции устойчивого развития, которая предполагает такое развитие, которое удовлетворяет потребности нынешнего поколения без ущерба для способности будущих поколений удовлетворять их собственные потребности [5].

Концепция стала популярной в конце девяностых годов, когда Джон Элкингтон ввел понятие «тройной итог» (triple bottom line) и связал его с идеей устойчивого развития. Тройной итог подразумевал одновременное стремление к экономическому процветанию, качеству окружающей среды и социальному равенству (3P= people, planet, profit).

Марревейк в своей работе [16] дал пять интерпретаций своей концепции корпоративной устойчивости, которую он признал современным пониманием КСО.

Концепция и терминология были приняты как в бизнес среде, так и научным сообществом. Одной из причин чего может являться тот факт, что термин не вызывает немедленных возражений у бизнеса по сравнению с термином КСО, который подразумевает попытку точно определить «ответственность» [5].

Сегодня под корпоративной устойчивостью понимается охват экологических, экономических и социальных критериев в зависимости от намерений имплементирующего ее субъекта [5].

Десятилетие 2000-х годов разделено на два раздела из-за количества соответствующих событий вокруг КСО. Первый раздел посвящен признанию и расширению КСО и ее внедрению, в то время как второй раздел посвящен стратегическому подходу к КСО, представленному академическими публикациями того времени. Определения КСО 2000-х годов отражали убеждение в том, что корпорации играют новую роль в обществе, в которой они должны реагировать на социальные ожидания и они должны быть мотивированы поиском устойчивости, что означает, что им придется принимать стратегические решения для этого. Это открыло дискуссию вокруг преимуществ стратегической корпоративной социальной ответственности (далее – СКСО) и к началу 2010-х годов считалось, что компании могут генерировать общую ценность, одновременно повышая конкурентоспособность фирмы за счет целостного внедрения СКСО [24].

Последнее десятилетие ознаменовалось Парижским соглашением 2015 г., которое запустило повестку устойчивого развития до 2030 года, и принятием семнадцати целей в области устойчивого развития. Парижское соглашение и Цели устойчивого развития отразили новый социальный контракт, в котором корпорации, как ожидается, будут играть соответствующую роль в глобальных усилиях по достижению целей устойчивого развития. С этого момента исследования в области КСО сосредоточены на ее реализации и влиянии на конкретные области деятельности, которые могут быть в определенной степени связаны с ЦУР, в то время как понимание КСО сосредоточено на ее потенциале генерировать общую ценность.

На сегодняшний день корпоративная устойчивость наиболее распространённое и популярное в бизнес-среде проявление корпоративной социальной ответственности. Многие компании, присоединившиеся к инициативе «Глобальный договор ООН» представляют отчет в области устойчивого развития, а на сайтах компании все чаще находятся вкладки с названием «корпоративная устойчивость» или «устойчивое развитие».

КСО сегодня – это глобальная концепция, которая развилась благодаря взаимодействию теории и практики.

Связанные с КСО как конкурирующие, так и дополняющие концепции как деловая этика, корпоративное гражданство, управление заинтересованными сторонами (стейкхолдерами), корпоративная устойчивость боролись за общественное признание [5].

Некоторые теории сочетают различные подходы и используют одни и те же термины в разных значениях. Вот писал, что «корпоративная социальная ответственность имеет значение, но не всегда означает одно и то же для всех». А. Кэрролл определяет КСО как «эkleктичное поле со свободными границами, множественными членствами и различающимися перспективами; широкое, а не целенаправленное, междисциплинарное; с привлечением широкого спектра литературы [17].

Мун и Гонд в одной из своих работ называют КСО «концепцией-хамелеоном», отмечая, что «хамелеон» – это наиболее удачная метафора для описания изменчивой природы КСО и как научной концепции, и как управленческой идеи [6].

А. Кэрролл, М. Шварц, Дж. Мун, Дж.-П. Гонд, А. Дальсруд, М.П. Лоу и др. в своих работах проводили анализ существующих определений корпоративной социальной

ответственности, который показывает, как «хамелеон» меняет свою форму в попытках авторов предложить альтернативные концептуализации, чтобы зафиксировать феномен КСО.

Слишком часто КСО рассматривается как панацея, которая позволит решить проблему глобальной бедности, социальной изоляции и деградации окружающей среды. Ассоциации работодателей подчеркивают добровольную приверженность КСО. Местные органы власти и некоторые неправительственные организации считают, что государственно-частное партнерство может, например, омолодить районы. Кроме того, различные управленческие дисциплины признали, что КСО соответствует их целям, таким как управление качеством, маркетинг, финансы, управление персоналом и отчетность. Каждый из них представляет свои взгляды на КСО, которые согласуются с их конкретной ситуацией и проблемами. Поэтому существующие концепции и определения зачастую ориентированы на конкретные интересы. Не существует стандартного рецепта: корпоративная устойчивость – это индивидуальный процесс. Каждая компания должна выбрать – из множества возможностей – какие концепция и определение являются наилучшим вариантом, соответствующим целям и намерениям компании и согласованным со стратегией компании, как ответ на обстоятельства, в которых она работает [16].

Таким образом, все эти взаимосвязанные и пересекающиеся вышеуказанные концепции включены в КСО как в стандарт и центральный ориентир социально сознательного поведения бизнеса, что подтверждается, в том числе работами Кэролла [2; 5].

Всё вышеуказанное, а также анализ многочисленных работ ученых, исследовавших историю развития концепции корпоративной социальной ответственности, в том числе [5; 6; 25; 26], позволяет графически представить эволюцию концепции с учетом дополняющих и конкурирующих концепций (рис. 1)

Ответ на вопрос почему корпоративная социальная ответственность стала концепцией-хамелеоном попытались дать Мун и Гонд. Ученые представили жизненный цикл концепции корпоративной социальной ответственности (рис. 2), адаптировав концепцию Хирша и Левина, согласно которой основа концепции развивается в результате напряженности между двумя группами ученых. Одна сторона, выступает за концептуальную разработку широких и актуальных концепций, которые привлекают большую часть сообщества. С другой стороны, группы «методологически ориентированных исследователей» стремятся сузить определение новой концепции, чтобы она могла быть операционализирована и, таким образом, оценена для последующей проверки теории. Из борьбы между этими двумя группами можно вывести четырехэтапную модель процесса развития академических концепций [18].

На рис. 2 показан процесс, предложенный Хиршем и Левином [18] для учета жизненного цикла концепции, а пунктирные стрелки представляют собой несколько любопытную траекторию, по которой КСО, по-видимому, следовала в процессе своего развития. Всё дело в том, что в 1950-х и 1960-х годах было много академического энтузиазма по поводу КСО и тем самым был пройден первый этап его развития, поскольку, возможно, и каждая последующая волна концептуальных разработок (вокруг корпоративной социальной деятельности с конца 1970-х до начала 1990-х годов или корпоративного гражданства в последнее время) порождает свой собственный подлинный энтузиазм в свое время. В соответствии с этими событиями различные концепции КСО выросли под руководством ученых, которые концептуализировали и переосмыслили ключевые концепции.

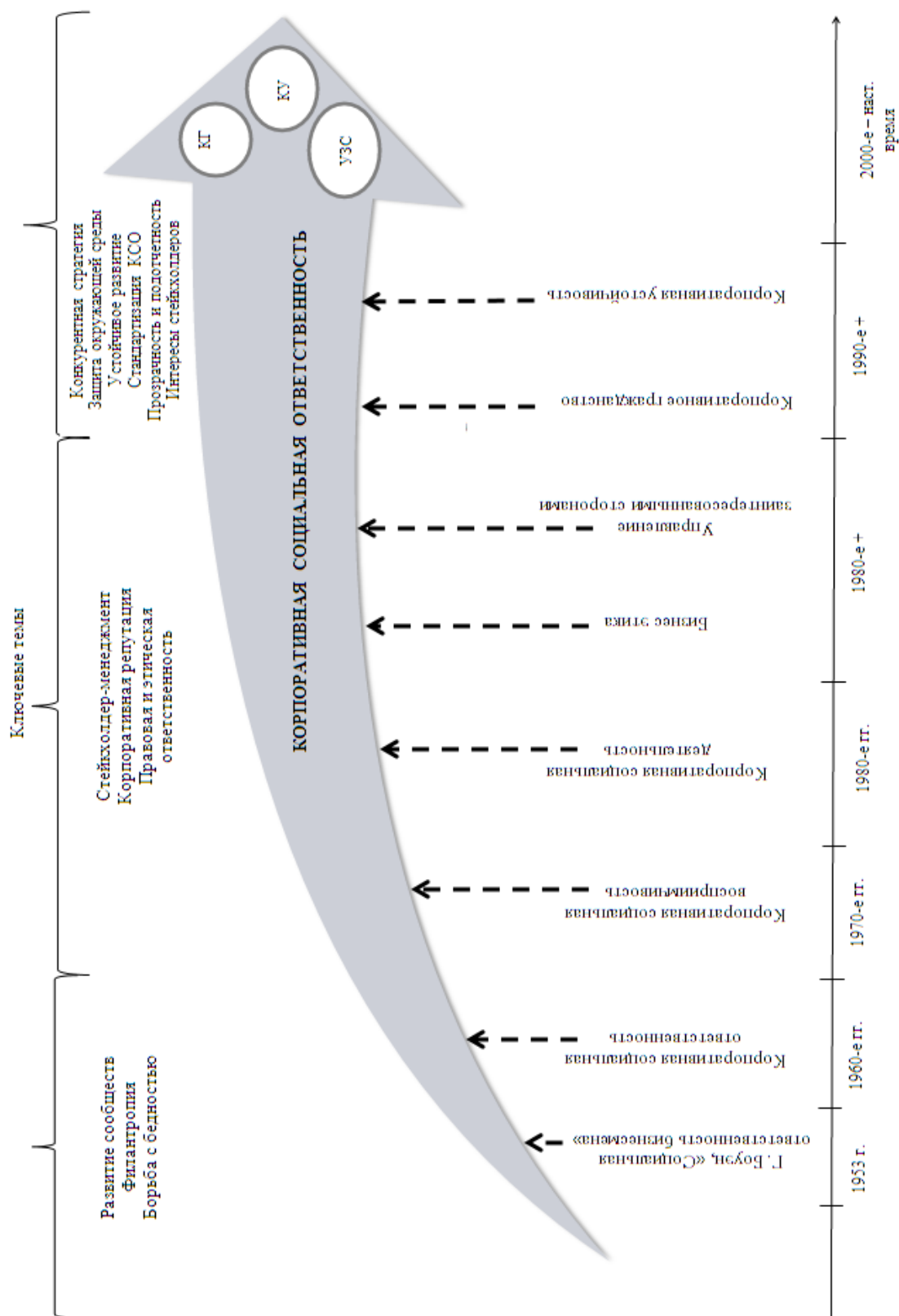


Рис. 1. Развитие концепции корпоративной социальной ответственности (разработано автором)

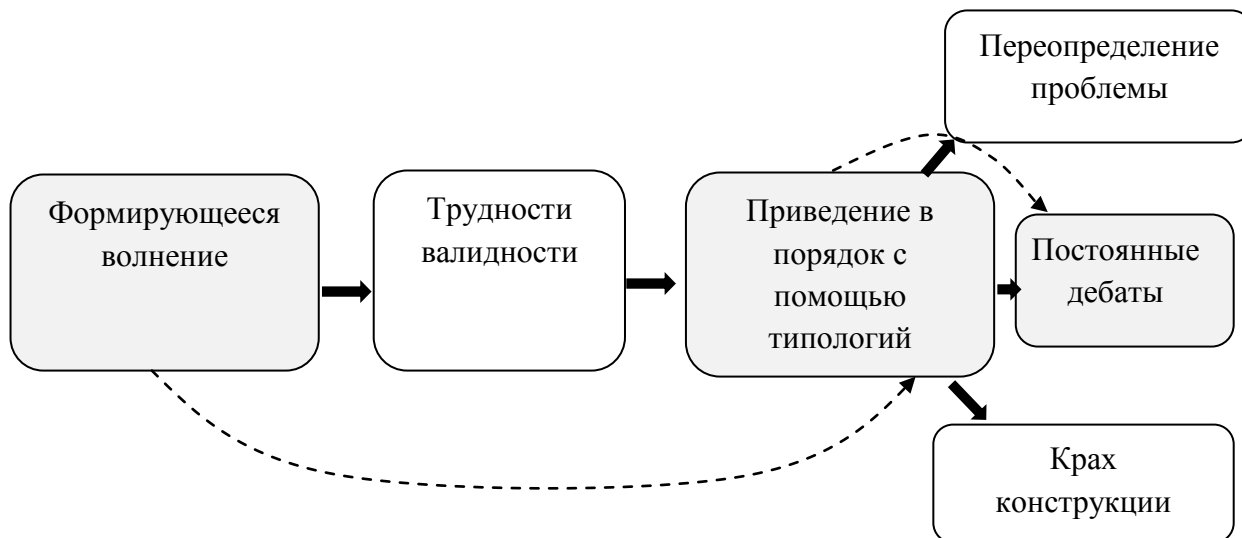


Рис. 2. Жизненный цикл концепции корпоративной социальной ответственности [6]

Однако КСО в ее различных формах вряд ли подвергалась прямому сомнению с точки зрения эмпирической валидности (стадия 2), по крайней мере до недавнего времени. КСО – вместе с ее различными концептуальными склонениями – по-видимому, в значительной степени была иммунизирована от стадии «проблемы валидности», что заставляет аналитически настроенных исследователей заключить, что КСО – это «много шума из ничего» [6].

Исследователи уже давно занимаются организацией и реорганизацией различных компонентов КСО, выстраивая их в содержательные типологии и другие «интегративные концепции». Не случайно некоторые из наиболее влиятельных работ в области КСО являются образцовыми попытками «навести порядок с помощью типологий», например, четырехуровневая пирамида КСО, представленная Кэрроллом [12], или модель КСО, предложенная Вуд [14]. Эта тенденция усиливалась и диверсифицировалась с новыми попытками интегрировать самые последние разработки в единые концепции [6], а последнее время еще и дополнилась попытками пересмотра [19-23] сложившихся «классических» типологий.

Выводы. Проведенный анализ научных работ, посвященных становлению и развитию корпоративной социальной ответственности за последние 70 лет, позволяет сделать вывод, что все дополняющие и конкурирующие концепции были встроены в КСО, определяя ее как фундаментальный эталон (основу). Необычный жизненный цикл концепции, в котором пропущен этап «проблем валидности» приводит и сейчас к дискуссиям относительно сущности, важности, обоснованности и пригодности результатов исследований в сфере корпоративной социальной ответственности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Cochran P. L. The evolution of corporate social responsibility / P. L. Cochran // *Business Horizons*. – 2007. – №50. – P. 449-454.
2. Schwartz M. S. Integrating and Unifying Competing and Complementary Frameworks / M. S. Schwartz, Archie B. Carroll // *Business & Society*. – Volume 47. – Number 2. – 2008. – P. 148-186.

3. Abhishek Tripathi Evolution of Corporate Social Responsibility: A Journey from 1700 BC till 21st Century [Текст] // Abhishek Tripathi, Anupama Bains. – International Journal of Advanced Research. – 2013, Volume 1, Issue 8, P. 788-796.
4. Visser W. CSR 2.0: The evolution and revolution of corporate social responsibility / W. Visser / Responsible Business: How to Manage a CSR Strategy Successfully Edited by Manfred Pohl & Nick Tolhurst. – Wiley, 2010.
5. Carroll A. B. Corporate social responsibility: The centerpiece of competing and complementary frameworks / A. B. Carroll // Organizational Dynamics. – 2015. – № 44. – P. 87-96.
6. Gond J.-P. Corporate Social Responsibility in Retrospect and Prospect: Exploring the Life-Cycle of an Essentially Contested Concept (Introduction to Jean-Pascal Gond and Jeremy Moon eds (2011) Routledge Major Work on Corporate Social Responsibility) / J.-P. Gond, J. Moon. – Research Paper Series International Centre for Corporate Social Responsibility, Nottingham University Business School, 2011. – №59. – 40 p.
7. Friedman M. Capitalism and freedom / M. Friedman. – Chicago, IL: University of Chicago Press, 1962.
8. Lee M.-D. P. A review of the theories of corporate social responsibility: Its evolutionary path and the road ahead / M.-D. P. Lee // International Journal of Management Reviews. – 2008. – Volume 10. – Issue 1. – P. 53–73.
9. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits / M. Friedman // The New York Times Magazine, 1970.
10. Frederick W. C. (1978/1994). From CSR1 to CSR2: The Maturing of Business-and-Society Thought / W. C. Frederick // Business and Society. 1978/1194. – №33, №2. – P. 150-165.
11. Sethi S. P. Dimensions of corporate social performance: an analytical framework / S. P. Sethi // California Management Review. – 1975 – 17(3). – P. 58–64.
12. Carroll A. B. A Three Dimensional Model of Corporate Social Performance / A. B. Carroll // Academy of Management Review. – 1979. – №4, 4. – P. 497-505.
13. Wartick S. L. The evolution of the corporate social performance model / S. L. Wartick; P. L. Cochran // Academy of Management. The Academy of Management Review. – 1985. – №10. – P. 758-769.
14. Wood D. Corporate social performance revisited / D. Wood // Academy of Management Review. – 1991. – Vol. 16. – No. 4. – P. 691-718.
15. Archie B. Carroll The Four Faces of Corporate Citizenship / Archie B. Carroll // Business and Society Review. – 1998. – 100/101. – P. 1-7.
16. Marrewijk M. Concept and definitions of CSR and corporate sustainability / M. Marrewijk // Between agency and communion. – 2003. – № 44.
17. Garriga E. Corporate Social Responsibility theories: mapping the territory / E. Garriga, D. Mele // Journal of Business Ethics. – 2004. – №53. – P. 51-71.
18. Hirsch, P. M. Umbrella Advocates Versus Validity Police: A Life-Cycle Model, Organization Science / P. M. Hirsch, D. Z. Levin. – 1999. № 10. – P. 199-212.
19. Archie B. Carroll The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the moral management of organizational Stakeholders / Archie B. Carroll // Business Horizons. – July-August 1991. – P. 39-48.
20. Denise Baden A reconstruction of Carroll's pyramid of corporate social responsibility for the 21st century / Denise Baden // International Journal of Corporate Social Responsibility. – 2016. – №1-8. – 1-15.
21. Najeb Masoud How to win the battle of ideas in corporate social responsibility: the International Pyramid Model of CSR / Najeb Masoud // International Journal of Corporate Social Responsibility. – 2017. – №2:4.
22. Carroll A. B. Carroll's pyramid of CSR: taking another look / A. B. Carroll // International Journal of Corporate Social Responsibility. – 2016. – №1:3.
23. Nisar Ahamad Nalband Redesigning Carroll's CSR Pyramid Model / Nisar Ahamad Nalband and Saad Al Kelabi // Journal of Advanced Management Science. – 2014. – Vol. 2, No. 3. – P. 236- 239.
24. Latapí Agudelo, M.A. A literature review of the history and evolution of corporate social responsibility / M.A. Latapí Agudelo, L. Jóhannsdóttir, B. Davídsdóttir // International Journal of Corporate Social Responsibility. – 2019. – №4. – Режим доступа: <https://jcsr.springeropen.com/articles/10.1186/s40991-018-0039-y>.
25. Aminu Ahmadu Hamidu, Harashid Md Haron, Azlan Amran Corporate Social Responsibility: A Review on Definitions, Core Characteristics and Theoretical Perspectives [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mcser.org/journal/index.php/mjss/article/view/6905/0>.
26. Баула А.В. Активізація корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в національній економіці / дис ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Баула Олексій Віталійович. – Київ, 2019. – 213 с.

27. Шаповаленко В.Г. развитие модели корпоративной социальной ответственности в системе менеджмента банковских организаций: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук (08.00.05) / Шаповаленко Владислав Геннадиевич; Южно-российский институт управления - филиал. – Ростов-на-Дону, 2016. – 29 с.

Поступила в редакцию 17.06.2020 г.

THE ESCALATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN RELATION TO COMPLEMENTARY AND COMPETING CONCEPTS

Yu. S. Vorobiova

The article examines the evolution of the concept of corporate social responsibility in the context of complementary and competing concepts; the essence of each of them, as well as the key topics; the relationship of corporate social responsibility with such concepts, as well as the impact on the development of each other.

Keywords: corporate social responsibility; sustainable development; sustainability; stakeholder management; business ethics.

Воробьева Юлия Сергеевна

старший преподаватель кафедры международного бизнеса и делового администрирования

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

u.vorobyova@donnu.ru

+38-071-352-08-45

Vorobiova Yuliia

senior lecturer of the Department of International business and business administration
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 331.104:108

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ДИНАМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

© 2020. В. А. Геммерлинг

В статье показано влияние развития человеческих ресурсов на обеспечение конкурентоспособности современной организации. Проведен подбор показателей для комплексной оценки уровня развития человеческих ресурсов предприятия по всем основным направлениям. Вычислены значения выбранных показателей на примере промышленного предприятия. Произведено нормирование показателей развития человеческих ресурсов с целью их приведения к единому безразмерному виду. Разработана динамическая модель оценки уровня развития человеческих ресурсов в виде лепестковой диаграммы. Вычислены значения интегрального показателя развития человеческих ресурсов за рассматриваемый период времени. На основе проведенного анализа сделаны выводы об изменении уровня развития человеческих ресурсов и конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, персонал, развитие, конкурентоспособность, модель, оценка, предприятие, направления развития, интегральный показатель.

Постановка проблемы. В условиях неопределенности и постоянного усиления конкурентной борьбы, современные предприятия стремятся повысить эффективность использования имеющихся в их распоряжении ресурсов, внедрить передовые технологии, расширить рынки сбыта продукции. Возникает необходимость поиска новых путей укрепления конкурентоспособности на основе инновационных способов производства, в связи с этим, повышение эффективности использования человеческих ресурсов становится основным фактором достижения успеха в конкурентной борьбе. Наиболее полной реализации способностей персонала, его творческого потенциала и профессиональных навыков можно добиться при осуществлении комплекса мероприятий, направленных на развитие человеческих ресурсов организации. При этом, изучение динамики развития человеческих ресурсов позволяет оценить изменение конкурентоспособности предприятия, так как в современных условиях персонал является ключевым фактором создания и укрепления конкурентных преимуществ организации.

Актуальность исследования обусловлена тем, что максимально эффективного использования персонала в условиях нестабильности можно достичь лишь на основе сбалансированных мероприятий, направленных на развитие человеческих ресурсов по всем основным направлениям. При этом комплексная оценка уровня развития человеческих ресурсов предприятия представляет собой достаточно сложную задачу и зачастую носит субъективный характер. С другой стороны, уровень развития человеческих ресурсов организации во многом определяет ее конкурентоспособность, что дает возможность практического использования показателя развития человеческих ресурсов для оценки конкурентоспособности предприятия в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием вопросов оценки конкурентоспособности предприятия и влияния развития человеческих ресурсов на создание и укрепление конкурентных преимуществ занимались многие исследователи. Отдельные вопросы управления и оценки уровня развития человеческих ресурсов рассмотрены в работах зарубежных и отечественных ученых,

таких как: М. Армстронг, П. Друкер, М. Мескон, О. Виханский, А. Кибанов, Н. Волгини, Ю. Одегов и другие.

Проблемами оценки конкурентоспособности предприятия занимались такие ученые: М. Портер, И. Ансофф, Й. Шумпетер, В. Криворотов, Р. Фатхутдинов, Х. Фасхиев и многие другие. Современные российские ученые также уделяют большое внимание вопросам оценки конкурентоспособности и анализу эффективности использования человеческих ресурсов. В работе [1] рассматриваются практические аспекты оценки конкурентоспособности на основе динамического подхода, в основу которого положен анализ динамики показателей, отражающих результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Выделение нерешённой проблемы. Несмотря на множество научных работ, посвященных развитию человеческих ресурсов и определению конкурентоспособности предприятия, до сих пор недостаточно изученными остаются вопросы комплексной оценки уровня развития человеческих ресурсов, который во многом определяет конкурентоспособность современной организации, что и обуславливает важность исследования в данной области.

Целью данного исследования является разработка динамической модели развития человеческих ресурсов, проведение анализа уровня развития персонала на основе вычисления интегрального показателя развития человеческих ресурсов и оценка конкурентоспособности на примере промышленного предприятия.

Результаты исследования. Персонал современного предприятия является основным фактором обеспечения конкурентных преимуществ, в связи с чем, анализ динамики развития человеческих ресурсов позволяет оценить конкурентоспособность организации. Для оценки конкурентоспособности предприятия предлагается построить динамическую модель развития человеческих ресурсов с учетом разнообразных факторов, оказывающих влияние на развитие персонала организации по таким основным направлениям, как профессиональное, материальное, физическое, социальное и личностное развитие [3]. При этом, анализ динамики развития человеческих ресурсов предприятия позволяет выявить изменения, как уровня развития персонала, так и конкурентоспособности предприятия в целом, что необходимо для разработки комплексной стратегии развития человеческих ресурсов с учетом специфических особенностей конкретной организации [2].

Для построения динамической модели развития человеческих ресурсов необходимо рассчитать основные социально-трудовые показатели за достаточно длительный промежуток времени, что позволит выявить тенденции развития человеческих ресурсов организации [4]. За основу проведения данного исследования возьмем объективные данные, содержащиеся в бухгалтерской и статистической отчетности предприятия. Необходимую информацию можно получить из следующих документов: форма № 1 баланс (отчет о финансовом состоянии), форма № 2 отчет о финансовых результатах (отчет о совокупном доходе), форма № 1-труд (квартальная), форма № 1-труд (условия труда) (годовая), форма № 6-труд (годовая).

Необходимо учитывать, что развитие человеческих ресурсов представляет собой сложный многофакторный процесс, осуществляемый по различным направлениям [5]. Для комплексного анализа развития человеческих ресурсов необходимо разработать систему объективно измеримых показателей, отражающих уровень развития персонала в таких направлениях, как профессиональное, материальное, физическое, социальное и личностное развитие. Анализ развития человеческих ресурсов проведем на основе показателей, отражающих численность и структуру работников предприятия,

поступление и выбытие персонала, обучение и повышение квалификации, использование фонда рабочего времени, продолжительность ежегодных оплачиваемых отпусков и отпусков без сохранения заработной платы, продолжительность временной нетрудоспособности, заработную плату работников и затраты на персонал в целом, затраты на улучшение условий труда и другие дополнительные затраты на персонал, а также показателей, отражающих эффективность использования человеческих ресурсов предприятия. Выполним анализ развития человеческих ресурсов на примере промышленного предприятия ПАО «ДонЭРМ», специализирующегося на выпуске машиностроительной продукции. Основные показатели, отражающие уровень развития человеческих ресурсов данного предприятия приведены в табл. 1.

Таблица 1

Основные показатели развития человеческих ресурсов ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
1	2	3	4	5	6
Численность штатных работников, чел.	387	343	310	253	221
Доля специалистов в общей численности работников, %	13,18	13,70	12,90	11,07	9,50
Доля работников в возрасте 14-35 лет в общей численности работников, %	0,13	0,12	0,16	0,08	0,09
Доля обученных новым профессиям в общей численности работников, %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
Доля повысивших квалификацию в общей численности работников, %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02
Коэффициент оборота персонала по приему, %	6,46	7,58	8,06	11,86	19,00
Коэффициент использования рабочего времени, %	33,71	38,42	43,34	60,93	72,39
Неотработанное время по причине ежегодных отпусков на одного работника, человеко-часов	3,50	16,24	56,59	121,63	270,86
Среднечасовая заработная плата работника, руб.	35,91	39,91	47,80	57,19	70,18
Среднегодовые затраты на одного работника, тыс. руб.	29,58	41,98	55,92	97,16	137,74
Удельный вес затрат на персонал в себестоимости продукции, %	28,60	26,09	30,81	30,10	35,17
Затраты на улучшение условий труда и мероприятия по охране труда на одного работника, тыс. руб.	0,00	0,00	0,48	1,65	2,03
Расходы на профессиональное обучение на одного работника, тыс. руб.	0,00	0,00	0,04	0,00	0,01
Расходы на социальное обеспечение на одного работника, тыс. руб.	0,06	0,03	0,11	0,10	0,22
Расходы на культурно-бытовое обслуживание на одного работника, тыс. руб.	0,00	0,12	0,03	0,19	0,17
Расходы на обеспечение жильем на одного работника, тыс. руб.	0,67	0,85	0,97	1,27	1,34
Отдача от затрат на персонал, %	313,54	360,34	330,12	304,14	223,43
Выработка продукции на человеко-час, руб.	188,31	248,15	274,75	326,56	312,25
Валовая прибыль на 1 руб. расходов на персонал, руб.	0,64	0,77	1,06	0,72	0,39

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
Чистая прибыль на 1 руб. расходов на персонал, руб.	-0,16	0,00	0,12	0,15	-0,06
Коэффициент оборота персонала по выбытию, %	22,22	15,16	24,19	35,97	20,81
Доля руководителей в общей численности работников, %	20,67	20,70	20,65	23,72	26,70
Потери рабочего времени по причине временной нетрудоспособности на одного работника, человеко-часов	0,46	0,00	4,70	6,96	18,24
Неотработанное время по причине отпусков без сохранения заработной платы на одного работника, человеко-часов	1273,62	1231,83	1083,42	641,55	253,38

Следует отметить, что при построении динамической модели развития человеческих ресурсов предпочтение отдавалось относительным показателям, позволяющим оценивать и сопоставлять уровень развития персонала различных по масштабам и отраслям производства предприятий. Исключение составляет абсолютный показатель численности штатных работников, который отражает уровень социального и профессионального развития человеческих ресурсов, так как численность работников влияет на количество социальных связей как внутри коллектива, так и за пределами организации, а также определяет возможности по обмену накопленными знаниями и профессиональным опытом между членами трудового коллектива предприятия.

Показатели, отражающие доли специалистов и руководителей в общей численности работников, позволяют оценить уровень профессионального развития человеческих ресурсов. Специалисты являются носителями специальных знаний и навыков, необходимых для успешного функционирования организации, что обуславливает позитивное влияние увеличения численности специалистов в общей численности работников на развитие человеческих ресурсов. Доля руководителей в общей численности работников должна быть оптимальной для конкретного предприятия, при этом зачастую наблюдается завышенное количество руководителей, в связи с чем рост данного показателя оказывает негативное влияние на развитие человеческих ресурсов.

Увеличение доли молодежи в общей численности работников позитивно влияет на профессиональное и социальное развитие человеческих ресурсов, так как молодежь более восприимчива к новым знаниям и стремится к увеличению числа социальных контактов. Увеличение доли работников, обученных новым профессиям и повысивших квалификацию, позитивно влияет не только на профессиональное, но и на личностное развитие человеческих ресурсов предприятия. Показатели оборота персонала по приему и выбытию в большей степени отражают уровень социального и профессионального развития человеческих ресурсов, при этом прием новых сотрудников оказывает позитивное влияние на данный процесс, а выбытие персонала негативно сказывается на развитии человеческих ресурсов. Коэффициент использования рабочего времени определяется как отношение отработанного штатными работниками времени к общему фонду рабочего времени, что позволяет судить о полноте использовании профессионального потенциала работников организации и существенно влияет на процесс развития человеческих ресурсов.

Показатель, характеризующий неотработанное время по причине ежегодных отпусков на одного работника позволяет оценить личностное и физическое развитие человеческих ресурсов, так как наличие свободного времени создает предпосылки для личностного роста работников, а полноценный отдых позволяет укреплять здоровье членов трудового коллектива. С другой стороны, неотработанное время по причине отпусков без сохранения заработной платы отражает уменьшение доходов работников, что негативно сказывается на материальном развитии человеческих ресурсов. Показатель потерь рабочего времени по причине временной нетрудоспособности на одного работника дает представление о состоянии здоровья персонала и характеризует уровень физического развития человеческих ресурсов предприятия.

Среднечасовая заработная плата работника отражает уровень оплаты труда на предприятии и позволяет наиболее точно оценить степень материального развития человеческих ресурсов. Среднегодовые затраты на одного работника и удельный вес затрат на персонал в себестоимости продукции позволяют комплексно оценить уровень материального развития человеческих ресурсов. Следует отметить, что повышение себестоимости продукции негативно сказывается на конкурентоспособности предприятия, однако перераспределение себестоимости продукции в сторону увеличения затрат на персонал оказывает позитивное влияние на развитие человеческих ресурсов и конкурентоспособность предприятия в целом.

Изучение различных дополнительных затрат на персонал позволяет оценить предпосылки развития человеческих ресурсов по основным направлениям, что обусловило включение соответствующих показателей в разрабатываемую модель. Так, затраты на улучшение условий труда и мероприятия по охране труда оказывают влияние на физическое развитие человеческих ресурсов, создавая условия для укрепления здоровья работников, снижения производственного травматизма и уменьшения влияния на персонал вредных производственных факторов. Расходы на профессиональное обучение способствуют как профессиональному, так и личностному развитию человеческих ресурсов. В свою очередь, расходы на социальное обеспечение и обеспечение работников жильем влияют на социальное и материальное развитие человеческих ресурсов, а расходы на культурно-бытовое обслуживание – на личностное и социальное развитие.

Показатель отдачи от затрат на персонал (по чистому доходу от реализации продукции) отражает общую эффективность использования работников организации [6]. Данный показатель позволяет косвенным образом оценить уровень профессионального развития человеческих ресурсов. Выработка продукции на человеко-час показывает уровень производительности труда и также позволяет судить о профессиональном развитии человеческих ресурсов. Показатели валовой и чистой прибыли на 1 руб. расходов на персонал не являются дублирующими, так как увеличение валовой прибыли может происходить на фоне возрастающих дополнительных затрат, что приводит к снижению чистой прибыли и даже образованию убытка. Валовая прибыль на 1 руб. расходов на персонал косвенным образом характеризует уровень профессионального развития человеческих ресурсов. Чистая прибыль на 1 руб. расходов на персонал характеризует как профессиональное, так и личностное развитие человеческих ресурсов, отражает достижения трудового коллектива, при этом ее увеличение является результатом творческого подхода работников к решению производственных и сбытовых задач.

Таким образом, рассмотренные показатели позволяют комплексно оценить уровень развития человеческих ресурсов по всем основным направлениям, а на

основании анализа динамики данных показателей можно сделать вывод об изменении конкурентоспособности предприятия в рассматриваемом периоде. Для объединения всех рассмотренных показателей в единую модель развития человеческих ресурсов и вычисления интегрального показателя развития человеческих ресурсов необходимо произвести нормирование данных показателей посредством их приведения к единому безразмерному виду по шкале измерения от 0 до 1 [7].

Для нормирования показателей, увеличение значения которых приводит к возрастанию уровня развития человеческих ресурсов, используем следующую формулу:

$$z_i = \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad (1)$$

где z_i – нормированное значение показателя;

x_i – исходное значение показателя;

x_{\min} – минимальное значение показателя;

x_{\max} – максимальное значение показателя.

Нормирование показателей, увеличение значения которых приводит к снижению уровня развития человеческих ресурсов, выполним по формуле:

$$z_i = \frac{x_{\max} - x_i}{x_{\max} - x_{\min}} \quad (2)$$

В предложенной системе показателей, к снижению уровня развития человеческих ресурсов приводит увеличение значений таких показателей, как коэффициент оборота персонала по выбытию, доля руководителей в общей численности работников, потери рабочего времени по причине временной нетрудоспособности на одного работника и неотработанное время по причине отпусков без сохранения заработной платы на одного работника. Нормирование данных показателей выполним по формуле (2). Увеличение значений всех остальных показателей приводит к повышению уровня развития человеческих ресурсов, их нормирование выполним по формуле (1). Таким образом, все показатели одновременно используются для построения динамической модели развития человеческих ресурсов, не вызывая конфликта при интерпретации результатов анализа и могут быть использованы для вычисления интегрального показателя развития человеческих ресурсов. Нормированные значения показателей развития человеческих ресурсов рассматриваемого предприятия приведены в табл. 2.

Таблица 2

Нормированные значения показателей развития человеческих ресурсов ПАО «ДонЭРМ»
за 2015 – 2019 гг.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
1	2	3	4	5	6
Численность штатных работников	1,0000	0,7349	0,5361	0,1928	0,0000
Доля специалистов в общей численности работников	0,8752	1,0000	0,8097	0,3726	0,0000
Доля работников в возрасте 14-35 лет в общей численности работников	0,6277	0,4817	1,0000	0,0000	0,1787
Доля обученных новым профессиям в общей численности работников	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6
Доля повысивших квалификацию в общей численности работников	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000
Коэффициент оборота персонала по приему	0,0000	0,0893	0,1279	0,4303	1,0000
Коэффициент использования рабочего времени	0,0000	0,1219	0,2489	0,7036	1,0000
Неотработанное время по причине ежегодных отпусков на одного работника	0,0000	0,0477	0,1986	0,4418	1,0000
Среднечасовая заработная плата работника	0,0000	0,1168	0,3469	0,6211	1,0000
Среднегодовые затраты на одного работника	0,0000	0,1147	0,2435	0,6248	1,0000
Удельный вес затрат на персонал в себестоимости продукции	0,2764	0,0000	0,5196	0,4411	1,0000
Затраты на улучшение условий труда и мероприятия по охране труда на одного работника	0,0000	0,0000	0,2389	0,8151	1,0000
Расходы на профессиональное обучение на одного работника	0,0000	0,0000	1,0000	0,0000	0,2355
Расходы на социальное обеспечение на одного работника	0,1367	0,0000	0,4499	0,3905	1,0000
Расходы на культурно-бытовое обслуживание на одного работника	0,0000	0,6454	0,1593	1,0000	0,9058
Расходы на обеспечение жильем на одного работника	0,0000	0,2743	0,4423	0,8991	1,0000
Отдача от затрат на персонал	0,6582	1,0000	0,7793	0,5895	0,0000
Выработка продукции на человеко-час	0,0000	0,4328	0,6252	1,0000	0,8965
Валовая прибыль на 1 руб. расходов на персонал	0,3737	0,5724	1,0000	0,4935	0,0000
Чистая прибыль на 1 руб. расходов на персонал	0,0000	0,5052	0,9124	1,0000	0,3211
Коэффициент оборота персонала по выбытию	0,6606	1,0000	0,5659	0,0000	0,7283
Доля руководителей в общей численности работников	0,9956	0,9910	1,0000	0,4927	0,0000
Потери рабочего времени по причине временной нетрудоспособности на одного работника	0,9748	1,0000	0,7421	0,6182	0,0000
Неотработанное время по причине отпусков без сохранения заработной платы на одного работника	0,0000	0,0410	0,1864	0,6195	1,0000

На основании данных табл. 2 построим динамическую модель развития человеческих ресурсов в виде лепестковой диаграммы, позволяющую наглядно оценить изменения выбранных показателей развития человеческих ресурсов в исследуемом периоде (рис. 1).

Из табл. 2 и рис. 1 видно, что в 2015 г. и в 2016 г. большинство показателей имеют минимальные или близкие к минимальным значения (15 и 12 показателей соответственно), в 2017 г. и в 2018 г. большинство показателей имеют средние значения, а в 2019 г. большинство показателей имеют максимальные или близкие к максимальным значения (14 показателей).

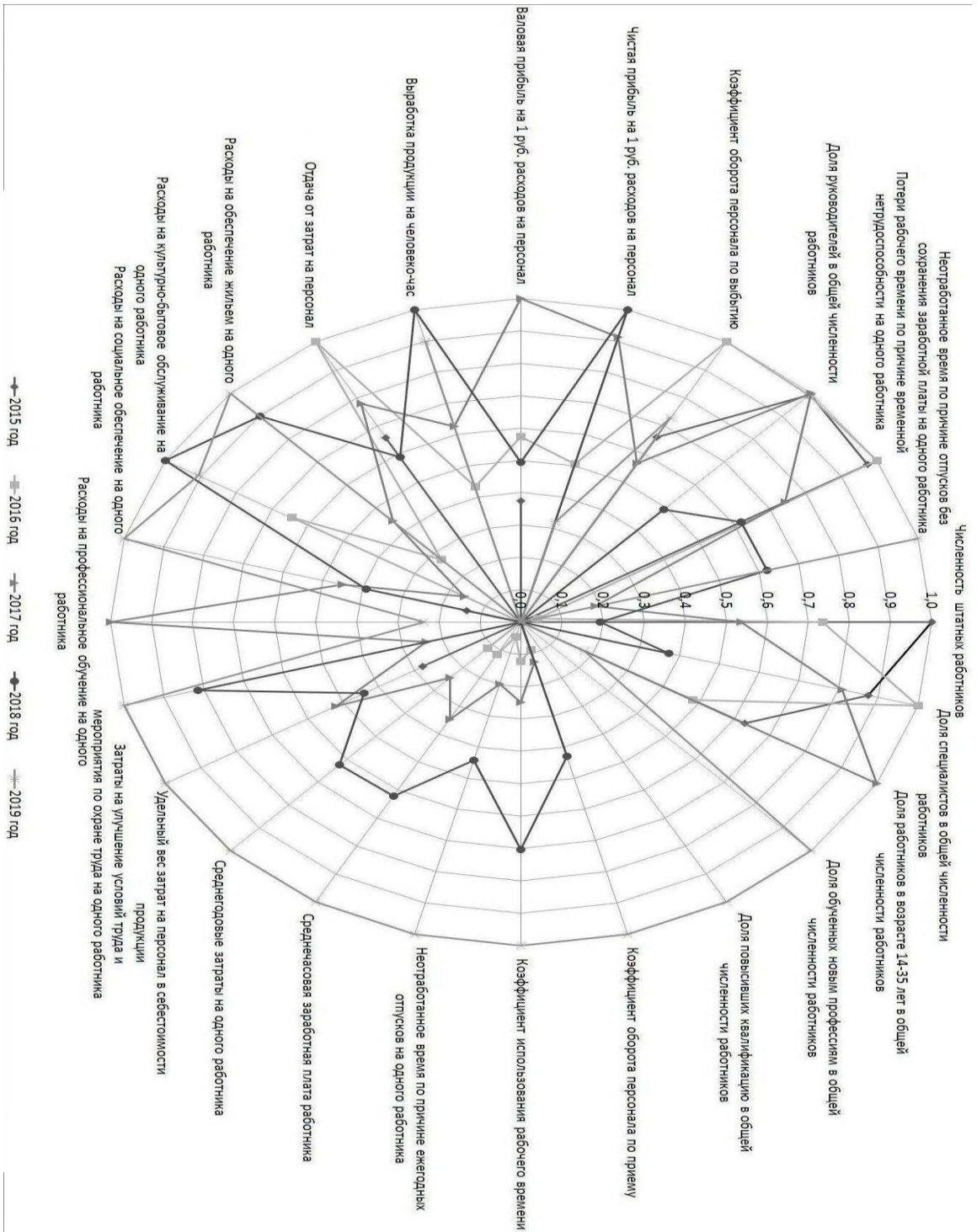


Рис. 1. Динамическая модель развития человеческих ресурсов ПАО «ДонЭРМ» за 2015-2019 гг.

Анализ динамики предложенных показателей позволил выявить дисбаланс процесса развития человеческих ресурсов: на фоне роста одних показателей, наблюдается снижение других, что помогает определить слабые места и наметить приоритетные направления развития персонала.

Согласно методике расчета интегрального показателя, предполагается определение весовых коэффициентов участия каждого показателя в интегральном показателе. Тем не менее, предложенные показатели, по мнению автора, имеют равное значение для оценки уровня развития человеческих ресурсов, так как характеризуют различные аспекты данного комплексного процесса и не дублируют друг друга.

Таким образом, вычисление интегрального показателя развития человеческих ресурсов существенно упрощается и представляет собой расчет среднего арифметического нормированных значений составляющих показателей:

$$I_{HRD} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n z_i, \quad (3)$$

где I_{HRD} – интегральный показатель развития человеческих ресурсов;
 z_i – нормированное значение показателя;
 n – количество нормированных показателей.

Результаты расчетов интегрального показателя развития человеческих ресурсов по формуле (3) для рассматриваемого предприятия приведены в табл. 3.

Таблица 3
 Интегральный показатель развития человеческих ресурсов ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг.

	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Интегральный показатель развития человеческих ресурсов	0,2741	0,3820	0,5055	0,4894	0,6361

На основании данных табл. 3 построим график, наглядно отражающий изменения интегрального показателя развития человеческих ресурсов в рассматриваемом периоде (рис. 2).

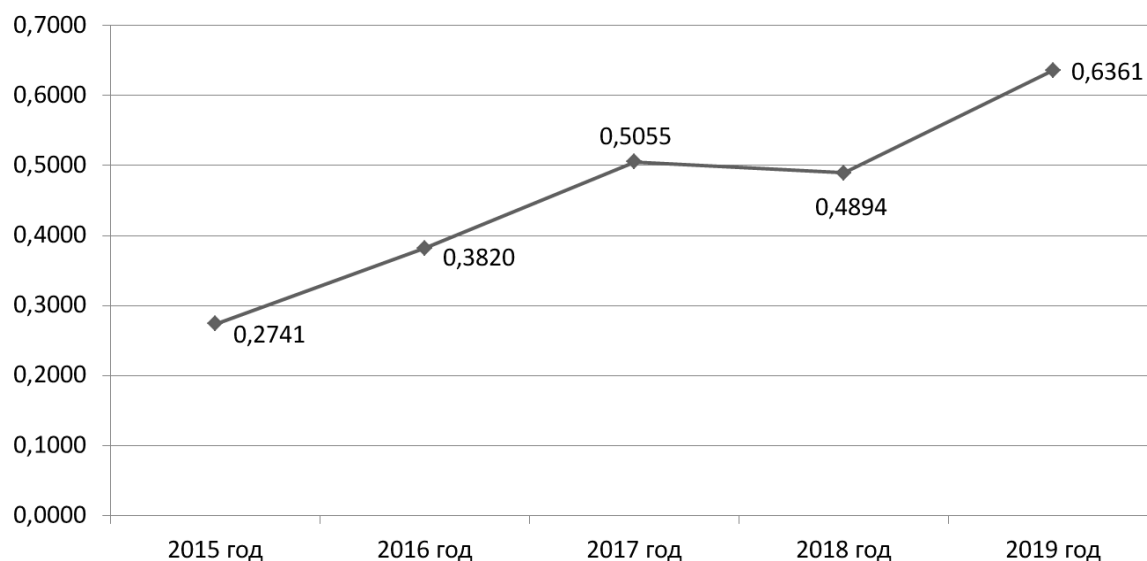


Рис. 2. Интегральный показатель развития человеческих ресурсов ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг.

Из табл. 3 и рис. 2 видно, что в период с 2015 г. по 2017 г. наблюдается практически линейный рост интегрального показателя развития человеческих ресурсов (с 0,2741 до 0,5055). В 2018 г. значение интегрального показателя незначительно уменьшается по отношению к 2017 г. и составляет 0,4894. В 2019 г. значение интегрального показателя развития человеческих ресурсов возрастает до 0,6361, что является максимальным за весь рассматриваемый период.

Исходя из данных разработанной модели развития человеческих ресурсов и на основании расчета интегрального показателя, можно сделать вывод, что в целом динамика развития человеческих ресурсов положительна в течение всего рассматриваемого периода, что способствует укреплению конкурентоспособности исследуемого предприятия. Вместе с тем, предложенная модель позволяет выявить существенные проблемы развития человеческих ресурсов и обеспечения конкурентоспособности предприятия. Так, в 2019 г., несмотря на рост большинства показателей, наблюдаются и негативные тенденции, связанные с уменьшением численности и изменением структуры персонала, снижением отдачи от затрат на персонал и увеличением потерь времени по причине временной нетрудоспособности, что необходимо учитывать при разработке стратегии развития человеческих ресурсов и предприятия в целом.

Выводы. Таким образом, обеспечение конкурентных преимуществ современного предприятия во многом зависит от уровня развития человеческих ресурсов, что позволяет оценить текущий уровень и динамику конкурентоспособности посредством анализа изменений в развитии персонала и расчета интегрального показателя развития человеческих ресурсов. Предложенная динамическая модель развития человеческих ресурсов позволяет наглядно оценить изменения уровня развития персонала в целом, выявить позитивные и негативные тенденции, а также наметить необходимые мероприятия по развитию человеческих ресурсов, что в конечном итоге позволит получить максимальную отдачу от использования персонала и повысить конкурентоспособность предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Воронов Д. С. Оценка конкурентоспособности крупнейших российских компаний / Д.С. Воронов, В.В. Криворотов // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – 2015. – № 5. – С. 717-740.
2. Геммерлинг В. А. Система факторов развития человеческих ресурсов предприятия / В.А. Геммерлинг // Вестник ДонНУ. Сер. В: Экономика и право. – 2019. – № 4. – С. 58-67.
3. Геммерлинг В.А. Оценка развития человеческих ресурсов в контексте влияния на конкурентоспособность предприятия / В.А. Геммерлинг // Стратегия устойчивого развития в антикризисном управлении экономическими системами. Материалы VI Международной научно-практической конференции, г. Донецк, 8 апреля 2020 г. – Донецк: ГОУВПО ДОННТУ, 2020. – С. 189-195.
4. Кондаурова И. А. Анализ и систематизация подходов к оценке человеческого капитала работников предприятия / И.А. Кондаурова, А.М. Кузнецова // Друkerовский вестник. – 2017. – № 3. – С. 86-95.
5. Криворотов В. В. Конкурентоспособность предприятия: источники формирования, оценка, пути повышения / В.В. Криворотов. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2004. – 77 с.
6. Одегов Ю. Г. Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход: учебно-практическое пособие / Ю.Г. Одегов, К.Х. Абдурахманов, Л.Р. Котова. – М.: Альфа-Пресс, 2011. – 752 с.
7. Kondaurova I. A. Integrated Assessment of Human Capital on the Macroeconomic Level / I.A. Kondaurova, E.A. Tarasova, V.A. Gemmerling // International Scientific Conference "Far East Con" (ISCFEC 2020) Advances in Economics, Business and Management Research. – Atlantis Press, 2020. – vol. 128. – P. 3164-3169.

Поступила в редакцию 11.06.2020 г.

EVALUATION OF THE ENTERPRISE COMPETITIVENESS BASED ON THE DYNAMIC MODEL OF HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT

V. A. Gemmerling

The article shows the impact of human resource development on the modern organization competitiveness ensuring. The selection of indicators for a comprehensive assessment of the enterprise human resources development level in all main directions is made. The values of the selected indicators are calculated on the example of an industrial enterprise. The rationing of human resource development indicators was carried out with the aim of bringing them to a single dimensionless form. A dynamic model for the human resources development level assessing in the form of a radar chart is developed. The values of the human resources development integral indicator for the considered period of time are calculated. Based on the analysis, conclusions about changes in the human resources development level and the enterprise competitiveness are drawn.

Keywords: human resources, personnel, development, competitiveness, model, assessment, enterprise, development directions, integral indicator.

Геммерлинг Владимир Альбертович

аспирант кафедры управления бизнесом и персоналом

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

vova_gemmerling@mail.ru

+38-071-379-17-18

Gemmerling Vladimir

Post-graduate student of the Department of business and personnel management

Donetsk National Technical University, Donetsk

УДК 338.242

ТИПЫ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2020. Н. А. Гладкий

Статья посвящена исследованию сущности, содержания, форм, типов и механизмов реализации социального предпринимательства, его роли и места в национальной экономике. В результате чего обоснованы критерии и типология социального предпринимательства, как основа для разработки нормативной и законодательной базы и подходов к оценке результатов деятельности социальных предприятий.

Ключевые слова: социальные проблемы; социальное предпринимательство; концептуальный подход; методология; типология социальных предпринимателей.

Постановка проблемы. Социальное предпринимательство (social entrepreneurship, англ.) как явление возникло очень давно, а, как новый социально-экономический и организационный феномен получило актуализацию и научное признание только в последней четверти XX в. Появление социального направления в теории предпринимательства, по сути, связано: во-первых, с низкой эффективностью решения ряда ключевых общественных проблем на государственном уровне. В список нерешенных проблем можно включить: безопасность, безработицу, бедность, загрязнение окружающей среды, снижение качества жизни и благополучия различных категорий населения. Во-вторых, с несовершенством рыночного механизма распределения и обеспечения населения жизненно важными товарами и услугами, а также рабочими местами. Многие ученые считают, что система традиционного разделения экономики на общественный (государственный) и частный сектора не удовлетворяет растущие потребности общества и постепенно деградирует. Исчезает граница, отделяющая коммерческий и некоммерческий сектора. В этой случае именно социальное предпринимательство должно выступить в роли субъекта, формирующего новые подходы, механизмы и инструментарий решения социальных проблем различных общественных групп.

Актуальность исследования. Развитие института социального предпринимательства может стать действенным инструментом решения глобальной задачи – изменения концепции социальной национальной политики и роли государства в социальной сфере, что позволит сформировать механизмы для социальной интеграции, обеспечения полной занятости, сокращения уровня бедности, активизации населения, инновационного развития и, как результат, формирования социально-ориентированной экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам обоснования сущности, содержания, форм, типов и механизмов реализации социального предпринимательства, его роли и места в национальной экономике посвящены труды: Ш. Захра, М. Райта, Й.А. Шумпетера, Ф. Хайека, Ю. Арайя. Эти научные исследования являются методологической основой для проведения данного исследования. Но, не смотря на наличие научных разработок по указанной проблематике, до настоящего времени не сформирована четкая типология видов социального предпринимательства.

Цель исследования – обоснование критериев и типологии социального предпринимательства, как основы разработки нормативной и законодательной базы и подходов к оценке результатов деятельности социальных предприятий.

Результаты исследования. Формирование института социального предпринимательства – сложный и многоаспектный процесс. А его основой, по нашему мнению, является выработка критериев и научно обоснованной классификации социальных предприятий. Кроме того, именно наличие четкой классификации и типологии социального предпринимательства позволит, во-первых, разработать соответствующую нормативную и законодательную базу; во-вторых, выработать подходы к оценке результатов деятельности таких предприятий.

Первоначально, исходя из поставленной цели, необходимо разграничить и четко определить некоторые ключевые понятия и категории, т.е. провести их типологию на основе синтеза признаков и определенных наборов свойств.

Применение ценностно-мировоззренческого концептуального подхода позволило определить сущность категории «социальное предпринимательство» – это самостоятельная функциональная составляющая экономической системы, осуществляющая деятельность по созданию и потреблению социальной и экономической ценности на основе оптимального перераспределения социальных функций и обязанностей между государством и предпринимателем. Следуя логике, социальное предприятие – это коммерческое предприятие, имеющее или не имеющее статус юридического лица, организованное с целью решения конкретной социальной проблемы или предоставления социальной услуги, которую не может решить рынок либо предоставить государство.

Социальное предприятие отличается рядом системных и комплексных признаков, а именно:

1) как коммерческая организация оно должно получать прибыль, которая должна распределяться на: развитие бизнеса; внутри коллектива (совладельцы, акционеры, пайщики); реализацию социальных проектов или благотворительность;

2) на реализацию отдельных социальных проектов и программ могут привлекаться средства государственной поддержки или спонсорская помощь, но эти средства не должны являться основным источником существования предприятия;

3) предприятие должно продуцировать сеть социальных контактов, которая включает в себя поставщиков, потребителей товаров и услуг, филиалы и структурные подразделения, занимающиеся не только производственно-коммерческой, но и социальной деятельностью;

4) социальное предприятие не может создаваться ради разовых программ и проектов. Социальная миссия должна быть ориентирована на долгосрочную перспективу, а целевая установка – связана со спецификой основной деятельности и ориентирована на повышение благосостояния и благополучия социума;

5) социальный предприниматель, осуществляя деятельность, совмещает две функциональные составляющие: предприниматель, стремящийся получить прибыль, новатор – создающий социальные правила или добывающийся изменений в уже устоявшихся социальных отношениях.

В современных исследованиях проблеме типизации социальных предпринимателей уделено значительное внимание. Один из наиболее распространенных подходов – типология Ш. Захра и М. Райта [1, с. 610 - 629], основанная на делении социальных предпринимателей на три группы: «социальный мастер», «социальный конструктор», «социальный инженер». Их сущностные

характеристики постараемся выявить на основе таких критериев: цель деятельности, масштабы деятельности, социальная значимость, социальная ценность, влияние на социальное равновесие, потенциал, ограничения и риски, эффективность. В обобщенном виде эта концепция по каждой выделенной группе представлена в таблицах 1, 2, 3.

Таблица 1

Социальный мастер» как тип социального предпринимательства

№	Критерий	Характеристика
1	Цель деятельности	Понимание локальных социальных потребностей и их удовлетворение
2	Масштабы деятельности	Небольшие предприятия, локальный уровень, часто создаются для решения только одной социальной проблемы
3	Социальная значимость	Выявляют социальные потребности отдельных регионов
4	Социальная ценность	Гармонизируют локальное сообщество
5	Влияние на социальное равновесие	Приближают локальные системы к состоянию «социального равновесия»
6	Потенциал	Наличие знаний и навыков для решения местных локальных проблем
7	Ограничения и риски	Необходимо строго следовать местным законам и правилам
8	Эффективность	Незначительные ресурсы и опыт могут уменьшить степень удовлетворения других потребностей, не возможно расширить территорию воздействия

Из приведенного в таблице теоретического материала можно сделать заключение, что «социальные мастера» – это предприниматели, ориентированные на выявление и решение региональных социальных проблем, и удовлетворение местных социальных потребностей. Организационной формой такого типа предпринимательства выступают небольшие предприятия, которые создаются, в основном, для решения одной проблемы. Функционирование социальных предпринимателей такого типа направлено на максимальное приближение локальной системы к состоянию «социального равновесия». Эффективность их деятельности имеет ограниченный характер воздействия, главными причинами этого являются: недостаток экономических ресурсов и отсутствие возможности расширить масштабы деятельности.

К следующей группе относят «социальных конструкторов» (см. табл. 2). «Социальные конструкторы» - это предприниматели, стремящиеся удовлетворить социальные потребности, которые не могут быть удовлетворены рынком и государством, т.е. их функционирование направлено на минимизацию негативного влияния «провалов рынка» и несовершенств распределительной системы в условиях рыночной экономики. В отличие от предыдущих, они создают «социальное равновесие», а на эффективность их деятельности влияет объем привлеченных финансовых ресурсов.

Таблица 2

Социальный конструктор» как тип социального предпринимательства

№	Критерий	Характеристика
1	2	3
1	Цель деятельности	Создание предприятия с целью удовлетворения потребности в социальных товарах и услугах
2	Масштабы деятельности	Предприятия разных размеров и уровней (от локального до международного), создаются для долгосрочного удовлетворения социальных потребностей

Окончание табл. 2

1	2	3
3	Социальная значимость	Решают социальные проблемы, которые не может решить государство и бизнес в силу существующих законов и ограничений
4	Социальная ценность	Удовлетворяют социальные потребности дополняя меры государства
5	Влияние на социальное равновесие	Создают «социальное равновесие», устраняя «провалы рынка» и дополняя государственные меры
6	Потенциал	Предотвращают негативную реакцию общества за счет решения социальных проблем, которым государство не уделяет должного внимания
7	Ограничения и риски	Постоянный надзор со стороны финансовых органов, недостаток компетентных сотрудников и волонтеров
8	Эффективность	Для непрерывной эффективной деятельности необходимо привлечение значительных финансовых ресурсов

Характеристика «социальных инженеров» представлена в таблице 3.

Таблица 3

Социальный инженер» как тип социального предпринимательства

№	Критерий	Характеристика
1	Цель деятельности	Создание новых социальных систем для удовлетворения важных социальных потребностей
2	Масштабы деятельности	Большие предприятия, функционирующие на национальном или международном уровне с целью создания новых институтов и структур, изменяющих установленный порядок
3	Социальная значимость	Формируют новые институты, т.к. устаревшая система взаимоотношений в обществе мешает удовлетворению новых социальных потребностей
4	Социальная ценность	Стремятся разрушить неэффективные социальные институты, провоцируют изменения в обществе и системе власти
5	Влияние на социальное равновесие	Разрушают сложившееся равновесие и создают более эффективное
6	Потенциал	Провоцируют «революционную» реакцию общества на нерешенные властью социальные проблемы
7	Ограничения и риски	Не признаются действующей властью, что ограничивает возможности по привлечению специалистов и финансовых ресурсов
8	Эффективность	Зависит от создаваемой системы: эффективной или деструктивной

«Социальные инженеры» – предприниматели провоцирующие «революционные изменения» в обществе с целью решения системных проблем в существующих структурах и институтах. Социальные проекты такого типа осуществляются большими предприятиями, функционирующими на национальном или международном уровне с целью создания новых институтов и структур, изменяющих установленный порядок. Такие организации не признаются действующей властью, что ограничивает возможности по привлечению специалистов и финансовых ресурсов. А эффективность их функционирования зависит от создаваемой системы: эффективной или деструктивной.

Детальный анализ типов социального предпринимательства позволяет констатировать, что: во-первых, социальные предприниматели не являются однородной группой, могут быть как руководители конкретных предприятий (регионов) пытающиеся решить социальные проблемы коллектива (региональной общины), так и целые институты гражданского общества, некоммерческие организации,

государственные учреждения. Во-вторых, не все социальные инициативы одинаково эффективны и необходимы в обществе, так удовлетворение социальных потребностей может происходить в ущерб другим на локальном уровне; привлечение значительных финансовых ресурсов может спровоцировать появление коррупционно-теневых схем на национальном уровне, что наносит ущерб всему обществу; «революционные изменения» в действующей сложившейся системе не всегда приводят к созданию более эффективной, иногда заканчиваются крахом экономики и полной дестабилизацией.

Выводы. Исследование и анализ типов социального предпринимательства в контексте развития социально-ориентированной экономики позволяет сделать выводы:

1) формирование и развитие института социального предпринимательства может стать действенным инструментом решения глобальной задачи – изменения концепции социальной национальной политики и роли государства в социальной сфере, что позволит сформировать механизмы для социальной интеграции, обеспечения полной занятости, сокращения уровня бедности, активизации населения, инновационного развития и, как результат, формирования социально-ориентированной экономики.

2) на основе использования ценностно-мировоззренческого подхода определена дефиниция «социальное предприятие», как коммерческое предприятие, имеющее или не имеющее статус юридического лица, организованное с целью решения конкретной социальной проблемы или предоставления социальной услуги, которую не может решить рынок либо предоставить государство. Социальное предприятие имеет ряд системных и комплексных признаков, а именно: специфика распределения прибыли; механизмы привлечения финансовых ресурсов; продуцирование сети социальных контактов; долгосрочность целей и программ; сочетание предпринимательства и новаторства в хозяйственной деятельности.

3) традиционно социальных предпринимателей делят на три группы: «социальный мастер», «социальный конструктор», «социальный инженер». Их существенные характеристики выявлены на основе системы критериев: цель деятельности, масштабы деятельности, социальная значимость, социальная ценность, влияние на социальное равновесие, потенциал, ограничения и риски, эффективность. Что позволило: определить их социальную роль и миссию; проанализировать формы организации социального предпринимательства; оценить эффективность и необходимость в обществе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Zahra S.A., Wright M. Understanding the Social Role of Entrepreneurship // Jour. of Manage. Stud. – 2016. Vol. 53. – P. 610 – 629.
2. Kraenkova K.I., Vankevich E.V. Prerequisites and Factor of Social Entrepreneurship Development in the Republic of Belarus. Vestnic of Vitebsk State Technological University, 2018, no. 1 (34), p. 164 – 178.
3. Арай Ю.Н. Бизнес-модели в социальном предпринимательстве: типология и особенности формирования: Автореф. дис. к.э.н.: 08.00.05 / Ю.Н. Арай. – СПб. – 2015. – 14 с.
4. Климанов Д.Е. Бизнес-модели: основные направления исследований и поиски содержательного фундамента концепции / Д.Е. Климанов, О.А. Третьяк // Российский журнал менеджмента. – 2014. – Т.12. – № 3. С. 107-130.
5. Теория и практика корпоративной социальной ответственности / под. ред. Е.В. Неходы. – Томск: ТГУ, 2015. – 340 с.
6. Corporate Social Responsibility (CSR) [Электронный ресурс]. – URL: <http://ec.europa.eu/growth/industry/corporate/social/responsibility> (date 27.06.2015).
7. Социальная ответственность бизнеса – опыт России и Запада / Комитет по укреплению социальной ответственности бизнеса. – М.: Деловая Россия, 2004. – 94 с.
8. Повышение информационной открытости бизнеса через развитие корпоративной

нефинансовой отчетности. Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов, 2008–2011 / А.Н. Шохин, Л.В. Аленичева, Е.Н. Феоктистова и др. – М.: РСПП, 2012. – 102 с.

9. Фролова Е.А. Экономические основы социальной ответственности бизнеса / Е.А. Фролова // Вестник Томского гос. пед. ун-та. – 2011. – Вып. 12. – С. 66–70.

10. Кикал Дж., Лайоне Т. Социальное предпринимательство: миссия – сделать мир лучше / пер. с англ. – М.: Альпина Паблшер, 2014.

11. Франчайзинг для социальных проектов: чему можно научиться у бизнеса? /О.П. Недоспасова и др. // Baikal Research Journal: электронный научный журнал. – 2017. – Т. 8, № 1. – С. 12.

Поступила в редакцию 12.01.2020 г.

TYPES OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND THEIR PART WITHIN THE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMIC

N. A. Gladkiy

The article is devoted to the study of the essence, content, forms, types and mechanisms of implementation of social entrepreneurship, its role and place in the national economy. As a result, the criteria and typology of social entrepreneurship are substantiated as a basis for developing a regulatory and legislative framework and approaches to assessing the performance of social enterprises.

Key words: social problems; social entrepreneurship; conceptual approach; methodology; typology of social entrepreneurs.

Гладкий Никита Александрович

кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма

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

ngladkiy@yandex.ru

+38-071-346-00-80

Gladkiy Nikita

Candidate of Sciences in Economics, associate Professor of the Department of Tourism

SO HPE «Donetsk national university of economics and trade named after Mikhail Tugan-Baranovskiy», Donetsk

УДК 330.012.23

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ НА ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

© 2020. Е. С. Глушко

В данной статье рассматриваются вопросы формирования рынка интеллектуальной собственности (ИС) с учетом особенности указанного товара в рамках его стоимостной оценки. Проанализированы концепции оценки объектов интеллектуальной собственности, в основе которых лежит ряд общих принципов, являющихся теоретическим фундаментом для вычленения методов оценки интеллектуальной собственности. Установлены основные ценообразующие факторы, отражающие специфику формирования цены на объекты интеллектуальной собственности совместно с факторами, которые определены спецификой объектов ИС как товара, влияющие на спрос и предложение на объекты ИС и, соответственно, на его цену.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность; рынок экономической деятельности; коммерциализация; ценообразование; лицензирование, транзакция; потенциальная полезность.

Постановка проблемы. В результате внедрения интеллектуальной собственности (ИС) в экономический оборот, и сопутствующего данному процессу формирования обменных операций (коммерциализации) в отношении объектов ИС создается рынок ИС как особый институт, опосредующий процесс коммерциализации интеллектуальной собственности. Рынок ИС представляет собственно тот набор механизмов, с помощью которого происходит передача прав на объекты интеллектуальной собственности, и тем самым реализуются интересы участвующих в сделке сторон, устанавливаются цены, и кроме того эффективно распределяются ресурсы между конкурирующими вариантами их использования.

Актуальность исследования. Рынок как форма организации совместной экономической деятельности людей основан на трех обязательных признаках: частная собственность, добровольное экономическое взаимодействие самостоятельных и независимых друг от друга субъектов и конкуренция. Как и на любом другом рынке, на рынке ИС должны соблюдаться перечисленные условия, необходимые для его нормального функционирования.

Анализ последних исследований и публикаций. Основой для исследования послужили работы ведущих специалистов в области ценообразования на объекты интеллектуальной собственности, а именно: Гальперин В. М. [1], Козырев А. Н. [2], Коуз Р. [3], Мокрышев В. В. [4], Эдвинссон Л. [5], Бем-Баверк Е. [6], Пузыня Н. Ю. [7], Смирнов Ю. Г. [8], Балашова Р. И. [9]. Однако, авторы дают рекомендации, предлагают способы, методы и принципы расчета цены объекта интеллектуальной стоимости без учета факторов, оказывающих влияние на формирование указанной стоимости ИС.

Выделение нерешенной проблемы. Анализ процесса формирования цен на объекты интеллектуальной собственности следует предварить определением понятия «стоимости объектов интеллектуальной собственности». Под стоимостью обычно понимается своего рода основа текущих цен, вокруг которой под влиянием складывающихся уровней спроса и предложения цены совершают свои колебания [1].

В классической политической экономии стоимость определялась затратами различных производственных факторов, в частности затратами труда (А. Смит, Д. Рикардо) – согласно трудовой теории стоимости. Марксизм развил данную теорию,

определив стоимость как овеществленный в товаре общественный труд. При этом величина стоимости конкретного товара равна количеству общественно необходимых (абстрактных, усредненных) затрат труда на производство данного товара [2].

Основным недостатком названных теорий явилось «однобокое» представление о ценности товара, определяемой исключительно затратной стороной. Решением проблемы одностороннего анализа формирования стоимости явилось появление теории предельной полезности и осознание необходимости учета одновременно и факторов спроса, и факторов предложения. Таким образом, цена предстает как субъективная оценка ценности рыночного блага. При других обстоятельствах, при наличии другой рыночной, информационной ситуации цена на тот же товар (без изменения его потребительских качеств и суммы затрат, понесенных на его производство), скорее всего, будет другой.

Очевидно, что должен быть показатель, отражающий более или менее объективную ценность товара. Таким показателем может быть стоимость, но не в значении затрат или издержек производства, а в значении общественно признаваемой ценности блага, учитывающей и затраты, и полезность данного блага. Такой подход к определению стоимости принят в методологии оценки при установлении так называемой «стоимости в обмене».

Поскольку предметом исследования в настоящей работе является именно коммерческая (подразумевающая обмен), а не производственная реализация объекта интеллектуальной собственности, то сосредоточимся на категории стоимости в обмене с учетом факторов, влияющих на этот обмен.

Цель исследования заключается в выявлении основных факторов, оказывающих непосредственное влияние на формирование цены на объекты интеллектуальной собственности.

Результаты исследования. Определение цены объекта ИС – процесс весьма трудоемкий, требующий специальных знаний и умений в области техники, экономики, права. Именно это послужило причиной для выделения особой области знания – оценки интеллектуальной собственности, приобретающей в настоящее время огромное значение. Оценка представляет собой процесс определения стоимости, в ходе которого анализируется информация, имеющая непосредственное отношение к объекту оценки. Тем самым как бы моделируется рыночное ценообразование с учетом всех ценовых и неценовых факторов. Наличие института оценки сокращает большую часть транзакционных издержек (издержек поиска и обработки информации) и делает процесс ценообразования более оптимальным, а стоимость оцениваемого объекта – наиболее приближенной к рыночной. Косвенным образом о необходимости института оценки в свое время говорил Р. Коуз: «Очевиднейшая из издержек «организации» производства с помощью ценового механизма состоит в выяснении того, каковы же соответствующие цены. Издержки на это могут быть сокращены благодаря появлению специалистов, которые станут продавать эту информацию, но их нельзя устранить вовсе» [3].

Говоря об оценке, прежде всего, необходимо прояснить один из ее базовых вопросов: что является предметом оценки. Существует две концепции определения существа оценки. С одной стороны – экономическая концепция оценки имущества, объективно основанная на способности этого имущества быть проданным и купленным на свободном рынке, предполагающая, что объектом оценки является имущество (материальное или нематериальное). С другой стороны – правовая концепция, основанная на приоритете четкой спецификации прав на объекты хозяйственного

оборота, предполагающая, что объектом оценки является не само имущество (материальное или нематериальное), а права собственности (интеллектуальной собственности) на это имущество. По сути, обе концепции справедливы, но учитывают лишь одну из существенных сторон объекта оценки. Положения обеих концепций будут в полной мере учтены, если под объектом оценки понимать объект права собственности (или объект интеллектуальной собственности), а не просто имущество или право. Использование в оценке данного термина позволяет избежать искусственного разграничения на «имущество» и «права», и воспринимать объект в целом как имущество, используемое в определенном правовом режиме. При этом в процессе определения стоимости учитываются как характеристики самого объекта (имущества), так и характеристики того правового режима, в котором данный объект используется в экономическом обороте.

В основе оценки лежит ряд общих принципов, являющихся теоретическим фундаментом, на базе которого формируются подходы и методы определения стоимости. Принципы оценки можно охарактеризовать как общие теоретические положения, описывающие экономическое поведение людей в процессе ценообразования, то есть те или иные экономические закономерности. В свою очередь, данные закономерности непосредственно связаны с факторами рыночного ценообразования. В связи с этим в целях последующего анализа влияния форм коммерциализации на процесс ценообразования было бы целесообразно рассматривать факторы ценообразования во взаимосвязи с основными принципами оценки [4].

Спрос на рынке ИС представляет собой потребность покупателей (производителей продукции конечного или производственного потребления) в новых научно-технических разработках, обеспечивающих рост производственно-экономических показателей. Величина спроса определяется максимальным количеством товара (объектов интеллектуальной собственности), который может приобрести определенный покупатель по определенной цене в определенный период времени.

С точки зрения покупателя, его индивидуальный спрос определяется теми преимуществами, которые ему сулит использование определенного объекта интеллектуальной собственности. Выгоды от приобретения права на использование объекта ИС варьируются в зависимости от вида объекта интеллектуальной собственности. Так, например, приобретение возможности использования изобретения или ноу-хау позволяет предприятию-покупателю повысить технический уровень выпускаемой им продукции, улучшить ее качество и другие потребительские характеристики, снизить издержки производства и т.д. Несколько другие преимущества появляются у приобретателя права на средство индивидуализации (товарный знак и др.). В данном случае выгоды предприятия определяются реакцией потребителей на тот или иной товарный знак, их стойкой ассоциацией определенного брэнда с определенным уровнем качества обозначенной им продукции (или услуги).

Цена покупателя в данном случае будет обусловлена той прибылью, которую он планирует получить в результате монопольного использования объекта интеллектуальной собственности. Именно в этой дополнительной прибыли, ожидаемой покупателем, и заключается ценность приобретаемого объекта ИС для покупателя или так называемая субъективная полезность товара – объекта интеллектуальной собственности. Таким образом, основным фактором, формирующим стоимость объекта ИС со стороны спроса (покупателя), является потенциальный доход, который может быть получен от использования приобретаемого товара – объекта интеллектуальной

собственности [5].

Субъективная полезность товара (в данном случае оценка потенциального дохода) формируется под воздействием стремления каждого участника обмена к максимальному удовлетворению своих потребностей. Такое поведение экономических агентов имеет свои закономерности, которые в общем виде могут быть описаны тремя правилами экономического прагматизма Бем-Баверка [6]:

- 1) благо, получаемое субъектом в обмене, должно обладать для него большей полезностью, чем благо отдаваемое, то есть обмен должен приносить выгоду субъекту;
- 2) субъект стремится получить в обмене наибольшую из возможных полезностей, то есть совершить сделку с максимальной выгодой для себя;
- 3) субъект предпочтет совершить сделку с меньшей для себя выгодой, чем вообще отказаться от обмена и потерять, таким образом, даже небольшое приращение полезности.

Учитывая данные правила экономического поведения, можно выделить дополнительные факторы ценообразования и, вместе с тем, сформулировать некоторые общие принципы определения стоимости объектов интеллектуальной собственности. Причем данные принципы, отражающие действие факторов ценообразования, подразделяются на четыре основных группы, в зависимости от соответствующих групп факторов: принципы оценки, обусловленные представлениями покупателя о ценности приобретаемого блага, принципы, обусловленные представлениями продавца; принципы, обусловленные спецификой самого объекта оценки и принципы внешней среды. Хотелось бы отметить, что поскольку основными факторами ценообразования являются спрос и предложение (в конечном итоге все-таки именно покупатель и продавец решают исход сделки – устанавливают цену), то две другие группы факторов (обусловленных спецификой товара и институциональной средой) воздействуют на цену опосредованно, через влияние на формирование спроса и предложения.

Основополагающий признак товара – полезность – лег в основу так называемого принципа полезности: приобретаемый товар (в данном случае объект интеллектуальной собственности) должен обладать субъективной полезностью, то есть соответствовать конкретным потребностям данного покупателя. Субъективная полезность объекта ИС определяется его способностью приносить дополнительную прибыль. Причем эта прибыль зависит не от непосредственной продажи объекта интеллектуальной собственности, а от продажи конечных продуктов, произведенных с использованием объектов интеллектуальной собственности. В связи с этим факторы ценообразования на рынке ИС приобретают производный характер, то есть факторы спроса на сам объект ИС определяются спросом на продукцию, произведенную с его использованием. То есть, спрос на конечную продукцию является значительным фактором спроса на объект интеллектуальной собственности. В свою очередь, к факторам первичного спроса можно отнести:

уровень доходов покупателей данного товара конечного потребления (покупательная способность);

вкусы и предпочтения конечного потребителя, формируемые под воздействием моды, рекламы и т.д.;

цены на сопряженные товары (товары-субституты);

объективные, естественные условия потребления: природные условия, исторические, национальные традиции и т.д.;

ожидания экономических агентов относительно будущих цен и доходов [7].

Приобретаемый в настоящий момент объект ИС оценивается величиной будущих

доходов, приведение которых к текущей (настоящей) стоимости требует построения прогнозов, имеющих вероятностный характер. Отсюда возникает необходимость учета фактора риска – риска получения данного дохода. С оценкой данного фактора связан принцип ожидания, отражающий отдаленность получения дохода от приобретаемого объекта ИС во времени и вытекающие из этого последствия. На выбор и стоимостную оценку полезности объекта ИС покупателем существенное влияние оказывает также информация об имеющихся на рынке аналогичных товарах. Естественно, что рациональный покупатель никогда не заплатит за товар больше, чем стоит его аналог. То есть немаловажным фактором ценообразования является наличие товаров-аналогов и цены на них. На описанной закономерности построен принцип замещения: покупатель приобретет товар лишь в том случае, если его цена не превышает цену другого товара с аналогичной полезностью.

Поскольку полезность приобретаемого покупателем объекта ИС определяется эффектом от его использования в производстве, покупатель оценивает объект ИС с точки зрения вклада данного фактора производства в создание добавочной стоимости, его производительности. В связи с этим существует так называемый принцип вклада, подразумевающий оценку объекта ИС как фактора производства, эффективность использования которого должна быть не меньше затрат на его создание или приобретение. Данный принцип тесно связан с принципом убывающей предельной производительности факторов производства, основанном на следующей закономерности: по мере использования фактора производства его отдача в течение определенного периода растет быстрее затрат на него, а затем замедляется, начинает убывать и, в конечном счете, данный фактор прекращает приносить доход. Это связано с цикличностью любого производственного процесса (подъем, пик, спад и т.д.) и ограниченностью эффективного срока использования фактора производства (в данном случае объекта интеллектуальной собственности) [8].

Как известно, вторым главным ценообразующим фактором является предложение. Предложение на рынке ИС представляет собой желание и возможность конкретного продавца объекта ИС продать свой товар. Величина предложения объектов интеллектуальной собственности, соответственно, определяется максимальным объемом (стоимостью) объектов интеллектуальной собственности, подготовленных для продажи в определенное время в определенных рыночных условиях. Предложение на рынке ИС характеризует динамику научно-технического прогресса в тех или иных отраслях производства, а также уровень развития общественных институтов, способствующих продвижению ИС на рынок. Принципы оценки, обусловленные действием факторов предложения, отражают представления продавца о ценности продаваемого им блага. Прежде всего, стоит отметить стремление продавца «не остаться в убытке», то есть возместить свои затраты на создание объекта интеллектуальной собственности. При этом должны учитываться в равной степени как трансформационные, так и транзакционные издержки. То есть, основным фактором со стороны предложения выступают затраты (издержки) продавца, включая прибыль разработчика (инвестора), на разработку объекта интеллектуальной собственности. Причем в данном случае речь идет не о бухгалтерских, а об экономических (альтернативных) издержках. Как было отмечено ранее, процесс определения стоимости, подразумевает оценку объекта при условии его наилучшего и наиболее эффективного использования. В свою очередь, затраты при наиболее выгодном (эффективном) использовании имеющихся ресурсов являются альтернативными издержками. Тем самым, для определения стоимости объектов ИС в нашем случае

требуется определение именно альтернативных издержек. Описанная закономерность поведения продавца может быть определена как принцип возмещения (замещения или окупаемости вложений): продавец заинтересован, как минимум, в полном возмещении своих затрат. Как видно, поведение продавца также вполне соответствует ранее упомянутым правилам экономического прагматизма.

В оценке продавцом ценности своего товара также присутствует фактор ожидания и, соответственно, риска. Например, будучи уверенным в прогрессивности своей разработки (т.е. востребованности объекта ИС на рынке), и решив, что спрос на нее еще «не созрел», продавец может предпочесть немного подождать в расчете на то, что в будущем он получит больший доход от продажи. Но, как и при любом ожидании, при этом возникает риск, вызванный вероятностным характером любых прогнозов: к примеру, разработка может оказаться тупиковой ветвью вполне перспективной научно-технической отрасли, и ожидания продавца обернутся дополнительными убытками, равными упущенным за это время возможностям [9].

Кроме вышеперечисленных факторов спроса и предложения, существует ряд факторов, обусловленных действием рыночной среды и законодательной инфраструктуры. С точки зрения оценки, в данном случае речь идет о существовании принципа зависимости цены объекта ИС от внешней среды, связанного с зависимостью спроса и предложения на рынке ИС от рыночной и политической конъюнктуры.

К факторам внешней среды (по отношению к создателю и продавцу интеллектуальной собственности) в первую очередь можно отнести налоговую политику государства, имеющую значительные возможности как в стимулировании создания новых научно-технических достижений и активизации их коммерциализации, так и в снижении активности в данной области. Нормы налогового законодательства, регулирование внешнеэкономической деятельности, нормы бухгалтерского учета и т.д.

Поскольку объект ИС – товар, имеющий специфическую правовую форму реализации, как спрос, так и предложение на рынке ИС в достаточной мере зависимы от политики государства в области интеллектуальной собственности; от возможности и степени правовой защиты и от других институциональных факторов.

Помимо этого, нельзя забывать и о таком факторе, как риск в целом по рынку или по отрасли: риск общеполитической и экономической нестабильности, риск роста конкуренции на данном сегменте рынка, риск изменения рыночной конъюнктуры на определенном сегменте и т.п.

Специфика объекта ИС как товара проявляется также в том, что предложение объектов ИС в значительной мере определяется таким фактором, как научно-технический потенциал страны [5]. Последний, в свою очередь, зависит от целого ряда факторов: инновационная политика государства, политика в области инвестиций и развития научной сферы, наконец, социальная политика государства.

Цена на объекты ИС в достаточной степени зависима также от стадии разработки и промышленного освоения объекта интеллектуальной собственности. Проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, результатом которых и являются объекты интеллектуальной собственности, сопряжено с существенными затратами. Незавершенность данных работ предполагает необходимость осуществления дополнительных инвестиций, что естественно должно быть отражено в цене сделки.

Среди факторов, обусловленных спецификой объектов интеллектуальной собственности, заметное место занимают условия конкретных лицензионных договоров: объем передаваемых прав (полная, исключительная, неисключительная

лицензия), объем передаваемой документации (конструкторская, технологическая и т.д.), сроки действия лицензии, сроки освоения предмета лицензии; условия о взаимообмене усовершенствованиями предмета лицензии; ответственность сторон за нарушение конфиденциальности; издержки по возможным судебным искам третьих лиц за нарушение патентных прав и т.д.

Особенности ценообразования ИС определяются также формами и способами коммерциализации, то есть конкретными операциями по передаче объекта ИС от субъекта субъекту: купля-продажа лицензий; внесение в уставный капитал, предоставление в качестве залога, и т.д. В зависимости от того, каким образом предполагается реализовывать права на объект интеллектуальной собственности, цена объекта ИС будет в значительной степени варьироваться.

Факторы ценообразования интеллектуальной собственности, кроме прочих условий, определяются также видом объекта интеллектуальной собственности, обладающим рядом специфических черт, выделяющих его из числа прочих объектов интеллектуальной собственности. Ввиду этого на рынке ИС в зависимости от вида объекта интеллектуальной собственности, выделяют отдельные сегменты: рынок товарных знаков, рынок авторских прав, рынок программ ЭВМ и т.д. Естественно, что о рынке какого-либо отдельного объекта ИС можно говорить лишь в случае его «реального» существования, то есть при определенных объемах продаж и активности операций. В таком контексте в настоящее время можно говорить о растущем рынке товарных знаков и программ ЭВМ.

Так, например, к основным особенностям ценообразования на рынке товарных знаков можно отнести зависимость стоимости товарного знака от деловой репутации организации, то есть от стоимости гудвилла. Рынок программных продуктов, в свою очередь, отличается тем, что большинство программ (особенно, в области финансового анализа, бухгалтерского учета, развлекательных игр и т.п.) имеют аналоги.

Как уже было указано, данный сегмент рынка ИС наиболее близок к условиям совершенной конкуренции, следовательно, цены на аналогичные программные продукты находятся примерно на одинаковом уровне. Это позволяет при формировании цены ориентироваться на цены аналогичных объектов интеллектуальной собственности. Поэтому в отличие от оценки других видов объектов ИС для оценки программ ЭВМ во многих случаях применим сравнительный подход.

Подводя итог сказанному, отметим основные ценообразующие факторы, отражающие специфику формирования цены на объекты интеллектуальной собственности:

факторы, обусловленные спецификой объекта ИС как товара, т.е. уровень новизны, качества продукции, конкурентоспособности, повышения производительности труда и т.д.;

факторы спроса, зависящие от представлений покупателя и востребованности данного вида товара;

факторы предложения, зависящие от наличия на рынке ИС или товаров, произведенных с участием интеллектуальной собственности, и представлений продавца о рынке;

факторы институциональной среды, в первую очередь, насколько существующие институты ИС осуществляют поддержку создания и продвижения на рынок ИС и товары, произведенные с ее участием;

факторы внешней среды, включая уровень развития технологий в данной стране, уровень инноваций, общую экономическую ситуацию и т.д.

Отметим отдельно факторы, обусловленные спецификой объектов ИС как товара, влияющие на спрос и предложение на объекты ИС и, соответственно, на его цену:

научно-техническая значимость и возможность коммерческой реализации объекта интеллектуальной собственности;

степень государственного регулирования в области производства и продвижения ИС на рынок;

вид объекта ИС и форма коммерциализации;

величина дохода, связанная с реализацией объекта интеллектуальной собственности;

условия лицензионных договоров;

стадия и степень разработки объекта интеллектуальной собственности: НИР, ОКР и т.д., и необходимость дополнительных инвестиций для доведения объекта ИС до товарного состояния;

режим охраны (объект промышленной собственности, ноу-хау и др.) и надежность правовой охраны.

Выводы. Таким образом, различные сочетания факторов спроса, предложения, рыночной конъюнктуры и законодательной инфраструктуры, а также специфика объекта ИС как товара обуславливают особый характер ценообразования на рынке интеллектуальной собственности. Ценообразование на рынке объектов ИС как процесс формирования цены на соответствующий товар предполагает учет всех вышеназванных факторов в ходе соизмерения издержек и выгод.

Одной из важнейших проблем в области ценообразования на объекты ИС является особенности формирования цены на данные объекты в зависимости от условий и целей сделки. В связи с этим необходимо остановиться на наиболее проблемных вопросах определения стоимости объектов ИС при купле-продаже патентов и лицензий, корпоративных трансакциях и принудительном лицензировании, что послужит перспективами дальнейших исследований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гальперин В. М. Микроэкономика / В. М. Гальперин, С. М. Игнатъев, В. И. Моргунов. – Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2009. – 843 с.
2. Козырев А. Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров. – М.: Интерреклама, 2013. – 352 с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Дело ЛТД, 2017. – 192 с.
4. Мокрышев В. В. Суть нематериальных активов / В. В. Мокрышев // Интеллектуальная собственность. – 2014. – № 3. – С. 7–16.
5. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун. – М.: Academia, 2009. – 640 с.
6. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ / Е. Бем-Баверк. – М., 2019. – 203 с.
7. Пузыня Н. Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов: Правовое регулирование: Методологические основы: Лицензии / Н. Ю. Пузыня. – М.: Питер, 2015. – 350 с.
8. Смирнов Ю. Г. Вопросы трансфера и коммерциализации объектов промышленной собственности / Ю. Г. Смирнов, А. М. Столяров. – М., 2015. – 101 с.
9. Оценка финансового обеспечения предприятий и рекомендации к его совершенствованию в контексте инновационной экономики / Р. И. Балашова и др. «Проблемы, пути и инструменты повышения эффективности функционирования финансовой системы» [Электронный ресурс]: монография. – Эл. изд. – Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf: 111 с.). – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2019. – С. 48-73. – Режим доступа: <http://scipro.ru/conf/monographfinance4.pdf>.

Поступила в редакцию 10.06.2020 г.

INTELLECTUAL PROPERTY PRICE FORMING FACTORS

K. S. Glushko

This article discusses the formation of the intellectual property (IP) market, taking into account the features of the specified product in the framework of its valuation. The concepts of valuation of intellectual property are analyzed, which are based on a number of general principles, which are the theoretical foundation for isolating methods of valuation of intellectual property. The main pricing factors are established that reflect the specifics of price formation for intellectual property objects together with factors that are determined by the specifics of IP objects as goods, affecting supply and demand for IP objects and, accordingly, its price.

Keywords: intellectual property; market for economic activity; commercialization; pricing licensing, transaction; potential utility.

Глушко Екатерина Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Общественные науки»

Автомобильно-дорожный институт ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка

ketkor@mail.ru

+38-071-321-08-40

Glushko Ketrin

Candidate of Economics Sciences

Automobile and Highway Institute of the Donetsk national technical university, city Gorlovka

УДК 001.814:[316.74:613.2]

АКТУАЛИЗАЦИЯ ИЗУЧЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО ВРЕДНЫХ ТОВАРОВ

© 2020. Д. А. Гросова

В работе представлена доказательная база актуальности исследуемой тематики. В рамках проведенного исследования проанализированы дефиниции: табачные изделия, энергетические напитки, алкогольные напитки, фаст-фуд.

Ключевые слова: социально вредные товары, табачные изделия, энергетические напитки, алкогольные напитки, фаст-фуд.

Постановка проблемы. Во все времена общество характеризуется своей динамичностью, что продиктовано и сменой экономических формаций, и инновационностью развития всех его сфер возрастанием потребностей человека, и доминированием цивилизационной компоненты на каждом этапе его развития.

Тенденции потребительского рынка к изменениям влекут за собой изменение потребительского поведения. Изменение отношения к приобретению товаров и услуг на рынке прежде всего количественным изменениям на потребительском рынке. Кроме того, изменилось информационное пространство потребительского поведения, когда потребители стремятся по возможности группы «лакшери», показывая тем самым свое стремление к элитности покупательского сегмента, часто отождествляя товары «премиум-сегмента» с товарами «здорового питания» (особенно, если речь идет о продовольственных товарах).

Одной из тенденций современного потребительского поведения является стремление к индивидуализации и демонстрации собственного мнения. Однако, выражение индивидуализации своих потребностей не всегда имеют позитивные корни. В данном случае речь идет об эмоциональной стороне продаж, о том, что борьба за умы потребителя производители системно проводят работу по приучению его именно к своей марке лишая его осознанного выбора продукции из великого множества аналогичных товаров.

Актуальность темы исследования. Безусловно, человек имеет право выбора и должен его иметь, но когда это касается товаров, именуемых «здоровым питанием», потребление которых обеспечивает здоровый образ жизни. Другой стороной выбора быть приобретение человеком вредных привычек, приводящих к ущербу здоровью. Этот аспект имеет особый интерес и затронут в данной научной работе.

В настоящее время проблематику здорового образа жизни изучают многие зарубежные и отечественные ученые, исследовательские институты. Например, институт маркетинговых и социальных исследований «ГФК-Русь», исследует тенденции в привычках питания отмечая некоторую «потерянность» потребителя в информационном пространстве; причина роста сегмента высокомаржинальных товаров; противоречивость предлагаемой информации; потребительский потенциал населения; отношение к рекламе и анализ эмоциональных мотивов выбора товара.

Изучение современного потребительского рынка привело к необходимости обратить внимание на синтезированную группу товаров, объединенных термином

«социально вредные товары», к которым в данном исследовании отнесены табачные изделия, энергетические напитки, алкогольные напитки и фаст-фуд.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и практические аспекты исследуемой тематики нашли отражение в научных исследованиях следующие отечественные и зарубежные ученые: А.Н. Грязнов [1], Р.Ю. Скоков [2-4], Е.А. Чеверикина [1], Alexis Crabtree [7], Amber I. Jessup, Donald S. Kenkel, Martha A. Starr [5], Minna Autio [6], Jaana Lähteenmaa [6], Ulrika Holmberg [6], Jukka Kujala [6], David M. Cutler [5]

Выделение нерешённых проблем. Еще до конца не изучены последствия от злоупотребления изделиями данной группы продовольственных товаров, но следует отметить, что интерес к исследованию проблематики определенно достаточно высокий.

Таким образом, **целью работы** является анализ основных дефиниций исследуемой тематики.

Результаты исследования. Для подтверждения актуальности проблематики социально вредных товаров проанализированы публикации в международной базе Science Direct и научной электронной библиотеки КиберЛенинка. Обработка данных проводилась с помощью использования программы для работы с электронными таблицами, выполнения экономико-статистических расчетов и применения графических инструментов Excel Microsoft Office 2016.

Количество публикаций в научных базах исследуемых дефиниций демонстрирует рисунок 1, из чего следует, что наибольшее количество работ опубликовано в научной базе ВАК – ведущая отечественная база, являющаяся авторитетной для ученых различного уровня Российской Федерации и Донецкой Народной Республики, поскольку публикации в журналах, рекомендованных списком ВАК являются своего рода гарантом качества работы соискателей, актуальности и новизны научной статьи. Достаточно часто в авторских научных работах встречается дефиниция «алкогольные напитки» - найдено за искомый период 5983 работы, что свидетельствует об интересе к данной проблематике и подчеркивает актуальность исследования.

Наименьшее количество публикаций размещено в научной базе Georef, поскольку данное издание специализируется на естественно-научных направлениях и прямая связь с тематикой исследования не прослеживается.

Изучение научной информации о количестве публикаций за 2013-2019 гг. по дефинициям «табачные изделия», «энергетические напитки», «алкогольные напитки», «фаст фуд», показало в целом умеренные положительные тенденции с небольшим спадом интереса к этим группам товаров в 2014 и 2015 году. А интерес к публикациям, в которых фигурируют термины «Табачные изделия» и «фаст-фуд» с 2013 года напротив, характеризуется стабильно растущим уровнем актуальности (на рисунке 2 отмечается положительная тенденция). Постоянная линия тренда подтверждает тенденции использования актуальных терминов с различными видами зависимостей, с приведением коэффициента аппроксимации - он составляет величину от 0,92 до 0,99, что говорит о высокой вероятности правдоподобности выявленных зависимостей.

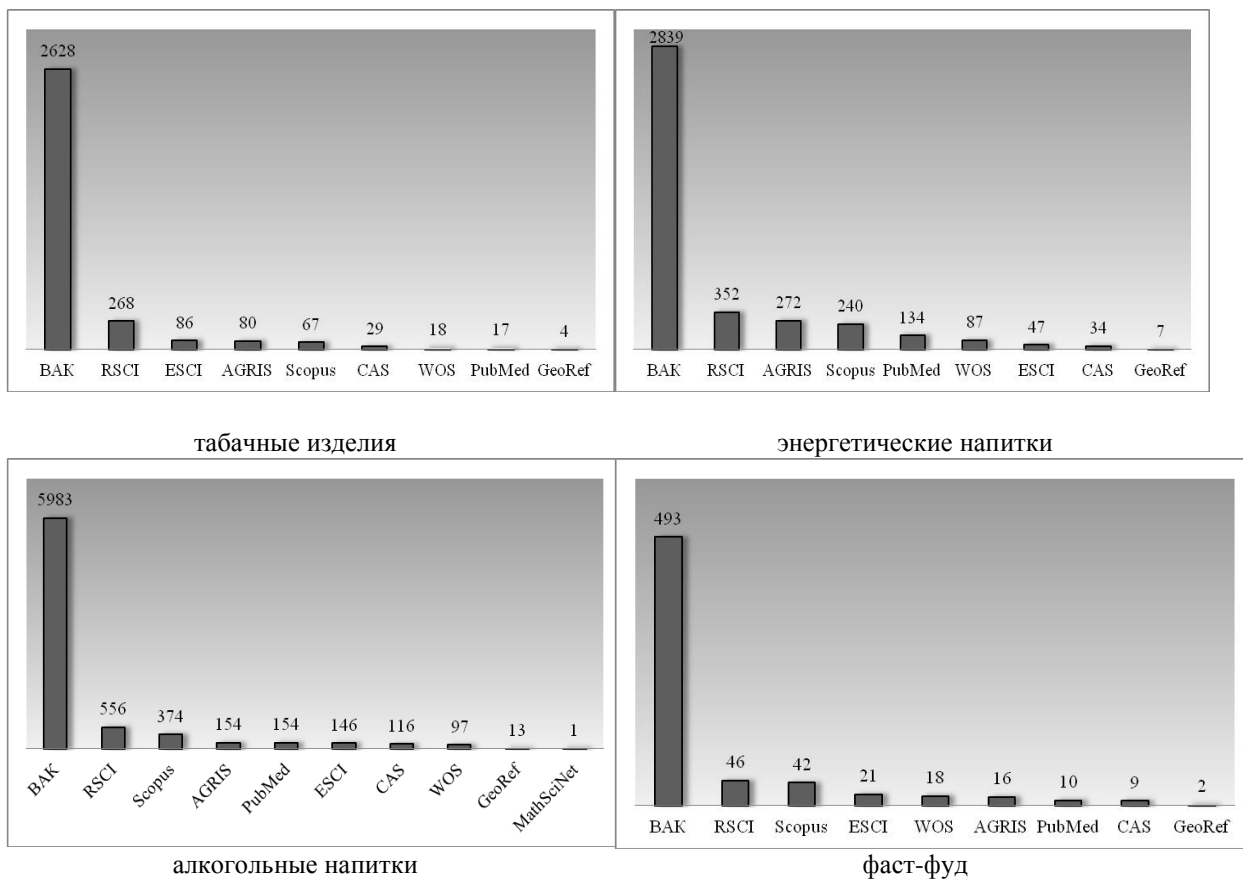


Рис. 1. Количество публикаций в научных базах

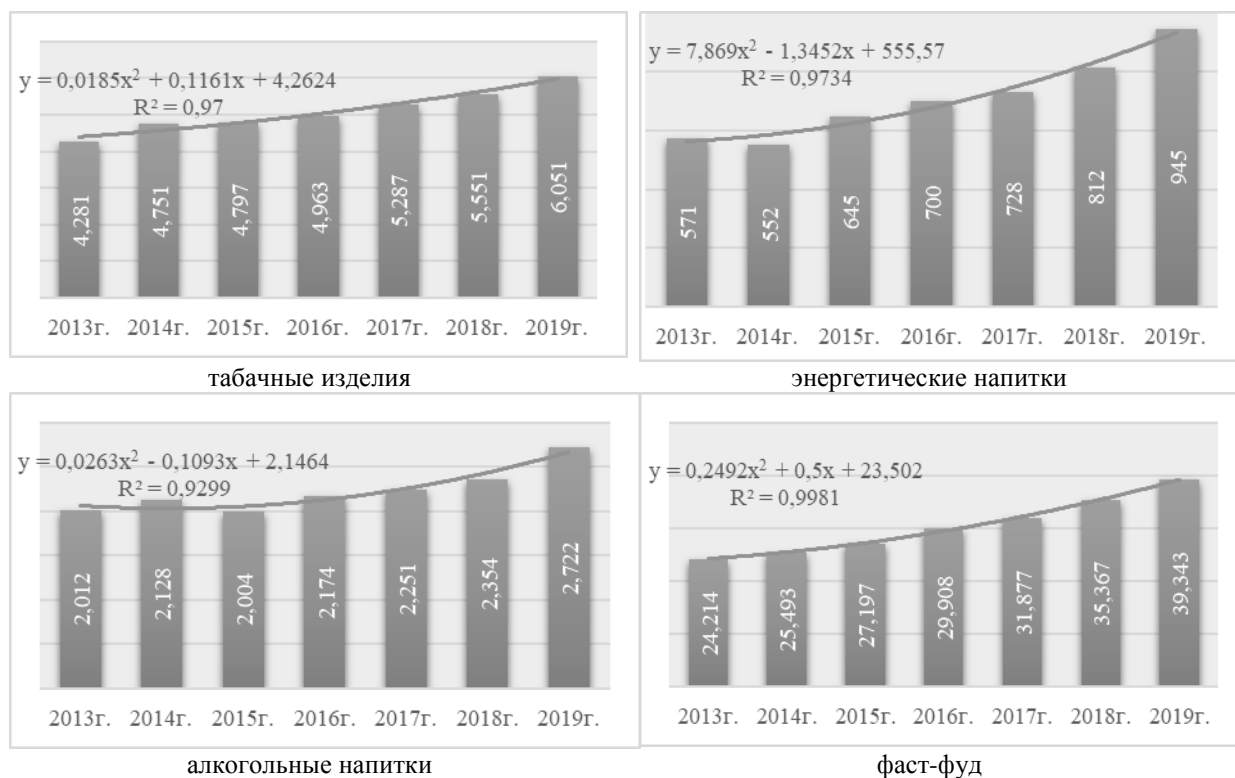


Рис. 2. Количество публикаций за 2013-2019 гг.

Число публикаций на исследуемую тему в разных изданиях и число публикаций в зарубежных журналах отражено на рисунках 3-4.

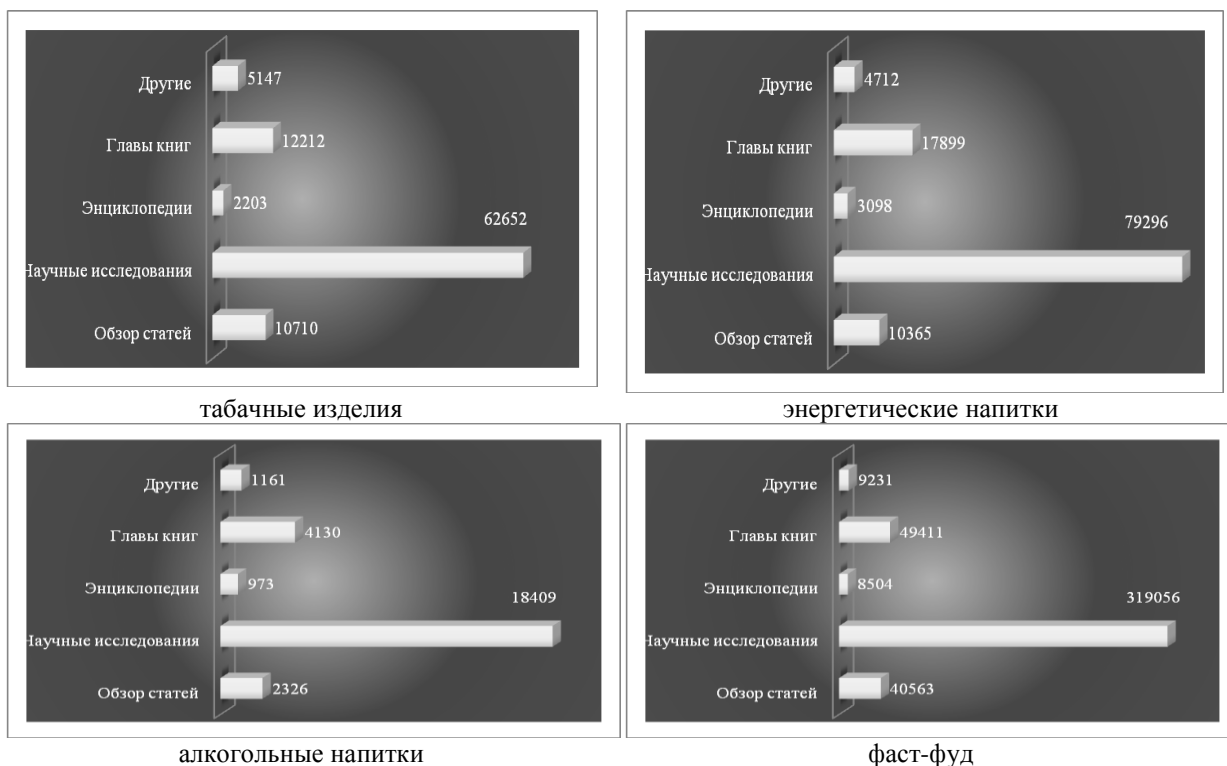


Рис. 3. Количество публикаций в различных изданиях

Согласно полученным данным наиболее распространенными видами публикаций являются отчеты о научных исследованиях, главы книг и научные статьи.

Изучение проблемы социально вредных товаров, как одной составляющих здорового образа жизни, становится всё более актуальным как в среде зарубежных, так и в среде отечественных ученых, и даже целые исследовательские институты, общественные и другие заинтересованные организации отдают данной проблематике приоритет. И подтверждается это, как показало исследование, прежде всего появлением публикаций разного рода и уровня относительно распространения среди населения товаров, альтернативных продуктам «здорового питания», названных в данной научной работе социально вредными товарами, потребление которых не только противоречит здоровому образу жизни, но приводит к ущербу здоровью, и даже грозит жизни потребителя.

Актуализация изучения проблемы социально вредных товаров, безусловно, имеет и научное и практическое значение на современном этапе, ибо эта проблема несет угрозу во все сферы деятельности государства, общества и личности. Важным аспектом исследования в продолжение изучения данного вопроса является мониторинг состояния государственной политики в области потребительского рынка; оценка социально-демографических и экономических показателей; потери от злоупотребления алкоголем, табакокурением, а также от чрезмерного потребления вредных для здоровья товаров (травматизм, затраты на лечение заболеваний, связанных с потреблением социально вредной продукции); производительность труда; показатели качества жизни населения Республики.

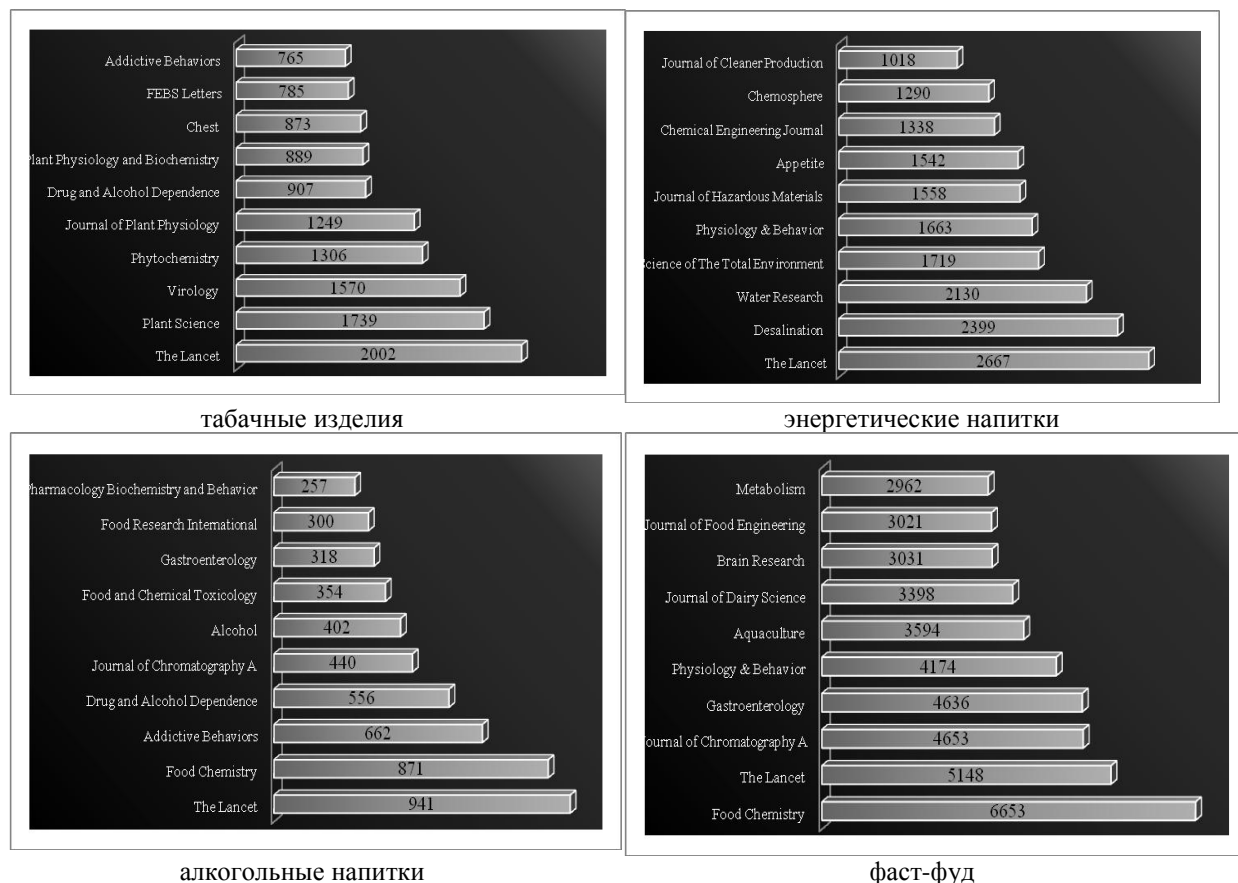


Рис. 4. Количество публикаций в иностранных журналах

Выводы. Представленная в работе доказательная база актуальности исследуемой тематики, в частности связанной с дефинициями «табачные изделия», «энергетические напитки», «алкогольные напитки», «фаст фуд», и конечно же с соответствующими товарами, дает основание расширить диапазон исследования в горизонтальном направлении, т.е. изучить интерес к другим группам социально вредных товаров, а также углубиться в сферу влияния этих товаров на демографическую, экономическую и социально-этическую составляющую общества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Скоков Р.Ю. К теории рынков «Аддитивных благ» [Электронный ресурс] / Р.Ю. Скоков // Финансы: Теория и Практика. – 2013. – №5. – С.115-124. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-teorii-rynkov-additivnyh-blag> (дата обращения 06.06.2020).
2. Грязнов А. Н. Наркотизация и алкоголизация общества как угроза безопасности государства [Электронный ресурс] / А.Н. Грязнов, Е.А. Чеверикина // Казанский педагогический журнал. – 2015. – №1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/narkotizatsiya-i-alkogolizatsiya-obschestva-kak-ugroza-bezopasnosti-gosudarstva> (дата обращения 06.06.2020).
3. Скоков Р.Ю. Эффективность государственного регулирования монопольного и конкурентного алкогольного рынка [Электронный ресурс] / Р.Ю. Скоков // ЭКО. – 2017. – №9 (519). – С.165-175. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-gosudarstvennogo-regulirovaniya-monopolnogo-i-konkurentnogo-alkogolnogo-rynka> (дата обращения 06.06.2020).
4. Скоков Р. Ю. Этика эффективности на рынках аддитивных товаров [Электронный ресурс] / Р.Ю. Скоков // Вестник ВолГУ. – Серия 3: Экономика. Экология. – 2012. – №1. – С.179-186. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/etika-effektivnosti-na-rynках-additivnyh-tovarov> (дата обращения 06.06.2020).

5. David M. Economic Approaches to Estimating Benefits of Regulations Affecting Addictive Goods [Текст] / David M. Cutler, Amber I. Jessup, Donald S. Kenkel, Martha A. Starr // American Journal of Preventive Medicine. – 2016. – Volume 50, Issue 5, Supplement. – P. 20-26.

6. Minna Autio Young consumer identity in a restrictive school environment – Addictive substances, symbolic goods and consumer skills [Текст] / Minna Autio, Jaana Lähteenmaa, Ulrika Holmberg, Jukka Kujala // Children and Youth Services Review. – 2016. – Volume 68. – P. 100-106.

7. Alexis Crabtree Perceived harms and harm reduction strategies among people who drink non-beverage alcohol: Community-based qualitative research in Vancouver, Canada [Текст] / Alexis Crabtree, Nicole Latham, Rob Morgan, Bernadette Pauly, Jane A. Buxton // International Journal of Drug Policy. – 2018. – Volume 59. – P. 85-93.

Поступила в редакцию 08.06.2020 г.

ACTUALIZATION OF STUDYING PROBLEMS SOCIALLY HARMFUL GOODS

D. A. Grosova

The paper presents the evidence base of the relevance of the studied topics. In the framework of the study, the following definitions were analyzed: tobacco products, energy drinks, alcoholic drinks, fast food.

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

Гросова Дарья Александровна

аспирант кафедры товароведения

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

dasha-grosova@mail.ru

+38-071-324-47-95

Grosova Daria

graduate student of the department of merchandising SO HPE «Donetsk National

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

УДК 330.123

МАСШТАБЫ И СТРУКТУРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЮЖНОЙ ОСЕТИИ: РАЗВИТИЕ В ПЕРИОД ПЛАНОВО-АДМИНИСТРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

© 2020. И. К. Джиеова

В статье рассмотрен процесс формирования промышленности Южной Осетии в период планово-административной системы управления. Показано, что на территории Южной Осетии за исследуемый период произошли существенные изменения в становлении народного хозяйства, в развитии масштабов и структуры промышленного производства. Процесс индустриализации способствовал повышению занятости коренного населения и комплексному развитию экономики региона.

Ключевые слова: индустриализация; планово-административная система, советская экономика, совнархозы, хозяйственный механизм.

Постановка проблемы. Этап трансформации социально-экономической системы, охватывавший 50-70-е годы XX века, характеризовался некоторым ослаблением тоталитаризма, ростом благосостояния населения, повышением уровня образования народа и развитием системы средств массовой информации. В совокупности все эти обстоятельства повлияли на перемены в моделях поведения людей. Однако в начале 50-х годов изменения распространялись неравномерно, модернизация шла «послойно», латентное разрушение традиционного общества затрагивало, прежде всего, жителей мегаполисов, а затем, видоизменяясь, распространялось от центра к периферии. Определённую роль в этих процессах играл планово-административный (или, как его часто называют, административно-командный) хозяйственный механизм.

Актуальность исследования. Попытки трансформации централизованной плановой системы предпринимались неоднократно. В середине 50-х годов правительством Н.С.Хрущёва стали проводиться реформы, направленные на совершенствование системы управления народным хозяйством, создание территориальных органов управления – совнархозов, на введение в действие стимулов, обеспечивающих личную материальную заинтересованность в результатах труда.

В середине 60-х годов экономическая реформа была связана с совершенствованием хозяйственного механизма, расширением хозяйственной самостоятельности основного производственного звена – предприятия, переходом к полному хозрасчёту.

Осознавая необходимость развития товарно-денежных отношений, общество робко ставило вопрос о переходе к рыночной экономике, ибо такой переход воспринимался как поворот к капитализму, как движение назад от более совершенного экономического строя – социализма. Поэтому, с одной стороны, в основе проводимых реформ лежала идея совершенствования системы социалистических производственных отношений как отношений государственной собственности. С другой стороны, вследствие неравномерности развития, на периферийных территориях СССР, какой была Осетия, ещё продолжался процесс индустриализации. (Известно, что индустриализация охватила период с 1928 года по начало 1941 года, будучи прерванной войной). В связи с этим, считаем необходимым, актуальным и практически

значимым исследование периода индустриализации Южной Осетии, анализ проблем и задач, которые приходилось решать в процессе становления промышленности в регионе, а также достижений и ошибок государственной политики развития производительных сил на этом этапе становления государственности.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы трансформации планово-административной системы управления являются объектом научных интересов многих исследователей. Своеобразным мышлением и анализом исследуемого периода отличается монография Г.И. Ханина «Экономическая история России в новейшее время», в которой представлена современная оценка институциональных и структурных трансформаций советской экономики [1, с. 147].

Заслуживает внимания научный труд Р.М. Нуреева «Командная экономика в индустриальную эпоху» где он констатирует факт, что «...характерными чертами индустриализации были широкое использование ручного труда, универсальной техники. Основным ресурсом был малоквалифицированный труд, возникший в результате перелива трудовых ресурсов из деревни в город. Это приходилось учитывать при внедрении новой техники» [2, с. 121].

Вопросы индустриализации в СССР подняты в совместном труде С.А. Дубининой и Н.П. Мякининой, которые полагают, что механизм реализации индустриализации является следствием ошибочной государственной политики, поскольку перевод производства на новую промышленную основу осуществлялся на ходу, опираясь на энтузиазм партийных организаций и специалистов, которые были заинтересованы в своём деле [3].

Анализируя социально-экономическое состояние СССР во второй половине XX столетия, Г.В.Поляк свою точку зрения позиционирует с тем, что экономическому развитию страны в период 1950-1979 годов присущ интенсивный характер, когда показатели прироста национального дохода и валового общественного продукта достигались за счёт научно-технического прогресса [4, с. 444].

Исследуемый период рассматривался также в трудах В.М. Юрьева, М.А. Безнина, Т.М. Димони, Л.И. Вавулинской [5-7]. Авторами научных публикаций проанализированы существующие оценки политики СССР, проводимой лидером страны Н.С. Хрущевым, результаты которой до сих пор трактуются неоднозначно. В этой связи нельзя не согласиться точкой зрения Л.И.Абалкина и Е.А.Иванова о том, что «...этот период был временем экономических противоречий и политической «оттепели» [8, с. 8].

Выделение нерешенной проблемы. К началу исследуемого периода в основном были исчерпаны возможности крупных перераспределительных процессов, связанных с перестройкой экономики и восстановлением основных фондов в пострадавших от войны районах страны. В то же время необходимо было преодолеть имеющиеся в народном хозяйстве диспропорции и осуществить новые структурные сдвиги. Обозначенный период характеризовался также нарастанием ряда негативных явлений, а именно: бюрократизация и коррупция, государственный патернализм и порождённая им пассивность и иждивенчество. Бичом экономики был повсеместный дефицит.

Цель исследования заключается в выяснении предпосылок и стимулов экономического развития, показателей экономического роста, а также существующих проблем в социально-экономическом развитии общества в исследуемом периоде на территории Южной Осетии.

Результаты исследования. В развитии советской экономики наибольшие успехи были достигнуты в 50-х и начале 60-х годов XX столетия: темпы экономического роста

достигли – 6.6%, что было беспрецедентным явлением за всю историю существования СССР. Как отмечает А.Н.Боханов, советская экономика в своём развитии в некоторой степени шла в русле общемировых направлений. Замедление темпов экономического роста и спад производства, вызванные сначала предвоенной депрессией, а затем войной и послевоенной реконструкцией, в 50-е годы сменились в европейских странах и Японии длительной фазой экономического подъёма. Этот процесс охватил и Советский Союз [9].

Известный бельгийский учёный Ван дер Вее считал, что в основе послевоенного развития наиболее влиятельным фактором является «феномен навёрстывания», который вплотную влиял на Западную Европу, где во многих направлениях в ходе второй мировой войны и кризиса 30-х годов были утрачены лидирующие позиции. Послевоенное «навёрстывание» было не менее важным фактором и для стран Восточной Европы, которым необходимо было преодолеть послевоенную разруху, а также решить проблемы, возникшие в процессе перехода под советское влияние. Перед Советским Союзом в целом стояла сложная задача преодоления разрушительных процессов, вызванных последствиями мировых войн, революцией, а также ошибками, допущенными в период коллективизации (она осуществлялась в СССР некоторое время параллельно с индустриализацией – с 1928 по 1937 годы) [10, с. 413].

В начале исследуемого периода едва заметный переход политики государства от накопления к потреблению можно оценивать, как изменение модели экономического развития, которая была основана на укоренной коллективизации и проведении на её основе индустриализации промышленности. Возможно, самим руководством страны подобная трансформация собственной политики до конца не осознавалась, поскольку неизменно оставались базовые принципы управления страной – государственная собственность и плановая экономика. Поэтому независимо от множества реорганизаций в 1956-1962 годах кардинального изменения в управлении экономикой не произошло. В то же время нельзя не отметить, что хозяйственные реформы оказали положительное влияние на развитие темпов народного хозяйства и, как следствие – на повышение благосостояния населения. Причиной успешного внедрения реформ был частичный поворот к экономическим методам руководства, которые начались с сельского хозяйства. А поскольку наибольшее количество населения проживало в сельской местности то, естественно, реформы были поддержаны широкими массами народа.

Хотя у нас сегодня наблюдается не лучший опыт распространения основ демократии, в любом случае необходимо отметить, что реформы 50-х годов не сопровождались демократизацией общества. Репрессивная система была сломана, но целой осталась её основа – планово-административная система. По этой причине уже через шесть-семь лет многие реформы были свёрнуты, поскольку не смогли ужиться с таким мощным административно-командным аппаратом, который имел место в Советском Союзе. Однако был поставлен «...вопрос о повороте экономики лицом к человеку, о первоочередном внимании государства к благосостоянию народа на основе ускорения развития сельского хозяйства и производства предметов потребления» [11]. 50-е годы отличались достаточно высокими темпами экономического развития, и их иногда называют «золотым веком административной системы». Производительность труда в промышленности в те годы выросла на 62%, а фондоотдача – на 17% [12].

В промышленности реформы Н.С.Хрущёва сводились к двум основным направлениям, и, с точки зрения В.В.Кольцова, заключались в следующем:

в оценке мировых достижений в науке и технике и признании наличия морального износа оборудования в СССР, что обусловило постановку задачи преодоления технологического отставания от развитых западных стран, которые уже переходили к постиндустриальной экономике;

в проведении в 1957 году управленческих реформ, направленных на децентрализацию управления [13].

Как уже отмечалось, именно в период относительного благополучия, которым являлись 50-е годы, были сделаны первые попытки преодоления «перегибов» в управлении административно-хозяйственной системой. Однако учитывая, что экономические науки пока ещё твёрдо придерживались принципов непоколебимости административного управления, вопрос перехода к экономическим методам управления не мог быть поставлен. В этот период стало очевидным, что невозможно из центра методом администрирования руководить хозяйственными процессами всего народного хозяйства такой огромной страны, необходимо расширить хозяйственную самостоятельность местных органов власти. С этой целью в 1957 году были образованы совнархозы, ставшие главными органами территориального управления народным хозяйством советских республик и СССР. Совнархозам были переданы функции ликвидированных промышленных министерств. Как поясняет М. В. Конотопов, «...вопрос решался просто: поскольку носителями основных недостатков административной системы были центральные органы, они и были механически устранены. Совнархозы стали и органами планирования: каждый совнархоз планировал развитие своего экономического района [14, с. 269].

Результаты были впечатляющими. Согласно данным исследования Г.Б. Поляк и А.Н. Марковой, за второй десятилетний послевоенный период темпы роста валовой продукции промышленности составили – 11,4%, сельского хозяйства – 5%, основных производственных фондов – 9,9%, прирост национального дохода составлял 10,27% [4].

Т.Н. Кустова и О.В. Камакина отмечают, что в исследуемом периоде общая промышленная политика характеризовалась особым вниманием к развитию электротехники, крупными капитальными вложениями в химическую промышленность, нефтедобычу и нефтепереработку, развитию авиационной и космической техники [15].

В совместном труде В. Е. Бредихин и О. А. Бурахина обосновывают общую точку зрения о том, что усилия правительства в исследуемом периоде были направлены на увеличение темпов роста промышленности, сокращение затрат на содержание управленческого аппарата путём частичной децентрализации управления народным хозяйством и расширения хозяйственной самостоятельности на местах [16]. Необходимо было обеспечить дальнейшее развитие производительных сил в крупных экономических районах, союзных и автономных республиках, краях и областях, их специализацию в едином хозяйственном комплексе страны. Решение этой общей задачи осуществлялось с учётом особенностей конкретного региона.

Подчеркнём, что в 1951-1955 годах (пятая пятилетка) в Южной Осетии не предусматривалось строительство промышленных предприятий новых отраслей. Инвестиции направлялись в основном на реконструкцию действующих промышленных предприятий, укрепление материально-технической базы сельского хозяйства, транспорта, коммунального и культурного строительства. В пятой пятилетке удельный вес капитальных вложений в Южной Осетии составлял 0,82 % аналогичного показателя Грузинской ССР [17, с. 197].

Анализируя развитие народнохозяйственного комплекса Южной Осетии в исследуемом периоде можно сделать заключение о том, что по темпам роста на первое место стала выдвигаться промышленность. В начале 1950-х годов ведущим промышленным предприятием в Южной Осетии было Квайсинское рудоуправление, которое успешно было введено в эксплуатацию ещё в 1944 году.

Значительные инвестиции были выделены на развитие и модернизацию предприятий местной промышленности, которые в довоенный период представляли собой кустарные предприятия с устаревшим оборудованием. Причём в перспективном планировании предусматривалось завершение всех работ к 1953 году, а к концу пятилетки – обязательный выход предприятий местного подчинения на проектную мощность.

Особое значение имело развитие промышленности строительных материалов. Мероприятия по реконструкции и техническому перевооружению заводов строительной промышленности позволили значительно увеличить объем выпускаемой продукции. По сравнению с 1953 годом производство кирпича к 1960 году увеличилось почти в 4 раза; во столько же раз увеличилось производство извести; благодаря развитию производства строительных материалов создавались дополнительные рабочие места, сокращалась безработица [18, с.87-88].

В 50-е годы большое развитие получило жилищное строительство. В 1955 году после принятия постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об устранении излишеств в проектировании и строительстве», массовое строительство дешёвого жилья было переведено на промышленную основу. В Южной Осетии быстро стало развиваться крупнопанельное строительство, что во многом способствовало увеличению его объёмов. Дома стали возводиться из железобетонных панелей. Зачастую качество жилья не соответствовало международным стандартам, целые кварталы застраивались однообразными пятиэтажными домами, возникали целые микрорайоны, которые по примеру Москвы называли Черёмушками. Несмотря на это, люди, которые переезжали туда из подвалов, огромных коммунальных квартир, бараков считали это за счастье. Городской жилищный фонд по стране за исследуемый период существенно вырос: в 1950 году он составлял 513 млн. кв. м, в 1960 – 958 млн. кв. м., в 1964 – 1184 кв. м. За 1956-1960 годы в новые квартиры переселились почти 54 млн. человек, что составляло четверть всего населения страны [19, с. 323].

Сборный железобетон с этого периода стал основой индустриализации капитального строительства в СССР. Применение этого материала в 2-3 раза ускорило сооружение промышленных и гражданских объектов, вело к уменьшению материальных и трудовых затрат. Прогрессивные отрасли промышленности строительных материалов были созданы и в Юго-Осетии. Стеновые блоки стал выпускать Цхинвальский комбинат строительных материалов. Выпуск железобетонных изделий, деталей и конструкций был налажен на производственном предприятии строительных материалов и железобетонных изделий Юго-Осетинского строительного управления.

В эти годы большие строительные работы осуществлялись колхозами. Так как строительных материалов не хватало, то облисполком Юго-Осетии выделил Областному межколхозстрою участок земли для разработки сырья, из которого можно было производить стеновые блоки [20, с. 67-68]. На основании этих мер в Юго-Осетии ассортимент производимых строительных материалов в восьмой пятилетке существенно расширился.

Рост количества предприятий, производящих строительные материалы, способствовал и увеличению количества работающих в этой сфере материального производства. Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала в отрасли в 1970 году увеличилась по сравнению с 1960 годом в 2,4 раза. К концу восьмой пятилетки (1966-1970, её называют золотой пятилеткой) среднегодовая выработка на одного работающего составляла: в Цхинвальском комбинате строительных материалов – 2955 рублей; на полигоне ЖБИ – 5930 рублей; на Химзаводе – 1812 рублей. По сравнению с 1965 годом рост составил соответственно 8,9%, 3,4%, 17,6%. Это свидетельствовало о повышении квалификационно-профессионального уровня работающих. Но достигнутый уровень производительности труда на полигоне ЖБИ и Химзаводе был ниже планового уровня соответственно на 15% и 12%, что объяснялось недостаточным использованием имеющихся резервов производства [21, с. 27].

В рассматриваемый период дальнейшее развитие получила лесная промышленность. На Цхинвальском лесокombинате, основанном в годы Великой Отечественной войны, наряду с лесопильным, обозным и кузнечными цехами было начато производство паркета, который предназначался не только для удовлетворения региональных потребностей, но и вывозился за пределы Южной Осетии. Выпуск этой продукции рос достаточно интенсивно. Если в 1959 году было произведено 64800 кв. м паркета, то в 1970 году – уже 193200 кв. м.

Особое внимание было уделено Чурихевскому и Джалабетскому лесозаводам, специализирующимся на выпуске экспортной продукции. Характерно, что более 80% лесных ресурсов Южной Осетии представляют разнообразные лиственные породы: бук, граб, дуб, ясень, карагач, липа, Осина, берёза, дающие прекрасный материал для авиастроения, а также производства мебели и музыкальных инструментов. Ежегодно можно было заготавливать более 31 тыс. куб. м высококачественного леса [22, с. 16].

В развитии промышленности Южной Осетии видное место занимали ее рудные и нерудные ископаемые. Из нерудных материалов, имеющих промышленное значение, были открыты месторождения мрамора, талька.

Большие запасы туфа были обнаружены в районе селений Хеити, Ванати, Ередви. Особенно большую ценность представляли месторождения мрамора и серпантинов в Лопанском ущелье.

Ещё с начала шестой пятилетки (1956-1960) в Южной Осетии стала интенсивно развиваться электротехническая промышленность. В 1959 году были введены в эксплуатацию два предприятия данной отрасли – заводы «Электровибромашина» и «Эмальпровод», которые наряду с Цнелисской тальковой фабрикой, Квайсинским рудоуправлением, являлись предприятиями союзного подчинения и выпускали уникальную по своим технологическим свойствам продукцию.

Особого внимания заслуживает работа завода «Электровибромашина», который специализировался на выпуске подземного оборудования для транспортно-технологических нужд народного хозяйства. Выход на проектную мощность данного предприятия был весомым вкладом в промышленность Южной Осетии.

В масштабах страны значение имел и завод «Эмальпровод», на котором выпускались эмалированные провода заданного сечения. Продукция завода поставлялась во все уголки бывшего Советского Союза.

Большое народнохозяйственное значение имело также предприятие союзного подчинения «Грузтальк», которое было основано ещё в довоенный период.

В Южной Осетии стала также развиваться химическая промышленность. В 1963 году в Цхинвали открылся лакокрасочный завод. С 1967 года данное предприятие наряду со строительными материалами стало выпускать товары бытовой химии. Такая необходимость диктовалась, с одной стороны, растущими потребностями населения в данной продукции; с другой стороны, необходимостью обеспечить занятость избыточных трудовых ресурсов. Впоследствии в состав завода вошёл цех по производству сортовой посуды, что позволило заводу ещё больше расширить ассортимент своей продукции, а с присоединением учебно-производственного предприятия, специализирующегося на выпуске товаров культурно-бытового назначения, образовалось уже крупное химическое предприятие. Увеличивая из года в год объёмы выпуска, химическая промышленность в общем объёме продукции промышленности региона к 1985 году составляла 4,2 % [20, с. 56].

Как уже отмечалось, в Южной Осетии был большой избыток трудовых ресурсов, здесь практически негде было применить женский труд и поэтому знаковым событием для населения города имело открытие в 1964 году Цхинвальской швейной фабрики, которая обеспечивала работой более 1000 человек. Данное предприятие было первенцем лёгкой промышленности Южной Осетии, оно выпускало в широком ассортименте женскую одежду, постельное белье, рабочую одежду и другие виды швейных изделий. Проблем с обеспечением сырьём и фурнитурой у предприятия не было. Основным поставщиком был Горийский хлопчатобумажный комбинат, находящийся в 30 км от города Цхинвал.

В седьмой пятилетке (1961-1965) в регионе дальнейшее развитие получила пищевая промышленность. В 1961 году был сдан в эксплуатацию Цхинвальский мясокомбинат, а в 1962 году молочный завод. Характерно то, что наличие данных предприятий на уровне жизни населения города особо не отразилось, почти вся переработанная продукция вывозилась за пределы Южной Осетии, но решался вопрос трудоустройства населения, что имело исключительно важное социальное значение.

Южная Осетия – это край изобилия фруктов, особенно винограда, и здесь давно назревала необходимость в строительстве консервного и винного заводов, которые были введены в строй в 1962 году. Для этих предприятий характерно малое количество технологических операций и сезонная работа, отсюда минимальная потребность в рабочей силе. Однако любое, даже самое небольшое предприятие, вносило весомый вклад в развивающуюся экономику Южной Осетии.

Структура промышленности Южной Осетии представлена в табл. 1.

Таблица 1

Удельный вес продукции отдельных отраслей в общем объёме продукции промышленности Южной Осетии в 1970 г. , % [21, с. 29].

№ пп	Вся промышленность	100%
<i>в том числе:</i>		
1	Электроэнергетика	0,04
2	Цветная металлургия	5,2
3	Химическая и нефтяная промышленность	5,5
4	Машиностроение и металлообработка	24,5
5	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	4,4
6	Лёгкая промышленность	24,4
7	Промышленность строительных материалов	4,5
8	Пищевая промышленность	27,0
9	Полиграфическая промышленность	0,7

Данные табл. 1 показывают, что в структуре промышленности Южной Осетии в 1970 году наибольший удельный вес занимала пищевая промышленность (27%), предприятия которой почти все были введены в эксплуатацию в шестидесятые годы. Затем следует отрасль машиностроения и металлообработки (24,5%), что объясняется вводом в действие таких важных объектов машиностроения, как заводы «Электровибромашина» и «Эмальпровод». Видное место среди отраслей промышленности стала занимать лёгкая промышленность (24,4%). Существенное значение в промышленности Южной Осетии приобрели химическая и нефтехимическая отрасли (5,5%), но если химическая промышленность развивалась бурными темпами, то нефтяная претерпевала застой. При имеющихся запасах нефти на их разработку не выделялось необходимое количество финансов, что создавало определённые трудности в её добыче. Удельный вес отраслей цветной металлургии (5,2%) и лесной, деревообрабатывающей промышленности (4,4%) с развитием новых отраслей заметно снизился, но в экономике Южной Осетии они продолжали играть важную роль.

Строительство промышленных предприятий, реконструкция действующих, создание материально-технической базы новых отраслей производственной и непромышленной сфер стало возможным, благодаря наращиванию мощностей инвестиционного комплекса автономной области. Это позволило освоить в течение 1956-1970 годов 90 млн. руб. капитальных вложений, в том числе 24 млн. руб. в колхозном секторе народно-хозяйственного комплекса [21, с.67-70]. Мы уже говорили о промышленных объектах, введённых в эксплуатацию в течение анализируемого периода. Но наряду с этим в сельскохозяйственном секторе было построено 65 объектов для крупного рогатого скота, молодняка животных, птичников, свинарников, овчарен, силосных сооружений. Проводились работы по мелиорации, что позволило увеличить площади поливных земель.

В то же время анализ воспроизводственной структуры промышленности Южной Осетии периода 1951-1970 гг. показывает, что она значительно отличалась от общесоюзной и республиканской (табл. 2).

Таблица 2

Воспроизводственная структура промышленности*, %

ПОКАЗАТЕЛИ	Годы					
	1940			1970		
	Государства			Государства		
	СССР	Груз. ССР	Юго-Осетия	СССР	Груз. ССР	Юго-Осетия
Вся продукция промышленности	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Производство средств производства (группа «А»)	61,0	-	-	73,4	64,9	46,8
Производство предметов потребления (группа «Б»)	39,0	-	-	26,6	35,1	53,2

*Составлено автором [18, с.15; 21, с.23; 23, с.128]

К концу исследуемого периода претерпела большие изменения структура общественного производства. Воспроизводственная структура проявила устойчивую тенденцию к усилению доли группы «А», которая в 1970 году приближалась к

половине объёма всей промышленной продукции. Однако по сравнению с союзными и республиканскими показателями, доля производства предметов потребления в Южной Осетии оставалась более высокой, что в социально-экономическом плане следует признать предпочтительным.

Фактором, обеспечивающим высокие темпы развития промышленности, являлась инвестиционная политика – систематическое повышение объёмов капитальных вложений, направляемых в экономику Южной Осетии.

Объём капитальных вложений за годы восьмой пятилетки по сравнению с пятой возрос в 2,5 раза. Развитие народного хозяйства в каждой из этих пятилеток имело свои специфические особенности.

Основная часть капитальных вложений направлялась в развитие индустриально-промышленного комплекса. Это обеспечило высокие темпы индустриализации.

Наряду с функционирующими предприятиями были введены в эксплуатацию заводы «Электровибромашина», «Эмальпровод», консервный завод, молочный, винзавод, Джавский наливочный завод, Цхинвальская швейная фабрика, Ленингорский винзавод, реконструирован механический завод, Цхинвальский автобусоремонтный завод, Цхинвальский химический завод. Такой количественный рост промышленных предприятий в одном анализируемом периоде вызвал рост объёмов промышленного производства в значительных размерах.

Объём продукции промышленности в 1970 году увеличился почти в 17 раз по сравнению с 1940 годом. Ретроспективный анализ процессов индустриализации по автономным формированиям Грузии за этот период свидетельствует о наибольших темпах именно в Южной Осетии. Так, за период 1940-1970 годов объём промышленного производства в Абхазской АССР увеличился в 6,5 раза; в Аджарской АССР – в 3,2 раза [21, с.67-68].

Рост промышленного потенциала в Южной Осетии выявил новые особенности в этом процессе, вызванные появлением отраслей промышленности, не связанных с местными сырьевыми ресурсами. К таким предприятиям следует отнести заводы электротехнической промышленности и швейную фабрику.

Успехи в развитии промышленности за анализируемый период были ощутимы, но оставались ещё серьёзные проблемы, которые тоже необходимо было решать. Проблемой оставалось качество выпускаемой продукции, особенно это относилось к продукции лесокombината, хлебокомбината, комбината строительных материалов и др. Это объяснялось в некоторой степени недостатком квалифицированных кадров, большой текучестью рабочих, просчётами в системе материального стимулирования труда, а также несовершенством оборудования.

Выводы: Подводя итоги развития промышленности в автономной области в период 50-70-х годов XX века, следует отметить, что процесс индустриализации способствовал повышению занятости коренного населения и закреплению рабочих на предприятиях, что было особенно важно в связи с миграцией жителей, как из сельских регионов, так и за пределы Южной Осетии.

В анализируемом периоде произошло также слияние промысловой кооперации и местной промышленности, что отразилось на численности рабочих и служащих в государственном производстве и завершило развитие кооперации в производственной сфере.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время: монография: В 2 т. / Г.И. Ханин. – Новосибирск, 2008. – Т. 1. Экономика СССР в конце 30-х годов. – 1987. – 516 с.
2. Нуреев Р.М. Командная экономика в индустриальную эпоху / Р.М. Нуреев // Terra Economicus, 2012. – Том 10. – № 4. – С. 115-130.
3. Дубинина С.А. Советское государство и НТР: Проблемы и достижения / С.А. Дубинина, Н.П. Мякинина // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – №4. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=9850> (Дата обращения: 30.05.2020).
4. Поляк Г.Б. Всемирная история / Г.Б. Поляк, А.Н. Маркова. – ЮНИТИ. – 1997. – 496 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://may.alleng.org/d/hist_vm/hist001.htm (Дата обращения: 24.06.2020).
5. Юрьев В.М. Экономические реформы в России: история, современность, варианты развития / В.М. Юрьев // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 1996. – Выпуск 1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-reforma-v-rossii-istoriya-sovremennost-varianty-razvitiya> (Дата обращения: 20.06.2020).
6. Безнин М.А. Повинности российских колхозников в 1930-1960-е гг. / М.А. Безнин, Т.М. Димони // Отечественная история. – 2002. – №2. – С. 96-111.
7. Вавулинская Л. И. Советская аграрная политика и реформы управления сельским хозяйством в 1950-е гг. / Л.И. Вавулинская // Социально-экономические исследования. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docplayer.ru/39618869-Sovetskaya-agrarnaya-politika-i-reformy-upravleniya-selskim-hozyaystvom-v-1950-e-gg-na-materialah-karelii.html> (Дата обращения: 20.06.2020).
8. Абалкин Л.И. Экономическая история СССР. Очерки / Л.И. Абалкин, Е.А. Иванов, Д.Е.Сорокин. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 496 с.
9. Боханов А.Н. Экономическая история России. XX век. Учебник. / А.Н.Боханов, М.М. Горинов, В.М. Дмитриенко. – 1998. – 608 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://history.wikireading.ru/111543> (Дата обращения: 20.06.2020).
10. Герман Ван дер Вее. История мировой экономики. 1945-1990 (пер. с фр.). – М.: Наука, 1994. – 413 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lib.sale/istoriya-ekonomicheskaya/istoriya-mirovoyo-ekonomii-1945-1990.html> (Дата обращения: 24.06.2020).
11. Орлов А.С. Пособие по истории Отечества. 2-е изд. доп./ А.С.Орлов, А.Ю. Полунов. Т.Л. Шестова. – М.: Простор, 2005. – 476 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://redstory.ru/education/posobie/index.html> (Дата обращения: 02.05.2020).
12. Агапова И.И. История экономики: Учебное пособие / И.И. Агапова. – М.: ИНФРА. – М, 2012. – 176 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hvostanet.ru/biblioteka/pravo/agarova_2013.pdf (Дата обращения: 02.06.2020).
13. Кольцов В.В. История экономики России: учебное пособие / В.В. Кольцов. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2002. – 68 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studopedia.org/2-15954.html> (Дата обращения: 24.06.2020).
14. Конотопов М.В. История экономики России: учебник / М.В. Конотопов, С.И. Сметанин. – М.: Кнорус. – 2008. – 352 с.
15. Кустова Т.Н. История экономики: Учебное пособие / Т.Н. Кустова, О.В. Камакина. – Рыбинск: РГАТА, 2001. – 129 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://knigi.dissers.ru/books/ekonomika/23623-1.php> (Дата обращения: 24.06.2020).
16. История экономики России: учебное пособие / В.Е. Бредихин, О.А. Бурахина. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 80 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru/view/0/> (Дата обращения: 24.06.2020).
17. Народное хозяйство ГССР к 50-летию СССР: Статистический сборник. – Тбилиси, 1972. – 323 с.
18. Дзагоева Е.П. Пути развития промышленности в Юго-Осетии / Е.П. Дзагоева. – Цхинвал, 1987. – 267 с.
19. Тимошина Т.М. Экономическая история России: учебное пособие. 15-е изд., перераб. и доп. / Т.М.Тимошина. – М.: ЗАО «Юстицинформ», 2009. – 424 с.
20. Развитие народного хозяйства и культуры Юго-Осетинской автономной области. Сборник документов и материалов (1966-1970). В 7-ми томах. – Т.VI. – Цхинвал: Изд-во «Иристон», 1986. – 268 с.
21. Народное хозяйство Юго-Осетинской АО (1922–1982). Статистический сборник. – Цхинвал: Изд-во «Иристон», 1983. – 122 с.

22. Абаев В.Д. Экономическое развитие Юго-Осетии: монография. В 3-х частях. – Ч. III / В.Д. Абаев. – Сталинир: Госиздат Юго-Осетии, 1965. – 158 с.

23. Народное хозяйство СССР за 70 лет. Юбилейный статистический ежегодник. – М.: Статистика, 1987. – 768 с.

Поступила в редакцию 26.00.2020 г.

SCALE AND STRUCTURE OF THE INDUSTRY SOUTH OSSETIA: DEVELOPMENT DURING THE PERIOD OF PLANNED-ADMINISTRATIVE MANAGEMENT SYSTEM

I. K. Dzhioeva

The article examines the process of the formation of industry in South Ossetia during the period of planned-administrative management system. Both in the country as a whole and on the territory of South Ossetia during the period under study, significant changes took place in the formation of the national economy. The industrialization process contributed to the increase in employment of the indigenous population and the integrated development of the region's economy.

Key words: economic councils, economic mechanism, industrialization, planning and administrative system, Soviet economy, thaw.

Джioева Ирина Константиновна

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

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

djioeva_irina@mail.ru

+7-928-856-23-79

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 330.332

СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ: УНИВЕРСАЛЬНАЯ АБСТРАКТНАЯ СХЕМА

© 2020. Л. И. Дмитриченко, Ю. В. Шумакова

В статье раскрыты методологические принципы обоснования современной концепции активизации инвестиционных процессов. Разработана универсальная абстрактная схема концепции активизации инвестиционных процессов как результата инвестиционной деятельности.

Схема концепции включает четыре основных блока, раскрывающих её содержание. Аналитический блок (выявление проблемы). Организационный блок (постановка задачи, определение стимулов, поиск инвесторов и расчёт предполагаемой эффективности инвестиционных проектов). Блок непосредственно инвестиционной деятельности (рычаги, инструменты, механизмы, ресурсы реализации проектов). И снова аналитический блок (расчёт реальной эффективности инвестиционных проектов по направлениям социальных и экономических эффектов).

Ключевые слова: инвестирование; инвестиции; концепции инвестиционной деятельности; инвестиционная политика; инвестиционный процесс.

Постановка проблемы. Современное состояние инвестиционных процессов в большинстве стран мира характеризуется как нестабильное. В первом 10-летии XXI века нестабильность была спровоцирована финансовым кризисом 2008 года, вследствие чего государства почти в течение 10 лет медленно выходили на докризисный уровень развития экономики, а многие так и не достигли этого уровня.

В «Докладе о мировых инвестициях за 2019» год подчёркнуто, что три года подряд наблюдается снижение глобальных прямых иностранных инвестиций. За 2017-2019 годы они сократились на 27%; их приток в Европу – в 2 раза; приток в США сократился на 9% [1]. В 2017 году фактором сокращения этого показателя была слабая активность в области слияний и поглощений, а в 2018 году – репатриация прибылей многонациональных предприятий США после налоговых реформ, проведённых в США в конце 2017 года.

Подчёркнём, что в конце 2019 года инвестиционные процессы затормозились в связи с ситуацией, вызванной пандемией «Covid-19». Таким образом, к факторам снижения инвестиционной активности в мире в целом и в национальных экономиках в частности (санкции, военные конфликты, политические противостояния, конкурентные противоречия и т.д.) добавились факторы, обусловленные пандемией и, как следствие, самоизоляцией государств. А это незамедлительно сказалось на сокращении инвестиционных потоков как внутри стран, так и между ними. Ко всем негативным факторам, тормозящим инвестиционные процессы, прибавился так называемый медицинский фактор экономических процессов. Это требует ещё более пристального внимания к решению проблемы активизации инвестиционной деятельности, накопления и использования инвестиционных ресурсов.

Обоснование соответствующей концепции требует исследования генезиса теории инвестиционной деятельности, анализа концепций, на которых основана инвестиционная практика в конкретные исторические периоды времени и в конкретных государствах.

Актуальность исследования. Современная практика показала, что все новые промышленные стратегии в мире (как в развитых, так и в развивающихся странах)

определяются наличием инвестиционных ресурсов. Поэтому все государства ориентируются на активное привлечение инвестиций. Спрос на инвестиции постоянно растёт, а предложение инвестиций сокращается. В результате – усложняются отношения на рынке инвестиций, инвестиции всё в большей степени становятся инструментом решения политических проблем на международном уровне. А результаты решения проблем на международном уровне сказываются на социально-экономическом положении внутри стран. Этим подтверждается актуальность обоснования концепции активизации инвестиционных процессов.

Анализ последних исследований и публикаций. В современной научной литературе достаточно много внимания уделяется исследованию инвестиционных проблем как таковых. В наших публикациях дан весьма подробный обзор статей и монографий последних лет. В них речь идёт о понятиях и конкретных категориях, связанных с анализом инвестиций. Однако при всём многообразии работ по данной проблематике, разработке концепции/концепций активизации инвестиционных процессов внимание практически не уделяется. А если даже речь идёт об инвестиционных концепциях, то они касаются частной сферы инвестиционной деятельности, да и то это либо работы десятилетней давности, либо работы «точечной» направленности.

Так, И. В. Дроздова предлагает концепцию управления инвестиционной деятельностью применительно к строительству городского жилья [2].

Вопросы инвестиционной политики государств евро-азиатского экономического сотрудничества исследует М.В. Лысенкова [3].

Современное инвестиционное состояние агропромышленных регионов России анализирует А.Е. Сенников [4].

Интерес представляет статья Н.Н. Панкова, в которой дано теоретическое обоснование государственного регулирования инвестиционной деятельности и предложены концептуальные подходы к решению проблемы [5].

Можно приводить множество примеров научных работ по вопросам инвестирования и инвестиционной политики, но они касаются, как уже подчёркивалось, узкой направленности исследования проблемы инвестиций и инвестиционной деятельности.

Выделение нерешённой проблемы. Анализ теории и практики инвестиционной деятельности и инвестиционной политики государства даёт основание для вывода об отсутствии современного единого (глобального) методологического подхода к решению проблемы активизации инвестиционных процессов, что обусловило цель исследования в данной статье.

Целью исследования является обоснование абстрактной схемы современной концепции активизации инвестиционных процессов и выделение основных блоков концепции, раскрывающих её содержание.

Результаты исследования. Известно, что решение любой проблемы основывается на определённой методологии. Известно также, что метод экономической науки (как общенаучный, общеполитический метод познания) включает два этапа: *анализ* – движение от конкретного к абстрактному; *синтез* – построение концептуальной модели решения проблемы. При обосновании авторской концепции активизации инвестиционных процессов и построении её абстрактной схемы мы исходим из следующих *методологических предпосылок*:

1. Отправной методологической предпосылкой решения обозначенной проблемы является *изучение современного состояния глобальной экономики и её влияния на*

экономику государств мира (первый аналитический блок концепции). В современных условиях на социально-экономические процессы в любой стране (и развитой, и развивающейся, и в стране с традиционной экономикой) *существенное влияние оказывает глобализация. Так или иначе, она «втягивает» государства в международные финансовые отношения,* в отношения использования ресурсов (которые ограничены, что требует больших инвестиций в их разработку и эффективное использование, а также в поиск альтернативных видов). С одной стороны, повышается степень неопределённости на всех этапах реализации инвестиционных проектов; с другой стороны, возникает ряд альтернативных вариантов и форм осуществления инвестиционной деятельности. Появляются новые информационные технологии, способствующие принятию решения. Ярким примером, подтверждающим данное положение может быть ситуация с проектом «Северный поток – 2». Магистральный газопровод из России в Германию через Балтийское море пролегает через особые экономические зоны и территориальные воды пяти стран: Германии, Дании, России, Финляндии и Швеции. Известна реакция США на реализацию этого проекта: угроза санкций, против чего по состоянию на 14 августа 2020 года выступили 24 страны ЕС [6]. Неоднозначно поведение между пятью названными странами: Дания, например, не даёт согласия на укладку трубопровода по территории её особой экономической зоны, что затормозило реализацию проекта и отодвинуло сроки завершения строительства с 2019 года до 2021 года.

2. Второй важной методологической предпосылкой, обуславливающей решение проблемы и поиск соответствующих механизмов, является *оценка (анализ) ситуации в конкретной стране* (это также содержание первого аналитического блока концепции). Из «Доклада о мировых инвестициях 2019» видно, что вопрос аккумулирования инвестиционных ресурсов имеет первостепенное значение для всех стран без исключения. Что касается развивающихся и слабо развитых стран, а также стран с неопределённым статусом – это вопрос их выживания.

Главной особенностью современной экономической системы стран с неопределённым статусом является практически полное отсутствие (или существенный недостаток) инвестиционных ресурсов, что тормозит инвестиционную деятельность и развитие инвестиционных процессов. Поэтому возникает необходимость обозначить, *с одной стороны целевые основы концепции, а с другой стороны, сформировать аналитический её блок,* в котором учесть следующее:

- реальный уровень (объём) государственных инвестиций;
- объёмы инвестирования в высокотехнологичные отрасли;
- реальный уровень и потенциальные возможности финансирования инвестиций за счет заемных средств;
- реальные объёмы и потенциальные возможности привлечения иностранных инвестиций;
- чёткое определение приоритетных направлений инвестирования;
- объёмы инвестиций в образование и науку;
- оценку равномерности распределения инвестиции по регионам государства;
- оценку нормативно-законодательной базы по вопросам инвестирования (речь идёт о согласовании законов, постановлений и указов, о приведении их в состояние непротиворечивости актов).

3. В аналитическом блоке концепции *важнейшим методологическим принципом является выявление проблем, обусловленных нехваткой*

инвестиционных ресурсов. Это даст возможность определить приоритетные направления инвестирования.

Реальная практика инвестиционной деятельности даёт основание для вывода о том, что *недостаток инвестиционных ресурсов обуславливает возникновение следующих проблем:*

а) вопреки приоритетному развитию наиболее высокотехнологичных отраслей (в том числе отраслей социального значения), инвестиции часто направляются в наиболее прибыльные отрасли. Неравенство отраслевых норм прибыли характерно для всех государств мира, в том числе и для России. После кризиса 2008 года имеет место снижение нормы прибыли во всех отраслях РФ. Сокращение прибыли привело к снижению соотношения прибыли и себестоимости: в 2008 году в отраслях по добыче полезных ископаемых норма прибыли составляла 31,9%, а в 2014 году – 19,2%; в топливно-энергетических отраслях – 53,5% и 35,1%; в производстве машин и оборудования – 6,2% и 6,2% (норма прибыли сохранилась на прежнем уровне); в текстильной и швейной промышленности – 5,4% и 8,9 (наблюдался рост прибыли и, как следствие – соотношения прибыли и себестоимости); в производстве транспортных средств – 4,8% и 4,3% (соотношение практически сохранилось неизменным), а в среднем по экономике произошло снижение нормы прибыли с 10% до 7,3% [7, с. 29].

Таким образом, сегодня, как и 150 лет назад, согласно теории К.Маркса, тенденция нормы прибыли к понижению сохраняется. Сохраняется также положение о том, что экономика с различными нормами среднеотраслевой прибыли «не может существовать» [8, с.167]. Рынок не обеспечивает удовлетворения общественных потребностей в ряде социальных товаров и услуг, в том числе в продукции ВПК, в развитии космической промышленности, самолетостроении и т.п. В этой связи возникает вопрос об экономических функциях государства и о социальной ответственности государственного аппарата в выборе инвестиционных приоритетов;

б) процесс инвестирования затрудняется в связи с отсутствием льготного рефинансирования коммерческих банков, предоставляющих кредиты под инвестиционные проекты;

в) во всех государствах существует проблема неравномерности развития регионов. Как правило, основные инвестиционные потоки устремляются в центральные регионы страны; периферийные районы всегда более нуждаются в инвестиционных средствах. Часто приходится слышать, например, что большая часть бюджета российской Федерации сосредоточена в Москве и Московской области. Подчеркнём, что в настоящее время правительство РФ всё чаще обращает свои действия на восточные регионы страны, что подтверждает реальный факт развития Дальнего Востока, особенно в части освоения природных ресурсов, развития фермерских хозяйств и т.п. Серьёзных инвестиций требует дорожное строительство в периферийных регионах страны;

г) отсутствие должных объёмов инвестиций не позволяет формировать эффективную структуру экономики, не обеспечивает позитивных структурных сдвигов, которые потенциально могут обеспечить прирост инвестиционных ресурсов;

д) неустойчивость механизма инвестирования в прибыльные формы финансовых активов;

е) вывоз капитала, обусловленный отсутствием стимулов и интересов отечественных инвесторов к инвестированию в национальную экономику на территории страны по причине более низкой нормы прибыли;

ж) нестабильность законодательной базы и несоблюдение участниками инвестиционного процесса действующих правовых норм;

з) неудовлетворительный экономический климат (налоговый) для инвестиционных процессов;

и) слабая связь реального сектора экономики с научными и учебными заведениями;

к) неблагоприятный для инвесторов политический климат в государстве-реципиенте.

4. Аналитическая деятельность и выявление проблем даёт возможность для постановки целей и задач инвестиционной деятельности, обоснования стимулов, расчёт предполагаемой эффективности инвестиционных проектов и поиск инвесторов. Это методологический принцип, на котором основывается организационный блок концепции. Организационный принцип всегда имеет адресный характер, поскольку касается конкретных объектов инвестирования и конкретных субъектов инвестиционной деятельности (субъектов реализации целей и задач).

Решение выявленных инвестиционных проблем ориентировано в следующих направлениях:

выявление перспектив инновационной активности с учётом приоритетности стратегически важных отраслей, регионов и предприятий, обеспечивающих инновационно-технологический прорыв и экологическую безопасность государства, региона и предприятий;

обеспечение баланса спроса и предложения инвестиционных ресурсов;

привлечение частных инвестиций на основе предпринимательства;

государственный контроль над соблюдением правил рыночной экономики при сочетании интереса государства и частных инвесторов (на основе государственно-частного партнёрства – ГЧП);

высокоэффективное использование инвестиционных ресурсов с учётом приоритетных государственных инвестиционных программ;

нормативно-правовые гарантии стабильности условий инвестиционной и другой хозяйственной деятельности;

создание для всех инвесторов равных конкурентных условий хозяйственной деятельности, введение механизмов защиты прав инвесторов;

упрощение бюрократических процедур оформления инвестиционного проекта.

5. Итогом аналитической и организационной работы является «запуск проекта» (блок инвестиционной деятельности). Инвестиционная деятельность не реализуется сама по себе. Она предполагает разработку модели (выбор методов, рычагов, форм и способов решения проблемы) инвестиционной деятельности. Это ещё один методологический принцип построения концепции.

Такая модель должна быть ориентирована на обеспечение следующих эффектов:

опережающий рост объёмов производства по сравнению с ростом инвестиций;

позитивная тенденция нормы рентабельности;

повышение уровня инвестиционной привлекательности регионов и отраслей национальной экономики;

повышение конкурентоспособности отраслей, регионов и национальной экономики в целом;

совершенствование отраслевой структуры инвестиций;

рост занятости населения;

рост заработной платы;
 рост социальных эффектов инвестиционных вложений;
 улучшение экологической среды.

Для того, чтобы обоснованная модель «работала», необходим конкретный механизм её функционирования, т.е. механизм активизации инвестиционных процессов. Как любой механизм, он предусматривает диалектическую взаимосвязь определённых инструментов, рычагов, форм и методов решения задачи активизации инвестиционных процессов.

В нашей концепции мы рассматриваем два варианта принятия решения относительно механизма активизации инвестиционной деятельности:

а) условия благоприятной инвестиционной среды (благоприятная инвестиционная среда – это совокупность экономических, политических, социальных, правовых, институциональных, природных условий, влияющих на инвестиционные процессы);

б) условия неблагоприятной инвестиционной среды.

При условиях благоприятной инвестиционной среды *приоритет* за экономическим (рыночным) механизмом активизации инвестиционной деятельности. В условиях неблагоприятной инвестиционной среды (в том числе обусловленной политической ситуацией в стране) *приоритет* за административно-правовым механизмом активизации инвестиционной деятельности.

В обоих случаях искомые механизмы опираются на ресурсную базу:

финансовые ресурсы (совокупность всех денежных средств, которые имеются в распоряжении государства, предприятий, организаций, учреждений для формирования необходимых активов в целях осуществления всех видов деятельности);

вещественные материальные ресурсы (основные и оборотные фонды);

нематериальные ресурсы. Это часть потенциала предприятия, приносящая экономическую выгоду на протяжении длительного периода и имеющая нематериальную основу получения доходов (объекты промышленной и интеллектуальной собственности, а также другие ресурсы нематериального происхождения). Промышленная собственность – исключительное право на нематериальные ценности: изобретения, промышленные образцы, полезные модели, товарные знаки и знаки обслуживания, фирменные наименования и указания происхождения или наименования места происхождения товара, а также право по пресечению недоброкачественной конкуренции. Интеллектуальная собственность – авторское право и др. права, относящиеся к интеллектуальной деятельности, в том числе в сфере производства;

трудовые ресурсы.

6. В обоих случаях (как в условиях благоприятной, так и в условиях неблагоприятной инвестиционной среды) в большей или меньшей мере сочетаются экономический и административно-правовой механизм активизации инвестиционных процессов. ***Сочетание экономического и административно-правового механизмов решения проблемы*** – также один из методологических принципов построения искомой концепции.

В системе административно-правовых рычагов активизации инвестиционной деятельности большую роль играет её нормативно-правовое обеспечение. Особенностью современного отечественного законодательства является либо отсутствие соответствующих законов, либо противоречивость законов, либо их нестабильность и непоследовательность. Всё это тормозит развитие экономической системы. А что касается конкретно процесса инвестирования, то уничтожает стимулы

для инвесторов. Подчеркнём, что до сих пор в ДНР отсутствуют законы, регламентирующие инвестиционную деятельность. Так, только 17 июля 2020 года утверждено Распоряжение Правительства Донецкой Народной Республики о внесении проекта Закона «Об инвестиционной деятельности» в Народный Совет Донецкой Народной Республики [9].

Постоянные изменения и поправки к принятым законам также снижают инвестиционную активность. (Примером может быть налоговое законодательство в ДНР: с момента принятия закона в декабре 2015 года и до 01.08.2020 года в него вносились коррективы 43 раза!) [10]. Такое состояние законодательной базы дестабилизирует инвестиционные процессы и создаёт неблагоприятный климат инвестиционной деятельности, в результате чего формируется благоприятная среда для теневых схем инвестирования.

Принцип сочетания экономического и административно-правового механизмов решения проблемы недостаточно провозгласить теоретически. Необходимо опираться на этот принцип, осуществляя государственную экономическую политику, в том числе инвестиционную. Государственная политика – это инструмент реализации цели. Политика осуществляется с помощью различных методов (административных, правовых и экономических) и рычагов (инструментов).

Методы могут быть прямыми и косвенными. Им соответствуют определённые инструменты. Так, к методам прямого воздействия на реализацию цели являются *нормативно-правовой и непосредственно-административный*. Инструментами нормативно-правового метода являются соответствующие законы. Инструментами непосредственно-административного метода являются государственные нормы и стандарты; регламентирование цен; разгосударствление и приватизация; лицензирование и квотирование; выдача приоритетов определённым субъектам на долгосрочные займы и т.п.

Методы косвенного влияния на реализацию цели – это, как правило, методы экономического воздействия. Инструментами этого метода являются:

налоговые инструменты (снижение налоговой ставки; дифференциация субъектов и объектов налогообложения; налоговые каникулы и льготы; инвестиционные налоговые льготы; отмена налогов на реинвестирование; налоговые кредиты; понижение налоговых ставок на доходы от выполнения госзаказа и т.д.);

финансовые инструменты (льготные кредиты; инвестиционные гарантии; дотации, субвенции, субсидии; нормы страховых резервов коммерческих банков; операции с ценными бумагами и т.д.).

Мы выделяем и так называемые смешанные методы. Это, прежде всего, административные методы, но не непосредственно-административные, а административно-экономические. К ним относятся:

инструменты стимулирования инвестиционных проектов (целевое финансирование проектов; подготовка и переподготовка кадров; улучшение условий труда; содействие в организации и проведении технико-экономического обоснования проекта; антимонопольные меры; государственный лизинг и т.п.);

инструменты инфраструктурного обеспечения инвестиционных проектов (выделение земельных участков под проект; бесплатное, или на льготных условиях пользование помещениями или земельными участками; создание и поддержка бизнес-инкубаторов; создание инвестиционных порталов и т.д.).

Реализация проекта и достижение цели инвестирования, эффект активизации инвестиционной деятельности должен быть конкретизирован. Это обуславливает

необходимость расчёта социально-экономической эффективности инвестиционных проектов (**второй аналитический блок**, или четвёртый итоговый блок концепции).

Оценка эффективности инвестиционной деятельности осуществляется на основе системы показателей, включающих расчёт собственно экономической эффективности и оценку социальных эффектов.

С точки зрения учёных, оценку собственно экономической эффективности инвестиционной деятельности целесообразно производить по следующим показателям:

- прирост чистого эффекта от инвестиционных вложений;
- положительная/отрицательная динамика индекса рентабельности инвестиций;
- положительная/отрицательная динамика нормы рентабельности инвестиций;
- сокращение/увеличение срока окупаемости инвестиций.

Оценка социального эффекта (результата инвестиционной деятельности) целесообразна по следующим показателям:

- повышение коэффициента социальной рентабельности инвестиций;
- прирост чистой приведённой социальной стоимости инвестиций;
- прирост коэффициента общей оценки социального эффекта инвестиционных проектов.

Показатели социального эффекта инвестиционной деятельности можно рассчитывать по методике, предложенной С.В. Марковой [12, с.36], Е.Л. Шековой [13], Е.С. Данченко [14, с.4-6], Е.Н. Синдяшкиной [15].

Коэффициент социальной рентабельности инвестиций:

$$K_{c.p.и.} = (ЧП + СЭ) / И, \quad (1)$$

- где ЧП – чистая прибыль;
- СЭ – социальный эффект инвестиций;
- И – объём инвестиций.

Коэффициент чистой приведённой социальной стоимости инвестиций:

$$K_{ч.п.с.и.} = \sum_{t=1}^n \frac{СЭ}{(1 + k_c)^t} - НИ, \quad (2)$$

- где СЭ – социальный эффект инвестиций;
- t – период времени (год);
- k_c – коэффициент прибыльности вложений в акции коммерческой фирмы, оказывающей социальные услуги;
- НИ – начальные инвестиции.

Коэффициент общего социального эффекта инвестиционных проектов:

$$K_{o.c.э.и.п.} = \sum_{t=1}^n \frac{ФД}{(1 + k_d)^t} + \sum_{t=1}^n \frac{СЭ}{(1 + k_c)^t} - НИ, \quad (3)$$

- где ФД – финансовый доход;
- СЭ – социальный эффект инвестиций;
- t – период времени (год);

kd – коэффициент дисконтирования (в случае использования в социальных проектах альтернативных направлений инвестирования);

НИ – начальные инвестиции.

Разумеется, проект (инвестиционная деятельность) считается эффективным, если коэффициент общего социального эффекта инвестиционной деятельности больше нулевого значения. Подчеркнём, что это не означает, что каждая составная часть формулы (финансовый и социальный эффект) должна быть положительной. Основная цель инвестиционной деятельности – повышение качества жизни людей во всех формах проявления. Однако не всегда финансовый эффект соответствует социальному эффекту. Принятие решений при отрицательной или недостаточно высокой экономической эффективности происходит в пользу общего социального эффекта.

Подчеркнём, что инвестиционная деятельность может иметь и негативные побочные социальные эффекты. В экономической литературе их анализирует О.Лендел. В связи с этим он ставит вопрос о социальной ответственности инвесторов [12, с. 90]. Принципы социальной ответственности инвесторов учёный группирует по трём критериям: экологические, социальные, этические. Развёрнутую характеристику социальной ответственности инвесторов (с некоторыми нашими дополнениями) можно представить следующими показателями.

Экологический критерий включает: охрану окружающей среды; недопущение инвестиций в экологически вредное производство; минимизацию выброса парниковых газов; предотвращение загрязнения атмосферы и воды.

Социальный критерий включает: соблюдение прав человека; обеспечение стандартов оплаты и безопасности труда; запрет на использование детского труда; охрану здоровья; борьбу с коррупцией и бюрократией.

Этический критерий включает: противодействие инвестирования в производство и торговлю оружием; запрет инвестирования в производство вредных для здоровья граждан товаров и услуг; запрет/ограничение инвестирования в игровой бизнес и проституцию; запрет инвестирования в отрасли, ограничивающие права человека.

Проведённое исследование дало основание для представления универсальной абстрактной схемы концепции активизации инвестиционных процессов (рис. 1).

Выводы. Таким образом, исследование обеспечило следующие результаты:

1. Выделены основные методологические предпосылки построения современной концепции активизации инвестиционных процессов:

анализ современного состояния глобальной экономики и её влияния на экономику государств мира;

анализ ситуации в конкретной стране;

выявление проблем, обусловленных нехваткой инвестиционных ресурсов и определение приоритетных направлений инвестирования;

выявление проблем, обусловленных нехваткой инвестиционных ресурсов. Это даст возможность определить приоритетные направления инвестирования.

постановки целей и задач инвестиционной деятельности, обоснование стимулов, расчёт предполагаемой эффективности инвестиционных проектов и поиск инвесторов;

необходимость обоснования модели инвестиционной деятельности;

сочетание экономического и административно-правового механизмов решения проблемы.

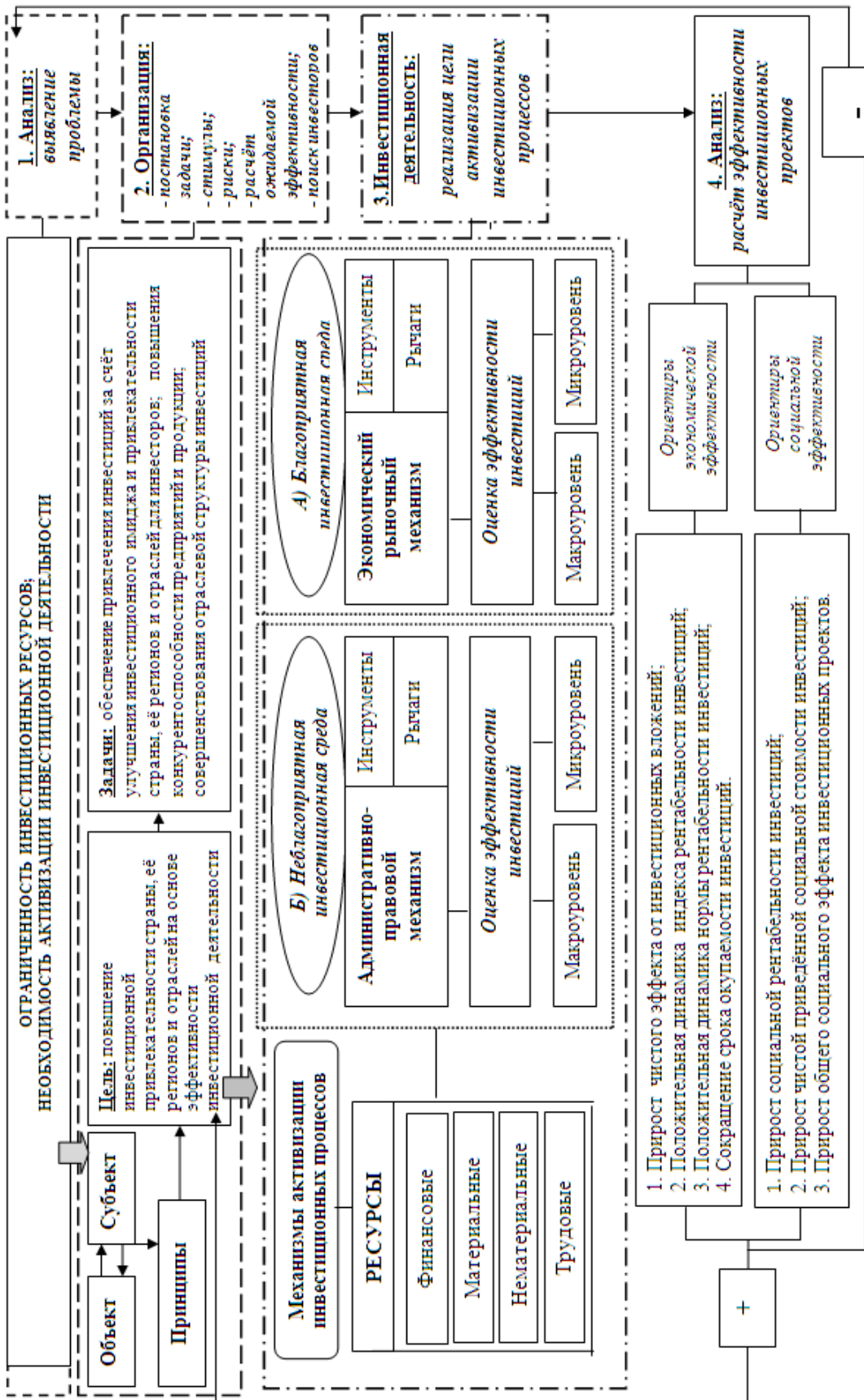


Рис. 1. Универсальная абстрактная схема концепции активизации

2. Концепция активизации инвестиционных процессов представлена абстрактной схемой, в которой выделены основные блоки, раскрывающие её содержание:
 первый аналитический блок (выявление проблемы);
 организационный блок (постановка задачи и расчёт предполагаемой эффективности инвестиционных проектов);
 блок инвестиционной деятельности (включающий рычаги, инструменты, механизмы, ресурсы);
 второй (итоговый) аналитический блок (расчёт реальной эффективности инвестиционных проектов в аспекте социальной и экономической эффективности).
3. Обоснованная концепция универсальна. Её можно применять как на макроэкономическом уровне для активизации инвестиционной деятельности, так и на уровне реализации конкретных проектов. Их синергия обеспечит активизацию инвестиционных проектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Доклад о мировых инвестициях 2019. Основные тенденции и обзор. – ООН: Нью-Йорк и Женева, 2019. – 32 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_overview_ru.pdf (дата обращения: 29.06.2020).
2. Дроздова И.В. Концепция управления инвестиционной деятельностью при реконструкции городской жилой застройки / И.В. Дроздова // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2008. – № . – С. 198-203. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-upravleniya-investitsionnoy-deyatelnostyu-pri-rekonstruktsii-gorodskoy-zhiloy-zastroyki> (дата обращения: 13.06.2020).
3. Лысенкова М. В. Инвестиционная политика стран-участниц ЕАЭС: анализ взаимных ПИИ // Стратегические направления социально-экономического и финансового обеспечения развития национальной экономики : материалы II междунар. науч.-практ. конф., Минск, 27–28 сент. 2018 г. / Ин-т бизнеса Белорус. гос. ун-та [и др.] ; редкол.: В. В. Пузикив [и др.]. – Минск, 2018. – С. 155–157.
4. Сенникова А.Е. Современное инвестиционное состояние агропромышленных регионов России / А.Е. Сенникова, Е.Н. Шаталова // Экономика и социум. – 2018. – № 6 (49). – С. 1091-1097.
5. Панков Н.Н. Теоретические основы государственного регулирования инвестиционной деятельности Н.Н. Панков // Труд. Профсоюзы. О-во. – 2017. – № 3. – С. 32–38.
6. Северный поток – 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iz.ru/tag/severnyi-potok-2> (дата обращения: 16.06.2020).
7. Сорокин А.В. Межотраслевая конкуренция и образование средней нормы прибыли как предпосылка реиндустриализации / А.В. Сорокин // Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. – 2017. – № 1. – С. 22-40.
8. Маркс К. Капитал. Т. III. / К. Маркс // К. Маркс и Ф. Энгельс. – Соч. изд-е 2-е. – Т. 25. – Ч. I. – 508 с.
9. Правительством инициировано принятие Закона «Об инвестиционной деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravdnr.ru/news/pravitelstvom-iniczirovano-prinyatie-zakona-ob-investicijnoj-deyatelnosti/> (дата обращения 20.08.2020).
10. Закон о налоговой системе ДНР. № 99-ІНС от 25.12.2015. Действующая редакция 01/08/2020/. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-o-nalogovoj-sisteme-donetskoj-narodnoj-respubliki/> (дата обращения 20.06.2020).
11. Маркова С. В. Соціальний ефект інвестицій / С. В. Маркова // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2010. – №1(5). – С. 32 – 37.
12. Лендел О.М. Соціальні екстерналії як побічний ефект здійснення інвестиційної діяльності / О.М. Лендел // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. – 2017. – Том 2. – Випуск 1. – С. 87-91. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <file:///C:/Users/HOME/Downloads/119809-254787-1-SM.pdf> (дата обращения 20.06.2020).
13. Шекова Е.Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций / Е.Л. Шекова. – СПб: Лань, 2003. – 242 с.
14. Данченко Е.С. оценка социального эффекта при реализации инвестиционного проекта / Е.С. Данченко // Вопросы экономики и управления. – 2016. – №5.1(7.1). – С. 4-6. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/th/5/archive/44/1551/> (дата обращения: 23.06.2020).

15. Синдяшкина Е. Н. Вопросы оценки видов социального эффекта при реализации инвестиционных проектов / Е. Н. Синдяшкина. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ecfor.ru/person/sindyashkina-evgeniya-nikolaevna/> (дата обращения: 23.06.2020).

Поступила в редакцию 17.06.2020 г.

A MODERN CONCEPT FOR ACTIVATION INVESTMENT PROCESSES: A UNIVERSAL ABSTRACT SCHEME

L. I. Dmytrychenko, U. V. Shumakova

The article reveals the methodological principles of substantiating the concept of activation of investment processes. An abstract scheme of the concept of activating investment processes as a result of investment activity has been developed.

The concept scheme includes four main blocks that reveal its content. Analytical block (problem identification). Organizational block (problem statement, definition of incentives, search for investors and calculation of the expected efficiency of investment projects). Block of direct investment activities (levers, tools, mechanisms, resources for project implementation). And again the analytical block (calculation of the real efficiency of investment projects in the areas of social and economic effects).

Key words: investment; investments; investment concepts; investment policy; investment process.

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

Шумакова Юлия Владимировна,

аспирант кафедры экономической теории
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
enigma14@mail.ru
+38-071-300-48-89

Dmytrychenko Liliya

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

Shumakova Yulia

post-graduate student
Donetsk National University, Donetsk

УДК 640.45(477.62) «2014/...»

УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РЕГИОНЕ С ОСОБЫМ СТАТУСОМ

© 2020. В. В. Дыбок

Статья посвящена изучению основных условий функционирования предприятий питания в регионе с особым статусом. Рассмотрены основные динамические процессы (занятость населения, формирование доходов, показатели потребления, развития общественного питания), влияющие на сферу общественного питания в Донецкой Народной республике

Ключевые слова: общественное питание; типы предприятий питания; регион с особым статусом.

Постановка проблемы. Исследование теоретических аспектов управления качеством труда персонала на предприятиях питания обусловило объективное возникновение вопроса относительно факторов, сдерживающих развитие данного процесса. Ответ на поставленный вопрос невозможен без детального анализа социально-экономических предпосылок развития сферы общественного питания в условиях региона с особым статусом и на этой основе выявления основных факторов, обеспечивающих эффективность функционирования предприятий общественного питания в долгосрочной перспективе. Необходимость данного исследования обуславливается повышением внимания к качеству как парадигме развития, в том числе и в сфере труда, и наблюдается именно на тех предприятиях, которые занимают устойчивое положение на рынке и имеют перспективы дальнейшего развития.

Актуальность темы исследования. Становление государственности Донецкой Народной Республики неразрывно связано с формированием новой парадигмы экономического развития, главной целью которой в научном докладе [1, с. 158] определено «повышение качества и продолжительности жизни населения Республики, гармоничное и всестороннее развитие личности за счет устойчивого экономического роста, улучшения структуры промышленного производства на основе инновационной модели развития».

Не смотря на то, что сфера общественного питания по мнению отдельных экономистов не относится к ключевым секторам экономики, ее социальная направленность и ориентация на создание достойных условий жизни человека и общества обеспечивают ей значимое место в структуре экономического комплекса Донецкой Народной Республики. Предприятия общественного питания, выполняя ряд социально-экономических функций по удовлетворению потребностей населения в готовой пище, социально-культурных потребностях, оптимизации структуры расходов и свободного времени домохозяйств, формируют инфраструктуру региона. Следует согласиться с мнением авторов, изложенным в работе [2], что современная роль общественного питания выходит за рамки удовлетворения только физиологических потребностей человека, и по мере развития общества выступает в качестве одного из инструментов воспитания, образования, социальной защиты, развлечения и общения, т.е. является элементом социализации индивидуума.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительное влияние на формирование научных представлений об особенностях функционирования предприятий общественного питания формируют труды отечественных и зарубежных ученых:

А. И. Амоши, В.А. Антоновой, Е. Дж. Блейкли, В. П. Брансконой, Г. К. Губерной, М.А. Епифановой, А.В. Исаенко, Дж. М. Кейнса, Ф. Котлера, Р. М. Нуреева, Г. Т. Пятницкой, Г. Е. Чернова, Н. Г. Чумаченко, Й. Шумпетера и др.

Цель исследования состоит в рассмотрении и изучении функционированию предприятий общественного питания в Донецкой Народной Республике. Анализ социально-экономических предпосылок развития заведений питания.

Результаты исследования. Руководствуясь поставленными целями исследования видится целесообразным рассмотрение современного состояния и развития сферы общественного питания на региональном уровне в разрезе следующих направлений:

особенности регуляторной политики в сфере общественного питания в современных условиях;

социально-экономические предпосылки развития предприятий сферы общественного питания в условиях региона с особым статусом;

существующие тенденции динамики показателей работы предприятий общественного питания в современных условиях;

факторы, обеспечивающие развитие бизнеса в сфере общественного питания в долгосрочном периоде.

Некоторые аспекты функционирования предприятий сферы общественного питания уже зафиксированы в ряде Законов Донецкой Народной Республики [3-5].

Отдельные вопросы создания и функционирования предприятий сферы общественного питания регулируются инструктивными нормативно-правовыми актами Донецкой Народной Республики [6-7].

Процедура выдачи разрешения на право организации общественного питания определяется «Порядком выдачи согласований субъектам хозяйствования на право организации торговой деятельности, общественного питания и бытового обслуживания населения», утвержденным приказом Министерства промышленности и торговли Донецкой Народной Республики от 14.05.2018 г. №65 [8].

Кроме того, в связи с возможным уровнем опасности продукции предприятий общественного питания для жизни и здоровья человека, работу предприятий отрасли регламентирует достаточно широкий перечень нормативно-правовых актов по защите прав потребителей.

Все вышесказанное свидетельствует о том, что правовое обеспечение предприятий общественного питания является сформированным в достаточной степени, поскольку освещает условия создания, функционирования, государственного и муниципального регулирования их деятельности, порядка проверок и взысканий, а также мотивации к эффективной работе.

Представленные данные свидетельствуют о том, что направления регуляторного влияния органов власти Донецкой Народной Республики на сферу общественного питания достаточно разнообразны и включают в себя как элементы государственного управления, так и элементы государственного регулирования. В то же время следует отметить то, что методы государственной поддержки предприятий общественного питания носят в настоящее время скорее декларативный характер.

Вопросы оптимизации вмешательства государственных органов власти в деятельность предприятий отрасли следует рассматривать с той точки зрения, что государство, устанавливая «правила игры» на рынке, должно нивелировать негативное влияние рыночной среды. Среди приоритетных направлений государственного регулирования сферы общественного питания на современном этапе развития Донецкой Народной Республики, на наш взгляд, следует выделить:

– формирование потребительского рынка путем создания эффективной товаропроводящей инфраструктуры;

– обеспечение устойчивости функционирования предприятий отрасли путем реализации комплекса административных, экономических, организационных и социально-психологических методов влияния;

– разработка и реализация комплексной системы мер по повышению безопасности и качества предоставляемых услуг на основе отраслевых стандартов и нормативов в сфере питания, соответствующих международным нормам и правилам.

Анализ современного состояния предприятий сферы общественного питания обуславливает необходимость учета существующего факта, что нынешнее положение значительно отличается от прежних условий их функционирования. Сфера общественного питания, как один из ключевых элементов сферы услуг, в значительной степени зависит от уровня общеэкономического развития территории. В настоящее время экономика Донецкой Народной Республики функционирует в условиях экономической изоляции, вызванной осложнением политической ситуации и военными действиями в регионе. Результатом этого процесса стал разрыв традиционных хозяйственных связей, вызвавший проблемы с поставками ресурсов и сбытом продукции, падение объемов производства продукции всех без исключения отраслей и разрушение производственной инфраструктуры региона. Сложившиеся негативные тенденции в производственной сфере вызвали обострение гуманитарных проблем региона: сокращение потребности в трудовых ресурсах и рост безработицы, отток трудоспособного населения в другие регионы, сокращение реальных доходов и снижение покупательской способности населения, что нашло отражение в результатах функционирования предприятий сферы общественного питания на данный момент.

Исследования современных экономистов [9-10] подтверждают то, что существенное влияние на развитие сферы общественного питания оказывают демографические процессы, уровень занятости, доходы населения, уровень инфляции и потребительских цен. Представленный перечень факторов не является исчерпывающим, однако он характеризует возможности потребителей по отношению к предприятиям сферы обслуживания в условиях региона с особым статусом.

Одним из ключевых факторов развития предприятий сферы услуг является количество постоянного населения определенной территории. Характеристика отдельных демографических показателей Донецкой Народной Республики представлена в таблице 1.

Анализ и сравнение демографических процессов в Донецкой Народной Республики позволяет выявить тенденции сокращения численности наличного населения, снижение общего и естественного прироста, а также увеличение количества населения за счет миграционных процессов. Данные тенденции присущи как для всего населения, так и для городской его части, что подтверждает тезис о высоком уровне урбанизации региона.

Сокращение численности наличного населения и общего прироста населения, в первую очередь, происходит по причине интенсификации естественной убыли. За период исследования общее увеличение показателя убыли составило 15,4% для всего населения региона и 15 % для городского населения. При этом максимизация естественной убыли наблюдается в периоды 2015-2016 и 2017-2018 гг., когда исследуемый показатель увеличился на 7 % и 30 % соответственно. На улучшение демографической ситуации в регионе существенное влияние не оказывает даже положительное сальдо миграционного движения, не смотря на то, что общий прирост населения за счет миграционных процессов за 2015-2019 гг. увеличился в 30 раз в целом по всему населению и в 21,43 раза для городского населения. При этом

максимальная точка миграции зафиксирована в 2017 г., после чего отмечается сокращение показателя.

Таблица 1
Динамика демографических процессов в Донецкой Народной Республике за 2015-2019 гг.*

Показатель		2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	отношение 2019 г. к 2015 г.
1		2	3	4	5	6	7
Средняя численность наличного населения**	тыс. чел.	2322,53	2326,72	2309,41	2294,83	2276,67	0,99
	индекс	-	1,00	0,99	0,99	0,99	
Средняя численность городского населения**	тыс. чел.	2215,12	2215,88	2199,40	2185,67	2168,47	0,99
	индекс	-	1,00	0,99	0,99	0,99	
Средняя численность сельского населения**	тыс. чел.	107,4	110,84	110,01	109,16	108,20	1,007
	индекс	-	1,03	0,99	0,99	0,99	
Общая убыль численности наличного населения	тыс. чел.	17,99	19,16	11,73	15,23	15,23	0,846
	индекс	-	1,07	0,61	1,30	1,00	
Общая убыль численности городского населения	тыс. чел.	16,89	18,42	10,99	14,36	14,36	0,85
	индекс	-	1,09	0,60	1,31	1,00	
Общая убыль численности сельского населения	тыс. чел.	1,10	0,74	0,74	0,87	0,87	1,26
	индекс	-	0,67	1,00	1,18	1,00	
Естественная убыль населения	тыс. чел.	18,11	20,80	20,02	20,90	21,44	0,844
	индекс	-	1,15	0,96	1,04	1,03	
Естественная убыль городского населения	тыс. чел.	17,05	19,81	18,92	19,84	20,34	0,838
	индекс	-	1,16	0,96	1,05	1,03	
Естественная убыль сельского населения	тыс. чел.	1,06	0,99	1,10	1,06	1,10	0,963
	индекс	-	0,93	1,11	0,96	1,04	
Миграционное движение населения	тыс. чел.	0,12	1,63	8,28	5,67	3,60	30
	индекс	-	13,58	5,08	0,68	0,63	
Миграционное движение городского населения	тыс. чел.	0,16	1,38	7,91	5,47	3,43	21,43
	индекс	-	8,63	5,73	0,69	0,63	
Миграционное движение сельского населения	тыс. чел.	-0,04	0,25	0,37	0,20	0,17	4,25
	индекс	-	6,25	1,48	0,54	0,85	

* составлено и рассчитано автором на основании источников [1; 11-15];

** данные на 01.12 текущего года.

Отрицательная динамика индексов демографических процессов в Донецкой Народной Республике, наблюдаемая в 2015-2019 гг. безусловно, негативно влияет на масштабы производства, уровень спроса и предложения на товары и услуги, темпы развития экономики региона в целом. Однако данные тенденции нельзя считать исключительно «приметой современного времени», поскольку сокращение

численности населения, его старение и превышение смертности над рождаемостью являются социальными характеристиками региона, начиная с 90-х годов XX столетия.

Сложная социально-экономическая ситуация в регионе, негативно влияющая на сферу общественного производства, вызывает диспропорции на рынке труда (табл. 2).

Таблица 2
Динамика процессов занятости населения в Донецкой Народной Республике за 2016-2019 гг.*

Показатель		2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	отношение 2019 г. к 2016 г.
1		2	3	4	5	6
Среднесписочная численность штатных работников	тыс. чел.	355,61	357,87	359,94	350,44	0,985
	индекс	-	1,01	1,01	0,97	
Численность безработных	тыс. чел.	52,6	55,9	51,7	49,68	0,944
	индекс	-	1,06	0,92	0,96	
Численность безработных до 35 лет	тыс. чел.	23	24,4	21,4	13,41	0,583
	индекс	-	1,06	0,88	0,63	
Численность безработных женщин	тыс. чел.	27,5	26,9	24,1	26,33	0,957
	индекс	-	0,98	0,90	1,09	
Численность трудоустроенных	тыс. чел.	32,9	44,1	43,5	30,8	0,936
	индекс	-	1,34	0,99	0,71	
Численность трудоустроенных на постоянные вакансии	тыс. чел.	14,9	22,7	25,5	22,7	1,523
	индекс	-	1,52	1,12	0,89	
Численность трудоустроенных на временные вакансии	тыс. чел.	18,0	21,4	18	8,1	0,45
	индекс	-	1,19	0,84	0,45	
Общее количество вакансий	тыс. ед.	24,2	33,8	42,1	44,63**	1,844
	индекс	-	1,40	1,25	1,06	
Вакансии по рабочим профессиям	тыс. ед.	11,7	17,2	21,6	21,47**	1,835
	индекс	-	1,47	1,26	0,99	
Вакансии по профессиям служащих	тыс. ед.	9,5	11,6	14,1	15,66**	1,648
	индекс	-	1,22	1,22	1,11	
Вакансии по профессиям, не требующим подготовки	тыс. ед.	3	5	6,4	7,5**	2,5
	индекс	-	1,67	1,28	1,17	

* составлено автором на основании источников [13-23];

** данные за I-III квартал 2019 г.

Анализ процессов занятости населения в Донецкой Народной Республике за 2016-2019 гг. свидетельствует о незначительном сокращении численности штатных работников, снижении уровня официальной безработицы, но и сокращении численности трудоустроенных на фоне роста количества свободных вакансий.

Расчетные данные свидетельствуют, что численность штатных работников в регионе за период исследования сократилась на 1,5%. Количество официально зарегистрированных безработных за 2016-2019 гг. сократилось на 5,6%, в том числе по группе молодежи до 35 лет – на 41,7%, по группе женщин – на 4,3%.

Общая численность трудоустроенных в Донецкой Народной Республике в 2019 г. по сравнению с уровнем 2016 г. сократилась на 6,4%. Тенденции сокращения уровня

трудоустройства в регионе следует связывать с фактором снижения занятости за счет временных вакансий. Уменьшение данного показателя за период исследования составляет 55%. В то же время динамику трудоустройства по постоянным вакансиям можно считать позитивной, поскольку количество трудоустроенных работников по группе увеличивается на 52,3%.

Количество вакансий в регионе за 2016-2019 гг. увеличивается на 84,4%. Данный прирост обусловлен положительной динамикой как по группе профессий, не требующих специальной подготовки, так и по группам рабочих профессий, а также служащих.

Проведенный анализ свидетельствует об определенных позитивных сдвигах в сфере занятости населения Донецкой Народной Республики, постепенной адаптации рынка рабочей силы к современным требованиям производства. При этом следует обратить внимание на тот факт, что предельная активизация процессов занятости в регионе приходится на 2017 г., после чего наблюдается незначительное, но устойчивое ухудшение большинства критериев. Не в последнюю очередь это связано с уровнем оплаты труда, непосредственно влияющим на уровень жизни населения, а также развитием регионального рынка труда.

Общая характеристика отдельных показателей доходов населения Донецкой Народной Республики представлена в таблице 3.

Таблица 3
Динамика формирования доходов населения в Донецкой Народной Республике за 2016-2019 гг.*

Показатель		2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	отношение 2019 г. к 2016 г.
1		2	3	4	5	6
Среднемесячная заработная плата штатных работников	тыс. руб.	8,37	9,62	10,76	12,65	1,511
	индекс	-	1,15	1,12	1,18	
Задолженность по выплате заработной платы всех предприятий**	тыс. руб.	4292440,2	1675649,9	1539844,5	2487220,6	0,579
	индекс	-	0,39	0,92	1,62	
Задолженность по выплате заработной платы экономически активных предприятий**	тыс. руб.	4078858,8	1650557,3	1517233,2	2406119,3	0,589
	индекс	-	0,40	0,92	1,59	
Численность работников экономически активных предприятий, которым не выплачена заработная плата	тыс. чел.	203,77	89,01	83,02	129,47	0,635
	индекс	-	0,44	0,93	1,56	
Сумма долга по заработной плате в среднем на одного работника	тыс. руб.	20,02	18,54	18,28	18,58	0,928
	индекс	-	0,93	0,99	1,02	

* составлено автором на основании источников [13-17];

** по состоянию на 1 декабря текущего года.

Анализ уровня доходов населения Донецкой Народной Республики за 2016-2019 гг. свидетельствует о росте размеров среднемесячной заработной платы, но и росте уровня задолженности по ее выплате, в т. ч. по группе экономически активных предприятий. Данные тенденции вызывают прирост количества работников, у которых сформирована задолженность по выплате заработной платы, а также увеличение суммы долга на одного работника в регионе.

Положительным моментом с точки зрения формирования доходов является прирост среднемесячной заработной платы работников в Донецкой Народной Республике. Так, данный показатель по группе штатных работников в регионе за 2016-2019 гг. увеличился на 51,1% и по состоянию на 01.01.2020 г. составил 12,65 тыс. руб./чел. Однако такая положительная тенденция сопровождается сложной ситуацией с выплатой заработной платы. Не смотря на общее сокращение размера задолженности за 2016-2019 гг. на 42,1%, начиная с 2018 г. наблюдается прирост ее суммы. Данная ситуация объективно приводит к росту количества работников, которым не выплачена заработная плата в полном объеме. Так, начиная с 2018 г. их количество увеличилось на 56% и составило 129,47 тыс. чел. или 40% от численности штатных работников региона. При этом следует отметить сокращение суммы долга в 2019 г. по сравнению с 2016 г. в расчете на 1 работника на 7,2%.

Проведенное исследование свидетельствует об имеющихся проблемах в процессе формирования доходов населения на региональном уровне. Не смотря на увеличение размеров номинальных доходов населения, существующие проблемы с выплатой заработной платы снижают данный положительный эффект, что негативно сказывается на уровне реальных доходов.

Размер доходов населения, скорректированный на уровень инфляционных процессов, находит отражение в показателях покупательской способности населения. Общая информация о процессах потребления на региональном уровне представлена в таблице 4.

Таблица 4
Динамика показателей потребления населения в Донецкой Народной Республике за 2016-2019 гг.*

Показатель		2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	отношение 2019 г. к 2016 г.
1		2	3	4	5	6
Среднегодовой индекс потребительских цен	доли ед.	1,0025	1	1,0057	1,0036	1,001
	индекс	-	0,998	1,006	0,998	
Среднегодовой индекс потребительских цен на продовольственные товары	доли ед.	0,9999	1,0001	1,0081	1,0036	1,004
	индекс	-	1,000	1,008	0,996	
Среднегодовой индекс потребительских цен на непродовольственные товары	доли ед.	1,0007	0,9981	1	1,0003	0,999
	индекс	-	0,997	1,002	1,000	
Среднегодовой индекс потребительских цен на услуги	доли ед.	1,0038	1,002	1,0036	1,0075	1,004
	индекс	-	0,998	1,002	1,004	
Объем розничного товарооборота	тыс. руб.	21660751,4	24388779,2	29063184,2	33913624	1,565
	индекс	-	1,13	1,19	1,17	
Объем реализованных услуг населению	тыс. руб.	3372607,2	4159567,6	5436588,8	6074866,5	1,801
	индекс	-	1,23	1,31	1,12	

* за январь-ноябрь текущего года;

** рассчитано автором на основании источников [13-17; 24-27].

Анализ отдельных показателей потребления в Донецкой Народной Республике за 2016-2019 гг. свидетельствует о незначительном изменении уровня потребительских цен, приросте объема потребления товаров и услуг.

Индекс потребительских цен, оценивающий покупательную способность денежной единицы в регионе, имеет неустойчивую динамику за период исследования, поскольку периоды его увеличения (2018 г.) чередуются с периодами сокращения (2017, 2019 гг.). При этом индекс потребительских цен на продовольственные товары и услуги по состоянию на 01.01.2020 г. по сравнению с базисным 2016 г. увеличился на 0,4%, на непродовольственные товары – сократился на 0,1%.

Объем розничного товарооборота имеет устойчивую тенденцию к приросту. За 2016-2019 гг. увеличение данного показателя составило 56,5%. Объем реализации услуг населению за тот же период исследования в регионе увеличился на 80,1%.

Подводя итоги процессов потребления в Донецкой Народной Республике, можно утверждать, что, не смотря на изменение уровня потребительских цен, объемы потребления продукции и услуг населением имеют устойчивую динамику к приросту. С нашей точки зрения, основной предпосылкой данной ситуации является проводимая в регионе социальная политика, способствующая росту уровня доходов населения.

Характеристика основных количественных показателей развития сферы общественного питания в ДНР за 2016-2019 гг., сформированная под влиянием рассмотренных выше демографических факторов, процессов занятости, формирования доходности и потребления представлена в таблице 5.

Анализируя современное состояние сферы общественного питания, и сравнивая его с докризисным уровнем 2013 г., можно констатировать факт увеличения количества объектов общественного питания, предприятий отрасли при сокращении количества посадочных мест и объема розничного товарооборота.

По состоянию на 2019 г. в сравнении с докризисным 2013 г. динамика показателей развития сферы общественного питания выглядит следующим образом: увеличение количества объектов общественного питания в регионе составило 25%; прирост количества предприятий составил 45%; количество посадочных мест на объектах общественного питания сократилось на 68%; на 67% сократился товарооборот предприятий отрасли. При этом уровень концентрации объектов общественного питания увеличился в 3,86 раза, количество объектов общественного питания в расчете на 10 тыс. чел. населения увеличилось в 2,41 раз, товарооборот в расчете на 1 человека сократился на 40%, а количество посадочных мест на 1 объект общественного питания составило 26% от уровня 2013 г.

В целом, за период 2013-2019 гг. наблюдается увеличение количества предприятий и объектов общественного питания при уменьшении их размеров, поскольку количество посадочных мест в расчете на один объект сократилось почти в 4 раза. Наблюдается снижение влияния предприятий отрасли на уровень развития экономики региона, поскольку объем розничного товарооборота при росте количества предприятий сокращается на 67%. Данные тенденции свидетельствуют о деструктивных сдвигах в развитии отрасли по сравнению с уровнем 2013 г.

При изучении динамики показателей развития сферы общественного питания за 2016-2019 гг. видим их прирост по всем исследуемым критериям. Так, количество объектов общественного питания увеличивается на 14%, количества предприятий отрасли – на 33%, количества посадочных мест – на 27%, на 67% увеличивается объем розничного товарооборота. В это же время, уровень концентрации объектов общественного питания увеличивается на 14%, количество объектов общественного питания в расчете на 10 тыс. человек населения – на 17%, объем розничного товарооборота – на 71%, количество посадочных мест на 1 объект общественного питания – на 16%.

Таблица 5

Динамика показателей развития сферы общественного питания в Донецкой Народной Республике за 2013, 2016-2019 гг.*

Показатель		2013 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	отношение	
							2019 г. к 2013 г.	2019 г. к 2016 г.
1		2	3	4	5	6	7	8
Количество объектов общественного питания	ед.	1482	1627	1610	1827	1855	1,25	1,14
	индекс	-	1,10	0,99	1,13	1,02		
Количество предприятий общественного питания	ед.	305	334	396	408	443	1,45	1,33
	индекс	-	1,10	1,19	1,03	1,09		
Количество мест на предприятиях общественного питания	ед.	126100	31617	37899	39871	40223	0,32	1,27
	индекс	-	0,25	1,20	1,05	1,01		
Товарооборот предприятий общественного питания	млн. руб.	2072,4*	399,26	499,31	545,97	667,54	0,33	1,67
	индекс	-	0,19	1,25	1,09	1,22		
Концентрация объектов общественного питания на 1 тыс. м ²	ед./тыс. м ²	55,9	189,2	187,2	212,4	215,7	3,86	1,14
	индекс	-	3,38	0,99	1,13	1,02		
Количество объектов общественного питания на 10 тыс. человек	ед./тыс. чел.	3,4	7,02	6,99	7,93	8,18	2,41	1,17
	индекс	-	2,06	1,00	1,13	1,03		
Товарооборот предприятий общественного питания на 1 человека	тыс. руб./чел.	0,48	0,17	0,22	0,24	0,29	0,6	1,71
	индекс	-	0,35	1,29	1,09	1,21		
Количество посадочных мест на 1 объект общественного питания	ед.	85	19	24	22	22	0,26	1,16
	индекс	-	0,22	1,26	0,92	1,0		

* показатель рассчитан по курсу 1 грн. = 2 рос. руб.;

** рассчитано автором на основании источников [11-16; 28-30].

Выводы. Представленные выше данные наглядно свидетельствуют, что, не смотря на ухудшение параметров развития отрасли по отношению к уровню 2013 г., за период 2016-2019 гг. по предприятиям общественного питания наблюдается активизация деятельности, что влияет на усилении их роли в структуре региональной экономики. На фоне нестабильности социально-экономической ситуации в регионе, считаем, что данные факты поясняются следующими причинами. Во-первых, нестабильность социальной сферы, рост безработицы, а также снижение уровня реальных доходов побуждают население менять сферу деятельности, в том числе

становясь предпринимателями. При этом выбирается та отрасль, барьеры к вхождению в которую минимальны, что в полной мере соответствует сферам торговли и общественного питания. Во-вторых, предприятия малого бизнеса, к которым преимущественно и относятся предприятия сферы общественного питания, как правило, имеют определенные льготы и привилегии, что способствует росту их количества. В-третьих, обладая высокой адаптивной способностью к неустойчивой хозяйственной конъюнктуре, предприятия сферы общественного питания, как относящиеся к малому бизнесу, могут функционировать в условиях нестабильной внешней среды длительное время.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – 260 с.
2. Чернов, Г.Е. Управление системой общественного питания / Г.Е. Чернов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 2000. – 131 с.
3. Закон Донецкой Народной Республики «О защите прав потребителей» от 05.06.2018 г. №53-ИНС, действующая редакция по состоянию на 16.03.2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-zashhite-prav-potrebitelej/>.
4. Закон Донецкой Народной Республики «О безопасности и качестве пищевых продуктов» от 08.04.2016 г. №120-ИНС действующая редакция по состоянию на 21.06.2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-bezopasnosti-i-kachestve-pishhevyh-produktov/>.
5. Закон Донецкой Народной Республики «О государственном регулировании производства и оборота спирта этилового, алкогольной продукции и табачных изделий» от 23.09.2016 г. №215-ИНС, действующая редакция по состоянию на 22.08.2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-gosudarstvennom-regulirovanii-proizvodstva-i-oborota-spirta-etilovogo-alkogolnoj-produktsii-i-tabachnyh-izdelij/>.
6. Приказ Министерства промышленности и торговли Донецкой Народной Республики «Об утверждении Порядка оказания услуг общественного питания» от 07.05.2018 г. №63 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://izpp.govdnr.ru/images/phocadownloadpap/PrikazMPT_N63_07.05.2018_ch.pdf.
7. Закон Донецкой Народной Республики «Об основах государственного регулирования торговой деятельности, сферы общественного питания и бытового обслуживания населения» от 02.02.2018 г. №215-ИНС, действующая редакция по состоянию на 22.08.2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-ob-osnovah-gosudarstvennogo-regulirovaniya-torgovoj-deyatelnosti-sfery-obshhestvennogo-pitaniya-i-bytovogo-obsluzhivaniya-naseleniya/>.
8. Приказ Министерства промышленности и торговли Донецкой Народной Республики «Об утверждении Порядка выдачи согласований субъектам хозяйствования на право организации торговой деятельности, общественного питания и бытового обслуживания населения» от 14.05.2018 г. №65 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gisnra-dnr.ru/nra/0028-65-20180514/>.
9. Епифанова, М.А. Факторы устойчивого развития организации общественного питания в России / М.А. Епифанова // Вопросы науки и образования. – 2018. – №11(23). – С. 23-24.
10. Исаенко, А.В. Оценка факторов, влияющих на деятельность предприятий общественного питания / А.В. Исаенко, А.В. Королев // Вестник БУКЭП. – 2012. – №1. – С. 79-84.
11. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований» в рамках сотрудничества с Институтом народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики. Государственное учреждение «Институт экономических исследований». – Донецк, 2017. – 84 с.
12. Экономическое и социальное положение города Макеевки за 2016 год: статистический бюллетень. – Макеевка, 2017. – 101 с.

13. Экономическое и социальное положение города Макеевки за 2017 год: статистический бюллетень. – Макеевка, 2018. – 117 с.
14. Экономическое и социальное положение города Макеевки за 2018 год: статистический бюллетень. – Макеевка, 2018. – 125 с.
15. Экономическое и социальное положение города Макеевки за 2018 год: статистический бюллетень. – Макеевка, 2019. – 126 с.
16. Отчет Республиканского центра занятости за 12 месяцев 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rcz-dnr.ru/index.php?id=131>.
17. Отчет Республиканского центра занятости за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rcz-dnr.ru/index.php?id=894>.
18. Итоги работы Республиканского центра занятости и его территориальных органов в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rcz-dnr.ru/index.php?id=5085>.
19. Информация о положении на рынке труда в административно-территориальных единицах Донецкой Народной Республики за январь-декабрь 2018 года (нарастающим итогом) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rcz-dnr.ru/index.php?id=6530>.
20. Информация о положении на рынке труда в административно-территориальных единицах Донецкой Народной Республики за январь-декабрь 2019 года (нарастающим итогом) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rcz-dnr.ru/index.php?id=7250>.
21. Соцвыплаты, трудоустройство и зарплаты в ДНР: отчет Минтруда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://donolx.info/2020/03/19/соцвыплаты-трудоустройство-и-зарпла/>.
22. Рынок труда ДНР. Итоги 2019 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7763:rynok-truda-dnr-itogi-2019-goda&catid=8&Itemid=141.
23. Основные показатели труда и занятости населения Донецкой Народной республики за январь-октябрь 2019 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7559:v-minekonomrazvitiya-proanalizirovali-osnovnye-pokazateli-rynka-truda-i-zanyatosti-naseleniya-donetskoj-narodnoj-respubliki-za-yauvar-oktyabr-2019-goda&catid=8&Itemid=141.
24. Индекс потребительских цен по отдельным группам товаров и услуг в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://glavstat.govdnr.ru/pdf/cena/cena_1116.pdf.
25. Индекс потребительских цен (ИПЦ) в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://glavstat.govdnr.ru/pdf/cena/ind_pzen5_1117.pdf.
26. Индекс потребительских цен (ИПЦ) в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://glavstat.govdnr.ru/pdf/cena/ind_pzen5_1118.pdf.
27. Индекс потребительских цен (ИПЦ) в 2019 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://glavstat.govdnr.ru/pdf/cena/ind_zen5_1119.pdf.
28. Статистичний щорічник Донецької області за 2013 рік. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2014. – 467 с.
29. Отчет Министерства промышленности и торговли Донецкой Народной Республики об итогах работы в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mpt-dnr.ru/documents/127-otchet-ob-itogah-raboty-v-2017-godu.html>.
30. Отчет Министерства промышленности и торговли Донецкой Народной Республики об итогах работы в 2019 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mpt-dnr.ru/documents/194-otchet-ob-itogah-raboty-v-2019-godu.html>.

Поступила в редакцию 20.05.2020 г.

CONDITIONS OF FUNCTIONING OF PUBLIC CATERING FACILITIES IN A REGION WITH A SPECIAL STATUS

V. V. Dybok

The article is devoted to the study of the main conditions for the functioning of catering enterprises in the region with a special status. The main dynamic processes (employment of the population, income generation,

consumption indicators, development of public catering) that affect the public catering sector in the Donetsk People's Republic are considered

Key words: public catering; types of catering establishments; region with a special status.

Дыбок Валентина Владимировна

аспирант, старший преподаватель кафедры сервиса и гостиничного дела

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила

Туган-Барановского», г. Донецк

7v9@mail.ru

+38-071-383-94-17

Dybok Valentina

Graduate student, Senior Lecturer Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, city Donetsk

УДК 339.9

АНАЛИЗ МАКРОРЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОСТИ ИХ ОСВОЕНИЯ РОССИЙСКИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ

© 2020. *Е. Ю. Забавина, И. А. Здыховский*

В статье исследованы тенденции развития макрорегиональных рынков грузовых автомобилей. С учетом рисков и тенденций дальнейшего развития выявлены наиболее перспективные для освоения российскими компаниями грузового автомобилестроения рынки.

Ключевые слова: рынок грузовых автомобилей, регион, конкуренция, риски, международная торговля, внешнеэкономическая деятельность.

Постановка проблемы. В Российской Федерации выпуском грузовых автомобилей занимается целый ряд предприятий, включая такие крупные компании, как ГАЗ, КАМАЗ и УРАЛ. Масштабы их деятельности позволяют не только удовлетворять потребности российского рынка, но и экспортировать продукцию за рубеж.

В настоящее время российские производители грузовых автомобилей осуществляют внешнеэкономическую деятельность на территории нескольких десятков стран по всему миру. Однако торговые войны и обострение конкурентной борьбы требуют усиления позиций российских производителей на внешних рынках, в связи с чем проблема поиска новых рынков сбыта приобретает особую актуальность. Настоящее исследование призвано содействовать решению данной проблемы путем проведения анализа мирового и региональных рынков грузовых автомобилей с точки зрения перспективности их дальнейшего освоения российскими производителями грузовых автомобилей.

Анализ последних исследований и публикаций. Обзор и анализ различных аспектов функционирования мирового рынка грузовых автомобилей нашли свое отражение в работах таких ученых, как К. Валиа, Р. Матиссек, Дж. С. Рейскин, А. Рикошинский, Е. Тарукин, С. Хиллари и др. В целом следует отметить, что данные вопросы мало освещены в современных исследованиях ученых-экономистов. Вместе с тем, обзоры и прогнозы развития рынка грузовых автомобилей широко представлены консалтинговыми компаниями, такими как McKinsey и Deloitte.

Целью статьи является исследование и выявление рынков, представляющих наиболее перспективными для освоения российскими производителями грузовых автомобилей.

Результаты исследования. Прежде всего, рассмотрим присутствие крупнейших компаний грузового автомобилестроения на региональных рынках. В таблице 1 представлены продажи грузовых автомобилей четырьмя крупнейшими компаниями отрасли по регионам в 2019 году.

Из данных таблицы следует, что наибольшими рынками грузовой техники являются НАФТА и европейский регион, где только крупнейшие компании реализуют около четырехсот тысяч единиц продукции в год. Достаточно крупным рынком представляется и азиатский рынок, который, однако, игнорируется или недостаточно активно осваивается лидерами рынка. Также присутствие крупных игроков ограничено

в Африке и Латинской Америке. Данный факт свидетельствует о перспективе наращивания объемов экспорта производителями грузовых автомобилей, в том числе российскими. Более того, такое решение представляется необходимым для завоевания стабильной доли на соответствующих рынках и укрепления позиций российских компаний на фоне угроз со стороны более крупных конкурентов.

Таблица 1
Объемы продаж крупнейших производителей грузовых автомобилей по регионам в 2019 г, ед.
[1; 2; 3; 4; 5].

Компания	Рынок						
	Латинская Америка*	НАФТА	Азия	Европа	Африка	Австралия	Всего
Daimler	43000	201000	135000	80000	24450	5555	489000
Volvo	16759	70762	43062	88219	10318	3648	232769
Рассар	9000	119000	10850	57000	0	2811	198800
Traton	48350	8000	32370	135000	16130	2169	242000
Всего	117109	398762	221282	360220	50898	14183	1162569

*в состав данного регионального рынка входят рынки стран Южной и Центральной Америки, кроме Мексики, а также рынки стран Карибского бассейна.

Согласно прогнозу McKinsey & Company, к 2025 и 2030 годам зрелые высокодоходные рынки останутся основными источниками прибыли для сектора средних и тяжелых грузовиков (грузовики > 6 т). Исследование также показывает, что развитые рынки демонстрируют большую рентабельность в послепродажном обслуживании, чем в продажах новых грузовых автомобилей [6].

На региональном уровне НАФТА и Западная Европа остаются наиболее прибыльными рынками, внося примерно 65 % в общий пул прибыли. Развивающиеся рынки, вероятно, будут испытывать доходность ниже среднего уровня, особенно в Южной Америке (хотя Бразилия демонстрирует признаки восстановления рынка), Индии и Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Центральная и Восточная Европа, вероятно, будет единственным регионом, который будет сочетать относительно высокую рентабельность (6,2 % в 2030 году) с ростом выше среднего удельного объема при совокупном годовом темпе роста в 3,8 % до 2030 года.

Ожидается, что китайский рынок грузовых автомобилей расширит пул прибыли с 1,6 млрд. евро до 1,8-2,4 млрд. евро в 2030 году за счет роста привлекательности премиум-сегмента, в то время как доля премиального импорта на китайском рынке грузовых автомобилей будет в значительной степени стагнировать. Согласно прогнозам, мировые производители грузовиков локализируют свою продукцию в Китае и будут конкурировать за рынок с более высоким бюджетом.

В McKinsey также предполагают, что глобальные производители грузовиков в настоящий момент должны сосредоточиться на трех направлениях деятельности:

захватывать прибыли на зрелых рынках с подготовкой к новым возможностям на отдельных развивающихся рынках, особенно в верхнем бюджетном сегменте в Китае;

предпринять согласованные усилия для выполнения нормативных и рыночных обязательств с сильным акцентом на стоимость и операционное превосходство;

реинвестировать прибыль для создания новых возможностей и бизнес-моделей в будущем.

Наиболее крупным рынком грузовых автомобилей, согласно прогнозам, в ближайшие годы останется Китай, за ним следуют Индия и НАФТА. При этом

наибольший рост объемов продаж в абсолютных числах ожидается на рынке Индии, меньший, но также значительный – на рынке НАФТА и в Восточной Европе. Сокращение продаж ждет только Китай, Японию и Корею (табл. 2).

Таблица 2
Текущий и прогнозный объёмы продаж на региональных рынках грузовых автомобилей [6]

Региональный рынок	Годовой объем в 2019 г., тыс. ед.	Годовой объём к 2025 году, тыс. ед. (прогноз)	Изменение, тыс. ед. (прогноз)
Китай	1300	1160	-140
Индия	423	578	155
НАФТА	496	568	72
Западная Европа	323	341	18
Восточная Европа	174	255	81
Азиатско-Тихоокеанский регион	210	248	38
Африка и Ближний Восток	97	141	44
Япония и Корея	128	101	-27
Бразилия	55	97	42
Южная Америка	62	96	34

Рынками с рентабельностью выше пяти процентов в настоящее время являются практически все существующие регионы, однако в ближайшем будущем такие показатели сохранят только рынки НАФТА, Западной и Восточной Европы, Японии и Кореи (табл. 3).

Таблица 3
Текущая и прогнозная рентабельность продаж на региональных рынках грузовых автомобилей [6]

Региональный рынок	Рентабельность в 2019 г., %	Рентабельность в 2030 г., % (прогноз)
НАФТА	8,6	9,6
Западная Европа	8,4	9,3
Япония и Корея	6,6	6,9
Восточная Европа	6,3	6,2
Африка и Ближний Восток	6,1	4,0
АСЕАН и Австралия	6,0	2,8
Индия	5,4	3,0
Китай	4,7	4,6
Южная Америка	2,1	1,4
Бразилия	-1,6	2,8

Рассмотрим данные рынки подробнее с точки зрения привлекательности для российских компаний.

Рынок Южной Америки (без учета Бразилии), по прогнозам Deloitte и McKinsey, вырастет к 2025 году примерно в полтора раза до 96 тыс. машин в год. Однако рентабельность на этом рынке имеет тенденцию к снижению, хотя она и без того составляет лишь 2,1%. Крупнейшими игроками рынка являются Daimler с брендом Freightliner и Traton, т.к. в Бразилии производится значительная доля их грузовиков Volkswagen.

Рынок Бразилии, впрочем, чаще всего рассматривают как отдельный региональный рынок, т.к. его объём сопоставим с суммарным объемом рынков остальных стран Латинской Америки. Он также демонстрирует тенденцию к росту, но рентабельность продаж, несмотря на постепенное повышение, к 2025 году вырастет

лишь до 2,8%, в то время, как сейчас, она отрицательная. Освоение данного рынка российскими компаниями осложняется тем, что он значительно отдален от России, и доминируют на нём корпорации, уже основавшие там собственные предприятия: вышеупомянутый Traton и Passar, владеющий предприятием DAF Brasil.

Рынок НАФТА (Североамериканской ассоциации свободной торговли) является вторым крупнейшим региональным рынком в мире. Ожидается, что к 2025 году он уступит это место рынку Индии, однако рост объема рынка всё равно ожидается. Также это наиболее привлекательный рынок с точки зрения рентабельности, как сейчас, так и в перспективе. Его освоению, однако, препятствует тот факт, что местные покупатели исторически предпочитают автомобили локальных фирм. В связи с этим на рынке доминируют американские корпорации, включая Passar, а также бренды Freightliner и Mack, принадлежащие Daimler и Volvo соответственно. Также освоение рынка осложняется его отдаленностью от России, отсутствием активного экономического сотрудничества между ней и странами региона, а также политическими рисками.

Несмотря на значительные объёмы, высокую рентабельность и относительную территориальную близость, аналогичные проблемы не позволяют российским компаниям рассчитывать на успешное освоение европейских рынков. Кроме того, европейские корпорации Daimler, Traton и Volvo, а также самостоятельная фирма Iveco и DAF – европейское отделение Passar – создают чрезвычайно жёсткую конкуренцию на рынке.

Региональный рынок Африки и Ближнего Востока, по прогнозам, продемонстрирует значительный рост – примерно в полтора раза, при этом сохранив относительно высокую рентабельность продаж (около 4%). Этот регион не так сильно отдален от России и не характеризуется ожесточенной конкуренцией: корпорация Passar, например, на нём вообще не представлена.

В Азии следует отдельно выделить рынки Китая, Японии и Кореи, Индии, АСЕАН. Рынок Индии представляется достаточно привлекательным для освоения, так как не характеризуется серьезной конкуренцией, является самым быстрорастущим в мире в долгосрочном периоде и обеспечивает относительно высокую рентабельность продаж на ближайшие несколько лет – после этого прогнозируется ее снижение, впрочем, не до критически низких показателей. Из крупных концернов на рынке широко представлен только Daimler с брендом Bharat Benz.

Рынки Китая, Японии и Кореи характеризуются достаточно высокой рентабельностью продаж, но демонстрируют тенденцию к рецессии в среднесрочном периоде. Кроме того, для них характерна высокая конкуренция со стороны местных производителей (Dongfeng, Shaanxi, Howo, Daewoo, Fuso, Nissan и многих других) и совместных предприятий зарубежных корпораций (таких, как Auman, частично принадлежащий Daimler). Учитывая невозможность попасть на рынок некоторых стран региона (в частности КНР) иначе как путем создания предприятия на территории страны, это обстоятельство делает освоение рынка сложным и рискованным.

Рынки АСЕАН и Австралии демонстрируют весьма умеренный рост на общем фоне. С другой стороны, рост спроса на 38 тысяч автомобилей к 2025 году означает ежегодный прирост объема рынка примерно на 6000 автомобилей, что, к примеру, для ПАО «КАМАЗ» сопоставимо с годовым экспортом всей компании. Данный факт делает этот растущий рынок привлекательным для освоения, особенно с учетом того, что АСЕАН является общим рынком, а с одной из стран региона – Вьетнамом – Россия уже заключила соглашение о свободной торговле. Проблемой может стать только падение рентабельности продаж до 2,8% с нынешних 6%.

Исходя из результатов данного анализа, представляется наиболее рациональным сконцентрировать усилия российских компаний на освоении рынков Индии, АСЕАН, Африки и Ближнего Востока.

В табл. 4 представлены продажи грузовых автомобилей на крупнейших национальных рынках АСЕАН и Южной Азии, Ближнего Востока и Африки.

Таблица 4

Продажи грузовых автомобилей на крупнейших национальных рынках АСЕАН и Южной Азии, Ближнего Востока и Африки [7]

Страна	Продажи в 2019 году, ед.
Индия	854839
Таиланд	538914
Индонезия	244204
ЮАР	181233
Филиппины	142468
Саудовская Аравия	72572
Малайзия	54108
Вьетнам	47869
Египет	43569
Иран	36487
ОАЭ	28000
Ирак	25597

Можно отметить, что крупнейшие национальные рынки АСЕАН и Южной Азии в основном характеризуются большим объемом, чем крупнейшие национальные рынки Ближнего Востока и северной Африки, а крупнейшие рынки Африки южнее Сахары практически несопоставимы с ними по объему, за исключением рынка ЮАР. Таким образом, с точки зрения вместимости рынка, наиболее перспективными регионами для проникновения и расширения ВЭД являются Индия и страны АСЕАН, страны Ближнего Востока и Северной Африки, а также ЮАР.

В табл. 5 представлены продажи на наиболее быстрорастущих рынках Южной и Юго-Восточной Азии, Африки и Ближнего Востока в динамике за последние три года.

Таблица 5

Продажи на наиболее быстрорастущих рынках Южной и Юго-Восточной Азии, Африки и Ближнего Востока в 2017-2019 гг. [7]

Страна	2017	2018	2019	Прирост, %
Алжир	3200	3602	6311	97
Габон	954	1020	1183	24
Египет	28408	38583	43569	53
Ирак	16787	21219	25597	52
Кения	3124	4555	3336	7
Кот-д'Ивуар	3001	3565	3643	21
Кувейт	10272	12012	14407	40
Лаос	4704	5165	6336	35
Марокко	13287	14136	17562	32
Мьянма	4934	10567	14540	195
Нигерия	3500	8450	4700	34
ОАЭ	12800	13900	28000	119
Таиланд	340191	357220	538914	58
Уганда	1086	1115	1668	54

Данные (табл. 5) демонстрируют, что наряду с крупнейшими национальными рынками регионов существует целый ряд более мелких рынков, в основном расположенных в Африке южнее Сахары, которые демонстрируют значительный рост с тех пор, как Международная организация автопроизводителей (OICA) начала фиксировать объем продаж грузовых автомобилей на них. Это даёт основания утверждать, что африканский регион, несмотря на пока низкий объём продаж, может представлять интерес для освоения в долгосрочном периоде.

Выводы. Исходя из результатов анализа различных региональных рынков грузовых автомобилей, представляется наиболее рациональным сконцентрировать усилия российских компаний на освоении рынков Индии, АСЕАН, Африки и Ближнего Востока. Первые шаги на этом пути уже сделаны, т.к. в Индии, Индонезии (АСЕАН) и Иордании (Ближний Восток) существуют совместные предприятия, выпускающие продукцию КАМАЗ.

Данный выбор оправдывается также тем, что с учетом рисков, имеющих место на внешних рынках, российским производителям грузовых автомобилей следует в качестве экспортных регионов отдавать предпочтение тем, где такие риски минимальны, то есть странам с достаточно стабильной и открытой экономикой, имеющим крепкие партнерские отношения с Российской Федерацией. К таким странам относятся и многие страны Азии, Африки и Ближнего Востока.

При этом индийский регион представлен лишь одной страной - Индией, АСЕАН является общим рынком, а рынки Ближнего Востока и Африки не объединены, что вызывает необходимость расширять географическое присутствие в данных регионах. В то же время, как предполагают Deloitte и McKinsey [6; 8], крупнейшие корпорации в ближайшие годы не будут концентрировать внимание на данных рынках, ориентируясь на борьбу за развитые рынки и подготовку к экспансии в Китае. Это обстоятельство открывает перед российскими компаниями «окно возможностей», связанное с перспективой надежно закрепиться в упомянутых регионах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. 2019 Australian truck sales: who grew, who didn't // Trucksales [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.trucksales.com.au/editorial/details/2019-australian-truck-sales-who-grew-who-didnt-122323/> (дата обращения: 05.05.2020).
2. Daimler [Электронный ресурс]. – Режим доступа: daimler.com (дата обращения: 05.05.2020)
3. TRATON Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: traton.com (дата обращения: 05.05.2020).
4. Volvo (Volvo B) // MarketScreener [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.marketscreener.com/VOLVO-6492152/company/> (дата обращения: 05.05.2020).
5. RACCAR [Электронный ресурс]. – Режим доступа: raccar.com (дата обращения: 05.05.2020)
6. Route 2030 – A Regional View On Truck Industry Profit Pools // McKinsey Center For Future Mobility [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/industries/automotive%20and%20assembly/our%20insights/a%20regional%20view%20of%20truck%20industry%20profit%20pools/a-regional-view-of-truck-industry-profit-pools-web-final.ashx> (дата обращения: 05.05.2020).
7. International Organization of Motor Vehicle Manufacturers [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oica.net/category/sales-statistics/> (дата обращения: 05.05.2020).
8. Truck Market 2024 Sustainable Growth in Global Markets // Deloitte [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/strategy/DELO_Truck-Studie-2014-s.pdf (дата обращения: 05.05.2020).

Поступила в редакцию 06.05.2020 г.

ANALYSIS OF MACROREGIONAL TRUCK MARKETS IN TERMS OF PROSPECTS FOR THEIR DEVELOPMENT BY RUSSIAN MANUFACTURERS

E. Y. Zabavina, I. A. Zdikhovskiy

The article examines the development trends of macroregional truck markets. Taking into account the risks and trends of further development, the authors identify the most promising markets for development by Russian truck industry companies.

Keywords: truck market, region, competition, risks, international trade, foreign economic activity.

Забавина Екатерина Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Международная экономика»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
zabavina-e@mail.ru
+38-071-404-57-44

Здиховский Игорь Александрович

студент кафедры «Международная экономика»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
igor.zdikhovskiy@mail.ru
+38-071-475-20-27

Zabavina Ekaterina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the International Economy
Department
Donetsk National Technical University, Donetsk

Zdikhovskiy Igor

student of the Department «International Economics»
Donetsk National Technical University, Donetsk

УДК 338.2

ПРОБЛЕМАТИКА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

© 2020. Т. В. Ибрагимхалилова, К. О. Овчиникова

Статья посвящена изучению понятия «социальная защита населения», выработанного как в отечественной науке, так и в отечественной нормотворческой практике. Выявлены основные проблемы пенсионного страхования и предложена собственная авторская модель пенсионной системы, отражающая реалии развития национальных пенсионных систем и их разнообразие в современном мире.

Ключевые слова: социальная защита, социальное страхование, страховой риск, пенсионное обеспечение, финансовый механизм социального страхования, частное пенсионное страхование.

Постановка проблемы. В период современных общественных преобразований в Донецкой Народной Республике (ДНР) существенному пересмотру подвергаются основные представления о важнейших составляющих жизнеобеспечения населения, проявляются дополнительные факторы социальных рисков (СР), сопровождающиеся значительными экономическими и социальными потерями. При этом логика дифференциации экономических, социальных, социально-экономических отношений (СЭО) требует, во-первых, разработки эффективной модели социально-экономической политики (СЭП) государства, обеспечивающей адаптацию граждан ДНР к новым условиям жизнедеятельности и нивелирование социальных конфликтов в обществе; во-вторых, создания действенных механизмов и регуляторов уровня и качества жизни (УиКЖ) населения; в-третьих, формирования базового механизма социальной защиты (СЗ) населения от рисков материальной необеспеченности в старости, в случае болезни, в результате несчастного случая, безработицы, инфляции. При этом следует учитывать, что все экономические процессы протекают в определенной социальной среде, поэтому разграничение экономической и социальной сторон общественного взаимодействия условно и абстрактно. Поэтому целью проводимых ныне реформ должно стать укрепление экономического потенциала Республики, что, в свою очередь, позволит обеспечить эффективную систему СЗ населения.

Актуальность исследования. Процесс системной трансформации общества в ДНР обуславливает необходимость разработки новых концептуальных, методологических и методических подходов к анализу, оценке и управлению различными социальными явлениями и процессами с целью возобновления экономического роста и достижения социального прогресса. При этом одной из важнейших задач государства является обеспечение достойного уровня благосостояния общества и создание надежной эффективной системы СЗ населения.

Актуальность выбранной темы научного исследования заключается в первостепенной важности проблемы обеспечения СЗ населения в современных условиях с учетом сложившейся социально-экономической ситуации в Республике.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам исследования и изучения вопросов действенной системы СЗ населения и пенсионного обеспечения граждан посвящены научные работы таких ученых-экономистов, как И. В. Брылина, Р. И. Ерусланова, Ф. Н. Емельянова, М. Ю. Зубарова, Р. А. Кондратьева, М. Е. Лобанова, Т. М. Малева, В. С. Мокрого, В. Д. Роика, О. В. Синявской и других.

Однако, в проведенных исследованиях, на наш взгляд, не исчерпан весь комплекс вопросов, связанных с формированием и реализацией эффективной системы СЗ населения в современных условиях.

Целью исследования является выделение основных проблем пенсионного обеспечения и разработка прикладных рекомендаций, направленных на совершенствование системы пенсионного страхования в структуре СЗ населения в современных условиях.

Результаты исследования. Одним из важнейших направлений социальной политики государства, которое заключается в установлении и поддержании общественно необходимого материального и социального положения нуждающихся членов общества является СЗ населения. Именно СЗ со стороны государства гарантирует определенный уровень доходов для тех слоев населения, которые в силу каких-либо причин не могут самостоятельно обеспечить свое существование: безработных, инвалидов, больных, сирот, стариков, одиноких матерей, многодетных семей.

СЗ как особый социальный институт современного общества является индикатором социальной уверенности, социальной гарантией сохранения источников жизненных средств, необходимых при проявлении различных видов СР, а также для обеспечения достойного УиКЖ каждого члена общества.

Формирование системы СЗ включает несколько этапов (рисунок 1).

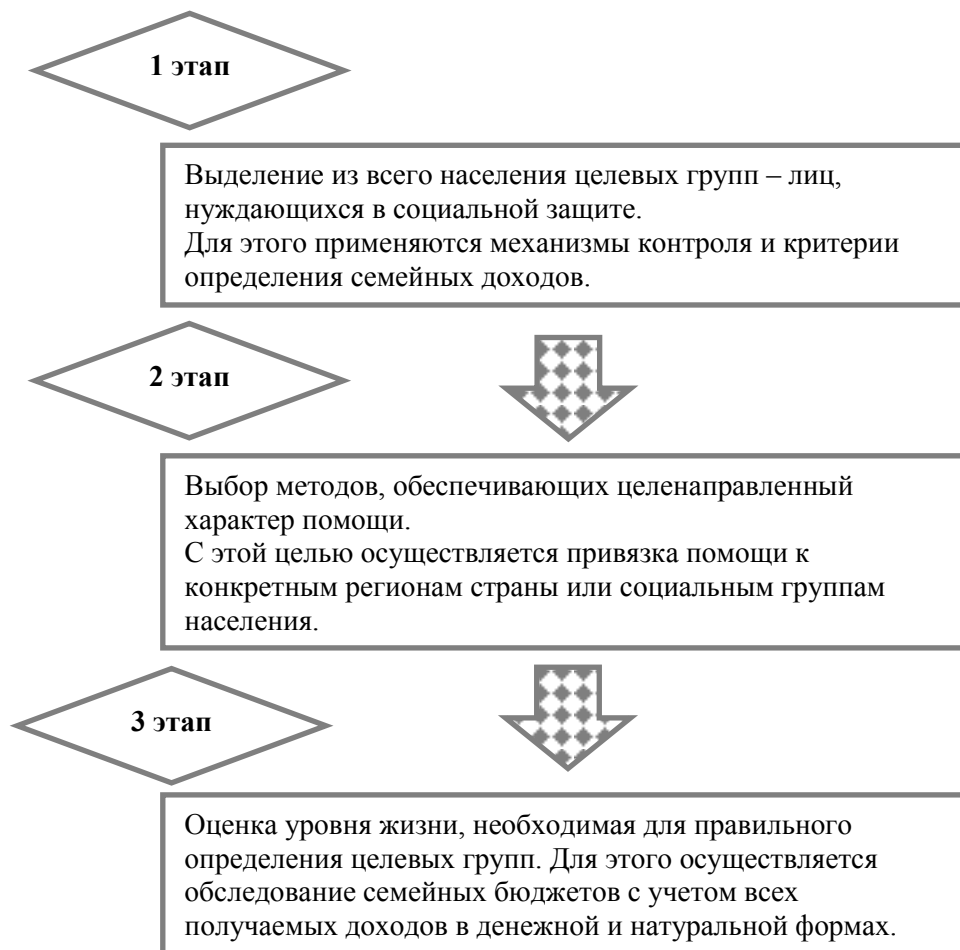


Рис. 1. Этапы формирования системы социальной защиты населения

В каждой цивилизованной стране вопросы о СЗ населения рассматриваются тщательным образом (рисунок 2). Благодаря этому определяются основные риски, в случае наступления которых член социума может быть не в состоянии обеспечить свои духовные и материальные потребности в полном объеме. Так, Е. Е. Мачульская под СР понимает вероятное событие, наступление которого приводит к материальной необеспеченности в связи с утратой дохода от трудовой деятельности или внутрисемейного содержания, а также возникновением дополнительных расходов на детей и других нетрудоспособных членов семьи, потребности в медицинских или социальных услугах [1]. В.Г. Павлюченко при определении СР делает акцент на вероятность наступления материальной необеспеченности работника в связи с невозможностью его участия в трудовом процессе [2].

А В.Д. Роик считает, что СР это факторы нарушения нормального социального положения людей при повреждении здоровья, утраты трудоспособности или отсутствия спроса на труд, сопровождающиеся наступлением для трудозанятого населения материальной необеспеченности вследствие утраты заработка, несения дополнительных расходов, связанных с лечением, а для семей – вследствие утраты источника дохода в случае потери кормильца [3].



Рис. 2. Определение понятия «социальная защита»

Так как каждый вид СР имеет свою природу и по-разному проявляется для разных категорий трудящихся, то и формы защиты, а значит, и организация социального страхования (СС), различаются по видам, которые имеют свои особенности. Только

таким образом можно четко рассчитывать финансовые средства, необходимые для страхования отдельных рисков, и только так будет исключено скрытое перераспределение средств при страховании различных рисков.

Пробелы в программах СЗ очень велики, так как огромная доля населения во многих странах не могут жить на достойном уровне и во многих случаях едва ли могут удовлетворить свои самые основные потребности.

Например, Фонд Социальной Защиты Населения, возглавляемый МОТ и ВОЗ стремится помочь странам создать «фундамент СЗ», который устанавливает «базовый набор социальных прав, который позволяет и дает возможность всем членам общества получить доступ к минимуму товаров и, который должен быть защищен любым приличным обществом в любое время». Анализ действующей в отечественной практике системы финансового обеспечения СЗ населения (рисунок 3) показал, что ее составляющие релятивно обособлены: личная и коллективная самозащита автономны от финансовой ответственности и перераспределения финансового бремени, что требует внедрения в систему новых инновационно-инвестиционных элементов, которые могли бы стать связующим звеном в процессе формирования и перераспределения финансовых ресурсов системы СЗ.



Рис. 3. Действующая система финансового обеспечения СЗ

Одним из видов СЗ является пенсионное обеспечение (ПО), особенностями которого, является регулярное предоставление со стороны общества и государства материальных средств из пенсионных фондов, жизнедеятельности граждан, ставших инвалидами или длительное время занимавшихся определенной профессиональной деятельностью, граждан, достигших пенсионного возраста, а так же нетрудоспособных граждан, потерявших кормильца».

Понятие ПО берет начало от слова «пенсия». Пенсия – денежное обеспечение, регулярные денежные выплаты, предоставляемые гражданам при достижении определенного возраста, в связи с инвалидностью, при потере кормильца и в других, предусмотренных законодательством случаях. Следовательно, необходим некий институт, обеспечивающий эти регулярные денежные выплаты. Таким институтом во всех цивилизованных странах выступает государство [4].

Основным препятствием для реализации программ СЗ для пожилых людей является финансовая поддержка. Все страны сталкиваются с финансовыми ограничениями, поэтому решения о предоставлении СЗ, для пенсионеров или любых других групп, происходит в среде, где ресурсы должны использоваться тщательно. Пенсии, здравоохранение или медицинское страхование, а также программы других типов включают прямые расходы из государственной казны, которая может иметь место только за счет других возможных видов использования государственных средств. Второй важный барьер для удовлетворения потребностей пенсионеров с помощью программ СЗ – это отсутствие политической воли. Это отсутствие может возникнуть из-за невозможности решить проблему, которая кажется настолько маловероятной! Третьим препятствием, которое имеет отношение к пенсионерам, является отсутствие сосредоточения внимания на их потребностях. Даже если государство обязано использовать программы СЗ для снижения уязвимости и бедности, оно может не делать этого таким образом, чтобы учитывать особые обстоятельства пожилых людей. Несколько различных типов действий могут потенциально помочь преодолеть эти препятствия. Эти действия включают в себя повышение сознания и сбор достоверных данных о природе проблемы, разработки национальной стратегии и обобщения внутренних ресурсов для ее решения и мобилизации при необходимости, международные усилия.

Во-первых, положение пожилых людей меняется в разных странах и может быстро меняться с течением времени. Поэтому крайне важно, разработать всеобъемлющую информационную систему о финансовом, физическом и социальном положении пенсионеров в стране, что сможет служить решающим ориентиром для оценки потребностей, составления программ и составления приблизительных стоимостных оценок. Во многих странах существуют данные переписи, которые отражают положение пожилых людей, тем самым обеспечивая хорошее начало. Во-вторых, включение пенсионеров в рамки национальной социальной защиты между странами. На самом деле многие страны с развитой экономикой только начинают развигать стратегии СЗ. Политический консенсус в отношении таких стратегий трудно достичь в «хорошие» времена, когда люди не видят насущность СЗ. Таким образом, можно сказать, это подходящее время для мобилизации такого консенсуса – финансовый кризис все еще остается в поле зрения, когда большинство стран уже восстанавливаются. Эти усилия потребуются от существующих национальных стратегий, таких как документы о стратегии сокращения масштабов нищеты для беднейших стран. Затем эти стратегии должны подвергаться широким консультациям с населением, поскольку они будут основой для реформирования социального политики. В-третьих, собрав доказательства и сформулировав стратегию, затем страны могли бы рассмотреть следующий шаг: мобилизация внутренних ресурсов. Многие страны могут выделять больше ресурсов для программ СЗ (как для пенсионеров, так и для населения в целом) путем увеличения их налога с доходов в виде доли ВВП. В настоящее время эта цифра сильно различается среди развивающихся стран, что отражает, среди прочего, различные властные отношения между слоями внутри страны.

Поскольку социальное обеспечение растет по отношению к экономике, ряд стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) сталкиваются с давлением, вынуждающим их сокращать свои пособия по социальному обеспечению.

Будущие пособия по социальному обеспечению были снижены законодательством в Соединенных Штатах в 1983 году, в Японии в 1985 и 1994 годах, в Соединенном Королевстве в 1980 и 1986 годах, в Германии в 1989 году, во Франции и

Италия в 1993 году и в Швеции в 1994 году. Соединенные Штаты, Германия и Японии запланировано увеличили возраст для получения полной выгоды и сокращения пособий при досрочном выходе на пенсию. Когда изменение полностью будет введено в Соединенных Штатах в 2022 году, пособия при досрочном выходе на пенсию будут уменьшены на 12,5 % (рисунок 4).

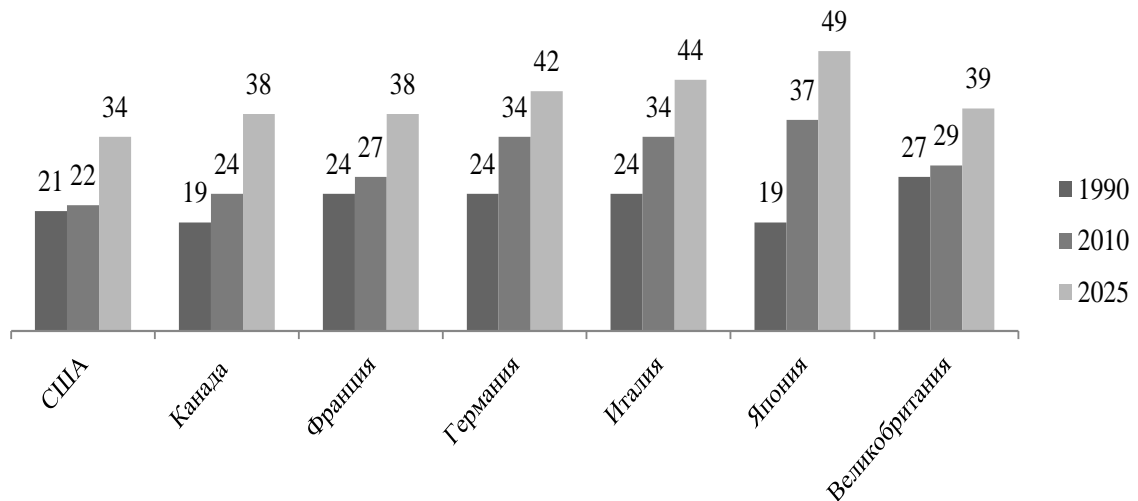


Рис. 4. Коэффициент зависимости от старости в отдельных странах, в 1990, 2010 и 2025¹

В некоторых странах вместо прямого снижения пособий по социальному обеспечению были внесены изменения, которые косвенно оказывают такое воздействие.

Франция, например, повысила квалификационный период для получения полных пособий с 37,5 лет до 40 лет, повысила базовый доход для расчета пособий с 10 до 25 лет и изменила индексацию доходов, используемых при расчете базового дохода, с индексации заработной платы на индексацию цен. Эти изменения приведут к сокращению пособий по социальному обеспечению на 8 %. Аналогичные изменения произошли и в Италии.

Таким образом, в то время как расходы на социальное обеспечение растут по сравнению с экономикой ряда стран, законодательные изменения приведут к снижению пенсий.

Из-за различий в степени и типе финансирования социальное обеспечение и частные пенсии подвержены различным рискам. Накопительные частные пенсионные системы сталкиваются с рисками финансового рынка. Инфляционный риск для частных пенсионных пособий выше, чем для пособий по социальному обеспечению, поскольку частное пенсионное страхование не имеет полной защиты от инфляции после выхода на пенсию. Кроме того, накопительные частные пенсионные системы подвергаются большему риску из-за инфляции, чем нефинансируемые государственные системы из-за фиксированных темпов возврата некоторых инвестиций. Нефинансируемые системы зависят от выплат заработной платы, которые, как правило, идут в ногу с инфляцией лучше, чем частно-финансовые формы прибыли. Поскольку

¹Коэффициент зависимости по старости здесь измеряется как число людей в возрасте 65 лет и свыше 100 человек от 20 до 64 лет.

частные пенсии с установленными выплатами, как правило, не переносятся между рабочими местами, они также имеют больший риск потери пособий из-за смены работы, чем социальное обеспечение. Работники сталкиваются с рисками, связанными с изменчивыми политическими обязательствами перед системами социального обеспечения, но также и с рисками, связанными с изменчивым законодательством, влияющим на частные пенсии.

Частные пенсии обходятся дороже, чем системы социального обеспечения, из-за эффекта масштаба при управлении системой социального обеспечения. С другой стороны, частные пенсии обеспечивают большую гибкость, поскольку они могут быть адаптированы к потребностям небольших групп работников.

Во многих случаях, внутренние источники дохода могут быть задействованы и направлены на расширение программ СЗ. Многие страны могут обратиться за помощью к международному сообществу.

Страны могут работать с внешними партнерами, то есть с развитыми странами, которые предлагают помощь и международными агентствами, которые предоставляют гранты и кредиты, для разработки программ, которые будут заниматься изучением потребностей незащищенных слоев населения.

В настоящее время в индустриально-прогрессивных странах используется многоуровневое пенсионное страхование, которое включает солидарный уровень системы, обязательное аккумулирование и добровольное формирование пенсионных средств. Преобразование пенсионного обеспечения осуществляется в двух направлениях:

- развитие государственного пенсионного страхования путем форсирования средней пенсии к уровню средней заработной платы и ее прямой подчиненности от уровня заработной платы;

- развитие негосударственного добровольного пенсионного страхования.

Существуют важные различия между ними:

- частные пенсии, как правило, не охватывают всю рабочую силу частного сектора, в то время как социальное обеспечение обычно охватывает ее;

- частные пенсии, по крайней мере, частично, финансируются за счет инвестиций в частный сектор, в то время как социальное обеспечение, как правило, не финансируется, или имеет ограниченное финансирование за счет государственных облигаций;

- социальное обеспечение часто обеспечивает полную индексацию для инфляции, в то время как частные пенсии обеспечивают частичную или полную индексацию;

- пособия по социальному обеспечению полностью переносятся между рабочими местами, в то время как частные пенсионные пособия в планах с установленными выплатами обычно не переносятся, (когда пенсионное пособие полностью переносится между рабочими местами, смена работы не приводит к потере будущих пенсионных пособий).

Частные пенсии и социальное обеспечение могут различаться в том, как они влияют на работников и пенсионеров. Сокращение социального обеспечения может иметь самые серьезные последствия для работников с низкими доходами, не охваченных частными пенсиями, которые зависят в первую очередь от социального обеспечения своего пенсионного дохода. Произойдет ли этот эффект с последующим ухудшением распределения доходов, зависит от того, как будут сокращены пособия по социальному обеспечению. Если социальное обеспечение будет сокращено

повсеместно, как это произойдет в США, то, по-видимому, переход к частным пенсиям вызовет ухудшение распределения доходов и рост бедности.

Частные пенсии, по крайней мере, частично, финансируются в большинстве стран ОЭСР, в то время как социальное обеспечение, как правило, не финансируется. Таким образом, переход от социального обеспечения к частным пенсионным проектам может увеличить национальные сбережения. Обзор исследований показывает, что увеличение финансирования частной пенсионной концепции на один доллар увеличивает совокупные сбережения в среднем на 40 центов и уменьшает сбережения, не связанные с выплатой пенсий, на 60 центов.

Таким образом, создается трехуровневая пенсионная система, на первом уровне создается прямая зависимость будущего размера пенсий от страхового стажа и размера уплаченных взносов; на втором – аккумуляция пенсионных взносов на индивидуальных счетах граждан; на третьем – добровольное негосударственное пенсионное страхование. Из этого следует, что концепция ПО должна стать системой социального страхования, автономной и финансово-устойчивой.

Несовершенство действующего пенсионного законодательства не может не вызвать тревогу, поскольку создает неопределенность правового положения огромного количества граждан, не позволяет сформировать единообразной правоприменительной практике, создает препятствия в реализации пенсионных прав граждан. Обличение проблемы в этой сфере определяют целесообразность разработки рекомендаций по обеспечению стабильного функционирования пенсионной системы республики, путем внедрения частного пенсионного страхования, посредством Центрального Республиканского Банка Донецкой Народной Республики. Эта концепция предоставит возможность создать свой личный пенсионный счет и обеспечить себя страховой защитой на случай непредвиденных событий (уход из жизни, потеря трудоспособности). На ниже приведенном рисунке можно рассмотреть предполагаемую многоуровневую модель пенсионной системы ДНР (рисунок 5).

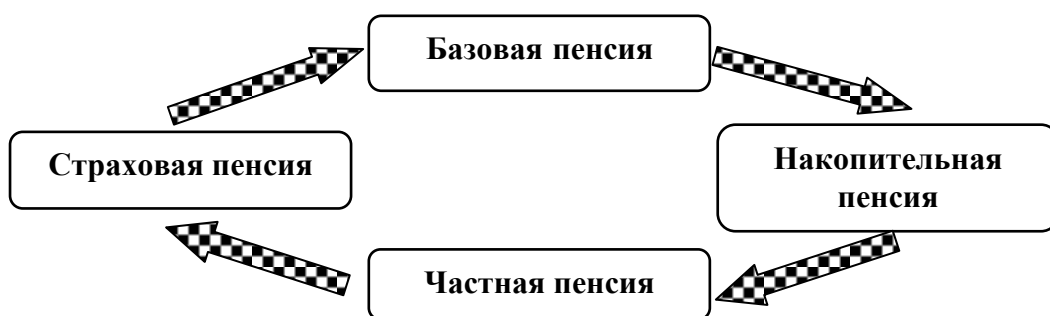


Рис. 5. Предполагаемая многоуровневая модель пенсионной системы

Смысл частного пенсионного страхования заключается в том, что страхователь (застрахованное лицо) уплачивает страховые взносы по договору страхования дополнительной пенсии. Страховые взносы накапливаются, увеличиваются за счет начисляемых на них процентов. При достижении пенсионного возраста застрахованное лицо получает страховую выплату, одновременно либо в рассрочку (в этом случае размер дополнительной пенсии индексируется). Условия для получателей услуг частного пенсионного страхования представлены на рисунке 4.

Этот проект должен иметь страховую защиту по рискам: «смерть» и «инвалидность». В случае установления инвалидности, застрахованное лицо получает страховую выплату. Одновременно эмансипироваться от дальнейшей уплаты страховых взносов на оставшийся период страхования при сохранении размера выплаты по основному страховому случаю. Либо застрахованное лицо может воспользоваться правом на получение дополнительной пенсии в связи с назначением пенсии по инвалидности. В случае ухода из жизни, наследники получают страховую выплату по «смерти» и должен производиться возврат накопленной суммы.

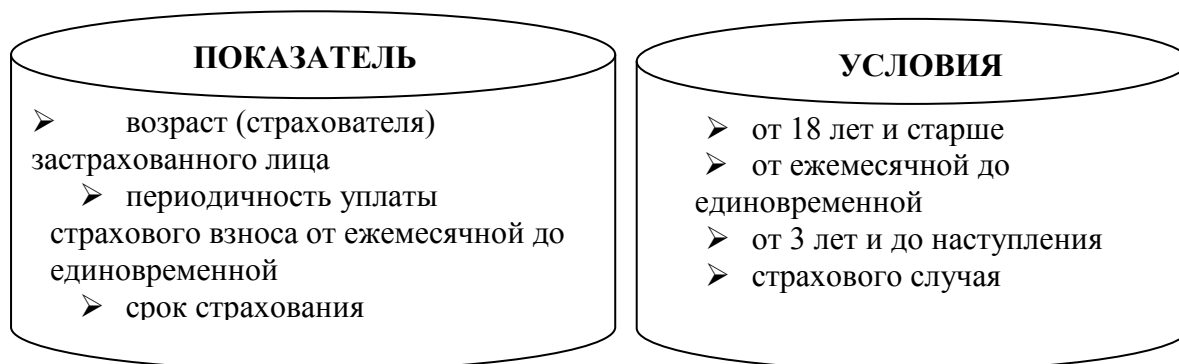


Рис. 6. Условия для получателей услуг частного пенсионного страхования

Частное пенсионное страхование в обозримом будущем должно стать неотъемлемой частью нашей жизни, так как оно призвано снизить нарастающий дефицит государственного обеспечения в старости. Для этого необходимо выполнить ряд задач:

- 1) стандартизировать структуры, правила и требования относительно функционирования обязательной составляющей системы накопительного ПО;
- 2) стандартизировать, автоматизировать и централизовать технологические процессы в солидарной и обязательной накопительной 99 системах пенсионного страхования, повысить качество и оперативность обслуживания граждан;
- 3) внедрить стандарты обнародования показателей, характеризующих текущее состояние функционирования пенсионной системы, а также прогнозов ее развития;
- 4) обеспечить разработку и содействие внедрению обязательных профессиональных пенсионных программ для отдельных категорий лиц, занятых на работах с особо вредными и особо тяжелыми условиями труда, дающих право на назначение пенсии по возрасту на льготных условиях или за выслугу лет, с одновременным осуществлением мероприятий по созданию работодателем безопасных для здоровья рабочих мест, и для тех работников, которым работодатель не в состоянии обеспечить или не обеспечил безопасных и безвредных условий труда;
- 5) унифицировать порядок оценки пенсионных активов и определения размера пенсионных накоплений в системе негосударственного ПО и обязательной накопительной пенсионной системе, внедрение ежедневного расчета чистой стоимости пенсионных активов и ежедневного расчета стоимости единицы пенсионных взносов (активов) по единой методике;
- 6) разработать систему защиты пенсионных средств от их потери (обесценивания) в средне- и долгосрочной перспективе с целью усиления доверия населения к накопительной системе ПО;

7) разграничить функции органов исполнительной власти по государственному регулированию и надзору в системе накопительного ПО, а также усилить роль центрального органа исполнительной власти в сфере экономики по ее внедрению и развитию [5].

Для успешного завершения стратегии модернизации пенсионной системы необходимо разработать и создать необходимую стабильную политическую, экономическую и регулятивную среду в Республике, организационное объединение наличного интеллектуального потенциала ученых, ведущих к вопросам пенсионной реформы, поддерживать макроэкономические показатели (экономический рост, инфляцию), обеспечить стабильность валюты, низкий уровень безработицы и т.д.

Эти проблемы должны решаться на всех уровнях при поддержке и открытости нашего общества, прозрачности отношений крупного, среднего и малого бизнеса, что в свою очередь, позволит создать цивилизованную модель современной пенсионной системы [6].

Вывод. Развитие социальной государственности проявляется в реформировании всех сфер жизни общества. И право на ПО, которое составляет элемент прав и свобод человека и гражданина, одно из основных направлений развития любого демократического, правового государства.

Правовая основа социальной государственности должна определять гарантии ее реализации, которые закреплены в ст. 32 Конституции Донецкой Народной Республики и развивают положения о социальной сущности государства: каждому гарантируется обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей; законом устанавливаются государственные пенсии и социальные пособия [7]. Она должна следовать цели равномерного накопления и распределения пропорционально их экономическому потенциалу, одновременно выступая условием социальной стабильности и прочности конституционного строя. В этом ключе следует отметить то, что наряду с другими социальными, политическими и экономическими правами право социального обеспечения занимает центральное место в системе прав человека. Но только когда общество станет по настоящему демократическим и социально зрелым можно создавать условия для реализации ПО.

Решение вопросов финансирования страховых взносов застрахованных граждан, инвестирование их пенсионных накоплений и страховых резервов является приоритетом для развития частного пенсионного страхования. Кроме того, особое внимание следует уделять постоянному мониторингу деятельности негосударственных пенсионных фондов, установление дополнительного контроля и надзора за их деятельностью, а также усилить требования со стороны мегарегулятора в отношении негосударственных пенсионных фондов, которые управляют накопительной частью пенсии застрахованных граждан.

Частные пенсионные фонды приобретают исключительную роль ключевых отечественных инвесторов в национальной экономике. Пенсионные фонды и пенсионные резервы работают в реальной экономике по трем основным направлениям, а именно:

- кредитование государственно-частного партнерства;
- долговое финансирование долгосрочных инвестиционных проектов;
- участие в акционерном капитале.

Стратегия должна быть направлена на достижение главной и единственной цели – кардинальное улучшение ПО населения. Эта проблема назрела давно и требует неотложного разрешения.

Перспектива дальнейших исследований состоит в изучении проблем ПО граждан в структуре социальной защиты населения Донецкой Народной Республики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мачульская, Е. Е. Право социального обеспечения в условиях рыночной экономики: теория и практика правового регулирования: дис. ... д-ра юрид. наук / Е. Е. Мачульская. – М., 2000. – 349 с.
2. Павлюченко, В. Г. Социальное страхование [Текст] / В. Г. Павлюченко. – М.: «Дашков и К»2007. – 411с.
3. Роик, В. Д., Экономика и финансы социального страхования [Текст] / В. Д. Роик // Человек и труд. – 2012. – № 4. – С. 9-17.
4. Юрьева, Т. В. Социальная экономика. Социальная экономика [Текст]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Т. В. Юрьева. – Москва: Дрофа, 2001. – 349.
5. Проблемы пенсионной системы РФ и возможные пути их решения // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XVIII студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. – М.: «МЦНО». – 2014. – № 11(18) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nauchforum.ru>. (дата обращения: 15.05.2020).
6. Белопольская, В.Н. Инновационные подходы в управлении ресурсами бюджета Пенсионного фонда Украины в условиях социально-ориентированных реформ [Текст]: Монография; под ред. П.В. Егорова. / В.Н. Белопольская, М.Е. Лобанова. – Донецк, 2013. – 304 с.
7. Донецкая Народная Республика. Конституция (2014). Конституция Донецкой Народной Республики [Текст]: (по состоянию на 09.12.2015). – Донецк: Мегаинвест, 2016. – 35 с. – (Сборник законодательных актов Донецкой Народной Республики).

Поступила в редакцию 11.05.2020 г.

PROBLEMS OF PENSION PROVISION AND TRANSFORMATION OF THE PENSION INSURANCE SYSTEM

T. V. Ibragimkhalilova, K. O. Ovchinnikova

The article is devoted to the study of the concept of "social protection of the population", developed both in domestic science and in domestic rule-making practice. The main problems of pension insurance are identified and a personal pension model is proposed that reflects the realities of the development of national pension systems and their diversity in the modern world.

Key words: social protection, social insurance, insurance risk, pension provision, financial mechanism of social insurance, private pension insurance.

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

Овчинникова Карина Олеговна

соискатель кафедры маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
karina.lebedewa2016@yandex.ru
+38-071-328-02-43

Ibragimkhalilova Tatyana

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

Ovchinikova Karina

PhD applicant
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 332.1:33.012.2/02:001.8

ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

© 2020. А. А. Кужелева

Статья посвящена исследованию принципов стратегического планирования региональных социально-экономических систем на основе детального изучения и обоснования существующих взглядов относительно трактовки и количества принципов. На основании квинтэссенции принципов регионального стратегического планирования доказана необходимость реализации принципа инновационности.

Ключевые слова: регион, принципы, региональная социально-экономическая система, социально-экономическая система, стратегическое планирование, стратегирование, методология, система, управление, менеджмент.

Постановка проблемы. Понимание необходимости применения в экономике государства стратегического планирования (СП) не вызывает сомнения, т. к. изучение и обоснование вопросов о модели такой системы планирования насчитывает более длительную историю. Так, вопросы управления социальных систем связаны с необходимостью существования территории как юридического атрибута, подтверждающие ее государственность. Поэтому фундаментом СП является стратегическое управление, которое, по мнению В. Е. Селиверстова, «как естественная реакция государства, бизнеса и общества на новые технологические уклады в экономике, сопровождающиеся усложнением производственно-технологических связей, увеличивающейся скоростью распространения технического прогресса и возникновения новых технологий, товаров и услуг» [1, с. 59]. Поэтому изучение принципов СП позволит дать комплексное понимание исследуемой проблемы.

Актуальность исследования. История СССР, в период которого формировалась теория и практика СП, свидетельствует, что в экономической науке ранее не использовали данный термин. Однако им активно пользовались при составлении и реализации программ формирования Западно-Сибирского нефтегазового комплекса (1960-1980 гг.), ядерной и космической программ и пр. Многие особенности и принципы составления и реализации тех лет активно применяются в современном СП.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами исследования принципов СП региональных социально-экономических систем (РСЭС) в контексте изучения характеристики ее деятельности: особенностей, принципов, условий и норм занимались многие отечественные и зарубежные ученые: И. Ансофф, Д. А. Ермилина, Р. Кантильон, О. В. Коломийченко, В. Н. Лексин, М. Ю. Махотаева, В. Е. Селиверстов, Э. А. Уткин, А. Файоль, А. Н. Швецов, Г. Штайнер, Й. Шумпетер и др. Однако степень полного и глубокого исследования, по-прежнему, остается актуальной и значимой для изучения регионального СП РСЭС.

Цель исследования заключается в изучении принципов стратегического планирования региональных социально-экономических систем.

Результаты исследования. СП нашло свое теоретико-методологическое обоснование в середине XX в., что отчасти стало результатом, *во-первых, функционирования большого количества научных и прикладных школ управления, во-вторых, появлением и увеличением концентрации организаций, фирм, предприятий,*

требующих новых знаний в области менеджмента [2]. Именно этот период ознаменовался лавинообразным выходом научно-практических работ и уже в конце XX в. их насчитывалось около 400!

Динамичность развития СП положительно сказывалась на деятельность хозяйствующих субъектов, тогда как РСЭС, формировавшемся и функционирующем в непредсказуемой внешней среде не уделялось совсем внимания. Поэтому большинство ученых-экономистов сходятся во мнении, что СП РСЭС начинает свое развитие. Причем, нужно отметить, что сдерживающим фактором в империческо-прикладном направлении являлось создание фундаментальных школ. Безусловно, превалирует мнение, что существующие школы стратегирования А. Д. Чандлера, К. Эндрюса, И. Ансоффа и др. емко и полно расставили паритеты и атрибуты методологической области, а, следовательно, сформировали пласт для современного СП региона.

Исследование методологической базы СП РСЭС в контексте *принципов*, позволят выделить особенности СП, которые в научной теории обозначаются как основные положения, позволяющие выстроить теорию и пояснить анализируемые факты.

Изучая литературу, посвященную СП, можно встретить авторские классификации принципов и их трактовок, сформировавших определенные аксиоматические взгляды. Так, А. Файоль назвал четыре принципа и охарактеризовал их как *общие черты хорошей программы действия*:

принцип единства или системность процесса планирования в организации. Здесь во внимание берут отдельные структурные подразделения, координирующие функции отделов. Все структурные подразделения объединяет общая цель;

принцип непрерывности или постоянство всех процессов происходящих внутри организации. Каждый новый план сменяется новым или корректируется для того, чтобы организация могла быстро реагировать на внешние факторы;

принцип гибкости, который неотделим от принципа непрерывности, говорит о способности менять курс организации. Естественно, принцип гибкость всегда идет параллельно с риском, но именно гибкость плана позволяет снизить риск;

принцип точности также вытекает из предшествующих и утверждает точность принятых решений на основе максимально точной информации как об организации, так и ее конкурентов [3, с. 39-40].

В. Н. Лексин и А. Н. Швецов выделяют *принципы целостности и единства, гибкости и непрерывности* [4, с. 51-52]. Обосновывая актуальность, авторы указывают, что «с одной стороны, назрела острая потребность в преодолении накопившихся за полтора десятилетия в сфере регионального планирования противоречий и проблем, снижающих потенциал позитивного воздействия механизма планирования на социально-экономическое развитие регионов. С другой стороны, в последнее время появились возможности как для устранения многих трудностей и недостатков в этой сфере, так и для повышения значимости территориального планирования» [5, с. 192]. *Мы соглашались с данным тезисом, т. к. единство всех уровней власти способствует единой работе по достижению общей (единой) цели.* Что касается гибкости, то практика показывает, обязательность разработки проработки планов с учетом возможной их корректировки. Именно это является залогом успешного достижения цели. Непрерывность – это, с одной стороны, периодичность уточнения, с другой, периодичность коррекции.

О. В. Коломийченко и В. Е. Рохчин утверждали, что «механизм реализации стратегии развития региона – совокупность принципов и форм, методов и инструментов управленческого воздействия на процесс социально-экономического

развития региона в целях реализации стратегического выбора» [6, с. 80-83]. На основе такой точки зрения, авторы представляют развернутый перечень принципов стратегического планирования, в частности: *научности, целенаправленности, адаптивности, комплексности, «первого руководителя» и др.* [7, с. 235; 8, с. 149-150]. Принцип первого руководителя не так часто выделяют авторы, однако в данном случае он указывает на обязательность присутствия руководителя организации в процессе реализации программы. Такое мнение, как мы предполагаем, построено на принципах управления А. Файоля [3, с. 11].

М. А. Николаев и М. Ю. Махотаева, обобщая результаты СП РСЭС, выделили следующие принципы: *комплексность, системность, адаптивность, вариативность, преемственность, баланса интересов, легитимности, гласности и открытости, социальности, управляемости, профессионализма* [9, с. 126].

Э. А. Уткин выделяет четыре принципа СП: *единства экономики и политики при приоритете политики; единства централизма и самостоятельности; научной обоснованности и эффективности управленческих решений; сочетания общих и локальных интересов при приоритете интересов более высокого ранга и стимулирования личной и коллективной заинтересованности в выполнении управленческих решений* [10, с. 122-124]. Однако, по нашему мнению, они не отражают особенностей региона.

Наиболее полно и содержательно были выделены принципы В. Е. Селиверстовым [11], который утверждает, что «они не новы для стратегирования, но имеют авторское видение сущностного понимания, отличное от привычного»:

системности: возможность достижения системного эффекта (синергизма) за счет всестороннего и комплексного обоснования стратегических решений по развитию региона...; необходимость и возможность достижения согласованности стратегических планов и программ развития конкретного региона с планами и программами других территорий...;

социальной доминантности: решения и любые программные документы регионального и муниципального стратегического планирования и управления должны рассматриваться сквозь призму достижения главной цели – повышения уровня и качества жизни населения, проживающего на данной территории;

историзма (единства времени и пространства);

партнерства: процесс стратегического планирования и управления основан на партнерстве и взаимодействии власти, бизнеса и населения.

баланса и согласования интересов (он тесно связан с принципом партнерства) и означает «соприкосновение» и взаимодействие в процессе стратегирования конечного и непосредственного субъектов стратегического планирования.

реалистичности и достижимости: возможность реальной достижимости поставленных целей с позиции имеющихся и перспективных ресурсов и естественных ограничений, диктуемых внутренней и внешней институциональной средой...;

научности, объективности и доказательности: процесс стратегического планирования должен быть основан на серьезной научно-методологической базе, которая дает возможность выдвигать и обосновывать гипотезы и сценарии перспективного развития на четком и комплексном учете и прогнозировании основных факторов производства, развития человеческого потенциала, институциональной среды в их единстве и взаимодействии;

институционализации: основные программные документы регионального и муниципального развития, должны включать в себя «встроенные» механизмы их

реализации, а также предложения по возможной корректировке внутренних институциональных условий;

повышения конкурентоспособности регионов различного ранга и их систем управления: курс на повышение конкурентоспособности – побудительным мотивом при обосновании любого стратегического решения и при реализации любого инвестиционного проекта;

открытости и информационной доступности: данного принцип является производным от принципов партнерства, баланса интересов и социальной доминантности [11, с. 72-77].

Следовательно, каждый автор, занимаясь изучением вопросов СП, высказывает свое мнение относительно трактовки и количества принципов. Группа авторов утверждает, что часть принципов устарели и только лишь некоторые актуальны и отражают специфику СП XXI в.

Хотя с данным тезисом сложно согласиться, т. к. методологическая база имеет свой базис, на основе которого можно утверждать о существовании классификации принципов на общие и специфические. *Поэтому, мы придерживаемся мнения, что современная интерпретация существующих или базовых принципов (группа общих принципов), а появление новых, – это ни что иное, как специфика настоящего времени (группа специфических принципов).*

Для полноты понимания принципов СП обратим внимание на Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [12], который в ходе доработок стал заменой Федерального закона «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» [13] и дополненный Указом Президента Российской Федерации «Основы стратегического планирования в Российской Федерации» [14]. В последнем Указе Президента Российской Федерации обозначены *принципы СП:*

взаимозависимость мер социально-экономического развития Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности;

разграничение полномочий органов государственной власти Российской Федерации и координация их деятельности в целях обеспечения национальной безопасности;

системность долгосрочных решений в области устойчивого развития Российской Федерации, согласованных с мерами по обеспечению национальной безопасности;

своевременность реализации мер, способствующих укреплению национальной безопасности и направленных на динамичное экономическое, культурное и духовное развитие Российской Федерации;

своевременная корректировка стратегических национальных приоритетов в интересах гармоничного развития личности, общества и государства, обеспечения стабильного состояния национальной безопасности;

концентрация материальных, финансовых, кадровых, научно-технологических, информационных и иных ресурсов в интересах устойчивого развития Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности [14].

ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» утвердил следующие *принципы СП:*

единства и целостности;

внутренней сбалансированности;

результативности и эффективности функционирования;

самостоятельности выбора путей решения задач;

ответственности участников процесса государственного стратегического планирования;

прозрачности (открытости);

достоверности и реалистичности;

финансовой обеспеченности [12].

Многие ученые высказывались, что современная правовая база СП была построена с учетом Указа Президента Российской Федерации «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [15]. Однако положительным ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [12] стало утверждение «процедуры СП и документооборота СП всех уровней власти» [16, с. 8], что *повысит оценку эффективности и степени достижения целей социально-экономического развития при реализации данных принципов.*

Тем не менее, для понимания принципов регионального СП, которые базируются на общеметодологических подходах, отметим, что они не являются идеологическим тезисом. Поэтому для уточнения квинтэссенции принципов, представленных в законодательной базе Российской Федерации проведем параллель, позволяющая сделать их соотношение с общенаучными (рис. 1).

ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [35]	Авторское видение
принцип единства и целостности →	исторический принцип
принцип внутренней сбалансированности →	принцип интереса
принцип результативности и эффективности функционирования →	принцип научности
принцип самостоятельности выбора путей решения задач →	принцип научности и объективной доказуемости
принцип ответственности участников процесса государственного стратегического планирования →	принцип конкурентоспособности
принцип прозрачности (открытости) →	принцип открытости и доступности

Рис. 1. Квинтэссенция принципов регионального СП в контексте ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (авторская разработка)

Таким образом, квинтэссенция принципов позволила увидеть определенную принадлежность принципов СП РСЭС с существующими общенаучными, что позволяет конкретизировать и уточнить объект нашего внимания.

Подводя итог исследованию методологической базы в контексте принципов СП, отметим, что существующие классификации и трактовки принципов имеют авторское видение. Все классификации очень схожи между собой, но авторы не только их расширили (или наоборот преднамеренно сократили), а также преподнесли в своей интерпретации. Однако мы согласимся, что все находится в развитии и поэтому отдельные принципы эволюционировали с учетом времени и особенностей функционирования школы СП. Поэтому *мы полностью солидарны с классификацией принципов В. Е. Селиверстова, но настаиваем на включении принципа инновационности, отражающего динамизм развития современных экономических процессов. Устойчивость региона возможна в результате быстрого его реагирования на внешние тенденции, а это возможно благодаря реализации структурированности, адаптивности и креативности.* Такое аргумент строится на нашем авторском предложении о формировании и развитии антикризисной школы стратегирования неэкономике регионов.

Вывод. Таким образом, изучение принципов стратегического планирования региональных социально-экономических систем позволило констатировать, что учитывая динамизм развития современных экономических процессов, устойчивость региона возможна в результате быстрого его реагирования на внешние тенденции, что возможно благодаря реализации принципа инновационности.

Перспектива дальнейших исследований состоит в изучении методов стратегического анализа развития региональных социально-экономических систем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Селиверстов, В. Е. Эволюция категорий и принципов регионального стратегического планирования [Текст] / В. Е. Селиверстов // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2010. – № 6. – С. 59-79.
2. Кужелева, А. А. Концептуальные основы стратегического планирования региональных социально-экономических систем [Текст] / А. А. Кужелева // Вести Автомобильно-дорожного института. – 2020. – № 2 (33). – С. 155-170.
3. Общее и промышленное управление [Текст] / А. Файоль; пер. Б. В. Бабина-Кореня с предисл. А. К. Гастева. – Москва: Центральный институт труда, 1923. – 63 с.
4. Лексин, В. Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития [Текст] / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. – М.: УРСС, 1997. – 372 с.
5. Лексин, В. Н. Общегосударственная система стратегического планирования территориального планирования [Текст] / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов // Труды ИСА РАН. – 2006. – Т. 22. – С. 192-212.
6. Коломийченко, О. В. Стратегическое планирование развития регионов России: методология, организация [Текст] / О. В. Коломийченко, В. Е. Рохчин. – СПб., Наука. – 2003. – 235 с.
7. Стратегическое планирование развития городов России: системный подход [Текст]: монография / В. Е. Рохчин, С. Ф. Жилкин, К. Н. Знаменская; Федеральное агентство по образованию, Тольяттинский гос. ун-т, Российская акад. наук, Ин-т проблем региональной экономики. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Тольятти: ТГУ, 2010. – 444 с.
8. Коломийченко, О. В. Стратегическое планирование развития регионов России: методология, организация [Текст] / О. В. Коломийченко, В. Е. Рохчин. – СПб.: Наука, 2003. – 235 с.
9. Николаев, М. А. Обобщение опыта планирования социально-экономического развития в субъектах РФ [Текст] / М. А. Николаев, М. Ю. Махотаева // Вопросы экономики. – 2002. – № 5. – С. 126-136.
10. Стратегическое планирование [Текст] / Под ред. Э. А. Уткина. – Москва: Ассоц. авт. и изд. «ТАНДЕМ». Изд-во ЭКМОС, 1998. – 440 с.
11. Селиверстов, В. Е. Региональное стратегическое планирование: от методологии к практике [Текст] / В. Е. Селиверстов. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2013. – 436 с.
12. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 г. N 172-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (дата обращения 03.06.2020).
13. Федеральный закон «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» от 20.07.1995 г. N 115-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_7264/ (дата обращения 03.06.2020).
14. Указ Президента Российской Федерации «Основы стратегического планирования в Российской Федерации» от 12.05.2009 г. N 536. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://strategy-center.ru/page.php?vrub=inf&vparid=675&vid=1995>. (дата обращения 03.06.2020).
15. Указ Президента Российской Федерации «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» от 31.12.2015 г. N 683. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/. (дата обращения 03.06.2020).
16. Коломийченко, О. В. Стратегическое планирование развития регионов России: методология, организация [Текст] / О. В. Коломийченко, В. Е. Рохчин. – СПб.: Наука, 2003. – 235 с.

Поступила в редакцию 21.06.2020 г.

PRINCIPLES OF STRATEGIC PLANNING REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

A. A. Kuzheleva

The article is devoted to the study of the principles of strategic planning of regional socio-economic systems based on a detailed study and justification of existing views on the interpretation and number of principles. Based on the quintessence of regional strategic planning principles, the necessity of implementing the principle of innovation is proved.

Keywords: region, principles, regional socio-economic system, socio-economic system, strategic planning, strategizing, methodology, system, management, management.

Кужелева Анна Александровна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

kuzhelechka@yandex.ru

+38-071-391-12-79

Kuzheleva Anna

candidate of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 330.117

ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ

© 2020. Р. В. Кузьменко, И. Е. Бечвая

Рассмотрены подходы к определению инновационной инфраструктуры в экономике. Определена роль и принципы формирования инновационной инфраструктуры в инновационной системе. Определены проблемы формирования инновационной инфраструктуры в Донецкой Народной Республике.

Ключевые слова: инновационная система, инновационная инфраструктура, инновации, государственная поддержка, научные разработки.

Постановка проблемы. Основной характеристикой современного экономического развития государств является уровень инновационной активности, результат которой в масштабах страны напрямую зависит от эффективности формирования и функционирования инновационной инфраструктуры. Первоочередной задачей исследования является проведение анализа основных категорий и подходов, которые определяют понятие «инновационной инфраструктуры».

Актуальность темы исследования. Ключевая проблема государственного регулирования инновационной деятельности в Донецкой Народной Республике заключается в низком уровне реализации потенциала инновационного развития. Процесс формирования инновационной инфраструктуры замедляется неразрешенностью вопросов финансирования и управления. Для запуска процессов восстановления экономики, с учетом существенного потенциала ее развития, необходимо реализовать ряд первостепенных мер, которые позволят нормализовать функционирование экономики в новых условиях, выявлять новые перспективные формы взаимодействий. Одним из таких направлений является развитие инновационной инфраструктуры путем обеспечения координации и организации совместной работы законодательной и исполнительной ветвей центральных и местных органов власти, реального и финансового секторов экономики, научных организаций и образовательных учреждений для эффективной реализации направлений инновационного развития экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретическим аспектам формирования и функционирования инновационной инфраструктуры посвящены работы Е.В. Борисовой, О.Н. Владимировой, И.А. Крымского, В.М. Московкина, О.Т. Сатторкулова, Б.Б. Тошбоева. Причины возникновения новых государственных образований «de facto государств», процессы формирования их экономик в рамках существующих ограничений и предпринимаемые в связи с этим меры по развитию территорий активно исследуются в научной литературе. В том числе, вопросы развития инновационной инфраструктуры в Донецкой Народной Республике рассматривают С.Н. Гриневская, А.П. Делиева, Р.Н. Лепа, О.В. Оношко, А.В. Половян и другие авторы.

Выделение нерешенных проблем. Обобщение научных трудов ученых позволило сделать вывод о том, что вопросы развития инновационной инфраструктуры новых государственных образований «de facto государств» выступают достаточно актуальными и требуют дальнейшего исследования. Поэтому возникает объективная

необходимость в дальнейшем углублении теоретических и методических положений по уточнению понятийно-категориального аппарата.

Таким образом **целью работы** является рассмотрение подходов к определению инновационной инфраструктуры, ее роли и принципов формирования в инновационной системе, а также определении проблем формирования инновационной инфраструктуры в Донецкой Народной Республике.

Результаты исследования. Главной особенностью современного экономического развития государства является поддержка инновационной деятельности и создание благоприятных условий для внедрения передовых технологий. Основным фактором при этом является эффективное взаимодействие между всеми субъектами и участниками инновационного развития. В процессе реализации участниками своих функций и формируется инновационная система (ИС) государства.

Результат инновационной деятельности в государственных масштабах зависит от эффективности использования инновационного потенциала, степени развития и взаимосвязи элементов, составляющих инновационную систему: государства, науки, бизнеса и определенного внутреннего механизма, обеспечивающего основу их функционирования, – инфраструктуры.

По мнению О.Н. Владимировой существует два основных подхода к трактовке термина «инновационная инфраструктура». В основе первого подхода – акцент на институциональном компоненте. В этом случае инновационная инфраструктура определяется как совокупность организаций, обслуживающих и обеспечивающих инновационную деятельность предприятий (организаций) и отдельных субъектов-инноваторов. Для второго подхода характерно использование официальных трактовок инновационной инфраструктуры из нормативно-правовой документации. В таком контексте инновационная инфраструктура может быть определена как совокупность субъектов инновационной деятельности, способствующих осуществлению инновационной деятельности, включая предоставление услуг по созданию и реализации инновации [2, с. 117].

Результаты научного анализа показывают, что инфраструктура инновационной деятельности является неотъемлемой частью инновационной системы. Е.В. Борисова считает, что инновационная инфраструктура представляет собой специфическую систему взаимосвязанных элементов, обеспечивающих реализацию инновационной деятельности, функционирующую на основе уже сформированных ключевых правил взаимодействия этих элементов: органов государственной власти и местного самоуправления, нормативно-законодательной базы, научно-технической, информационной, финансовой сфер, сферы производства и реализации инноваций и прочих [1, с. 370-371].

Главное предназначение инновационной инфраструктуры состоит в обеспечении взаимодействия между основными компонентами ИС: высшим образованием, сектором исследований и разработок, государственной инновационной политикой и предпринимательством. О.Т. Сатторкулов и Б.Б. Тошбоев, как и большинство ученых-экономистов, признают ее несовершенный фрагментарный характер и определяют ее развитие в числе ключевых задач на пути перехода к инновационному типу экономики.

В частности, указанные авторы считают, что в рамках инновационной системы государства целесообразно формирование инновационной инфраструктуры, включающей:

организации, способствующие созданию и развитию инновационных компаний (бизнес-инкубаторы, технопарки, особые зоны и т.д.);

консалтинговые организации (рыночные обзоры и исследования, разработка бизнес-планов, стратегии развития, патентные исследования, исследования конкурентных преимуществ, аудит, юридические вопросы);

центры трансфера технологий;

фондовые биржи высоких технологий [4, с. 960].

Основная проблематика современных научных исследований по данному направлению связана с отсутствием единой теории построения инновационной инфраструктуры, в том числе концепции формирования и развития инновационной инфраструктуры на разных уровнях административно-территориального деления (государство, регион, город).

С точки зрения формирования механизма взаимодействия составных элементов, инновационная инфраструктура должна соответствовать тем общим принципам, которые характерны и для инновационной системы в целом:

системность и единство механизма функционирования ее элементов;

стимулирование инновационной деятельности;

обеспечение постоянства реализации процессов по внедрению инноваций;

формирование доверительного партнерства между субъектами;

реализация целей и задач государственной инновационной политики, обеспечение положительной динамики социально-экономического развития государства.

В то же время, инновационная инфраструктура, кроме приведенных общих принципов, должна соответствовать определенным специфическим требованиям, которые, по мнению Е.В. Борисовой, целесообразно применять в отношении всех компонентов инновационной инфраструктуры:

единая цепочка и тесная взаимосвязь составляющих компонентов и подсистем;

оперативность коммуникации и обмена информацией между элементами;

эффективность распределения и использования ограниченных ресурсов [1, с. 371].

По мнению О.Н. Владимировой, создание инновационной инфраструктуры на региональном уровне должно опираться на следующие принципы:

активная государственная поддержка в программно-целевом обеспечении;

учет региональной специфики с точки зрения географического, исторического, демографического, социального, экономического развития;

соответствие направлений развития организаций инновационной инфраструктуры потребностям региональной экономики;

комплексный подход, который обеспечит возможность предоставления услуг на всех этапах инновационного процесса;

возможность взаимной координации действий организаций инновационной инфраструктуры, с аналогичными организациями других регионов;

обеспечение гибкости системы инновационной инфраструктуры, ее соответствия меняющимся внешним условиям.

Реализация названных принципов позволит сформировать инновационную структуру, адекватную современным рыночным условиям.

Процесс формирования инновационной инфраструктуры занимает длительное время. В США, Германии, Японии этот период составил около 10-15 лет, в Китае этот процесс занял меньший промежуток времени благодаря учету положительного опыта развитых государств. В России сейчас наблюдается фаза ее активного формирования на национальном и региональном уровнях. Особого внимания заслуживает данный процесс на мезоуровне, поскольку именно деятельность регионов формирует каркас инновационной инфраструктуры на уровне всего государства [2, с. 118].

В зарубежной практике формирование модели инновационной инфраструктуры производится в двух направлениях: с использованием кластерной модели или на основе технопарковых структур.

Кластерная модель активно применяется в Китае, Японии, Канаде и других странах в высокотехнологичных областях (например, оборонно-промышленный комплекс). Инновационные кластеры создаются на базе крупных предприятий с учетом имеющейся региональной инфраструктуры. Однако, кластерный подход к созданию эффективной инновационной инфраструктуры может быть использован при наличии ряда предпосылок, предшествующих образованию кластеров. В настоящее время в экономике Донецкой Народной Республики такие предпосылки практически отсутствуют, в силу объективных причин, вызванных внутренними и внешними вызовами.

Второе направление создания инновационной инфраструктуры может быть реализовано на базе бизнес-инкубатора, выступающим комплексным центральным элементом инновационной инфраструктуры определенного региона, оказывающим маркетинговые, финансовые, консультационные и сервисные услуги начинающим инновационным субъектам [1, с. 371].

Анализ существующих теоретических подходов к формированию инновационной инфраструктуры и учет зарубежного опыта в данной сфере позволяют прийти к выводу, что в перечень элементов инновационной инфраструктуры должны включаться финансовый, материально-ресурсный, научный, информационный, кадровый, экспертный и юридический компоненты.

Масштаб внедрения инноваций в экономику относится к числу ключевых показателей современной модели развития любого государства. В основе инновационного развития Донецкой Народной Республики находится ряд основополагающих факторов. Во-первых, необходимо наличие базы для развития фундаментальной и прикладной науки: подразумевается качественная система образования, развитие сети научно-исследовательских институтов. Во-вторых, внедрение научно-технических разработок невозможно без высокой вовлеченности бизнеса: предпринимательские структуры должны быть заинтересованы в использовании передовых технологий. В-третьих, государственное регулирование и поддержка должны благоприятствовать этому процессу: основными инструментами являются участие в финансировании проектов, льготное налогообложение, формирование необходимой инфраструктуры [3, с. 58].

Сегодня полноценное развитие инновационной инфраструктуры в Донецкой Народной Республике осложнено следующими факторами:

- несовершенство нормативно-законодательной базы;
- отсутствие сбалансированной системы инструментов и механизмов поддержки малого инновационного бизнеса;
- различия в базовом уровне экономического развития для создания и развития инфраструктурных объектов.

Современная инновационная инфраструктура Республики представлена отдельными ее элементами: научно-исследовательскими организациями, университетами, инновационными предприятиями и прочими структурами. В связи с этим инфраструктурные компоненты инновационной системы Республики не могут функционировать в полной мере, в их единстве и тесной взаимосвязи, тем самым определяя низкую эффективность инновационной деятельности. К наиболее развитой подсистеме инновационной инфраструктуры в Республике относится производственно-

технологическая, менее развиты экспертно-консалтинговая, финансовая, информационная, кадровая, сбытовая подсистемы.

Донецкая Народная Республика благодаря ресурсному потенциалу имеет широкие возможности для выхода на инновационный путь развития. Экономика Донбасса традиционно характеризуется мощной промышленной базой и обладает опытом формирования научных центров. До 2014 года разработками в сфере машиностроения, металлургии, информационных технологий занимались специалисты технопарков «Углемаш», «УНИТЕХ». Так, в довоенное время объем расходов на осуществление научных работ составлял около полумиллиарда гривен, что составляло 0,3% ВВП области. По мнению экспертов, для развития по инновационному пути необходимо повысить данный показатель до 2,5%, поскольку инновации являются важнейшим стимулятором роста экономики Республики. К примеру, ведущие мировые новаторы, такие как Южная Корея или Нидерланды расходуют по этим направлениям от 7 до 12% своего ВВП [3, с. 58].

На современном этапе развития Донецкой Народной Республики достижение таких показателей предусмотрено долгосрочной перспективой, поэтому уже осуществлены конкретные шаги в заданном направлении. Так, в рамках формирования необходимой инновационной инфраструктуры возобновили свою работу центральная научно-техническая библиотека и патентный фонд, проектируется запуск центра передовых технологий. Исследователями Республики осуществляются практические инновации в области энергосбережения, экологии, коммуникационных систем. Ученые Донецкой Народной Республики разработали стратегию перехода к водородной энергетике и эффективные методы значительного повышения урожая.

Деятельность сформированного в Республике научно-технического совета по вопросам развития промышленности направлена на разработку плана собственного производства сырья и товаров, внедрение инноваций в промышленность, модернизацию оборудования. Донецкие новаторы создали модуль бесперебойной работы горной техники, который дает возможность остужать силовые полупроводники конвективным способом. Данное достижение в области охлаждения двигателей выглядит достаточно компактно и характеризуется сравнительно невысокой стоимостью. Указанное изобретение планируется поставить на конвейер на заводах Республики, а также экспортировать его в Российскую Федерацию. В числе научных разработок донецких ученых также изобретение, позволяющее превратить угольную пыль в топливо, спрессовывая ее в брикеты. Созданная мобильная установка обеспечивает производство до 15 тонн топлива в час. Также разработан проект по переработке породы терриконов, направленный на получение до 12% угля из отходов [3, с. 60].

Внедрение научных достижений в Донецкой Народной Республике осуществляется также и в аграрном секторе. Так, учеными внедряется технология восстановления деградированных земель, которая была разработана в 2016 году. Также разрабатываются и готовятся к внедрению системы управления «умными теплицами».

Также в рамках формирования инновационной инфраструктуры в Донецкой Народной Республике сформирован Инновационный Центр, деятельность которого заключается в определении и привлечении наиболее эффективных механизмов для формирования единой региональной системы развития инноваций, что значительно повысит инвестиционную привлекательность Республики, рост инноваторской активности изобретателей и бизнес-сообщества в целом [3, с. 60].

Выводы. Таким образом, современная инновационная инфраструктура представляет собой систему взаимосвязанных и взаимодополняющих организаций разной направленности и различных организационно-правовых форм, а также порядок их взаимодействия, что обеспечивает эффективную реализацию инновационной деятельности на всех этапах инновационного процесса. Состав оптимальной инновационной инфраструктуры должен соответствовать единой концепции инновационного развития Донецкой Народной Республики, учитывая приоритеты на разных уровнях административно-территориального деления (государство, регион, город). Государственным органам власти необходимо использовать широкий арсенал инструментов поддержки уровня инновационной активности в бизнес-сообществе, особенно в сфере промышленного производства, являющейся основой устойчивого экономического развития государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Борисова Е.В. Проблемы формирования и развития инновационной инфраструктуры в регионе / Е.В. Борисова // Решетневские чтения. – 2014. – №18. – С.370-372.
2. Владимирова О.Н. Проблемы формирования и функционирования инновационной инфраструктуры в регионе / О.Н. Владимирова // Регионология. – 2010. – №2. – С.117-122.
3. Делиева А.П. Инновационное развитие Донецкой Народной Республики / А.П. Делиева // Инновационные перспективы Донбасса: материалы 4-й Международной научно-практической конференции (Донецкий национальный технический университет, 22-25 мая 2018г.). – Донецк, 2018. – С.58-62.
4. Сатторкулов О.Т. Развитие национальной инновационной системы и ее особенности / О.Т. Сатторкулов, Б.Б. Тошбоев // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С.959-962.

Поступила в редакцию 03.02.2020 г.

INNOVATIVE INFRASTRUCTURE IN THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC: PROBLEMS OF FORMATION AND PROSPECTS FOR IMPLEMENTATION

R. V. Kuzmenko, I. E. Bchvaya

The approaches to the definition of innovative infrastructure in the economy are considered. The role and principles of the formation of innovation infrastructure in the innovation system are determined. The problems of the formation of innovative infrastructure in the Donetsk People's Republic are identified.

Keywords: innovation system, innovation infrastructure, innovation, state support, scientific development.

Кузьменко Руслан Валерьевич

кандидат экономических наук, доцент, заведующий отделом государственного регулирования и планирования экономики

ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк

ruslan.iei2015@yandex.ru

+38-071-338-82-55

Бечвая Ирина Елгуджевна

ассистент кафедры экономики предприятия и инноватики

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

timasav4enko@gmail.com

+38-071-396-33-95

Kuzmenko Ruslan

Candidate of Economics, Associate Professor, Head of the Department of State Regulation and Economic Planning

Institute of Economic Research, city Donetsk

Bechvaya Irina

Assistant, Department of Enterprise Economics and Innovation

Donetsk National Technical University, city Donetsk

УДК 331.5:364.08

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НА ЦИФРОВОМ РЫНКЕ ТРУДА

© 2020. Н. Д. Лукьянченко, А. М. Гизатулин

В статье описана проблема повышения уровня социальной защиты на цифровом рынке труда. Под воздействием глобализации, научно-технического прогресса, активной работы всемирных организаций наблюдается развитие цифрового рынка труда. Однако, это развитие идет односторонне, в интересах работодателей и государства. Рабочая сила на цифровом рынке труда не имеет социальной защиты эквивалентной социальной защите на традиционном рынке труда. Проанализированы особенности социальной защиты цифрового труда. На основании полученных результатов разработаны рекомендации по повышению эффективности социальной защиты рабочей силы на цифровом рынке труда.

Ключевые слова: цифровой рынок труда, социальная защита, прекариат, достойный труд

Постановка проблемы. Под воздействием глобализации, научно-технического прогресса, активной работы всемирных организаций наблюдается развитие цифровой экономики и цифрового рынка труда. Однако, это развитие идет односторонне, в интересах работодателей и государства. Рабочая сила на цифровом рынке труда не имеет социальной защиты эквивалентной социальной защите на традиционном рынке труда. Поэтому возникает проблема повышения уровня социальной защиты на цифровом рынке труда.

Актуальность исследования. Легальные продавцы цифрового труда имеют статус субъектов предпринимательской деятельности, что требует от них наличия предпринимательских способностей и навыков, а также заставляет брать на себя предпринимательские и социальные риски. Де-факто наемный работник берет на себя почти все риски работодателя, де-юре – остается индивидуальным предпринимателем. Такая ситуация приводит к прекаризации цифрового труда, вплоть до самоубийств [1, 2]. Поэтому особую актуальность приобретает поиск направлений социальной защиты рабочей силы на цифровом рынке труда.

Анализ последних исследований и публикаций. Актуальность социальной защиты на цифровом рынке труда вызывает научный и практический интерес. Над этой проблемой работают не только всемирные организации и государственные институты, а также частные фонды и индивидуальные предприниматели. Наибольший вклад в раскрытие темы социальной защиты на цифровом рынке труда внесли такие ученые как М.Я. Азьмук [3], Л. Ирани [4], М.Л. Калужский [5], Н.Б. Кириллова [6], В.П. Кляуззе [7], М. Рисак [8], Ф. Сёдерквист [9], Ж.Т. Тощенко [10], К. Форде [11], К. Фукс [12], У. Хьюс [1] и другие.

Выделение нерешенной проблемы. Значительное количество публикаций освещает отдельные аспекты социальной защиты на отдельных сегментах цифрового рынка труда. Для разработки системных мероприятий, направленных на повышение эффективности социальной защиты, необходимо проанализировать особенности социальной защиты на цифровом рынке труда в целом, рассматривая социальную защиту как комплексную проблему.

Цель исследования заключается в выделении особенностей социальной защиты на цифровом рынке труда для определения направлений повышения её эффективности.

Результаты исследования. В последние годы цифровой рынок труда динамично развивается. Так, индекс онлайн-труда вырос с 1 января 2017 года по 1 января 2020

года с 61,7 до 89,2 пунктов, т.е. более, чем на 44% [13]. На начало 2020 года доступ к сети Интернет имело почти 60% населения планеты, в РФ этот показатель достигал 81% [14], что значительно превышает среднемировой уровень.

Однако, если проанализировать уровень цифровой грамотности населения РФ, становится очевидным его низкий уровень. Так, на начало 2020 года доля жителей РФ, обладающих цифровой грамотностью и ключевыми компетенциями цифровой экономики, составила 27%. В 2018 году этот показатель был на уровне 26%, т.е. к 2020 году изменился незначительно. Индекс «Информационная грамотность» составил за первый квартал 2020 года 59 процентных пунктов (п.п.), индекс «Коммуникативная грамотность» – 62 п.п., индекс «Создание цифрового контента» – 53 п.п., индекс «Цифровая безопасность» – 60 п.п., индекс «Навыки решения проблем в цифровой среде» – 58 п.п., что свидетельствует о необходимости повышения уровня цифровой грамотности населения РФ [15].

Низкий уровень цифровой грамотности приводит к неэффективному использованию сети Интернет, что подтверждает такой показатель, как «Использование населением сети Интернет для поиска работы» (рис. 1).

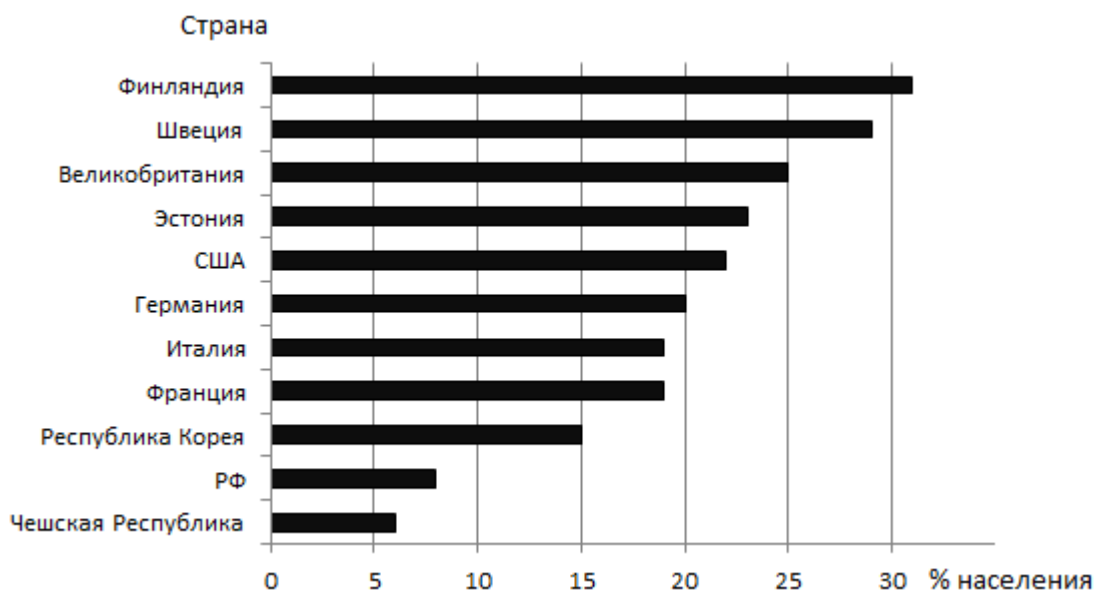


Рис. 1. Использование населением сети Интернет для поиска работы в 2018 г. (в процентах от численности населения в возрасте 15–74 лет, использующего интернет) [16]

У. Хьюс с соавторами исследовала попытки оценить долю цифрового рынка труда Швеции, Германии, Австрии, Нидерландах, Великобритании, Швейцарии и Италии. Так, когда-либо через цифровую платформу находили работу от 9 до 22% работающего населения в зависимости от страны. Однако, учитывая временный характер работы через цифровые платформы, ученые оценили долю цифрового рынка труда, исходя из недельного периода наблюдения. Оказалось, что люди, вовлеченные в работу через платформы в течение недели, составляют от 4,7% в Великобритании до 12,4% в Италии. Т.е. доля цифрового рынка труда значительно снизилась [17].

К. Форде с соавторами отмечают, что от 1% до 5% взрослого населения Европейского Союза в какой-то момент работали на основе цифровой платформы, и что 25% этих работников видят в работе на платформе основной источник дохода [11].

К. Фукс рассматривает создание контента в социальных сетях как бесплатную работу. Причем бесплатной эта работа является из-за непонимания авторов контента, что корпоративные интернет-гиганты зарабатывают огромные деньги на контенте и на цифровом следе, который оставляют пользователи социальных сетей [12]. По состоянию на начало января месяца 2020 года Топ-10 самых популярных социальных платформ насчитывал в среднем более 12 млрд. активных пользователей в месяц (без учета повтора одних и тех же пользователей в разных сетях), самая востребованная социальная сеть Facebook имела в среднем 2,5 миллиарда активных пользователей в месяц, и на протяжении 2019 года это количество продолжало расти в большинстве стран [14].

Если рассматривать цифровой рынок труда с учетом бесплатного труда, то его размер приобретает значительные масштабы.

Из-за отсутствия доступа к сети Интернет у значительной части населения планеты, низкого уровня цифровой грамотности, отсутствия полноценной нормативно-правовой базы, регулирующей цифровой рынок труда, и других причин не очевидно, что проблема социальной защиты на цифровом рынке труда стоит на сегодняшний день остро. Однако, достижения НТП, программы развития международных организаций и государств, так или иначе, вызывают перемещение трудовых ресурсов с традиционного рынка труда на цифровой рынок труда, что создает объективную необходимость в разработке стратегий, механизмов и программ социальной защиты продавцов труда на цифровом рынке труда. Для разработки мероприятий, направленных на повышение эффективности социальной защиты, необходимо проанализировать особенности социальной защиты на цифровом рынке труда.

В отличие от традиционного рынка труда на цифровом рынке труда продается не сам труд, а продукт или результат труда [5]. Поэтому сложилась практика оформления отношений между работодателем и работником как между равноправными партнерами на основе гражданско-правового договора, в том числе в устной форме.

Однако, М. Рисак заметил, что на практике отношения, которые складываются между продавцом и покупателем на цифровом рынке труда, не являются партнерскими [8].

Действительно, отношения между сторонами оформляются в виде договора между субъектами предпринимательской деятельности, но одна из сторон (работодатель) диктует способ организации и условия труда, сроки выполнения работы, цену на результат труда и т.д. В такой ситуации работодатель имеет существенную экономию денежных средств за счет сокращения издержек на обязательные социальные гарантии, которые варьируются в зависимости от страны, но гарантируются государством. А продавец результатов труда фактически является наемным работником без социальной защиты. В зависимости от уровня доходов и финансовой грамотности наемный работник может самостоятельно обеспечить себе соответствующий уровень социальной защиты, но на практике это маловероятно.

Появление цифровой работы вызвало и появление нетипичной занятости, которая характеризуется выходом за рамки стандартных социально-трудовых отношений. Работа по требованию, временная работа становятся новой нормой на цифровом рынке труда.

М. Рисак также отмечает появление во многих странах судебных дел, вызванных конфликтом сторон социально-трудовых отношений на цифровом рынке труда [8]. Это объясняется неготовностью нормативно-правовой базы по всей планете к юридическому обеспечению цифрового рынка труда. На практике процесс развития

цифрового рынка труда идет намного быстрее, чем государство успевает обновлять нормативно-правовую базу. Это отставание не дает возможности государству обеспечить высокий уровень социальной защиты наемных рабочих на цифровом рынке труда. Кроме того, потенциальную социальную угрозу несет в себе возможное распространение принципов и условий цифрового труда на традиционный рынок труда.

Поскольку принципы развития цифрового рынка труда зародились в западных странах, где стоимость труда достаточно высокая, то не предполагалась ситуация, когда работник не сможет отложить часть своего дохода в сбережения, часть – в государственный или частный пенсионный фонд, часть – в другие фонды, как это сложилось в развивающихся странах. Поэтому социальная незащищенность работников на цифровом рынке труда усиливается в странах со «слабой» экономикой.

На цифровом рынке труда продавец результатов труда сам должен планировать направление и уровень образования, переподготовки и повышения квалификации, планировать карьерный рост, организовывать режим труда и отдыха, обеспечивать охрану труда, делать отчисления в пенсионный фонд, на медицинское страхование, на социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, планировать стабильное поступление доходов, оценивать различные виды рисков, обеспечивать юридическое сопровождение своей работы. Т.е. наемный работник, будучи субъектом предпринимательской деятельности на цифровом рынке труда, берет на себя предпринимательские и социальные риски, которые на традиционном рынке труда берут на себя работодатели.

У. Хьюс с соавторами описали, как работники цифровых платформ страдают от психосоциального стресса, интенсификации работы и размывания границы между работой и личной жизнью [1]. С одной стороны, гибкая занятость дает возможность работнику организовать свободный режим труда и отдыха, выделить время на уход за детьми и пожилыми родственниками или на решение личных проблем в рамках срока выполнения работы. Но с другой стороны, такой способ организации труда требует от работника наличия предпринимательского таланта, высокого уровня силы воли, самоорганизации, крепкого психического и физического здоровья. Возникает ситуация социальной несправедливости, когда работники проявляют гибкость во всем, а работодатели нет. Не каждый человек обладает хорошим здоровьем, имеет качества предпринимателя и высокий уровень силы воли и самоорганизации. Поэтому возникает имплицитно-стрессовая ситуация, которая может перерасти в хронический профессиональный стресс или привести к самоубийству.

Еще одним аспектом социальной несправедливости является невозможность работником цифровой платформы заболеть во время выполнения заказа. В программном обеспечении цифровых платформ не заложена функция ухода на больничный лист. Если работник не сможет выполнить заказ в оговоренный срок в связи с болезнью, его рейтинг будет понижен, он потеряет доход и репутацию. В дальнейшем его могут не нанять на этой платформе. Кроме потери дохода и репутации, работнику придется оплатить свое лечение.

Ярким примером, который демонстрирует несправедливые условия труда, является глобальная цифровая платформа для решения микрозадач Amazon Mechanical Turk. На этой платформе зарегистрировано огромное количество потенциальных работников со всего мира, что позволяет работодателям не соблюдать трудовое законодательство, не нести социальные издержки и риски. Учитывая огромный уровень конкуренции среди рабочих, работодатель может себе позволить оплачивать

выполнение микрозадач на более низком уровне, чем принято за минимальный уровень оплаты такого вида работы на национальном рынке труда. Большинство работников платформы зарабатывают в среднем 2 доллара США в час. Это намного ниже минимальной заработной платы в США, где находится подавляющее большинство работников [4, 11].

Платформа Amazon Mechanical Turk не ограничивается только несправедливыми условиями труда, характерным для ее функционирования является также кража заработной платы, которая происходит, когда работа завершена, но отклонена заказчиком. Соглашение о работе с платформой позволяет работодателям отклонять заказ на выполнение работы, если они не удовлетворены результатом, но при этом право интеллектуальной собственности остается за работодателем. У наемных работников нет ресурсов, чтобы защитить себя от недобросовестной практики работы данной цифровой платформы [4].

Ф. Сёдерквист предположил, что цифровая работа и, в частности, работа на цифровых платформах будет создавать потенциал для стимулирования инноваций, создания новых рабочих мест, обучения новым навыкам и создания гибкой занятости, которая приносит пользу, как работникам, так и работодателям [9]. Однако, текущая реальность цифрового рынка труда не соответствует требованиям цифровой экономики будущего, заполненной высококачественными рабочими местами, где каждый может выбирать, как, когда и где он работает. Такое не соответствие может привести к росту прекариата, увеличению неравенства в доходах, негативно повлиять на экономический рост и социальную ситуацию.

Регулирование социально-трудовых отношений может осуществлять не только государство. Другие участники цифрового рынка труда также могут влиять на эти отношения, Ф. Сёдерквист называет это явление саморегулированием и выделяет два подхода к саморегулированию. Первый подход – англосаксонский, заключается в одностороннем саморегулировании, когда «правила игры» на цифровом рынке труда диктуют работодатели. Второй подход – скандинавский, заключается в обсуждении справедливых условий труда путем коллективных переговоров между ассоциациями работодателей и профсоюзами [9].

На постсоветском пространстве наблюдается кризис профсоюзного движения. Фокус деятельности профсоюзов сместился с защиты прав рабочих к раздаче путевок, подарков, проведению развлекательных мероприятий и сглаживанию конфликтных ситуаций между работодателем и работником [18]. Цифровая трансформация мировоззрения работников, ежегодный рост возможностей доступа к сети Интернет, бесплатный доступ к юридической литературе и литературе по организации свободных профсоюзов создают сейчас новые условия для развития профсоюзного движения. Уровень социальной защиты на цифровом рынке труда во многом зависит от социальной активности продавцов результатов труда.

Нормативно-правовая база регулирующая деятельность профсоюзных организаций апробирована на протяжении десятилетий на традиционном рынке труда. Однако, напрямую применить эти правовые нормы к цифровому рынку труда невозможно, так как де-юре социально-трудовые отношения, складываются не между работодателем и работником, а между субъектами предпринимательской деятельности. Не смотря на это, зарубежный опыт показывает, что суды находят возможности принять сторону работников на цифровом рынке труда. Так, в 2017 году в Соединённом Королевстве Великобритании и Северной Ирландии водители службы

такси Uber подали иск о признании их наемными рабочими, которые имеют право на минимальную заработную плату и отпуск. Иск был удовлетворен [19].

Ещё одним путем повышения уровня социальной защиты на цифровом рынке труда является устранение монополии цифровых приложений и платформ. Работники должны объединяться в организации на основе совместной собственности (кооперативы) и создавать альтернативу монополиям.

Международная организация труда выступает за достойный труд во всех странах и сферах деятельности. Под достойным трудом понимаются «возможности для продуктивной работы, обеспечивающей справедливый доход, безопасность на рабочем месте и социальная защита для семей, лучшие перспективы для личного развития и социальной интеграции, свобода для людей выражать свое мнение, заботиться, организовывать и участвовать в решениях, которые влияют на их жизнь и равенство возможностей и обращения для всех женщин и мужчин» [20]. Реализация данного тезиса невозможна только на основе жесткого регулирования рынка труда государством, необходимо также осознанное участие каждого рабочего в движении за достойный труд.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие **выводы**.

1. Развитие цифрового рынка труда идет односторонне, в интересах работодателей и государства. Рабочая сила на цифровом рынке труда не имеет социальной защиты эквивалентной социальной защите на традиционном рынке труда.

2. На практике процесс развития цифрового рынка труда идет намного быстрее, чем государство успевает обновлять нормативно-правовую базу. Это отставание не дает возможности государству обеспечить высокий уровень социальной защиты наемных рабочих на цифровом рынке труда. Кроме того, потенциальную социальную угрозу несет в себе возможное распространение принципов и условий цифрового труда на традиционный рынок труда.

3. На цифровом рынке труда продавец результатов труда сам должен планировать направление образования, карьерный рост, организовывать режим труда и отдыха, обеспечивать охрану труда, делать отчисления в пенсионный фонд, на медицинское страхование, на социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, планировать стабильное поступление доходов, оценивать различные виды рисков, обеспечивать юридическое сопровождение своей работы. Т.е. наемный работник, будучи субъектом предпринимательской деятельности на цифровом рынке труда, берет на себя предпринимательские и социальные риски, которые на традиционном рынке труда берут на себя работодатели.

4. Цифровая трансформация мировоззрения работников, ежегодный рост возможностей доступа к сети Интернет, бесплатный доступ к юридической литературе и литературе по организации свободных профсоюзов создают сейчас новые условия для развития профсоюзного движения. Уровень социальной защиты на цифровом рынке труда во многом зависит от социальной активности продавцов результатов труда.

5. Перспективным направлением повышения уровня социальной защиты на цифровом рынке труда является устранение монополии цифровых платформ. Работники должны объединяться в организации на основе совместной собственности (кооперативы) и создавать альтернативу монополиям.

Перспектива дальнейших исследований состоит в разработке механизмов социальной защиты на цифровом рынке труда и программ по их реализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Huws U. Labour in Contemporary Capitalism / U. Huws. – London: Palgrave Macmillan, 2019. – 188 p.
2. Цифровая экономика в Южной Корее: первые случаи самоубийства «лишних» людей. – URL: d-russia.ru/tsifrovaya-ekonomika-v-yuzhnoj-koree-pervye-sluchai-samoubijstva-lishnih-lyudej.html (Дата обращения: 25.02.2020).
3. Азьмук Н.А. Зайнятість і мотивація праці в інформаційній економіці: трансформація і взаємозв'язок / Н. А. Азьмук // Проблеми економіки. – 2017. – № 4. – С. 376-383.
4. Irani L. Difference and dependence among digital workers: the case of Amazon Mechanical Turk. – URL: escholarship.org/uc/item/6xk920rj (Дата обращения: 25.02.2020).
5. Калужский М.Л. Сетевой рынок труда: монография / М.Л. Калужский. – ОмГТУ. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2018. – 122 с.
6. Кириллова Н.Б. Прекариат и профсоюзы: поиск взаимопонимания и пути взаимодействия // Труд и социальные отношения. – 2017. – № 4. – С. 147-158.
7. Кляуззе В.П. Прекариат: условия труда и обеспечение охраны труда / В.П. Кляуззе // Белорусский экономический журнал. – 2017. – № 1(78). – С. 125-132.
8. Risak M. Fair Working Conditions for Platform Workers. Possible Regulatory Approaches at the EU Level. – URL: library.fes.de/pdf-files/id/ipa/14055.pdf (Дата обращения: 25.02.2020).
9. Söderqvist F. A Nordic approach to regulating intermediary online labour platforms / F. Söderqvist // Transfer: European Review of Labour and Research. – URL: doi.org/10.1177/1024258917711375 (Дата обращения: 25.02.2020).
10. Тощенко Ж.Т. Прекариат: от протокласса к новому классу. Монография / Ж.Т. Тощенко. – М.: Наука, 2018. – 350 с.
11. Forde C. The Social Protection of Workers in the Platform Economy / C. Forde, M. Stuart, S. Joyce, L. Oliver, D. Valizade, G. Alberti, K. Hardy, V. Trappmann, C. Umney, C. Carson. – URL: [www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/614184/IPOL_STU\(2017\)614184_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/614184/IPOL_STU(2017)614184_EN.pdf) (Дата обращения: 25.02.2020).
12. Fuchs C. Communication and Capitalism: A Critical Theory / C. Fuchs. – London: University of Westminster Press. – 2020. – 406 p.
13. Индекс онлайн труда. – URL: ilabour.oii.ox.ac.uk/online-labour-index (Дата обращения: 25.02.2020).
14. Отчет Digital 2020. – URL: wearesocial.com/digital-2020 (Дата обращения: 25.02.2020).
15. Цифровая грамотность россиян: исследование 2020. – URL: nafi.ru/analytics/tsifrovaya-gramotnost-rossiyan-issledovanie-2020 (Дата обращения: 25.02.2020).
16. Абдрахманова Г.И. Цифровая экономика: 2020: краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, К. О. Вишнеvский, Л. М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2020. – 112 с.
17. Huws U. Work in the European Gig Economy: Research results from the UK, Sweden, Germany, Austria, the Netherlands, Switzerland and Italy / U. Huws, N. H. Spencer, D. S. Syrdal, K. Holts. – URL: https://uhra.herts.ac.uk/bitstream/handle/2299/19922/Huws_U_Spencer_N.H_Syrdal_D.S_Holt_K_2017_.pdf?sequence=2 (Дата обращения: 25.02.2020).
18. На что живут профсоюзы // Ежедневная деловая газета РБК. – URL: www.rbc.ru/newspaper/2016/05/10/572214189a79477116812c57 (Дата обращения: 25.02.2020).
19. Uber loses licence to operate in London. – URL: www.bbc.com/news/business-50544283 (Дата обращения: 25.02.2020).
20. World Employment and Social Outlook: Trends 2020 // International Labour Office – Geneva: ILO, 2020. – 128 p.

Поступила в редакцию 18.04.2020 г.

FEATURES OF SOCIAL PROTECTION IN THE DIGITAL LABOR MARKET

N. D. Lukyanchenko, A. M. Gizatulin

The article describes the problem of increasing the level of social protection in the digital labor market. Under the influence of globalization, scientific and technological progress, the active work of world organizations, the development of the digital labor market is observed. However, this development is one-sided, in the interests of employers and the state. Labor in the digital labor market does not have social protection equivalent to social protection in the traditional labor market. The features of the social protection of digital labor are analyzed. Based on the results obtained, recommendations were developed to improve the effectiveness of social protection of the workforce in the digital labor market.

Keywords: digital labor market, social protection, precariat, decent work.

Лукьянченко Наталья Дмитриевна

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления персоналом и экономики труда

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

upriet_donnu@mail.ru

+38-071-305-20-80

Гизатулин Артем Махмутович

докторант кафедры управления персоналом и экономики труда, кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

a.gizatulin@donnu.ru

+38-071-405-40-70

Lukyanchenko Natalya

Doctor of Economics, Professor,

Head of the Department of Personnel Management and Labor Economics

Donetsk National University, city Donetsk

Hizatulin Artem

PhD in Economics, Docent, Doctoral Candidate of the Department of Personnel Management and Labor Economics,

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.242

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО КАК ПРИОРИТЕТНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА НЕПРИЗНАННЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

© 2020. Б. В. Мелюс

В статье исследован вопрос взаимодействия региональной власти и частных структур для реализации программ социально-экономического развития непризнанных государственных образований. Рассмотрено состояние и отражён опыт использования механизма государственно-частного партнёрства (ГЧП) в Абхазии, Донецкой Народной Республике, Луганской Народной Республике, Приднестровской Молдавской Республике и Республике Южная Осетия. Выделены принципы развития ГЧП в условиях непризнанных государств. Обоснована целесообразность использования концессии как модели ГЧП, наиболее приоритетной для условий непризнанных государственных образований.

Ключевые слова: бизнес-структуры; государственно-частное партнерство; концессии; муниципально-частное партнёрство; непризнанные государственные образования.

Постановка проблемы. Постиндустриальные тенденции социально-экономического развития современного общества показали, что традиционные факторы конкурентоспособности государств и регионов (земля, капитал, природные ресурсы и рабочая сила) при их первостепенной значимости как ресурсов производства, постепенно перестают занимать приоритетную нишу в оценке конкурентной успешности территорий. Можно иметь достаточно большие ресурсы, но социально-экономические эффекты использования могут не соответствовать их объёму, структуре потребления и качеству. Вот почему в последнее время привлекательность территории государства и региона определяется всё в большей степени уровнем качества жизни проживающего на этой территории населения, уровнем развития экономической инфраструктуры, уровнем квалификации трудовых ресурсов и т.п. Можно сказать, что эти показатели отражают эффективность использования традиционных факторов производства. Они являются своеобразной формой проявления эффективности факторов и, как следствие – формой проявления конкурентоспособности территории. В свою очередь, качество жизни и уровень развития инфраструктуры обусловлены степенью развития сферы производства общественных благ и услуг.

Практика показывает, что на современном этапе развития общества производство общественных благ и услуг и реализация инфраструктурных проектов в основном базируется на отношениях государственно-частного (ГЧП) и муниципально-частного партнёрства (МЧП). Именно этим и обусловлен интерес учёных и управленческих государственных структур к механизмам реализации этой системы отношений. В непризнанных государственных образованиях интерес использования ГЧП и МЧП обусловлен тем, что такое партнёрство можно рассматривать как концепцию, позволяющую аккумулировать ресурсы частного сектора и направить их на развитие инфраструктуры, повышение качества и увеличение объёма общественных благ и услуг. В условиях весьма ограниченных государственных инвестиционных средств в подобных территориальных образованиях ГЧП потенциально является (а при определённых условиях может стать реальным) существенным (если не сказать основным) источником инвестиций, способным активизировать воспроизводственные процессы.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью поиска модели активизации социально-экономических процессов в непризнанных государственных образованиях, каким является Донецкая Народная Республика (ДНР). Несмотря на то, что в ДНР уже несколько лет назад принят закон, регламентирующий реализацию механизма ГЧП, активных результатов его действия в Республике практически не наблюдается.

В уже ранее опубликованных нами работах рассмотрен и обобщён опыт использования ГЧП в развитых странах мира. Считаем важным проанализировать состояние проблемы и опыт использования отношений ГЧП в непризнанных государственных образованиях. Это даст возможность выявить условия, мотивы и причинно-следственные связи бизнеса и государства (в том числе – в инновационном развитии экономики), принять решение об использовании наиболее соответствующих для современного состояния непризнанных государств моделей государственно-частного и муниципально-частного партнёрства, а также сформировать институциональную структуру, обеспечивающую реализацию выбранных моделей в условиях ДНР.

Анализ последних исследований и публикаций. Успехи и достижения экономически развитых стран мира в использовании отношений ГЧП дают основание для вывода о целесообразности распространения теории и практики такого партнёрства в государствах, нуждающихся в инвестициях для активизации социально-экономического развития. В непризнанных государственных образованиях, какими, например, являются Донецкая Народная Республика (ДНР), Луганская Народная Республика (ЛНР), Республика Южная Осетия (РЮО), частично признанная Республика Абхазия (РА), Приднестровская Молдавская Республика (ПМР) и ещё около двухсот подобных территориальных образований, существующих в мире, в инвестициях как основе реализации социально-экономических проблем имеет место особая потребность. Поэтому учёные и практические деятели этих стран активно пропагандируют важность и практическую значимость развития отношений государственно-частного партнёрства.

Так, К. Базилевский, координатор партнёрства «Абхазские проекты», акцентирует внимание на необходимости скорейшего принятия в Абхазии закона, регламентирующего отношения государственно-частного партнёрства. Он констатирует, что с 2015 года закон обсуждается, но, к сожалению, по непонятным причинам (с точки зрения автора, в основном – субъективным) не принят. А финансовых средств, поступающих из России, по инвестиционной программе содействия социально-экономическому развитию Абхазии на решение всех задач не хватает [1].

Анализируя состояние государственно-частного партнерства в России и в Абхазии, В.Н. Парахина, З.И. Шалашаа, Р.М. Устаев подчёркивают: «Развитие ГЧП позволяет создать синергетический эффект на основе возможностей органов государственного управления и органов местного самоуправления и инициативы, опыта, эффективности частного капитала, а также позволяет привлечь дополнительные инвестиции в экономику страны на средне- и долгосрочную перспективу» [2, с. 47].

В статье Ю.А. Безруких и учёного из Южной Осетии В.В. Джабиева обоснована перспективность использования отношений ГЧП в развитии лесопильной отрасли Южной Осетии [3].

Учёными Приднестровской Молдавской Республики аргументирована точка зрения на механизм взаимодействия государства и агробизнеса; предложены

различные формы партнерства, которые могут активизировать развитие отрасли, способствовать эффективному использованию имеющихся ресурсов и переработке исходного сырья, наращиванию производства конкурентоспособной продукции и, как итог – обеспечению продовольственной безопасности государства [4, с. 23].

К сожалению, в названных республиках весьма скромно представлены не только научные исследования вопросов ГЧП, но и фактический материал, отражающий состояние проблемы и уровень её решения. Используя этот ограниченный по объёму данных материал, постараемся показать реальную картину состояния отношений ГЧП в непризнанных республиках, обобщить имеющийся опыт и показать возможности его использования в практике развития отношений ГЧП в непризнанных государственных образованиях, в том числе – в ДНР.

Выделение нерешенной проблемы. Важным аспектом теоретического исследования отношений государственно-частного партнёрства является проблема выбора модели ГЧП, наиболее соответствующей условиям конкретной территории.

Целью исследования является теоретическое обоснование концессии как наиболее перспективной формы партнерских взаимоотношений государства и бизнеса в условиях политической и экономической изоляции; выявление направлений совершенствования механизмов ГЧП в непризнанных либо частично признанных государствах.

Результаты исследования. В экономической литературе обстоятельно исследован вопрос отличия проектов ГЧП от множества других форм взаимодействия власти и бизнеса и сформулированы *принципы, на которых строятся отношения государственно-частного партнерства*:

добровольный взаимовыгодный характер сотрудничества;

долгосрочный проект с четко определенными сроками;

совместное участие бизнеса и власти в финансировании (на основе возвратности и платности);

участие бизнеса и власти в управлении проектом и/или его реализации при посредничестве специально создаваемой структуры (некоммерческой или коммерческой организации в форме агентства, партнерства и т. д.);

формальный характер сотрудничества на основе контрактов и соглашений с четкой структурой взаимодействия и распределением рисков и выгод;

производство общественных или квази-общественных благ, направленное на решение важнейших социально-экономических проблем [5, с. 135].

Необходимость сотрудничества частного бизнеса и государства в производстве общественных благ на региональном уровне обусловлена наличием ряда проблем, влияющих на общий фон социально-экономического развития страны. В странах, где ранее имела место планово-административная экономическая система, ГЧП находится в процессе формирования, практика данной концепции все более активно проникает в муниципалитеты. Становится понятно, что реализация позитивных возможностей ГЧП требует формирования соответствующей системы управления, в том числе и на региональном уровне. Это имеет особое значение для регионов непризнанных государственных образований. Развитие института ГЧП в таких образованиях, на наш взгляд, должно строиться на следующих принципах:

принцип общественной значимости (на удовлетворение общественных потребностей как на уровне региона в целом, так и на местном уровне);

принцип инновационности (ГЧП-проект по своему содержанию должен быть направлен на инновационное решение социально-экономических проблем региона);

принцип оптимизации управления проектами, который, в свою очередь, должен быть основан на *принципе законности*. Он обеспечивает формирование прозрачной нормативной правовой базы в сфере государственно-частного партнерства и соблюдение её исполнения.

Нами исследованы законодательные и экономические условия, в которых находятся упомянутые республики – Республика Абхазия, Донецкая Народная Республика, Луганская Народная Республика, Приднестровская Молдавская Республика и Республика Южная Осетия. Разумеется, что взаимодействие государства и частных партнёров в системе отношений ГЧП закрепляется на официальной, юридической основе, что подчеркивает публичную, общественную направленность государственно-частного партнерства с четким равноправием участников соглашения. При реализации проектов на основе ГЧП консолидируются ресурсы и вклады сторон, риски финансового характера и затраты. Достигнутые результаты также распределяются между сторонами в заранее определённых пропорциях.

Эти принципы взяты за основу руководством Республики Абхазии для осуществления политики реорганизации экономической ситуации в стране на началах ГЧП. Высокие темпы развития экономики РА требуются в условиях экономического кризиса, пошатнувшего мировую финансовую систему (в том числе сказывавшегося в некоторой мере на Абхазии). Основообразующими республиканскую казну являются дотации из российского бюджета, определенные «Договором Российской Федерации и Республикой Абхазии о союзничестве и стратегическом партнерстве» [6]. Однако из Российского бюджета денежные средства поступают в недостаточном объеме, что вполне объясняет стремление абхазских парламентариев привлечь средства местных и российских инвесторов для модернизации объектов, находящихся на балансе государства.

При дальнейшем отсутствии рациональных методов управления, формирования оптимальных моделей финансирования, изменения отношений собственности абхазский бизнес, как и национальная экономика в целом, остаются не конкурентоспособными. Именно поэтому ГЧП, как комплекс правовых, экономических, социальных, организационных взаимосвязей, направлено на максимально эффективное использование ограниченных инвестиционных ресурсов страны для социально-экономического развития. Потребность в инвестициях в экономику Республики значительно превышает средства Правительства РА, государственных органов местного управления. В условиях рыночной экономики именно ГЧП может способствовать повышению рентабельности предприятий в конкретной рыночной ситуации [7, с. 88].

Для модернизации национального хозяйства и восстановления показателей прироста валового продукта Республики Абхазия, необходимы средства бизнеса и коммерческая практика, направленные на активизацию экономики, улучшение качества жизни и благосостояния населения и, в первую очередь, для возобновления производства. Данная необходимость вытекает из ежегодных отчетов управления государственной статистики страны, в которых зафиксирована динамика роста количества убыточных предприятий и организаций в некоторых отраслях экономики, что свидетельствует об инвестиционной несостоятельности государства (табл. 1).

Таблица 1

Динамика количества убыточных предприятий и организаций по отраслям экономики в РА*

Всего по Абхазии	Количество убыточных предприятий						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	737	716	724	682	687	705	706
в том числе:							
Промышленность	88	90	85	85	71	63	69
Энергетика	6	5	5	8	5	4	4
Строительство	99	102	105	110	110	103	97
Сельское хозяйство	23	27	26	24	37	37	32
Транспорт	12	10	12	12	11	9	11
Связь	18	14	10	10	10	9	10
Торговля	172	150	136	124	124	118	111
Услуги	227	221	235	224	225	234	249
Курорты и туризм	84	89	103	77	87	119	114
Научно-производственная деятельность	4	3	-	3	2	3	2
Кредитно-финансовая деятельность	3	4	5	3	3	3	4
Геология и разведка недр	1	1	2	2	2	2	3
Управление						1	-

* Составлено автором [8, с.130]

Данные таблицы показывают, что устойчивая тенденция к росту количества убыточных предприятий за 2012-2018 годы имеет место в сельском хозяйстве (рост почти на 40%); в сфере услуг (рост на 10%); в сфере туризма (рост почти на 36%). Практически не развиваются строительство и транспорт.

Подчеркнём, что это как раз те отрасли экономики, в которых (согласно историческому опыту развитых стран), весьма успешно используется система отношений государственно-частного партнёрства.

Заметим, что внедрение концепции государственно-частного партнёрства на практике, даёт возможность создания добавленной стоимости, что способствует получению хорошего конечного результата для инвестора.

Известно, что прежде чем реализовывать задуманное, необходимо подготовить законодательную основу. К сожалению, в Республике Абхазии до сих пор не принят закон «О государственно-частном партнёрстве», который был представлен парламенту республики ещё в марте 2015 года. Разработкой этого закона занималась Рабочая группа при министерстве экономики Республики Абхазия. К тому же был представлен материал «Перспективы механизма государственно-частного партнёрства в Абхазии», в котором приведены примеры функционирования ГЧП в разных странах, рассмотрены некоторые положения законопроекта и дана оценка перспективам государственно-частных партнёрств в Абхазии. Поскольку одной из главных проблем Абхазии является плачевное состояние инфраструктуры и объектов, находящихся на балансе государства, для Республики скорейшее принятие закона крайне необходимо.

В настоящее время в РА действует лишь одна статья, регламентирующая возможные отношения ГЧП – статья 6 Закона РА «Об инвестиционной деятельности».

В ней декларируются некоторые понятия, относящиеся к ГЧС [9]. Большинство юридических норм заимствовано в нормативно-правовой базе ряда стран бывшего СССР.

Разработчики перспектив развития ГЧП в РА ещё в 2015 году обозначили наиболее приоритетные отрасли и сферы использования отношений ГЧП. Так, К. Базилевский по этому поводу отмечает: «Здравоохранение, как и образование, одни из отраслей абхазской экономики, в которых, актуально внедрить практику государственно-частных партнерств. Не менее интересно рассмотреть использование формата ГЧП в сфере туризма. Санаториев и гостиничных комплексов, устаревших технически и морально на балансе у государства предостаточно. Средств на их восстановление и ввод в эксплуатацию нет. Состояние вокзалов и станций – это старая и печальная история. Все они находятся в совершенно безобразном состоянии. Здесь тоже можно обсуждать применение ГЧП» [1]. Подчеркнём, что аналогичные сферы перспективного использования отношений ГЧП предлагают не только практические деятели, координаторы проектов ГЧП, но и учёные [2, с. 53-54].

Необходимо подчеркнуть, что правительство РА предусматривает на основе ГЧП обновить инфраструктуру железной дороги; рассматриваются также варианты проектов ГЧП на территории Сухумского морского порта и аэропорта. Транспортный сектор республики связан со сферой туризма. Для этого на правительственном уровне было принято решение о разрешении иностранным гражданам приобретать в Абхазии на определенных условиях первичную недвижимость, что вполне положительно сказывается на инвестиционном климате региона. Учёные и практические работники республики склоняются к тому, что в данных условиях целесообразно использовать форму концессии. Она основывается на том, что концессионер обязуется создать или усовершенствовать имущественный объект, принадлежащий концеденту, а концедент, в свою очередь, обязуется предоставить концессионеру на определенный срок права владения и пользования указанным объектом.

В 2015 году в столице Республики городе Сухуми специалистами российской инвестиционной консалтинговой компании ЗАО «Транспроект групп» был проведен семинар с участием представителей местной номенклатуры государственного управления и частного сектора по вопросам внедрения механизма государственно-частного партнерства. Итогом встречи стал вывод о невозможности развития ГЧП без создания устойчивой образовательной базы и в условиях отсутствия законодательной основы. Практическое применение конкретных форм и моделей отношений ГЧП в Республике Абхазия, в первую очередь, затрудняет следующее:

отсутствие инструментов гарантированного обеспечения всех условий договора в период его действия;

отсутствие формализованных и прозрачных инструментов гарантии реализации совместного проекта и реализации принятых обязательств с обеих сторон;

отсутствие чёткого разделения прав и обязанностей и сфер ответственности государственного и частного секторов при реализации совместного проекта;

отсутствие чёткого порядка предоставления участков для реализации проектов;

недостаточная согласованность процедур разрешения спорных ситуаций между государством и бизнесом [10].

Безусловно, для того, чтобы убедить инвесторов участвовать в ГЧП-проектах альтруистических лозунгов мало, требуются серьезные экономико-правовые гарантии. Бизнес-структуры должны быть твердо уверены, что процедура создания и реализации проекта государственно-частного партнерства будет абсолютно прозрачной и

осуществляться в рамках правового поля; не будет изменена в процессе исполнения проекта; не будет никаких посягательств на права и имущество, которые зафиксированы в договоре.

Что же касается непосредственно проекта закона, то в существующем виде он явно требует доработок. Особенно относительно вступившего в силу аналогичного российского закона. Федеральный закон от 13 июля 2015 года №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» представляет собой подробный регламент действий при создании ГЧП. В отличие от него, в абхазском варианте дано лишь описание работы механизма государственно-частного партнерства, который будет прописан в постановлениях правительства, указах и распоряжениях соответствующих органов власти различных уровней. Такой подход к законотворчеству вряд ли можно охарактеризовать как оптимальный. Для инвестора важно, чтобы процесс инвестирования был предельно понятным и прозрачным.

Ещё одним ключевым отличием абхазского варианта закона от российского аналога, является возможность участия в проектах ГЧП и МЧП в качестве частного партнера иностранных юридических лиц. При этом минимальный срок действия соглашения составляет пять лет, а не три года, как в РФ. В общем, законодательной власти РА предстоит еще достаточно работы до того, как механизм государственно-частного сотрудничества станет целостным, прозрачным и понятным, как для инвесторов, так и для представителей соответствующих госорганов. Абхазии важно сегодня использовать все возможности для модернизации её экономической системы, пресекая всевозможные негативные факторы, особенно коррупционную составляющую теневой экономики.

Соседним с Абхазией непризнанным мировым сообществом государством является Республика Южная Осетия. Экономический и социальный уровни данных стран практически идентичны. Уровень развития ГЧП-структур характеризуется как низкий, а организационно-экономическому механизму в этой сфере уделяется недостаточного внимания со стороны как законодательной, так и исполнительной ветвей власти. Поэтому важно начать широкое внедрение механизма ГЧП как эффективной схемы взаимодействия государства и частного сектора в решении значимых общественных задач. Первые лица РЮО подтверждают такого рода намерения и подчеркивают плюсы такой формы соглашений. Первоочередной задачей в комплексе мер по улучшению инвестиционного климата для стимулирования сферы туризма является использование ГЧП.

Необходимо подчеркнуть, что закон «О государственно-частном партнёрстве» принят в РЮО только 4 марта 2020 года! Первый заместитель Председателя Правительства РЮО – Министр экономического развития РЮО Геннадий Бекоев отметил, что отсутствие специального закона в данной области делало невозможным развитие государственно-частного партнерства, как вида инвестиционной деятельности. «Проект разработан с целью создания в республике инструмента, позволяющего привлечь в республику частные инвестиции в капиталоемкие проекты, имеющие важное общественное и государственное значение, а также с целью использования опыта частных предпринимателей для более эффективного управления государственным имуществом и повышения качества предоставления услуг» [11].

В этой связи является примером и позитивно оценивается опыт строительства в центре столицы Южной Осетии гостиницы «Ирыстон». Проект основан на системе

отношений ГЧП [12]. Отель введён в эксплуатацию в марте 2020 года. Инвестор, в качестве которого выступил североосетинский предприниматель, вложил свои личные средства в строительство этого гостиничного комплекса. Объект соглашения остаётся в собственности государства. Инвестор получил право в течение 25 лет обеспечивать работу гостиницы, за счёт чего будет получать свою прибыль и совершать выплаты в государственный бюджет в рамках налогового законодательства. Подчеркнём, что в Южной Осетии имеют место большие перспективы использования ГЧП, в частности в развитии традиционной отрасли национальной экономики – лесопильной.

Непризнанным государством является и Приднестровская Молдавская Республика, серьёзные экономические проблемы которой, такие как организация социальной инфраструктуры, обновление жилищно-коммунального фонда, развитие дорожной ветви невозможно решить, исключительно за счет бюджетных средств, в условиях инвестиционного голода и дефицита высокоспециализированных кадров, в том числе в сфере управления. Актуальность ГЧП как механизма сотрудничества для страны объясняется еще и необходимостью решения целого ряда задач в условиях внешнеполитического давления (транспортная блокада, санкции, торговое соперничество с рынком ЕС), а также нарастающими внутренними проблемами.

Правительство ПРМ принимает ГЧП-концепцию как инновационный метод использования возможностей частного капитала и опыт госрегулирования экономики с целью реализации инфраструктурных изменений, позволяющих достигнуть уровня развития в различных сферах, приближенных к мировым стандартам. Данную точку зрения можно представить схематично (рис. 1).

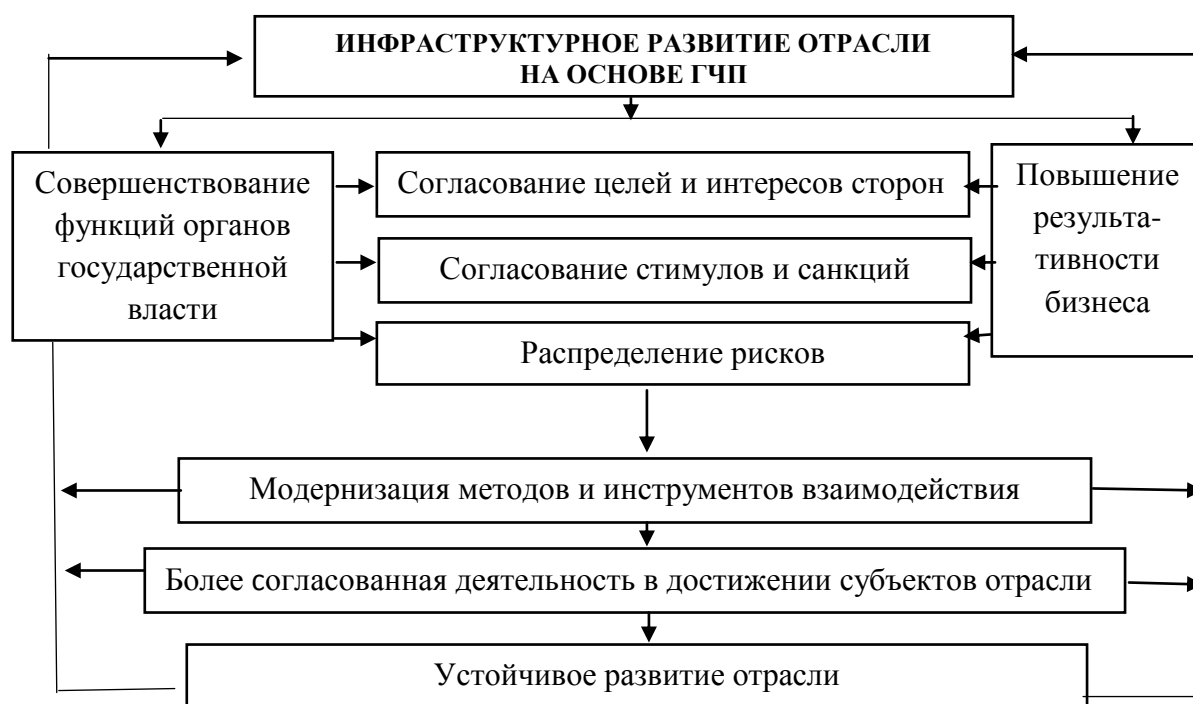


Рис. 1. Результат внедрения концепции ГЧП в комплекс мероприятий по совершенствованию отрасли национальной экономики в ПМР (составлено автором)

Закон «О государственно-частном партнерстве» в ПМР вступил в силу 26 июля 2015 года [13]. Его подписанию предшествовали длительные дискуссии в кругах органов государственной и муниципальной власти, Союза промышленников, аграриев

и предпринимателей Приднестровья, представителей торгово-промышленной палаты, руководителей крупных предприятий. В ходе работы над содержанием закона о ГЧП сформировался перечень объектов для реализации проектов государственно-частного партнерства. На данный момент в нем – 75 объектов. Это 11 проектов в системе здравоохранения, 3 объекта образования, 21 – в сфере энергетики, 1 – транспорта и дорожного хозяйства, 5 – мелиорации и сельскохозяйственного водоснабжения, 1 – спорта, 21 – связи и телекоммуникаций и 12 – в сфере социальной защиты. Все они требуют немалых финансовых вложений, на некоторые из них уже есть потенциальные инвесторы [14].

Зарубежный опыт подтверждает точку зрения многих исследователей о том, что привлечение частных компаний на основе моделей государственно-частного партнерства практически в любую отрасль, нуждающуюся в инвестициях, повышает уровень конкуренции в ней. В свою очередь, это способствует повышению качества оказываемых услуг и сдерживанию роста цен. Однако залогом такого успеха является формирование нормативно-правовой базы.

Согласно закону, на территории Приднестровской Молдавской Республики государственно-частное партнерство может осуществляться в следующих формах:

- а) договор на обслуживание (оказание услуг);
- б) договор доверительного управления имуществом;
- в) договор имущественного найма (аренды, лизинга);
- г) создание совместного предприятия;
- д) договор коммерческой концессии;
- е) договор простого товарищества;
- ж) контракт на поставку товаров для государственных нужд в части, не противоречащей закону о поставках продукции для государственных нужд;
- з) в иных формах, не запрещенных действующим законодательством Приднестровской Молдавской Республики.

В качестве механизмов реализации государственно-частных партнерств, в зависимости от степени вовлеченности частного партнера, используются следующие схемы:

проектирование, строительство, эксплуатация и передача, согласно которым обязанности по строительству и эксплуатации объекта государственно-частного партнерства передаются частному партнеру в порядке и на условиях, определенных соглашением;

финансирование строительства, эксплуатация, модернизация и передача, согласно чему частный партнер берет на себя финансирование строительства объекта государственно-частного партнерства, а также все расходы по его содержанию на срок, определенный в соглашении;

строительство, финансирование, эксплуатация и передача, согласно которым частный партнер берет на себя обязательства по строительству, финансированию, эксплуатации и содержанию государственного (муниципального) имущества;

строительство, эксплуатация и передача, согласно которым частный партнер берет на себя обязательство по строительству объекта, который сразу же после завершения строительства передается в собственность государственному партнеру, а государственный партнер в свою очередь передает его в пользование частному партнеру в порядке и на условиях, определенных соглашением;

имущественный найм, реконструкция, модернизация, эксплуатация и передача, согласно чему частный партнер получает во временное пользование или во временное

владение и пользование государственное (муниципальное) имущество, обязуясь выплатить его стоимость в рассрочку в течение срока действия соглашения;

восстановление, реконструкция, эксплуатация и передача, согласно которым государственное (муниципальное) имущество передается частному партнеру, который обязуется восстановить, эксплуатировать и содержать его в порядке и на условиях, определенных соглашением [13].

ГЧП может приобретать и иные формы, механизмы (схемы), установленные и не запрещенные действующим законодательством Приднестровской Молдавской Республики.

Партнерство государственных структур и предпринимательства, его развитие дополнительно регулируются Постановлением Правительства Приднестровской Молдавской Республики от 28 апреля 2015 года № 95 «Об утверждении Концепции развития государственно-частного партнерства в ПМР на 2015-2019 годы» [15]. Таким образом, в правовом поле закреплены такие понятия, как: «государственный партнер», «частный партнер», «государственно-частное партнерство».

Реализация и закрепление Концепции развития государственно-частного партнерства в Приднестровье в настоящее время обосновывается следующим образом:

а) необходима реорганизация приоритетных отраслей экономики для стимулирования экономического роста;

б) с применением форм ГЧП прогнозируется снижение бюджетного бремени;

в) показатель износа основных средств в инфраструктурных отраслях экономики Приднестровской Молдавской Республики оценивается как достаточно высокий (60-80%);

г) модель государственно-частного партнерства как новое направление в экономической жизни республики обязывает к системному подходу.

Нынешнее состояние социально значимой инфраструктуры не обеспечивает граждан республики в полном объеме качественными и доступными услугами в образовательной области, здравоохранении, в потребностях в жилищно-коммунальном фонде; в развитии транспортной и социальной сферы, что обусловлено недофинансированием в данных отраслях в течение длительного периода времени.

Поэтому выделены приоритетные направления развития государственно-частного партнерства в Приднестровской Молдавской Республике на 2020-2025 годы:

сфера здравоохранения:

целевое финансирование в отрасль за последние годы, в частности за счет денежных средств от некоммерческой организации «Евразийская интеграция», ВОЗ, ЮНИСЕФ, позволило достичь значительных положительных результатов. Вместе с тем в отрасли остается немало проблем. Согласно экспертной оценке, на решение их необходимы финансовые ресурсы в объеме 1 млрд. рублей ежегодно. Бюджет таких расходов позволить не может;

сфера образования:

по подсчетам ведущих специалистов, для обеспечения качественного уровня приднестровского образования в долгосрочной перспективе необходимо финансирование в размере около 2,5 млрд. рублей. В бюджете на 2020 год данная статья расходов обеспечена только на 14%;

сфера жилищно-коммунального хозяйства:

комплекс мероприятий по оптимизации жилищно-коммунального хозяйства Республики требует вложения средств на сумму более 1,8 млрд. рублей, в нынешнем году это потребность будет удовлетворена только на 0,1%;

сфера энергетики:

существенным физическим износом основных фондов характеризуются практически все предприятия данной сферы. Для повышения эффективности функционирования вышеуказанных предприятий Приднестровской Молдавской Республики необходимо выделить около 3 млрд. руб. (финансирование данных субъектов энергетического сектора из средств республиканского бюджета не осуществляется);

сфера транспорта и дорожного хозяйства:

за последние 10 лет износ дорог общего пользования по территории Приднестровской Молдавской Республики, имеющих государственную форму собственности, составил 65%, а находящихся в распоряжении муниципалитетов – 75%.

Таким образом, проанализировав текущее состояние социально значимых сфер экономики Приднестровской Молдавской Республики, принимая во внимание отсутствие ресурсов в достаточном объеме на поддержание их функционирования, темпы дальнейшего развития данных сфер напрямую зависят от объемов частных инвестиций и периодичности их инвестирования.

Сравнивая уровень и состояние государственно-частного партнёрства в исследуемых республиках и ДНР и ЛНР, можно сказать, что состояние ГЧП находится на таком же низком уровне. Единственно, что отличает ДНР, это то, что республика более продвинулась в направлении формирования законодательной базы ГЧП. Так, в ДНР закон «О государственно-частном и муниципально-частном партнерстве» принят 11 августа 2017 года [16]. В ЛНР закон «О государственно-частном партнёрстве» зарегистрирован 1 октября 2015 года, принятие планировалось в январе 2018 года, но до сих пор закон не принят. Однако позитивных примеров реализации этой системы отношений в наших государствах нет. Главная причина – политическая изоляция. Поэтому надо противопоставить ей мощную экономическую базу. На наш взгляд, это может быть льготное налогообложение, стимулирующее приток инвестиций. При этом государство должно быть гарантом сохранности капиталов.

На основе анализа опыта использования отношений ГЧП в странах, где данная система отношений имеет давнюю историю и позитивную практику, а также анализируя некоторые шаги непризнанных государств, мы пришли к выводу о том, что приоритетной формой ГЧП в сфере экономики и государственного управления является концессия.

Достаточно вспомнить опыт использования концессии на первых этапах строительства Советского государства, теоретическое обоснование которого отражено в работах В.И.Ленина. Характеризуя преимущества концессии, он подчёркивал, что она является «едва ли не самой простой, отчётливой, ясной, точно очерченной» формой государственного капитализма. В ней мы «точно знаем свои выгоды и свои потери, свои права и свои обязанности, мы точно знаем тот срок, на который сдаём концессию...» ... для упрочения положения страны и «для улучшения условий нашего хозяйствования» [17, с. 224]. Примечательно, что проблема концессии возникла именно в связи с ограниченной инвестиционной способностью молодого государства и необходимостью привлечения частных инвестиций (естественно, что в ту пору речь шла об инвестициях иностранных предпринимателей). Примечательно и другое: первостепенной обязанностью концессионера было улучшение положения рабочих, занятых в концессионных предприятиях

К сожалению, мы не можем привести практические примеры применения концессий в экономических системах стран со статусом «непризнанные либо частично

признанные». Главная проблема этих стран заключается в том, что субъекты мировой экономики отворачиваются, не видя в них своих партнеров и союзников. В данных условиях руководству этих стран необходимо активно формировать законодательную базу, направленную на стимулирование притока частных инвесторов, как внутренних, так и внешних.

Выводы. Рассмотрев особенности каждой из исследуемых республик, можно констатировать следующее:

1. Всем непризнанным государствам без использования системы отношений ГЧП как возможного источника инвестиций невозможно выйти на стезю социально-экономического роста и развития.

2. Наиболее приемлемым вариантом отношений ГЧП для всех стран нам представляется концессия. Для непризнанных государственных образований концессия является приоритетной моделью ГЧП.

3. Необходима устойчивая законодательная база реализации отношений ГЧП. Без неё проекты неосуществимы.

4. Для всех стран важно иметь высококвалифицированные компетентные кадры, особенно в среде исполнительных органов государственной власти.

5. Для дальнейшей работы по развитию государственно-частного партнерства необходимо пошаговое выполнение следующих этапов:

а) составление и утверждение перечня объектов, предложенных для государственно-частного партнерства;

б) составление принятого списка проектов государственно-частного партнерства, а также организации их полного администрирования в рамках законодательства;

в) разработка методики оценки эффективности бюджетных ассигнований в государственно-частных партнерствах, их объём, расчет основных видов рисков;

г) разработка и распространение общегосударственных рекомендаций по реализации соглашений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Базилевский К. Актуальное ГЧС. Нужны ли Абхазии государственно-частные партнёрства? / К. Базилевский. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://abkhaz-project.ru/aktualnoe-gchp-huzhni-li-v-abkhazii-gchp/> (дата обращения: 03.08.2020).

2. Парахина В. Н. К вопросу о развитии государственно-частного партнерства в России и в Абхазии / В.Н. Парахина, З.И. Шалашаа, Р.М. Устаев // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2018. – № 4 (67). – С. 47-55.

3. Безруких Ю.А. Государственно-частное партнёрство как инновационный способ инфраструктурного развития лесопромышленного комплекса / Ю.А. Безруких, В.В. Джабиев // Инновации в химико-лесном комплексе: тенденции и перспективы развития. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, 28-29 апреля 2017 года. – ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева. – Красноярск, 2017. – С. 63-67. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=37116536> (дата обращения: 04.08.2020).

4. Ткач Д.М. Взаимодействие государства и бизнеса как основа развития агропромышленного комплекса / Д.М. Ткач, Л.Д. Мельничук, В.С. Шаинская // Тенденции развития науки и образования. – 2019. – № 49-9. – С. 23-28.

5. Варнавский В. Г. Управление государственно-частными партнерствами за рубежом / В.Г. Варнавский // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2012. – № 2. – С. 135–136.

6. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты

Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/ (дата обращения: 01.03.2020).

7. Валитов Ш. М. Взаимодействие власти и бизнеса: сущность, новые формы и тенденции, социальная ответственность / Ш.М. Валитов, В.А. Мальгин. – М.: Экономика, 2009.

8. Абхазия в цифрах. Официальный сайт Государственного Комитета Республики Абхазия по статистике. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ugsra.org/abkhaziya-v-tsifrakh/2018-god.php> (дата обращения: 26.07.2020).

9. Закон Республики Абхазии «Об инвестиционной деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://abkhaz-project.ru/zakon-respubliki-abkhazii-ob-investicionnoy-deyatelnosti/> (дата обращения: 05.08.2020).

10. Семинар по описанию механизма государственно-частного партнерства и возможности его реализации в Абхазии. Государственное информационное агентство Республики Абхазия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apsnypress.info/news/seminar-po-opisaniyumekhanizma-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-i-vozmozhnosti-ego-realizatsii/> (дата обращения: 20.05.2020).

11. Правительство Южной Осетии одобрило проект «О государственно-частном партнерстве» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cominf.org/en/node/1166528495> (дата обращения: 25.07.2020).

12. Гостиница «Ирыстон» как один из ГЧП-проектов. Государственное информационное агентство «Рес» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cominf.org/node/1166525485> (дата обращения: 20.05.2020).

13. Закон Приднестровской Молдавской Республики «О государственно-частном партнерстве». Официальный сайт Министерства экономического развития ПМР. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mer.gospmr.org/investoram/zakonodatel'naya-baza/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo/zakon-pridnestrovskoj-moldavskoj-respubliki-o-gosudarstvenno-chastnom-partnerstve.html> (дата обращения: 27.05.2020).

14. Государственно-частное партнерство: обоюдный интерес. Официальный сайт Верховного совета ПМР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vspmr.org/news/supreme-council/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-oboyudniy-interes.html> (дата обращения: 25.05.2020).

15. Концепция развития ГЧП на период 2015-2019 гг. Официальный сайт Министерства экономического развития ПМР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mer.gospmr.org/investoram/zakonodatel'naya-baza/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo/postanovlenie-pravitelstva-pridnestrovskoj-moldavskoj-respubliki-ot-28-aprelya-2015-goda-n-95-ob-utverzhenii-konceptii-razvitiya-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-pmr-na-2015-2019-gody.html> (дата обращения: 28.07.2020).

16. Закон ДНР «О государственно-частном и муниципально-частном партнерстве» № 188-ІНС от 11.08.2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatel'naya-deyatelnost/prinyatie/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-gosudarstvenno-chastnom-i-munitsipalno-chastnom-partnerstve/> (дата обращения: 07.10.2019).

17. Ленин В.И. О продовольственном налоге, о свободе торговли, о концессиях / В.И. Ленин // Полн. собр. соч. Изд-е 5-е. – Т. 43. – С. 217-237.

Поступила в редакцию 25.06.2020 г.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A PRIORITY MODEL FOR THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY OF UNRECOGNIZED STATE FORMATIONS

B. V. Melyus

The article investigates the issue of interaction between regional authorities and private structures for the implementation of programs for the socio-economic development of unrecognized state formations. The state and experience of using the mechanism of public-private partnership (PPP) in Abkhazia, Donetsk People's Republic, Luhansk People's Republic DPR, Pridnestrovian Moldavian Republic and the Republic of South Ossetia are considered. The principles of PPP development in the conditions of unrecognized states are

highlighted. The expediency of using the concession as a PPP model, the highest priority for the conditions of unrecognized state formations, has been substantiated.

Key words: business structures; public private partnership; concessions; municipal-private partnership; unrecognized state formations.

Мелюс Богдан Владимирович

аспирант кафедры экономической теории

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

melyus_bohdan@mail.ru

+38-066-555-91-45

Melyus Bohdan

post-graduate student of the Department of economic theory

Donetsk National University, Donetsk

УДК 338.24:330.341

СТИМУЛИРУЮЩАЯ ФУНКЦИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГИБКОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2020. А. В. Моисеева

Статья посвящена изучению значения и роли стимулирующей функции механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятия. Конкретизированы требования, которым должен отвечать механизм управления организационно-экономической гибкостью предприятия с точки зрения стимулирующей функции.

Ключевые слова: стимулирующая функция; организационно-экономические системы; механизм; управление; организационно-экономическая гибкость предприятия.

Постановка проблемы. В настоящее время происходящие трансформационные процессы в экономике сопровождаются большим количеством проблем, с которыми сталкиваются предприятия. Условно эти проблемы сводятся к наиболее крупным, среди которых первоочередной является способность предприятий достаточно оперативно и с минимальными затратами приспосабливаться к меняющимся потребностям рынка. В этих условиях важное место занимает механизм управления организационно-экономической гибкостью предприятия, который формируют побудительные мотивы повышения эффективности его функционирования.

Актуальность исследования. Значение механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятия состоит в его побудительных мотивах к созданию новой продукции, необходимых товаров с наименьшими затратами и получением максимальной прибыли, стимулировании научно-технического прогресса и на его основе – интенсификации производства и эффективности функционирования и развития предприятия. В этой связи актуальным является повышение степени стимулирования организационно-экономической гибкости предприятия через эффективное ее управление.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием организационно-экономической гибкости предприятия занимались такие ученые, как П.Н. Белянин, М.Ф. Издон, А.С. Жогин [1], В.Н. Самочкин [2], Т.Д. Мирошникова, В.Д. Мирошникова [3].

Выделение нерешенных проблем. Несмотря на значительное количество работ, посвященных вопросам организационно-экономической гибкости предприятия, на сегодняшний день не существует общепринятого взгляда на стимулирующую функцию механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятия.

Цель исследования заключается в изучении стимулирующей функции механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятия.

Результаты исследования. Рыночные отношения характеризуются появлением предприятий различных форм собственности, как в производственной, так и непромышленной сферах и выдвигает жесткие организационные и экономические требования, объективность которых, ориентирует предприятия на эффективную и рентабельную деятельность, заставляя при этом превращаться во все более сложные организационно-экономические системы.

Организационно-экономические системы (ОЭС) – это динамические системы со сложной внутренней структурой и разносторонними связями между элементами, которые целенаправленно обеспечивают свое функционирование и взаимодействие с внешней средой.

В основе исследования организационно-экономических систем лежит системный подход. Методология системного подхода основана на выявлении тех аспектов предметов или событий, которые вытекают из общих свойств системы. Изучение степени развития систем и механизма их функционирования в условиях изменяющейся экономической среды составляет основу исследования организационно-экономических систем, их свойств, структуры, организованности и функционирования с учетом взаимодействия с внешней экономической средой.

Организационно-экономические системы обладают определенными свойствами, которые обеспечивают их рациональное функционирование. А именно: целостностью – подразделения ОЭС образуют единое целое с качественно новыми свойствами; связностью – экономическая, механическая, энергетическая, информационная зависимость между подразделениями ОЭС; структурностью – качественно определенная и относительно устойчивая упорядоченность между подразделениями и отношениями ОЭС; взаимодействием – между элементами внутри системы и с внешней средой; непрерывностью развития – рост спроса, необходимость повышения эффективности производства и НТП; сложностью – выражается во взаимном неоднозначном влиянии многообразных факторов.

Организационно-экономические системы состоят из совокупности элементов, между которыми существуют определенные связи (структура внутренних отношений), и включают в себя функциональные связи с внешней экономической средой.

Характеристика элементов организационно-экономических систем представлена в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика элементов организационно-экономических систем (ОЭС)

Элементы ОЭС	Назначение
1. Организационные ресурсы	Обеспечение соответствия кадровых и коммуникационно-информационных ресурсов требованиям гибкого реагирования ОЭС на изменения потребностей общества
2. Экономические ресурсы	Обеспечение соответствия эффективного использования технико-технологических, материальных и финансовых ресурсов требованиям гибкого реагирования ОЭС на изменения потребностей общества

Возникающие в процессе функционирования организационно-экономических систем связи, целесообразно классифицировать в следующие группы: экономические – характеризующиеся натуральными и стоимостными показателями по производству конкретного вида продукции; организационные – характеризующиеся кадровыми и информационно-коммуникационными показателями.

Для обеспечения управляемости организационно-экономическими системами, их действия не могут сводиться к простому реагированию на происходящие перемены. Все шире признается необходимость изменения системы взглядов на процесс управления предприятием как организационно-экономической системой в нестабильной и трудно прогнозируемой среде.

В этой связи представляется целесообразным проанализировать статистические данные промышленности Донецкой Народной Республики [4], с целью выявления

проблем, которые оказывают влияние на организационно-экономическую деятельность ее предприятий и тем самым вызывает необходимость гибкого реагирования.

Экономика Донецкой Народной Республики (ДНР) шестой год функционирует в затруднительных условиях, которые обусловлены отложенным политическим статусом территории, продолжающимися военными действиями, экономической изоляцией.

На протяжении 2014-2018 г.г. произошло сильное сокращение промышленного производства по отношению к довоенному периоду (2014г.). В данный период времени экономические показатели снизились, остаются проблемы, связанные с поставкой сырья и отгрузкой производственной продукции, а также разрушением производственной инфраструктуры и экономической блокады территории.

Однако, несмотря на сложившиеся негативные тенденции и имеющиеся существенные риски в 2018г. наблюдается экономический рост показателей. Так, за период 2015-2018 г.г. произошло увеличение общего объема реализации промышленной продукции с 88,1 млрд. руб. до 146,4 млрд. руб., то есть произошло увеличение на 66,2%

Структура реализованной промышленной продукции в 2018г. по сравнению 2015г., по видам экономической деятельности, представлена в таблице 2.

Таблица 2

Структура реализованной промышленной продукции в 2018г. по сравнению 2015г., по видам экономической деятельности в Донецкой Народной Республике

Вид экономической деятельности	Соотношение 2018г. к 2015г.
Текстильное производство	Рост 1,8 раза
Производство неметаллической минеральной продукции	Рост 1,6 раза
Производство, передача и распределение электроэнергетики	Рост на 41,5%
Добыча каменного угля	Рост на 29,3%
Изготовление изделий из древесины, производство бумаги и полиграфическая деятельность	Рост на 24,5%
Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	Рост на 24,1%
Производство мебели	Рост на 23,2%
Производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	Рост на 21,5%
Ремонт и монтаж машин и оборудования	Рост на 16,1%
Машиностроение	Рост на 13,6%

В общем объеме реализованной промышленной продукции за 2018г. около 50% приходится на продукцию перерабатывающей промышленности, 37% – на предприятия по поставке электроэнергии, газа, пара и кондиционированного воздуха, 11% – на добывающую промышленность и разработку карьеров.

В 2018 г. в ДНР в структуре общего объема реализации продукции перерабатывающей промышленности преимущественное место занимают металлургическое производство, производство готовых металлических изделий – 25%; производство кокса и продукции нефтепереработки – 6%; производство резиновых и пластмассовых изделий, другой неметаллической минеральной продукции – 1,8%.

Однако, анализ структуры промышленности ДНР в 2018г. показал снижение доли основных промышленных производств, при росте общего объема реализации промышленной продукции. Следует констатировать, что в 2018 г. не был достигнут максимальный уровень выпуска промышленной продукции, а значит динамика промышленного производства ДНР не настолько оптимистична.

Таким образом, отсутствие устойчивого характера изменений объема промышленного производства, под влиянием геополитического фактора, влияющего на возникновение юридических, экономических и политических противоречий, и замедляющего, происходящие процессы восстановления экономики ДНР, указывает на недостаточную эффективность применяемых механизмов управления предприятиями, несмотря на положительные сдвиги, которые, в целом, наблюдаются в промышленности, но не позволяющие ежегодно улучшать их показатели. Все это указывает на то, что для предприятий возникла объективная необходимость в повышении уровня управления их гибкостью и в первую очередь за счет внедрения новых механизмов и методов управления организационно-экономическим процессом.

В настоящее время важным для предприятий является разработка такого механизма, который обеспечивал бы организационно-экономическую гибкость предприятий в условиях экономической, социальной и политической динамике и обладал бы возможностями к принятию эффективных решений на основе адаптивных подходов в управлении предприятиями. Отсюда неперенным условием обеспечения эффективной и рентабельной деятельности предприятий является повышение роли стимулирующей функции механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятий.

В связи с этим одной из важнейших проблем управления организационно-экономической гибкостью предприятий в современных условиях является формирование такой их структуры, такой системы стимулов, которые обеспечивали бы высокий уровень эффективности процесса удовлетворения потребностей общества. Проблема эта чрезвычайно сложна и многогранна. Она может быть успешно решена объединенными силами всей экономической науки. В данной работе рассматривается лишь один из аспектов этой проблемы – определение принципов формирования механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятий, обеспечивающего высокую эффективность производства в условиях трансформации экономики Донецкой Народной Республики.

Основопологающая роль в повышении эффективности производства принадлежит стимулирующей функции механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятия. В специальной экономической литературе постоянно приходится встречать термины «механизм» и «управление». Однако общепринятого развернутого определения этих понятий, раскрывающего их существо, пока не дано.

Обратимся к различным авторским взглядам определения понятий механизма и управления, которые представлены в таблицах 3 и 4.

Таблица 3

Альтернативные определения понятия механизма

Автор	Определение
А.Н. Цветков [5]	Механизм – это совокупность императивных (обязательных к выполнению) и индикативных (рекомендательных) регламентов, задающих ограничения или определяющих возможности для управляемого объекта
И. Бернара, Ж. Колли [6]	Механизм – это способ взаимодействия хозяйственных явлений, взаимосвязи и отношения между разнородными явлениями
Ю.В. Горбунов [7]	Механизм характеризует процесс: способы, методы, нормы, средства, формы функционирования чего-либо или воздействия на что-либо
А.Ю. Чаленко [8]	Механизм – это совокупность ресурсов экономического процесса и способов их соединения

Альтернативные определения понятия управления

Автор	Определение
П. Друкер, Ф. Макьярелло, А. Джозеф [9]	Управление – особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную и производительную работающую группу
И. Ансофф [10]	Управление – это деятельность, которая направлена на решение проблем
А.С. Большаков, В.И. Михайлов [11]	Управление – процесс оптимального распределения и движения ресурсов в хозяйственной организации с заранее заданной целью, по заранее разработанному плану и с непрерывным контролем результатов работы
В.Р. Веснин [12]	Управление – это функция организованных систем различной природы, которая обеспечивает сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программных целей

Исходя из вышеизложенного в табл. 3 и табл. 4, и не претендуя на безупречность и полноту формулировок, попытаемся определить хотя бы основные требования к формированию механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятия. При этом предлагается рассмотреть данную трактовку как один из важнейших подходов к постановке этой весьма сложной проблемы.

Итак, базовыми элементами определения механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятия является понятия «механизм» и «управление». Сами эти понятия были заимствованы экономистами из механики и в общем случае означают систему звеньев, преобразующих движение одних звеньев в необходимое движение других, причем существуют входное и выходное звенья [13].

Так, основываясь на этой базовой посылке отечественные и зарубежные ученые-экономисты [14, 15], говоря уже о механизме в макроэкономическом аспекте, подчеркивают, что его можно определить как необходимую взаимосвязь, возникающую между разными организационно-экономическими явлениями. Механизм содержит определенную последовательность организационно-экономических явлений: его составляющими элементами одновременно выступают входное и выходное явления, а также весь процесс, происходящий в интервалах между ними.

Следовательно, «механизм управления» можно рассматривать как систему элементов и объектов управления, в которой происходит целенаправленное преобразование воздействия элементов управления в необходимое состояние или реакцию объектов управления, имеющую входные посылки и результирующую реакцию.

Любое предприятие, представленное в виде организационно-экономической системы на всех своих уровнях, во всех своих функциональных блоках имеет механизмы управления. Отсюда, как отмечает специалист в области управления П.М. Куликов [16], от преобладания аспектов на те или иные методы управления, механизм управления будет иметь свое название и назначение. Далее автор конкретизирует, что механизм включает методы воздействия субъекта управления на объект управления. Но, кроме экономических методов управления, воздействия на объект управления, есть и другие методы: организационные, психологические и др. При этом исследователь подчеркивает, что на уровне предприятий даже экономические методы реализуются через систему организационно-распорядительных форм управления, тем самым обосновывая правомерность использования понятия механизм управления организационно-экономической гибкостью предприятия.

Поскольку «созидание потребительских стоимостей» есть «вечное естественное условие человеческой жизни», поскольку в качестве своеобразного движения, придающего движение механизму, должны выступать потребности общества. Именно они, эти потребности, дают начальный импульс, развитию предприятия, «включая» механизм управления организационно-экономической гибкостью.

При этом, естественно, должны быть учтены и обратные связи – воздействия конечных результатов деятельности предприятия на динамику потребностей общества. На рис. 1 представлена схема функционирования механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятия.

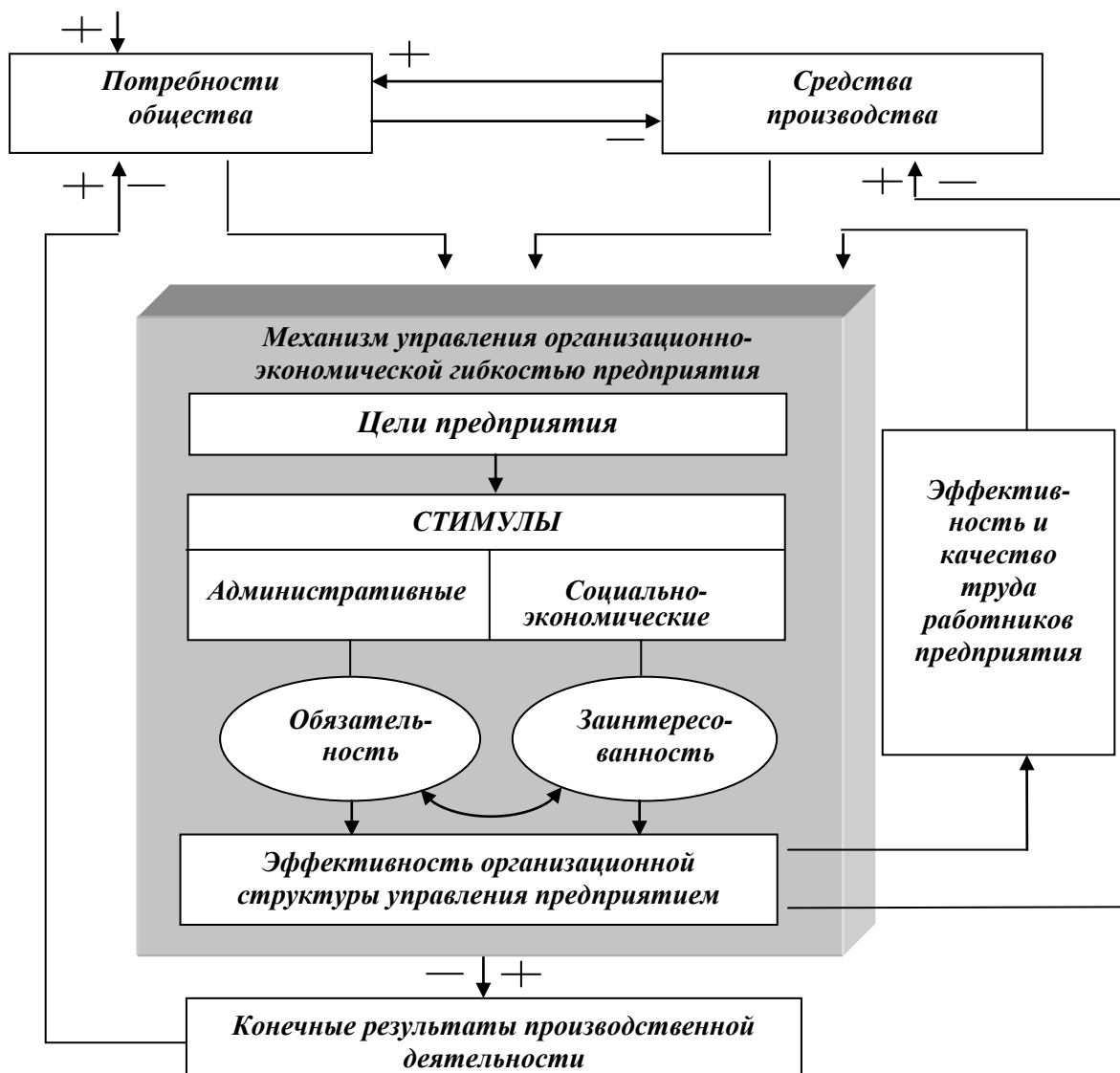


Рис. 1. Схема функционирования механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятия

Наряду с побудительными мотивами развития предприятия необходимы средства производства, к которым относятся все материальные условия, необходимые для того, чтобы процесс мог совершаться. Наконец, собственно процесс труда, приводящий в движение средства производства.

По аналогии с «техническим» механизм управления организационно-экономической гибкостью предприятия должен преобразовывать движение потребностей общества в движение средств и результатов его деятельности, то есть – продукции и услуг. Входным звеном этого механизма являются цели предприятия, выходным – эффективность управления организационно-экономической гибкостью предприятия.

По аналогии с «техническим» механизм управления организационно-экономической гибкостью предприятия должен преобразовывать движение потребностей общества в движение средств и результатов его деятельности, то есть – продукции и услуг. Входным звеном этого механизма являются цели предприятия, выходным – эффективность управления его организационно-экономической гибкостью.

Ядром механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятия является система стимулов, которые формируют побудительные мотивы повышения эффективности его функционирования. Конечные результаты деятельности предприятия, выраженные степенью соответствия всех качественных и количественных параметров продукции, потребностям общества, являются «указателем прибора», измеряющего эффективность механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятия.

Исходя из вышесказанного, можно дать следующее определение понятия механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятия.

Механизм управления организационно-экономической гибкостью предприятия – это система формирования целей и стимулов, позволяющих преобразовать в процесс трудовой деятельности движение материальных и духовных потребностей общества в движение средств производства и конечных результатов деятельности предприятия, направленных на полное и эффективное удовлетворение этих потребностей.

Каким же требованиям должен отвечать механизм управления организационно-экономической гибкостью предприятия в современных условиях?

Первое требование к механизму управления организационно-экономической гибкостью предприятия: он должен быть сориентирован на конечный результат деятельности предприятия, вырабатывать такую систему стимулов, которая способствовала бы в равной степени обеспечению достижения всех целей предприятия, увязанных с удовлетворением потребностей общества.

Своеобразие механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятия его жизнеспособность и эффективность определяются системой вырабатываемых им побудительных мотивов, стимулов к высокому качеству труда коллективов и отдельных работников в рамках организационно-экономической структуры управления предприятием.

Данная система включает две подсистемы: административные и социально-экономические стимулы. Первые обязывают трудиться, вторые – возбуждают интерес участников производства к высокому качеству и эффективности труда.

К административным стимулам относятся:

- постановления, приказы, директивные указания вышестоящих органов;
- взыскания, штрафы, увольнения или лишения привилегий за невыполнение директив вышестоящих органов;
- привлечение к уголовной ответственности за нарушение законов;
- жесткая регламентация действий руководителей по техническому, социальному развитию и оплате труда на основе различного рода подзаконных актов;

ограничения верхнего уровня оплаты труда работников, не связанное с эффективностью и качеством трудовой деятельности;

фондирование ресурсов.

К социально-экономическим стимулам относятся:

долговременные экономические нормативы, регламентирующие экономическую деятельность производственной системы;

система ценообразования на продукцию и услуги;

система финансово-кредитных отношений, базирующиеся на гибких нормативах налогообложения и процентных ставок;

система экономических санкций за невыполнение договорных обязательств, базирующиеся на принципе возмещения ущерба;

система образования и распределения фондов оплаты труда, развития производства, социального развития, увязанную с эффективностью и качеством работы;

реальные права трудовых коллективов в решении задач социально-экономического развития производственной системы;

права и ответственность руководителей предприятий в формировании кадрового потенциала, выработке и осуществлении технической и социальной политики;

моральные стимулы.

Основная проблема, возникающая в процессе формирования механизм управления организационно-экономической гибкостью предприятия - найти рациональное сочетание административных и социально-экономических стимулов, которое вызвало бы максимальную заинтересованность и ответственность всех категорий работников в обеспечении высокого уровня эффективности и качества достижения целей предприятия.

Второе требование к механизму управления организационно-экономической гибкостью предприятия: он должен соотноситься с объективно существующими несовпадением и противоречивостью интересов различных звеньев производства, групп и отдельных работников. Поэтому он должен вырабатывать порядок применения того или иного стимула с учетом его влияния, на поведение конкретных групп людей или отдельных лиц, к которым применяется то или иное стимулирующее воздействие.

Механизм управления организационно-экономической гибкостью предприятия стимулирует трудовую деятельность людей, связанную с приведением в движение средств производства, к которым относятся орудия и предметы труда. К ним также следует отнести энергетические и информационные ресурсы.

Таким образом, чем эффективнее механизм управления организационно-экономической гибкостью предприятия, чем сильнее его стимулирующее воздействие на процесс производства, тем с меньшим количеством живого и овеществленного труда могут удовлетворяться общественные и личные потребности. Это тривиальное положение в то же время не находит достаточного применения в действующем механизме управления организационно-экономической гибкостью предприятия.

Третье требование к механизму управления организационно-экономической гибкостью предприятия: он должен вырабатывать такие способы воздействия на процесс вовлечения в производство людей и средств производства, которые стимулировали бы, с одной стороны, стремление трудовых коллективов и отдельных работников к максимально возможному при данном уровне развития предприятия увеличению степени достижения ее целей, с другой - стремление к минимально

необходимому для этого вовлечению в производственный процесс количества живого и овеществленного труда.

Четвертое требование к механизму управления организационно-экономической гибкостью предприятия: он должен быть приспособлен к демократическим методам управления, предполагающим юридическую самостоятельность производственных единиц в вопросах определения целей, выбора и реализации средств их достижения, экономическую и юридическую ответственность этих единиц за полное, качественное и эффективное удовлетворение потребностей общества. Он должен включать в себя систему социально-экономических регуляторов производственных взаимоотношений как между отдельными предприятиями и организациями, предприятиями и органами управления всех уровней, так и между коллективами и отдельными работниками всех категорий внутри трудовых коллективов.

Выводы. Разработка механизма управления организационно-экономической гибкостью предприятия, отвечающего сформулированным выше требованиям, не может рассматриваться как одноразовое действие руководящих органов, издавших пакет директивных документов. Это сложный многоэтапный процесс, в ходе которого должны проводиться тщательные исследования возможных последствий реализации тех или иных нормативных актов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белянин П.Н. Гибкие производственные системы / П.Н. Белянин, М.Ф. Издон, А.С. Жогин. – М.: Машиностроение, 1998. – 256 с.
2. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование / В. Н. Самочкин. – М.: Дело, 1999. – 333 с.
3. Мирошникова Т.Д. Системный анализ состояния предприятия: конкурентоспособность, гибкость: учеб. пособие / Т.Д. Мирошникова, В.Д. Мирошникова. – Владимир: Изд-во Владим. гос. ун-та, 2007. – 88 с.
4. 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.
5. Цветков, А.Н. Инновационный императив для России: монография / А.Н. Цветков. – СПб: Питер, 2010. – 218 с.
6. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь [Текст] : Фр., рус.,англ., нем., исп. терминология : в 2т. / Под общ. ред. Л. В. Степанова; ред. В. Б. Рыбаков. – М.: Международные отношения, 1994. – 782 с.
7. Горбунов Ю.В. О понятии «механизм» в экономически науках / Ю.В. Горбунов // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2018. – №2. – С. 17-21.
8. Чаленко А. Ю. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях // Капитал страны: федер. интернет-издание. – 2010. – № 3. – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176697>.
9. Друкер П. Менеджмент: Пер. с англ. А.Н. Свирид. / П. Друкер, Ф. Макьярелло, А. Джозеф – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010. – 704 с.
10. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с. – (Теория и практика менеджмента).
11. Большаков, А.С. Современный менеджмент. Теория и практика. / А.С. Большаков, В.И. Михайлов. – СПб.: Питер, 2000. – 411 с.: ил. – (Сер.: Теория и практика менеджмента).
12. Веснин В.Р. Менеджмент: учебник / В.Р. Веснин – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2015. – 616 с.
13. Шевченко, А. П. Теория механизмов и машин: учеб. пособие / А. П. Шевченко, Б. А. Беляев; под ред. проф. А. П. Шевченко; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2018. – 192 с.
14. Жигайло, В.В. Механизмы взаимодействия государства и частного сектора экономики / В.В. Жигайло // Экономические науки . – 2011. – №2. – С.59-62.

15. Hurwicz L., Reiter S. Designing economic mechanisms. –New York: Cambridge University Press, 2006. – 356 p.

16. П. М. Куликов. Моделирование управления финансово-хозяйственной деятельностью в государственной системе образования : Дис. канд. экон. наук: 08.03.02 / Донецкий национальный ун-т. – Донецк, 2004. – 178 с.

Поступила в редакцию 23.06.2020 г.

STIMULATING FUNCTION OF THE MECHANISM FOR MANAGING ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FLEXIBILITY OF THE ENTERPRISE

A. V. Moiseyeva

The article is devoted to the study of the value and role of the stimulating function of the mechanism for managing organizational and economic flexibility of the enterprise. The requirements to be met by the mechanism for managing organizational and economic flexibility of the enterprise in terms of the incentive function are specified.

Key words: stimulating function; organizational and economic systems; mechanism; management; organizational and economic flexibility of the enterprise.

Моисеева Анна Владиславовна

ассистент кафедры финансов и банковского дела

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

anna.moiseyeva@mail.ru

+38-071-387-06-11

Moiseyeva Anna

assistant of the Department of Finance and Banking

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 658:001.8

ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ БАЗЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

© 2020. М. А. Мызникова

В статье проведен анализ научной литературы и предложена авторская трактовка понятия «методология стратегического управления». Базируясь на предложенном определении, сформированы компоненты, составляющие методологию. В ходе формирования методологии стратегического управления определены его объект, предмет, цели и задачи, принципы и закономерности, выступающие основными компонентами методологии. Изложенный автором концептуальный подход к формированию методологической базы стратегического управления организацией в условиях неопределенности формализован и представлен в схематическом виде. Определены перспективы дальнейших исследований, состоящие в конструировании системы подходов, методов и средств стратегического управления в соответствии с разработанной автором методологией.

Ключевые слова: методология, стратегическое управление, неопределенность, принципы и закономерности управления, методы управления.

Постановка проблемы. В современных условиях глобализации и интернационализации экономики, интенсификации научно-технического прогресса, роста скорости распространения инноваций ключевой задачей менеджмента становится формирование конкурентных преимуществ, что лежит в плоскости стратегического управления организацией.

При этом все чаще основой конкурентных преимуществ выступает оперативность получения информации и скорость реакции на внешние возмущения. Таким образом, динамические изменения во внешней среде функционирования организаций, ставшие неотъемлемой характеристикой развития экономических систем на современном этапе, требуют гибкого и адаптивного реагирования на такие изменения.

В этих условиях изменения претерпевают и концептуальные основы стратегического управления, которое нуждается в итерационном пересмотре и упреждающей корректировке на базе прогнозирования будущего состояния системы и внешней среды ее функционирования. В то же время, реализация такого подхода к стратегическому управлению организацией требует разработки соответствующего инструментария стратегического управления, составляющего его методологическую базу.

Актуальность темы исследования. На сегодняшний день внешняя среда организаций Донецкой Народной Республики (ДНР) претерпевает фундаментальные изменения, а сами организации осуществляют деятельность в условиях риска и неопределенности. В связи с этим, формирование эффективного инструментария и соответствующей ему методологической базы стратегического управления приобретает особую актуальность, практическую и теоретическую значимость.

Анализ последних исследований и публикаций. Тематике стратегического управления организациями посвящены труды таких исследователей как Акофф Р., Альстрэнд Б., Ансофф И., Лэмпел Дж., Минцберг Г., Пирс Дж., Портер М., Стрикленд А., Томпсон А., Хаттен Дж., Хиггенс Дж., Шендел Д., др.

Выделение нерешённых проблем. Предложенный в научной литературе инструментарий стратегического управления организациями требует дальнейшего

совершенствования в связи с участвовавшими и нарастающими внешними вызовами и повышением сложности внешней среды функционирования, а также исходя из специфических условий хозяйствования организаций Донецкой Народной Республики, характеризующихся высокой степенью неопределенности внешней среды.

Целью работы является повышение эффективности инструментария стратегического управления организацией в условиях неопределенности за счет разработки концептуального подхода к формированию методологической базы.

Результаты исследования. В соответствии с поставленной целью, интерес и практическую значимость приобретает уточнение категориального аппарата в части изучения трактовки понятия «методология». При этом следует отметить сложившееся в научной литературе многообразие подходов к трактовке данного понятия, что требует их детального рассмотрения.

Первые зачатки методологии имеют отношение к античной философии [1]. В то же время, принято считать [2], что основы формирования методологии научной мысли были заложены Ф. Бэконом, который трактовал ее как «науку о мышлении», описывающую методы познания [3]. Продолжение этот подход получил в работах Р. Декарта [4] и И. Канта [5], где методология приобрела трактовку учения о методах постижения мира. Развитие методологии в лоне философии обусловило то, что трактовка этого понятия до XX в. «было фактически тождественно философской методологии и только во второй половине XX в. функции методологического знания начинают распределяться по всей инфраструктуре познавательной деятельности» [2].

Современное определение термина «методология», предложенное Б.А. Райзбергом, Л.Ш. Лозовским и Е.Б. Стародубцевой, представляет ее как принципы построения методов, их научное обобщение [6]. Подход, предложенный Э.Г. Юдиным, предполагает, что методология науки дает характеристику компонентов научного исследования, его объекта, предмета анализа, задач исследования, совокупности исследовательских средств, необходимых для их решения, и формирует представление о последовательности действий ученого в процессе решения исследовательских задач [7]. Авторы В.В. Кожарский и Н.В. Кожарская, указывают, что методологический аппарат включает принципы организации и проведения исследования; подходы к постановке проблемы; методы, аппаратуру; понятийную основу научного исследования (определение проблемы, объекта, предмета, гипотезы, цели, задач и т.д.); требования к результатам исследования (научная новизна, теоретическая и практическая значимость и др.). Не смотря на то, что наблюдаемое в предложенных определениях расширение границ термина «методология» предполагает применение данного понятия не только по отношению к философской методологии, определения, входящие в предложенную группу, на наш взгляд, достаточно узко трактуют анализируемое понятие. Так, авторы рассматривают методологию исключительно в применении к научному познанию.

Более широко рассмотрели методологию К. Пефферс, Т. Туунанен, М.А. Ротхенбергер и С. Чаттерджи. Данная группа авторов трактует методологию как систему принципов, методов и процедур, применяемых в определенной области знаний [8]. Такой подход говорит о применимости методологии за пределами научного познания, но, в то же время, ограничивает ее применение заранее определенной областью знаний.

Д.А. Новиков и А.М. Новиков предлагают понимать под методологией учение об организации деятельности [9]. Схожее определение предложено в Советском энциклопедическом словаре и декларирует методологию как учение о структуре, логической организации, методах и средствах деятельности [10]. Таким образом,

можно говорить о том, что авторы указанных определений существенно расширяют границы методологии, выводя ее не только за пределы философской науки, но и распространяя это понятие на организацию внеучебной деятельности. В то же время, данным определениям, на наш взгляд, недостает конкретики.

Особенностью определений, предложенных М. Блаугом, В. Бариленко, Р. Нуреевым и Н. Ипполитовой, в отличие от описанных выше, является указание на связь между теорией и практикой, заложенной в самой сущности методологии. Так, М. Блауг трактует методологию как изучение связи между теоретическими концепциями и обоснованными выводами о реальном мире [11]. В.И. Бариленко в общетеоретическом смысле понимает под методологией учение о методах и процедурах научной деятельности, а в прикладном – систему принципов и подходов к исследованию [12]. Р.М. Нуреев рассматривает методологию через призму исследования концепций, теорий и основных принципов научных рассуждений, как способ, которым устанавливается соотношение между теорией и реальностью [13]. Согласно подходу, предложенному Н.В. Ипполитовой, методология – это система принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности, которая служит основой научного исследования и реализуется посредством применения определенных методологических подходов [14].

Анализ предлагаемых в научной литературе подходов к трактовке термина «методология» позволяет сделать вывод об отсутствии единого понимания данной категории и целесообразности уточнения категориального аппарата путем формирования собственного определения данного термина. Так, под методологией будем понимать систему подходов, методов и способов теоретической и практической деятельности, основанную в соответствии с целью и задачами такой деятельности, ее объектом и предметом, а также принципами и закономерностями и являющуюся единой для ряда объектов, объединенных общими признаками.

Под методологией научного исследования будем понимать систему научных подходов, методов и способов проведения теоретических и прикладных исследований, основанную в соответствии с целью и задачами исследования, его объектом и предметом, а также принципами и закономерностями и являющуюся единой для ряда объектов исследования, объединенных общими признаками.

Под методологией стратегического управления организацией в условиях неопределенности будем понимать систему научных подходов, методов и способов стратегического управления, основанную в соответствии с поставленными целью и задачами, объектом и предметом исследования, а также принципами и закономерностями, возникающими в условиях неопределенности, и являющуюся единой для ряда объектов исследования, объединенных общими признаками.

Предложенное понятие «методология» требует рассмотрения компонентов, составляющих ее основу. Исходя из авторского подхода к трактовке данной категории, компонентами методологии выступают такие:

- объект и предмет;
- цель и задачи;
- научные подходы, методы и способы;
- принципы и закономерности.

Рассмотрим первый компонент методологии. В качестве объекта исследования могут быть выделены системы управления организациями, а в качестве его предмета – механизмы стратегического управления организациями.

Переходя ко второму компоненту методологии, отметим его обусловленность и взаимосвязь с первым компонентом. В контексте объекта и предмета, цель может быть определена как повышение эффективности стратегического управления организацией путем разработки и развития механизмов оперативного, гибкого и адаптивного реагирования на динамичные изменения внешней среды функционирования организации в условиях неопределенности.

Задачи, направленные на решение указанной цели могут быть сформированы следующим образом:

- проанализировать сущность и особенности стратегического управления организацией;
- систематизировать подходы к трактовке категории «стратегическое управление»;
- исследовать эволюцию научных школ стратегического управления;
- проанализировать принципы стратегического управления;
- раскрыть сущность методологической базы исследования в контексте его объекта, предмета и целей;
- систематизировать научно-методические подходы к исследованию механизмов стратегического управления организацией;
- проанализировать методы стратегического управления организацией;
- разработать инструментарий оценки конкурентоспособности организации;
- сконструировать системно-динамическую модель стратегического управления организацией с учетом рисков и внешних вызовов;
- провести моделирование конкурентных стратегий организации;
- разработать информационную систему поддержки принятия решений по стратегическому управлению организацией;
- провести моделирование процесса поддержки принятия решений по стратегическому управлению организацией;
- провести моделирование потоков данных информационной системы поддержки принятия решений по стратегическому управлению организацией;
- осуществить реализацию экономико-математической модели оценки конкурентоспособности организации;
- провести сценарный анализ конкурентных стратегий организации;
- разработать информационную поддержку оценки экономического эффекта от внедрения концепции разработки инструментария стратегического управления организацией.

Переходя к описанию третьей компоненты, отметим, что согласно трактовке новейшего философского словаря, научный подход представляет собой фундаментальную, опорную точку зрения, систему взглядов, принципов, формирующих основные направления восприятия, понимания явления, события, объекта и определяющих выбор обоснований для понимания, классификации, оценки и методов познания [15]. Т.е. выбор подхода предшествует выбору методов исследования и в значительной мере предопределяет их.

Экономическая наука определяет метод управления как способ, прием, или совокупность приемов, направленных на интересы людей, а через них – на материальное производство для достижения цели [16, с. 185], как способ воздействия на управляемую систему для реализации поставленных задач [17, с. 27], как инструмент, предназначенный для облегчения процесса принятия решения [18, с. 31].

Т.е. можно наблюдать отождествление понятий «метод», «способ» и «инструмент», сформировавшееся в научной литературе. Как следует из приведенных выше определений, выбор методов исследования предопределяется его целями и задачами.

Обращаясь к четвертой компоненте, укажем, что исходя из авторского определения понятия «методология», основой ее построения выступают также принципы и закономерности.

На основе анализа научной литературы, применительно к стратегическому управлению организацией в условиях неопределенности, целесообразно выделить такие принципы: проактивности; адаптивности; гибкости; маневренности; ориентации на потребителя; сохранения и развития конкурентных преимуществ; итерационности; динамичности; системности; отрицания детерменизма; эмерджентности; холизма; долгосрочности; достижимости; законности; организованности; экономической целесообразности; гуманизации управления; научной обоснованности; мотивированности к достижению стратегических целей; целостности.

Переходя к описанию закономерностей, солидаризируемся с обобщением Ю. А. Маленкова, который выделяет такие значимые черты закономерностей: отражение объективной реальности; повторение событий и процессов, устойчивость их появления; отражение значимых процессов; наличие существенных связей между процессами, факторами внешней и внутренней среды; прогнозирование результатов процессов, протекающих в аналогичных условиях [19, с.40-41].

Отметим, что важность учета закономерностей в процессе формирования методологии стратегического управления организацией обусловлена необходимостью грамотного подбора адекватного инструментария реагирования на изменения внешней и внутренней среды управления, а также связана с необходимостью предвидения реакции системы на принятие различных управленческих решений. В связи с вышесказанным, изучение закономерностей стратегического управления организацией приобретает особый интерес в рамках настоящего исследования.

Изучение научной литературы позволило сделать вывод о наличии общих законов и закономерностей менеджмента. Так, в литературе [20, др.] в качестве основных законов менеджмента выделяют такие: закон синергии; закон информированности и упорядоченности; закон развития; закон композиции.

Основные общие закономерности менеджмента, описанные в научной литературе [20; 21] сводятся к следующим: закономерность соответствия социального содержания управления формам собственности на средства производства; закономерность подавляющего эффективности сознательного равномерного управления; закономерность соотношения управляющей и управляемой систем; закономерность усиления процессов разделения и кооперации труда в управлении; закономерность изменения функций управления; закономерность оптимизации числа ступеней управления; закономерность концентрации функций управления; закономерность распространенности контроля.

Описанные законы и закономерности менеджмента являются общими для всех организаций. В то же время, очевидно, что каждая отдельная организация функционирует в соответствии с некоторыми частными закономерностями.

Отметим, что на наш взгляд, частные закономерности стратегического управления целесообразно декомпозировать на внутренние и внешние.

Внутренние частные закономерности стратегического управления организацией формализуют основные тенденции и устойчивые причинно-следственные связи,

отражающие изменения внутренней среды организации в соответствии с внешними и внутренними возмущениями.

Внешние частные закономерности стратегического управления организацией формализуют основные тенденции и устойчивые причинно-следственные связи, отражающие изменения, протекающие во внешней среде функционирования организации, а также реакцию внешней среды организации на внутренние изменения в организации. Таким образом, говоря о внешних частных закономерностях, интерес представляет не только изучение тенденций, независимо протекающих во внешней среде организации, но и формализация экстерналий активной адаптации организации. Под активной адаптацией организации, при этом, будем понимать целенаправленное воздействие организации на внешнюю среду функционирования с целью ее преобразования и/или смену внешней среды функционирования.

Отметим также, что в контексте стратегического управления, интерес представляет не вся внешняя среда функционирования организации, а некоторая ее часть и закономерности, наблюдаемые и справедливые для указанной значимой части внешней среды. Выделение части внешней среды для анализа при кибернетическом подходе к управлению введено С. Биром [22] и носит название «принцип внешнего дополнения».

При этом, говоря о закономерностях, имеющих место во внешней среде функционирования организаций, следует отметить, что исследуемые организации функционируют в условиях неопределенности. В связи с этим, интерес приобретает раскрытие понятия «неопределенность».

Научный интерес к проблеме неопределенности возник в середине XVII в., а первые исследования, посвященные данной тематике, сводились к анализу вероятности выигрыша при игре в кости и принадлежали Б.Паскалю и П.Ферма [23].

В современной экономической литературе трактовка данной категории претерпела некоторые изменения. Так, Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева трактуют неопределенность как недостаточность сведений об условиях, в которых будет протекать экономическая деятельность, низкую степень предсказуемости, предвидения этих условий [6]. При этом авторами отмечается, что «неопределенность сопряжена с риском» [6].

В.А. Чернов под неопределенностью понимает неполное или неточное представление о значениях различных параметров в будущем, порождаемых различными причинами и, прежде всего, неполнотой или неточностью информации об условиях реализации решения, в том числе связанных с ними затратах и результатах [24]. Как видно из определения, в данной трактовке термина «неопределенность» отсутствует указание на ее соотнесение с категорией «риск».

Распространенным подходом [25; 26] к определению термина «неопределенность» является представление его как ситуации, при которой, в отличие от рискованной ситуации, невозможно определение вероятности наступления различных альтернативных состояний. Аналогичный подход к пониманию неопределенности был предложен и Н. Винером [27], который справедливо отмечал, что при отсутствии неопределенности и наличии исключительно риска (с заданными вероятностными характеристиками) в наличии человека в процессе принятия решений не было бы обоснованной необходимости. При этом Н. Винер впервые ввел в научный обиход понятие «энтропия», под которым предложил понимать «меру разнообразия системы» [27], т.е. возможное количество альтернативных состояний, которые способна принимать система в зависимости от изменения условий функционирования. Основной

постулат управления при данном подходе звучит так «только разнообразие способно поглотить разнообразие» [27]. Соответственно, задача управляющей системы состоит в повышении собственной энтропии и сокращении энтропии управляемой системы.

Схожий подход предложил Ф. Найт, декомпозировавший неопределенность на 2 класса: измеримую (т.е. риск) и неизмеримую [28]. Отличие подхода Ф. Найта заключается в том, что он понимал риск, как разновидность неопределенности.

Другим подходом к определению исследуемого термина является трактовка его как ситуации, при которой полностью или частично отсутствует информация о возможных состояниях системы и внешней среды [29]. Таким образом, данная трактовка предполагает не только отсутствие сведений о вероятности наступления тех или иных альтернативных событий, но и информации относительно самих альтернатив.

Рассмотрение особенностей различных подходов к трактовке термина «неопределенность» вызывает интерес к поиску причин возникающих различий в трактовках. На наш взгляд, наличие несогласованности мнений ученых в данном вопросе, может быть вызвано существованием различных видов неопределенности.

Как отмечено выше, Ф. Найт, выделил 2 вида неопределенности: измеримую (т.е. риск) и неизмеримую.

Исследователи из Гарвардского университета предлагают декомпозицию неопределенности по степени неизвестности и выделяют 5 уровней от «ясного будущего» до «полной неопределенности будущего» [30]. Схожая классификация рассмотрена в исследовании Симанкова В. С., Бучацкой В. В., Теплоухова С. В. [31], где выделены полная определенность; стохастическая неопределенность (риск); интервальная неопределенность; нечеткая неопределенность.

Еще один подход к классификации неопределенности, предлагаемый рядом отечественных и зарубежных авторов [32; 33, др.] предполагает декомпозицию неопределенности на устранимую и остаточную (неустранимую). Основную сложность в процессе принятия решений вызывает остаточная неопределенность.

Кроме приведенных подходов к классификации, неопределенность, безусловно, можно классифицировать на внешнюю (т.е. неопределенность процессов и явлений, протекающих во внешней среде функционирования организации) и внутреннюю (т.е. неопределенность, связанную с поведением внутренних подсистем и элементов организации).

Отдельного внимания на наш взгляд заслуживает классификация, приведенная в исследовании М.А. Орловой [25], характеризующая стратегическую неопределенность и включающая следующие ее виды: неопределенность целей; неопределенность внешних условий функционирования; неопределенность действий.

Все приведенные трактовки термина «неопределенность», вне зависимости от подхода, позволяют сделать однозначный вывод, что наличие неопределенности существенным образом усложняет процесс принятия управленческих решений. При этом высокая и возрастающая неопределенность является неотъемлемой характеристикой современных условий функционирования экономических систем. Таким образом, игнорирование неопределенности в процессе формирования методологии исследования механизмов стратегического управления организацией является недопустимым. В связи с вышесказанным в рамках исследования была проведена формализация подхода к формированию методологической базы стратегического управления организацией в условиях неопределенности в виде схемы (рис. 1).

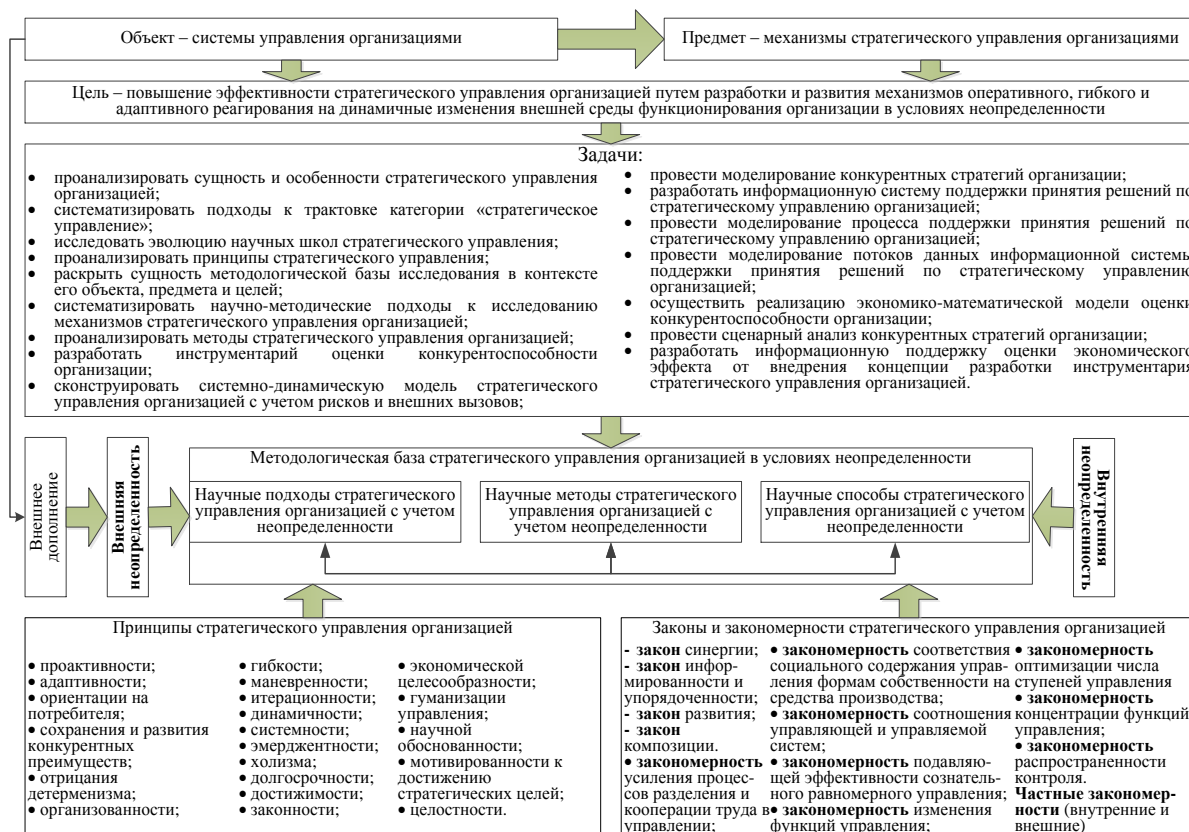


Рис. 1. Концептуальный подход к формированию методологической базы стратегического управления организацией в условиях неопределенности (авторская разработка)

Как видно из рисунка 1, формирование методологической базы стратегического управления происходит в соответствии с авторской трактовкой термина «методология», объектом, предметом, целью и задачами, базируется на сформированных принципах, а также выявленных законах и закономерностях стратегического управления. При этом формирование системы подходов, методов и средств стратегического управления осуществляется с учетом динамики значимых факторов внешней среды, входящих во внешнее дополнение, с учетом внешней неопределенности, имеющей отношение к внешнему дополнению, а также с учетом внутренней неопределенности, имеющей отношение к внутренней среде организации.

Выводы. Таким образом, в рамках настоящего исследования на основе проведенного анализа научной литературы установлено отсутствие единого подхода к трактовке категории «методология», что потребовало уточнения категориального аппарата исследования. В результате был сформирован авторский подход к трактовке понятий «методология», «методология исследования», «методология стратегического управления» и определены их компоненты. Проведен анализ выявленных компонентов и их сущности в контексте объекта, предмета и целей настоящего исследования. С целью обеспечения наглядности полученные результаты формализованы в виде концептуального подхода к формированию методологической базы стратегического управления организацией в условиях неопределенности.

Перспектива дальнейших исследований. Формирование методологической базы предполагает конструирование системы подходов, методов и средств стратегического управления в соответствии с целью, задачами, объектом и предметом

исследования, а также с учетом принципов, законов и закономерностей стратегического управления в условиях наличия внешней и внутренней неопределенности. В связи с вышесказанным, практический интерес приобретает анализ научно-методических подходов и методов стратегического управления организацией, что составляет перспективу дальнейших исследований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Розин В. М. Методология: гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] / В. М. Розин, В. С. Швырёв, Ф. И. Голдберг, В. С. Бернштейн // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/concepts/6870>.
2. Медведев В.А. Параметры методологической составляющей познавательного процесса / В.А. Медведев // Научный ежегодник ИФиП УО РАН. – 2010. – № 10. – С. 23–34.
3. Бэкон Ф. Сочинения в 2-х т. / Ф. Бэкон. – Т. 1.; сост., общ. ред. и вступ. ст. А.Л. Субботин. – М.: Мысль, 1971. – 567 с.
4. Декарт Р. Сочинения в двух томах / Р. Декарт. – М.: Мысль, 1989. – Т.1. – 586 с.
5. Кант И. Критика чистого разума / И. Кант; [пер. с нем. Н. О. Лосский] // Сочинения. В 6 т. Т. 3/ И. Кант. – М.: Мысль, 1964. – 799 с
6. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
7. Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности/ Э.Г. Юдин. – М.: Наука, 1978. – 391 с.
8. Peffers K. A Design Science Research Methodology for Information Systems Research / K. Peffers, T. Tuunanen, M.A. Rothenberger, S. Chatterjee // Journal of Management Information Systems. – 2007. – Vol. 24. – Iss. 3. – P. 45–77.
9. Новиков А.М. Методология / А.М. Новиков, Д.А. Новиков. – М.: СИНТЕГ, 2007. – 668 с.
10. Советский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1988. – 1600 с.
11. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг. – М.: Вопросы экономики, 2004. – 416 с.
12. Бариленко В.И. Особенности методологии бизнес-анализа / В.И. Бариленко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – №3. – С. 20–26.
13. Нуреев Р.М. Вечная проблема – совершенствование методологии / Р.М. Нуреев // Journal of Institutional Studies. – 2010. – Т. 2. – № 3. – С. 4.
14. Ипполитова Н.В. Взаимосвязь понятий «методология» и «методологический подход» / Н.В. Ипполитова // Вестник ЮУГУ. – 2009. – № 13. – С. 9–15.
15. Новейший философский словарь. Сост. и гл. н. ред. Грицанов А.А. 3-е изд., испр. – Мн.: Книжный Дом, 2003. – 1280 с.
16. Осовская Г. В. Экономический словарь / Г. В. Осовская, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадский. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
17. Кнорринг В. И. Теория, практика и искусство управления : учебник для вузов / В. И. Кнорринг. – 3-е изд., изм. и доп. – М.: Норма, 2007. – 544 с.
18. Армстронг М. Менеджмент: методы и приемы / М. Армстронг; пер. с англ. – К.: Знання-Прес, 2006. – 876 с.
19. Маленков Ю. А. Закономерности развития систем государственного стратегического управления / Ю. А. Маленков // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 4(38). – С.40-48.
20. Репина Е.А. Менеджмент: учебное пособие [Электронный ресурс] / Е.А. Репина, Т.Ю. Анопоченко, Р.С. Володин. – Ростов н/Д.: Изд-во АкадемЛит, 2015. –316 с. – Режим доступа: <https://port-u.ru/srem4/strsvs/2025-zakony-i-zakonomernosti-menedzhmenta>.
21. Астахова, Н. И. Менеджмент: учеб. [Электронный ресурс] / Н. И. Астахова, Г. И. Москвитин; под общей редакцией Н. И. Астаховой, Г. И. Москвитина. – Москва: Издательство Юрайт, 2016. – 422 с. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/385226>.
22. Бир С. Мозг фирмы / С. Бир; пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1993. – 416 с.
23. Рузавин Г. И. Неопределенность, вероятность и прогноз [Электронный ресурс] / Г. И. Рузавин // Философский журнал. – 2009. – №2 (3). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/neopredelennost-veroyatnost-i-prognoz>.
24. Чернов В.А. Анализ коммерческого риска / В.А. Чернов. – М., 1998. – С. 15.

25. Орлова М. А. Терминология и классификация понятия «Неопределенность» [Электронный ресурс] / М. А. Орлова // Вестник ТГУ. – 2010. – №7. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/terminologiya-i-klassifikatsiya-ponyatiya-neopredelennost>.
26. Кулагин О. Принятие решений в организациях [Электронный ресурс] / О. Кулагин. – СПб., 2001. – Режим доступа: http://www.management-service.ru/article_08.php.
27. Винер Н. Кибернетика и общество. Творец и робот / Н. Винер; пер. с англ. – М.: Тайдекс Ко, 2003. – 246 с.
28. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт; пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
29. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
30. Управление в условиях неопределенности // Harvard Business Review. – М., 2006. – С. 14-19.
31. Симанков В. С. Подход к учету неопределенности исходной информации в системных исследованиях [Электронный ресурс] / В.С. Симанков, В.В. Бучацкая, С. В. Теплоухов // Вестник АГУ. Серия 4: Естественно-математические и технические науки. – 2017. – №3 (206). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/podhod-k-uchetu-neopredelennosti-ishodnoy-informatsii-v-sistemnyh-issledovaniyah>.
32. Кузьмин Е.А. Неопределенность и определенность в управлении организационно-экономическими системами: монография / Е.А. Кузьмин. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2012. – 184 с.
33. Кортни Х. Стратегия в условиях неопределенности / Х. Кортни, Дж. Керкленд, П. Вигери // Управление в условиях неопределенности. – М., 2006. – С. 13.

Поступила в редакцию 20.06.2020 г.

FORMATION OF THE METHODOLOGICAL BASIS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION UNDER UNCERTAINTY

М. А. Музникова

The article analyzes the scientific literature and offers an author's interpretation of the concept of "strategic management methodology". Based on the proposed definition, the components that make up the methodology are formed. During the formation of the strategic management methodology, its object, subject, goals and objectives, principles and patterns that are the main components of the methodology are defined. The conceptual approach presented by the author to the formation of the methodological base for the strategic management of the organization in the face of uncertainty is formalized and presented in a schematic form. The prospects for further research are identified, consisting in the construction of a system of approaches, methods and means of strategic management in accordance with the methodology developed by the author.

Keywords: methodology, strategic management, uncertainty, principles and patterns of management, management methods.

Музникова Мария Александровна

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономической кибернетики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

maryalex.myz@gmail.com

+38-071-353-76-03

Muznikova Mariia

candidate of economics, senior lecturer Department of Economic Cybernetics

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 330.313:332.143

СТРАТЕГИЯ ИНТЕГРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ© 2020. *О. Л. Некрасова, К. Б. Макаров*

В статье рассматривается интеграционная стратегия развития предприятия, обеспечивающая долгосрочное сближение генеральных целей интегрирующего и интегрируемого предприятий. Разработка данной стратегии актуализируется в связи с тем, что повседневная деятельность практически любого предприятия протекает в условиях взаимодействия с множеством рыночных и институциональных социально-экономических агентов, от действий которых в значительной степени зависит успех работы предприятия.

Ключевые слова: интеграция, интеграционная стратегия предприятия, дезинтеграционная стратегия.

Актуальность исследования. Степень и характер интеграции товаропроизводителей и потребителей в различных странах различны, т.к. каждая страна в выборе наилучших путей своего развития ориентируется на национальные традиции, обычаи, правовую и политическую среду, уровень развития экономики и насущные экономические проблемы. При этом, преимуществами интеграции являются: снижение уровня неопределенности при поставке и сбыте продукции; ограничение конкуренции; сокращение технологического разрыва в ключевых для страны отраслях промышленности; снижение издержек и др.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем стратегического управления и развития предприятия посвятили свои труды Василенко В., Довгань Л., Зекирьева Е., Карсекин В., Половян А., Фатхутдинов Р. и др. [1-6]. При этом в комплексе разработка и реализация интеграционной стратегии экономического развития предприятия ими не рассматривалась.

Выделение нерешённой проблемы. Интеграционные решения стратегического характера являются прерогативой не только крупных предприятий, но достаточно актуальны и для средних и малых предприятий. Так, на крупных предприятиях распространено совместное использование производственных ресурсов и технологического оборудования несколькими бизнес-подразделениями, что способствует общей экономии ресурсов, обусловленной ростом масштаба производства, и может повысить эффективность деятельности каждого вовлеченного в это взаимодействие бизнес-подразделения. Однако синергетические эффекты такого взаимодействия могут оказаться и негативными для предприятия в целом, что обусловлено ограниченными возможностями крупных рыночных игроков адаптироваться к быстро изменяющимся условиям внешней среды. Поэтому в современных условиях, необходимо определить правильную и наиболее эффективную миссию для каждого отдельно взятого предприятия, которая придаст им стабильность, гибкость и адаптивность, так как будут определены основные принципы развития и их текущей деятельности.

Целью исследования является внедрение стратегического подхода при разработке и реализации стратегии интеграционного развития предприятия.

Результаты исследования. Известно, что экономическая сфера сотрудничества предприятий является одним из важнейших направлений развития интеграционных связей что детерминируется совокупностью целого ряда объективных факторов: геополитическим местоположением, социально-культурными особенностями, взаимодействием в экономико-финансовой сфере, наличием высокого уровня научно-образовательных и технологических связей, сформировавшейся в советские времена относительно разветвлённой инфраструктурой [1, с. 89].

Структурно-логическая схема разработки стратегии интеграционного развития предприятий (рис. 1), использована при разработке методологических основ реализации интеграционной стратегии развития региона (рис. 2).

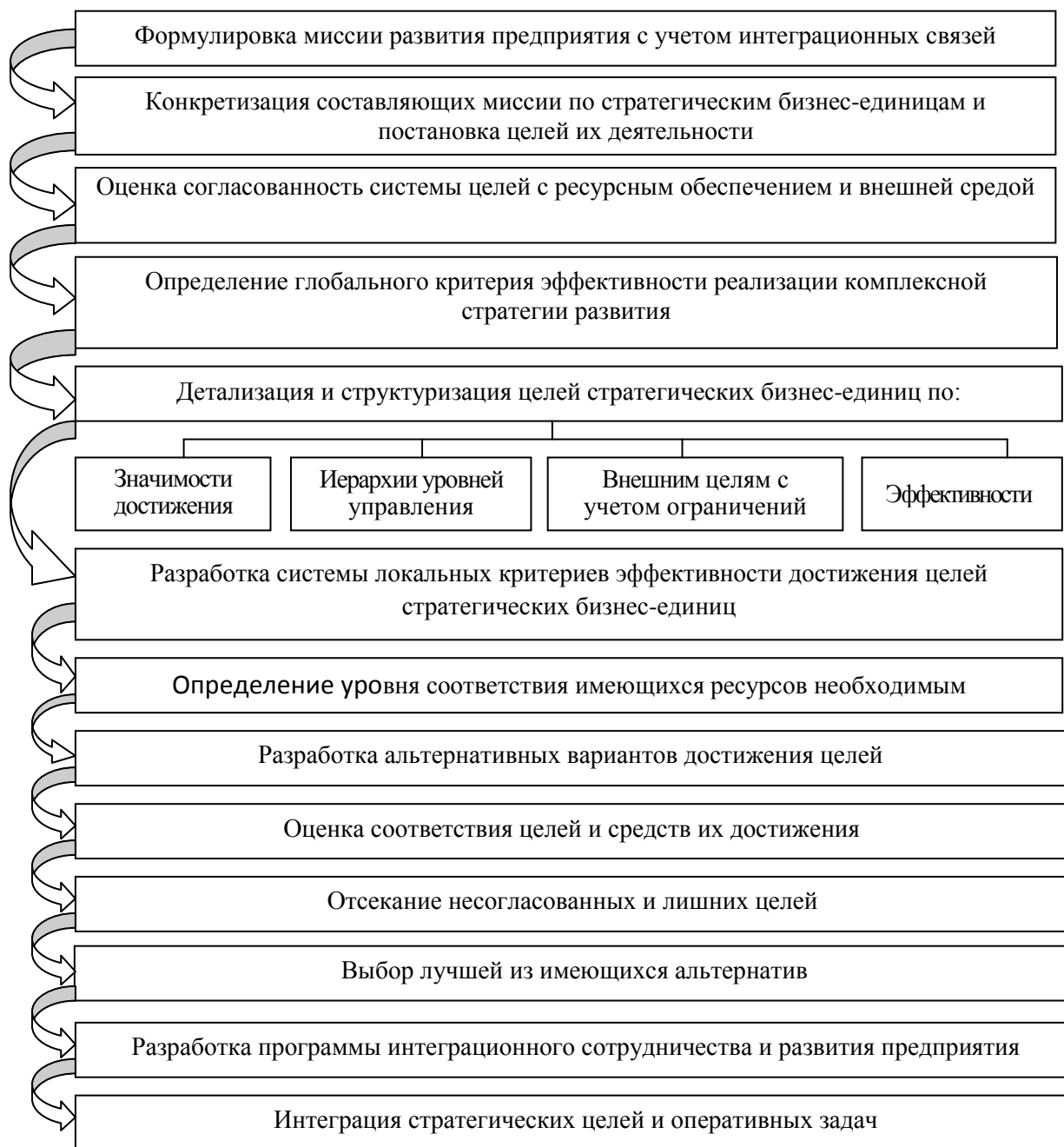


Рис. 1. Структурная схема разработки стратегии интеграционного развития предприятия
(авторская разработка)

В рамках интеграционного сотрудничества активно развиваются различные формы внешнеэкономической деятельности, способные изменить и улучшить положение предприятия [2]. Для чего необходимо определить основополагающие и приоритетные направления формирования стратегии интеграционного развития предприятий, а затем и региона в целом.

Так, под интеграцией понимается установление таких взаимоотношений между предприятиями, которые обеспечивали бы долгосрочное сближение генеральных целей интегрирующего и интегрируемого предприятий.

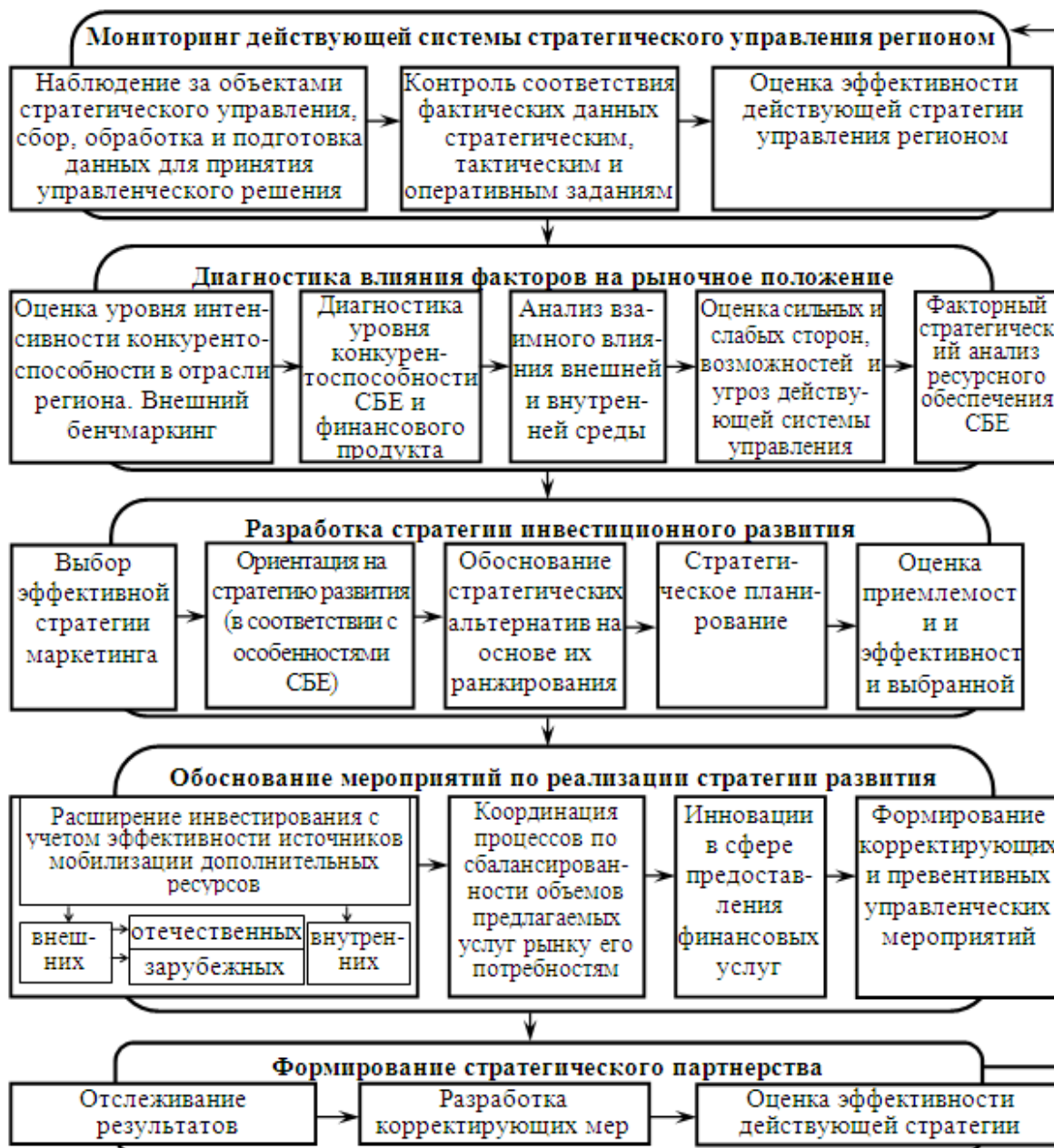


Рис. 2. Методологические основы реализации стратегии инвестиционного развития региона (авторская разработка)

Разработка интеграционной стратегии предприятия и затем региона является многоступенчатым процессом, центром которого является определение миссии системы и перспективных заданий, которые целесообразно объединять в группы по направлениям деятельности [3, с. 161]. У каждого предприятия должны быть сформированы собственная философия управления и система целей, которые выстроены по рангу значимости. Существенное значение при этом имеют экономические цели, направленные на рационализацию использования ресурсного потенциала и повышения прибыли как основы саморазвития, конкурентоспособности и повышения рыночной стоимости [4, с. 93].

Предложенная схема методологических основ реализации стратегии интеграционного развития предприятия состоит из пяти блоков [5, с. 119]. Первый блок – мониторинг действующей системы управления – включает наблюдение за объектами стратегического

управления, сбор, обработку и подготовку данных для принятия управленческого решения; контроль соответствия фактических данных стратегическим, тактическим и оперативным заданиям и оценку эффективности действующей стратегии управления.

Второй блок – диагностика влияния факторов на рыночное положение. На этом этапе реализации стратегии интеграционного развития предприятия оценивается уровень интенсивности конкурентоспособности в отраслях исследуемого региона, проводится внешний бенчмаркинг. Далее, проводится диагностика уровня конкурентоспособности стратегических бизнес-единиц и их продукции, осуществляется анализ взаимного влияния внешней и внутренней среды, проводится SWOT-анализ, результатом которого является оценка сильных и слабых сторон возможностей угроз действующей системы управления, а также факторный стратегический анализ ресурсного обеспечения стратегических бизнес-единиц (СБЕ). СБЕ определяются на основе факторного анализа и экспертной оценки, так это могут быть разного рода финансовые услуги.

Третий блок – разработка стратегии интеграционного развития – предусматривает определение альтернатив развития предприятия, ориентацию на общую стратегию развития (в соответствии с особенностями СБЕ), обоснование стратегических альтернатив на основе их ранжирования, стратегическое планирование, оценку приемлемости и эффективности выбранной стратегии развития.

Четвертый блок включает систему действий, направленных на обоснование мероприятий по реализации стратегии интеграционного развития, а именно: расширение инвестирования с учетом эффективности источников мобилизации дополнительных ресурсов, координация процессов по сбалансированности объемов предлагаемых финансовых услуг и продукции потребностям предприятия и региона, инновации в сфере предоставления финансовых услуг, формирование корректирующих и превентивных управленческих мероприятий.

Пятый блок отражает необходимость формирования стратегического партнерства как одного из этапов интеграционного развития предприятия и включает следующие компоненты: отслеживание результатов реализации стратегии, разработка корректирующих мер и оценка эффективности действующей стратегии.

Так, для целенаправленного и системного развития двусторонних связей, а также придания динамизма производственно-экономическим, научно-техническим и торговым отношениям необходимо разработать совместную программу развития межрегионального и приграничного сотрудничества.

Данная программа должна предусматривать проведение целого комплекса работ на региональном уровне по подготовке и согласованию различных нормативных правовых актов, проведению консультаций, разработке схем и прочее. К ним следует отнести: процесс непрерывного наблюдения, исследование явлений и событий, формирование информационной базы управления, контроль за ходом и характером изменения объектов, оценку отклонений на основе системы критериев.

Так, комплексная программа приграничного взаимодействия Донецкого региона и РФ могла бы включать [2]:

1. Создание особой экономической зоны Донецк-Ростов-на-Дону, соединенной между собой железнодорожными и сухопутными магистралями, имеющей прочные торгово-экономические и социально-культурные связи.
2. Формирование инновационно-внедренческого кластера многопрофильного типа.

3. Реализацию сети агрогородков по обе стороны границы, использующих новейшие биотехнологии и методики управления агрокомплексом.

4. Создание на паритетной основе совместного инвестиционного фонда развития приграничных территорий, который бы позволил получать совместные инвестиции и в разы увеличил бы прибыль.

5. Разработку единой целевой Программы модернизации российско-донецкого пограничья, включающую правила:

въезда (прохода), временного пребывания, передвижения лиц и транспортных средств;

хозяйственной, финансовой деятельности, проведения массовых общественно-политических, культурных и других мероприятий;

дальнейшего развития инфраструктуры.

Выводы. Таким образом, перспективы развития межрегионального и приграничного экономического сотрудничества зависят от его политической и ресурсной поддержки со стороны региональных властных структур, а также создания работоспособной договорно-правовой базы [6, с. 3-7]. При этом, укрепление регионального уровня приграничной интеграции может рассматриваться как механизм нейтрализации угроз глобализации, проявляемых на уровне местных сообществ, и балансирования интересов государства, территории, населения и международного бизнеса. Развитие межрегионального экономического сотрудничества, отвечает идее формирования социально ориентированной, устойчивой и инновационной модели как российско-донецкой трансграничной экономики и является её продолжением во внешнеэкономической сфере.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мониторинг социально-экономического развития Ростовской, Донецкой и Луганской областей, а также приграничных муниципальных образований Ростовской, Донецкой и Луганской областей в рамках Еврорегиона «Донбасс» по итогам 2013 года. // ГАУ РО «РИАЦ», 2014. – Режим доступа: http://gaugiac.ru/monit/donbass/donbass_2013.pdf. (дата обращения 23.05.2020).

2. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2018: Статистический сборник [Текст] / Росстат. – М., 2018. – 990 с.

3. Некрасова О.Л. Механизм стратегического партнерства основных участников рынка финансовых услуг [Текст] / О.Л. Некрасова // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2016. – Т.2. – №5(5). – С. 161-165.

4. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание [Текст] / И. Ансофф. – СПб.: «Питер», 2009. – 344 с. – ISBN 978-5-388-00077-4.

5. Садеков А.А. Стратегическое управление предприятием. Управление изменениями [Текст]: учеб.-метод. пособие / А.А. Садеков, О.Ю. Гусева. – Донецк: Донецкий национальный университет экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского, 2006. – 233 с. – ISBN 966-385-026-4.

6. Сапрыкина Л.Н. Исследование международного опыта управления устойчивым развитием территории // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2016. – Т.2. – №5(5). – С. 3-7.

Поступила в редакцию 13.06.2020 г.

THE STRATEGY OF INTEGRATION DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES

O. L. Nekrasova, K. B. Makarov

The given article considers the integration strategy of enterprise development, which provides a long-term convergence of the General goals of the integrating and integrated enterprises. The development of this strategy is updated due to the fact that the daily activities of almost any enterprise take place in conditions of interaction with a variety of market and institutional socio-economic agents, on whose actions the success of the enterprise depends to a large extent.

Keywords: integration, the enterprise integration strategy, disintegration strategy

Некрасова Ольга Леонидовна

доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой международного бизнеса и делового администрирования

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

olha_nekrasova@mail.ru

+38-071-322-20-11

Макаров Кирилл Борисович

аспирант кафедры международного бизнеса и делового администрирования

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

makarovkiryll@gmail.com

+38-071-339-92-30

Nekrasova Olga

Doctor of Economics, Associate Professor

Donetsk National University, city Donetsk

Makarov Kirill

Post-graduate student of the Department of International business and business-administration

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 332.1:338.2

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА

© 2020. *Н. А. Перевозчикова, Г. А. Шавкун, Д. Г. Багдасарова*

В статье рассмотрены и обобщены основные теоретические подходы к определению сущности инновационного потенциала государства, представлена авторская трактовка данного понятия, а также проанализированы основные методические подходы к оценке инновационного потенциала на государственном уровне.

Ключевые слова: инновации, государство, инновационный потенциал, оценка инновационного потенциала государства, методика оценки.

Постановка проблемы. Технические изменения экономических процессов на сегодняшний день являются одной из основных тенденций мирового экономического развития и ключевым этапом реформирования национальных экономик в экономику знаний. Научно-техническое развитие признано важнейшим фактором перехода к стабильному экономическому росту и связывается с формированием инновационных механизмов, включающих в себя сферы науки, техники, предпринимательства и управления, а внедрение новых технологий является стратегической задачей национальной инновационной системы.

Основным составляющим элементом национальной инновационной системы является инновационный потенциал, эффективное использование которого лежит в основе устойчивого экономического развития государства и роста его конкурентоспособности.

Актуальность темы исследования и выделение нерешенной проблемы. В мировой экономике в настоящее время происходит перманентное изменение влияния и значимости высокотехнологичных отраслей, прослеживается тенденция роста стоимости продуктов интеллектуального труда по сравнению с другими видами продукции. Опыт ведущих стран мира свидетельствует, что только инновационный путь развития является основным фактором экономического роста и конкурентоспособности.

Конкурентоспособность любого государства определяется уровнем его инновационного потенциала, который зависит от степени и возможностей инновационного развития и наличия соответствующей инфраструктуры.

Фактически все развитые государства ведут мониторинг индикаторов инновационного развития, поскольку на основе его результатов могут быть объективно оценены возможности их инновационной деятельности и выделены направления инновационного развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные аспекты определения и оценки инновационного потенциала государства входят в круг научных интересов таких исследователей, как Г.И. Жиц [1], П.М. Гуреев, В.Н. Гришин [2], Н.Н. Ахметова [3], О.П. Лукша, П.В. Сушков [4], Садиг Р.И. [5], Н.А. Арсентьева [6], И.В. Шляхто [7], М.А. Бендигов, Е.Ю. Хрусталева [8], М.В. Альгина, В.А. Боднар [9] и др., однако некоторые аспекты этой проблемы вследствие отсутствия комплексных исследований остаются в полной мере неизученными и, следовательно, нуждаются в дополнительном освещении.

Цель статьи заключается в определении сущности инновационного потенциала государства и анализе существующих методических подходов к его оценке.

Результаты исследования. В настоящее время в теории и практике экономической науки все чаще стало использоваться понятие «инновационный потенциал», однако, как уже упоминалось, ввиду отсутствия системных и комплексных исследований в этой области и, как следствие, неоднозначного понимания данной категории учеными, в определении инновационного потенциала возникают некоторые сложности. В научных исследованиях существует также отождествление инновационного потенциала с научно-техническим. В связи с этим, необходимо определиться с сущностью понятия «инновационный потенциал государства», поскольку дальнейшие исследования базируются именно на нем.

Анализ экономической литературы позволяет говорить о наличии множества способов трактовки такого понятия, как «инновационный потенциал государства».

По словам Г.И. Жица, инновационный потенциал государства представляет собой количество экономических ресурсов, которые в каждый конкретный момент общество может использовать для своего развития. Эти ресурсы распределяются между образовательным, научно-техническим и инвестиционным секторами [1].

Согласно утверждению Н.А. Арсентьевой, под инновационным потенциалом государства имеется в виду лишь обладание базой для возникновения инноваций [6, с. 321].

И.В. Шляхто утверждает, что инновационным потенциалом государства можно назвать вероятность разработки, внедрения и дальнейшей продуктивной эксплуатации инновационных технологий на уровне, эквивалентном мировому [7].

Учёные М.А. Бендиков и Е.Ю. Хрусталева полагают, что это понятие включает в себя системную структуру взаимосвязанных и взаимозависимых факторов и резервов (имущественных, денежных, человеческих, аналитических и пр.), гарантирующих репродукцию имеющегося промышленного и научного фундамента и способность страны к углублённому развитию инновационной системы [8].

По мнению М.В. Альгиной и В.А. Боднар, инновационным потенциалом государства выступает сложившаяся составляющая промышленного потенциала, аккумулирующая научно-технологические разработки определённых сфер экономики и их возможности. Указанный потенциал является базой для развития промышленности государства, реформирования экономики в направлении внедрения инновационных разработок с целью повышения качества валового национального продукта [9].

По утверждению И.Л. Касатой, инновационный потенциал является комплексом инновационных ресурсов, представляющих собой конечный результат инновационной деятельности, включающий в себя также коммерциализацию НИОКР [10, с. 6].

Наконец, Б.К. Лисин и В.Н. Фридлянов определяют инновационный потенциал государства следующим образом: система научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, юридических, социальных, культурных и других возможностей, направленных на обеспечение восприятия и реализации инноваций [11].

На основании анализа вышеизложенных определений авторами предложено собственное определение инновационного потенциала территории, которое представляет собой совокупность возможностей для создания, разработки, внедрения, распространения новшеств или нововведений, которые приводят к повышению эффективности действующей системы.

Однако перед рассмотрением методик оценки инновационного потенциала государства, необходимо выделить принципы, на которых должен базироваться процесс его оценки:

объективность, предполагающая защиту процесса осуществления оценки от влияния заинтересованных лиц;

научность, предусматривающая наличие причинно-следственных связей между этапами оценки, а также обеспечивающая наличие в основе оценки научно обоснованной методики ее проведения;

целенаправленность, представляющая собой соответствие особенностей процесса оценки поставленной цели;

динамичность, предусматривающая учет скорости происходящих изменений, как внутри региона, так и за его пределами, при осуществлении оценки;

адаптивность, определяющая способность системы оценки инновационного потенциала к самонастройке, самосохранению и работе в условиях нестабильности;

системность, предполагающая разработку взаимосвязанных и непротиворечивых этапов, каждый из которых вносит свой вклад в определение результирующего показателя инновационного потенциала государства;

упорядоченность, предусматривающая реализацию поэтапного осуществления оценки в строгом порядке (который нельзя нарушать, поскольку это может отразиться на результате).

Основной целью разработки комплексной оценки инновационного потенциала является выработка конкретных практических рекомендаций по стимулированию инновационной активности, прежде всего на уровне национальной экономики.

В мировой науке и практике появилось значительное количество методик оценки инновационного потенциала территориальных систем различного уровня, наиболее известные из них представлены на рисунке 1.

Методики целесообразно рассмотреть, выделив плюсы и минусы с учетом таких критериев как:

возможность получения необходимых и достоверных исходных данных;

понятный способ осуществления расчетов показателей;

наглядность представления результатов;

возможность оценки с точки зрения размера охвата, количества критериев, функционирования и организации.

Методика интегральной оценки научно-технического потенциала (НТПт) страны, разработанная правительством Японии и представленная в Белой книге, включает восемь показателей, характеризующих возможности и результаты использования НТПт [12, с. 255-256]:

численность занятого населения в сфере научно-технического развития ученых и инженеров;

государственные расходы на науку;

количество зарегистрированных охранных документов в стране и за рубежом;

объем выручки от реализации технологий;

объем экспорта наукоемкой продукции;

объем добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности;

объем экспорта технологий.



Рис. 1. Методики оценки инновационного потенциала территориальных систем различного уровня

Сумма значений, определенная по каждому из перечисленных показателей, принимается за 100, затем определяется доля показателя каждой страны в этой сумме. Достоинствами данной методики являются:

динамичность – перечень и смысловая нагрузка рассчитываемых показателей меняется в соответствии с целями исследования;

простота осуществления расчетов, для выполнения которых достаточно самых распространенных вычислительных средств;

доступность исходных данных, которые можно получить в формах государственной статистики.

Однако простота и доступность методики одновременно является и ее слабым звеном, поскольку достигается за счет упрощенного подхода к решению задачи, без учета веса отдельных показателей и их взаимосвязи.

Следующей, наиболее известной, является Методика комплексной оценки НТПт страны, которая разработана в Технологическом институте штата Джорджия (г. Атланта). Авторы оценивают инновационный потенциал с помощью четырех комплексных индикаторов [13]:

- национальная ориентация;
- социоэкономическая инфраструктура;
- технологическая инфраструктура;
- производительность.

Расчет комплексных показателей осуществляется по следующему алгоритму:

1. Перевод в 100-балльную шкалу каждого показателя, являющегося частью комплексного интегрального показателя (страна с максимальным значением показателя принимается за 100 баллов).

2. Суммирование и усреднение полученных величин, где за индикатор принимается полученное среднее значение.

3. Распределение и сопоставление стран по каждому из индикаторов.

Данная методика носит комплексный характер, поскольку в процессе расчета применяются и данные официальной статистики, и результаты экспертных оценок. Однако методика Технологического института имеет ряд существенных недостатков, например, неустранимый элемент субъективизма экспертных оценок, труднодоступность или закрытость некоторых статистических данных, а также трудоемкость и длительность процедур для получения и анализа экспертных мнений.

Также следует подробнее проанализировать Методику Всемирного банка, в основе которой лежит расчет индекса знаний. Индекс экономики знаний (Knowledge Economy Index) представляет собой комплексный показатель, который измеряет от 0 (самый низкий) до 10 (максимально высокий) уровни развития экономики знаний в странах мира. В качестве интегрального показателя используется среднее арифметическое значение трех составляющих его индексов [14, с. 89]:

инновационная система;

образование и человеческий потенциал;

информационная инфраструктура.

Для расчета данных индексов используются нормализованные данные официальной статистики из разделов «Научные исследования и инновации», «Образование», «Информационные и коммуникационные технологии».

Эксперты Всемирного Банка утверждают, что степень экономического развития взаимно коррелирует (87%) с суммой аккумулированных знаний, которую можно определить с помощью соответствующего индекса. Чаще всего эта зависимость является прямой, так как именно высокоразвитые в экономическом плане государства обладают значительной теоретической базой и, следовательно, большими финансовыми возможностями для инвестирования в НИОКР. Но в некоторых случаях может иметь место обратная зависимость, так как страны с низким уровнем экономического развития рискуют не получить существенной отдачи за короткий отрезок времени. Но, как правило, при наличии высоких показателей индекса экономики знаний, государство имеет в перспективе значительный рост уровня как качественной, так и количественной трудовой производительности [15, с. 64].

Достоинствами методики расчета индекса экономики знаний является простота расчетов, доступность исходных статистических данных и наглядность полученных результатов, однако она практически не учитывает оценку возможностей научно-технического развития территорий.

Особого внимания заслуживает методика Всемирного экономического форума (ВЭФ), которая основана на совмещении данных статистики и опросов руководителей крупных компаний. С целью повышения качества и объективности оценок процесс обработки материалов анкетирования осуществляется в несколько этапов: подготовительный (отсев анкет, в которых ответы даны на менее чем половину вопросов); расчет средневзвешенных индикаторов; расчет среднего значения для отдельных индикаторов; выявление экстремально высоких отклонений. Разработчики методики утверждают, что на конкурентоспособность национальных экономик влияет

множество разноплановых факторов, а вероятность достижения стабильного экономического роста в средне- и долгосрочной перспективе зависит от макроэкономической среды, государственных институтов и технологий. В долгосрочной перспективе рост экономики недостижим без НТП. Для стран, активно поддерживающих и внедряющих передовые технологии, доля инновационной составляющей при расчете индекса роста конкурентоспособности составляет 50%, тогда как для остальных стран – всего 33%. Индекс научно-технического потенциала рассчитывается на основе целого комплекса показателей, среди которых количество патентов на 1 млн. населения, объем зарубежных инвестиций в инновационно активные предприятия и др. [16, с. 86].

Глобальный индекс инноваций рассчитывается на основе 82 показателей, характеризующих уровень инновационного развития мировых государств за разным уровнем экономического развития. Оценка и анализ комплекса показателей позволяет получить представление об инновационном развитии стран и территорий, включая уровень развития науки и образования, инфраструктуры, бизнес-среды, политические факторы и др. По мнению разработчиков, на успешность экономики оказывают влияние в равной степени и имеющийся инновационный потенциал, и условия его использования. Поэтому индекс определяется как взвешенная сумма оценок двух групп показателей [17]:

1. Имеющиеся ресурсы и условия для осуществления инноваций: институты, человеческий капитал и исследования, инфраструктура, развитие внутреннего рынка и бизнеса.

2. Результаты внедренных инноваций: технологий, экономики знаний, творческой деятельности.

Итоговый индекс представляет собой соотношение затрат и результатов, объективно оценивающее эффективность усилий по внедрению инноваций в конкретной стране.

Далее целесообразно проанализировать европейский опыт оценивания политики в области научного и инновационного развития, а именно Европейскую шкалу инноваций, базирующуюся на 26 показателях, разбитых на два класса: индикаторы входа (вклада) и выхода (выпуска) [4, с. 66-67]. Индикаторы входа характеризуют государственные и общественные затраты в сферу науки и инноваций, а индикаторы выхода – результаты инновационной деятельности. Все индикаторы объединены в пять групп: инновационные проводники, создание знаний, инновации и предпринимательство, применение инноваций и интеллектуальная собственность. Методология определяет комплексный показатель – суммарный инновационный индекс (SII).

К достоинствам данной методики можно отнести относительную простоту расчетов, прозрачность методологии, свободный доступ к базе данных индекса, а также возможность осуществить оценку на базе официально публикуемых статистических данных.

Ключевой недостаток методики заключается в достаточно ограниченном круге показателей, не позволяющем в полной мере оценить воздействие всех субъектов инновационной деятельности на инновационное развитие. Также существенным недостатком данной методики является ее концентрация на инновациях, осуществляемых только малыми и средними предприятиями (МСП), что оказывает существенное влияние на итоговый рейтинг, особенно если инновационно активных МСП в стране относительно немного.

На сегодняшний день наряду с системой индикаторов Европейской шкалы инноваций применяется система «Исследовательского подхода к шкале инноваций» – EXIS («Exploratory Approach to Innovation Scoreboards»). Данная система базируется на шести группах индикаторов: разнородных инноваций, инновационного дружественного окружения, потока знаний, инновационного инвестирования, инновационных навыков и инновационного управления. Показатели данной системы в отличие от показателей Европейской шкалы инноваций, сосредоточенных на «входах» и «выходах» государственных инновационных систем, нацелены в основном на анализ и измерение условий и факторов, влияющих на инновационное развитие.

Учеными Маастрихтского института экономических исследований в области инноваций и технологий (MERIT, Нидерланды) разработана собственная методика расчета суммарного инновационного индекса [16]. Ее главной целью является оценка и сравнение стран Евросоюза в инновационной сфере. В зависимости от уровня объекта исследования были разработаны интегральные показатели Мирового, Регионального и Секторального инновационных индексов (условия для ведения инновационной деятельности, инновации и бизнес, вложения в знания, диффузия инноваций и интеллектуальная собственность), включающие в себя комплекс стандартизированных индикаторов.

Индексы рассчитываются как средние значения индикаторов с использованием равных весовых значений, и чем ближе он к единице, тем выше уровень инновационного развития исследуемого объекта.

Достоинствами этой методики являются относительная простота расчетов, наглядность результатов и возможность использования для оценки НТП региона как в сравнении с другими территориальными образованиями, так и по видам экономической деятельности. Однако данная методика не принимает во внимание ряд факторов, например:

отсутствие некоторых необходимых показателей в отчетах статистических управлений на региональном уровне;

невозможность одновременного учёта масштабов применения и эффективности реализации потенциала на территории.

Однако, несмотря на четко сформулированные цели и задачи западноевропейских методических подходов к оценке инновационного развития, единого оптимального метода определения уровня инновационного развития страны на сегодняшний день не существует. И так как в принципе решить эту проблему методически не представляется возможным, мировое экономическое и научное сообщество находится в поиске хотя бы единого подхода к сбору информации и оценке инноваций, постепенно совершенствуя его и устраняя недостатки.

В странах бывшего СССР наиболее известным инструментом контроля и оценки национальной инновационной системы является «Панель управления инновациями» (РФ) [18], позволяющая оценить актуальное состояние государственной инновационной системы сквозь призму мировых тенденций. Однако исследователь Р.И. Садиг [5] заявляет о неверности и псевдонаучности разработки рекомендаций по усовершенствованию государственной инновационной системы на ее основании по ряду причин:

несоответствие показателей доступного спектра метрик оценки уровня развития государственной инновационной системы экономическим и социальным процессам, реально происходящим в инновационной экономике;

отсутствие в статистической отчетности показателей, касающихся целого ряда новых аспектов и сегментов инновационной экономики, например, некоторых видов электронной коммерции, экономики совместного потребления, криптовалют, электронных платежных систем и иных современных экономических феноменов;

существование иных факторов, оказывающих влияние на объемы экспорта наукоемкой продукции (например, геополитические, законодательные и институциональные), макроэкономической производительности труда и уровня глобального лидерства на инновационных рынках (например, сила конкуренции, объемы и эффективность государственной поддержки национальных инновационных компаний), которые нивелируют (скрывают) вклад инновационного фактора.

Российским ученым С.В. Коротвым была разработана методика структурного анализа инновационной активности территории в отраслевом разрезе, включающая в себя индикаторы стратегии в научно-исследовательской и инновационной сфере. Основываясь на различиях показателей отраслевой наукоемкости технологий в зависимости от уклада, автор выделил следующие специальные показатели [19]:

индекс наукоемкости отрасли (ИНО) – отношение затрат на финансирование науки и приобретение технологий в рамках международного технологического обмена (по импорту) к объему отраслевого выпуска промышленной продукции на территории;

коэффициент технологической независимости отрасли (КТНО) – отношение затрат на исследования и разработки внутри отрасли к импортируемым технологиям;

индекс технологического обмена (ИТО) – соотношение доходов и платежей при торговом обороте технологий и результатов НИОКР.

Расчет данных показателей призван определить степень технологической независимости и наукоемкости конкретных отраслей на исследуемой территории и сравнить их с показателями, определяющими ее устойчивое развитие.

После ранжирования показателей ИНО, КТНО и ИТО по величине производится «отраслевой срез» экономики, характеризующий уровень инновационной активности и степень развития научно-технического потенциала территории.

Схожая методика определения инновационной активности территории была разработана Т.А. Штецером. Она базируется на методике регрессионного анализа исходя из исследования факторов, влияющих на осуществление инновационной деятельности в регионах. На основе статистических данных по изучаемым объектам строится ряд регрессионных уравнений, описывающих, например, зависимость между основными факторами, оказывающими влияние на активность протекания инновационных процессов в регионе (инвестиционная активность, объемы финансирования НИОКР, показатели человеческого капитала, уровень спроса и т.д.) и количеством поданных заявок на изобретения. По итогам расчетов выявляются факторы, оказывающие позитивное либо негативное воздействие на уровень инновационной активности территории [14, с. 92].

Недостатками вышеуказанных методик являются сложность и громоздкость расчетов, большие трудозатраты и высокие требования к исходным статистическим показателям, однако наиболее серьезным их недостатком является достаточно фрагментарная характеристика инновационного потенциала территорий без учета особенностей их функционирования и развития.

Подводя итоги проведенного анализа, следует отметить, что существующие методики оценки инновационного потенциала на уровне государства не учитывают инновационный риск, они, в первую очередь, направлены на оценку уровня инновационного потенциала стран с высоким научно-техническим, кадровым и

экономическим потенциалами, не учитывают ряд факторов, характерных для развивающихся государств. Поэтому при практическом использовании рассмотренных методик для оценки инновационного потенциала государства, необходимо учитывать особенности и характер условий его развития, сложившихся на сегодняшний день. В этой связи, особую актуальность для каждой страны приобретают вопросы разработки собственной методики оценки инновационного потенциала, которая должна базироваться на существующем международном опыте и учитывать все аспекты и особенности развития собственной экономики.

Выводы. Таким образом, инновационная политика любого государства должна быть направлена на повышение вклада научно-инновационной сферы в НТП страны, увеличение валового регионального продукта на этой основе, поскольку улучшение социально-экономического положения населения лежит в основе управления инновационной деятельностью государства.

Инновационный потенциал государства предопределяет его дальнейшее развитие. Поэтому корректная оценка инновационного потенциала в перспективе будет способствовать его инновационному развитию.

Эффективность любого подхода к оценке инновационного потенциала государства определяется правильным выбором совокупности показателей, обеспечивающих комплексную характеристику инновационных процессов.

Совокупность индикаторов должна отражать все изменения, происходящие в инновационной сфере. Поскольку конкретный набор таких показателей определяется зачастую субъективным мнением авторов, то на данный момент отсутствует комплексная методика оценки инновационного потенциала на уровне государств, что не позволяет учесть всей совокупности факторов, определяющих социально-экономические трансформации, происходящих в них, и, следовательно, возможности их инновационного развития.

Поэтому требуется формирование комплексной системы мониторинга, включающей: статистический сбор материалов, характеризующих развитие инновационного потенциала; его многофакторную оценку; рейтинговое позиционирование и зонирование субъектов; анализ влияния социально-экономических факторов. Функционирование данной системы позволит определять основные тенденции и перспективы инновационного развития на государственном уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Жиц Г.И. Инновационный потенциал / Г.И. Жиц. – Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 1999. – 129 с.
2. Гуреев П.М. Инновационный потенциал: проблемы определения и оценки / П.М. Гуреев, В.Н. Гришин // Инновации. – 2017. – № 4 (222). – С. 89-92.
3. Ахметова Н.Н. Один из подходов к определению сущности элементов инновационно-инвестиционной модели / Н.Н. Ахметова // Управление экономикой: методы, модели, технологии: Сб. науч. трудов по материалам Второй Российской науч.-метод. конф. с международным участием – Уфа: Изд-во Уфимск. гос. авиац. техн. ун-та, 2010. – С. 61-63.
4. Лукша О.П. Европейский опыт мониторинга и оценки инновационной политики: уроки для России / О.П. Лукша, П.В. Сушков // Всероссийский экономический журнал ЭКО. – 2006. – № 10. – С. 63-82.
5. Садиг Р.И. Современные особенности оценки уровня инновационного потенциала страны / Р.И. Садиг // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2017. – № 12. – С. 272-274.
6. Арсентьева Н.А. Инновационный потенциал страны как фактор повышения ее конкурентоспособности / Н.А. Арсентьева // Вестник Чувашского университета. – 2010. – № 1. – С. 320-323.

7. Шляхто И.В. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия / И.В. Шляхто // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2006. – № 1. – С. 109-115.
8. Бендиков М.А. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике / М.А. Бендиков, Е.Ю. Хрусталева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 2. – С. 3-14.
9. Альгина М.В. Инновационный потенциал экономической системы и его оценка [Электронный ресурс] / М.В. Альгина, В.А. Боднар // Современные технологии управления. – 2011. – № 1. – URL: <https://sovman.ru/article/0101/>.
10. Касатая И.Л. Экономическое содержание и особенности инновационного потенциала / И.Л. Касатая // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 2 (140). – С. 5-13.
11. Лисин Б.К. Инновационный потенциал как фактор развития. Межгосударственное социально-экономическое исследование / Б.К. Лисин, В.Н. Фридлянов // Инновации. – 2002. – № 7. – С. 25-51.
12. Шкляев А.Е. Проблемы оценки инновационного и научно-технического потенциала России / А.Е. Шкляев // Инновации и инвестиции. – 2012. – № 2. – С. 255-258.
13. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / В.Г. Матвейкин [и др.]. – М.: «Издательство Машиностроение-1», 2007. – 284 с.
14. Задумкин К.А. Методика сравнительной оценки научно-технического потенциала региона / К.А. Задумкин, И.А. Кондаков // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2010. – № 4 (12). – С. 86-100.
15. Россия в зеркале международных рейтингов: информационно-справочное издание / Отв. ред. В.И. Суслов; ИЭОПП СО РАН. Новосибирск, 2015. – Автограф, 2015. – 115 с.
16. Кочнев А.В. Методологические подходы к оценке инновационного потенциала / А.В. Кочнев // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. – 2013. – № 1. – С. 85-91.
17. Глобальный индекс инноваций [Электронный ресурс] // Гуманитарный портал. – URL: <https://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>.
18. Национальный доклад об инновациях в России 2017 [Электронный ресурс] // Государственный фонд фондов Институт развития Российской Федерации. – URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/c64/RVK_innovation_2017.pdf.
19. Кортвов С.В. Анализ инновационного развития территории на базе эволюционного подхода / С.В. Кортвов // Инновации. – 2004. – № 6. – С. 25-33.

Поступила в редакцию 05.01. 2020 г.

BASIC APPROACHES TO DETERMINING AND ASSESSING THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE STATE

N. A. Perevozchikova, G. A. Shavkun, D. G. Bagdasarova

The article considers and summarizes basic theoretical approaches to determining the essence of the innovative potential of the state, presents the authors' interpretation of this concept, and analyzes the main methodological approaches to assessing innovative potential at the state level.

Keywords: innovations, state, innovative potential, assessment of the state innovative potential, assessment methodology.

Перевозчикова Наталия Александровна

кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник отдела планирования социально-экономического развития территориальных систем

ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк

minina17@mail.ru

+38-071-394-14-00

Шавкун Галина Афанасьевна

кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник отдела планирования социально-экономического развития территориальных систем
ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк
galina.shavkun@mail.ru
+38-071-460-78-24

Багдасарова Диана Георгиевна

младший научный сотрудник отдела планирования социально-экономического развития территориальных систем
ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк
bdg1704@gmail.com
+38-071-342-19-79

Perevozchikova Nataliya

Candidate of economic Sciences, Associate Professor, leading researcher of the department of planning of socio-economic development of territorial systems
SI "Economic Research Institute", Donetsk

Shavkun Galina

Candidate of economic Sciences, Associate Professor, senior researcher of the department of planning of socio-economic development of territorial systems
SI "Economic Research Institute", Donetsk

Bagdasarova Diana

junior researcher of the department of planning of socio-economic development of territorial systems
SI "Economic Research Institute", Donetsk

УДК 005.8:7.012

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-ВЫСТАВОЧНЫМИ ПРОЕКТАМИ В СФЕРЕ АРТ-БИЗНЕСА

© 2020. А. В. Половян, Е. Г. Гурова

В статье рассмотрены основные теоретические положения управления проектами, представлен анализ основных методологических подходов к управлению проектами в сфере арт-бизнеса. Предложена схема методологического подхода к управлению проектами в сфере арт-бизнеса.

Ключевые слова: методологический подход; управление; образовательно-выставочные проекты, организация; арт-бизнес.

Постановка проблемы. Управление проектами в контексте современной экономики, креативной социокультурной деятельности является механизмом для реализации творческого потенциала участников сферы арт-бизнеса, синергетическим процессом генерации творческих идей, которое осуществляется с помощью привлечения управленческих, маркетинговых и интеллектуальных ресурсов.

Недостаточность теоретических исследований в области управления проектами сферы арт-бизнеса усиливает актуальность темы исследования, обуславливает необходимость в углублении знаний по данной тематике, а также разработки методологического подхода к управлению проектами с учетом специфики данной сферы.

Актуальность исследования обусловлена тем, что эффективная организация системы управления проектами является ключевым инструментом в развитии социокультурной деятельности организаций сферы арт-бизнеса, которая способствует достижению успешной деятельности арт-организаций (выставочных залов, галерей, музеев и др.) с учетом их оптимальной стратегии, результативности и эффективности человеческого капитала в динамичной конкурентной среде.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием проблем управления проектами занимались следующие ученые: Е.А. Рыбкина [9], С.Р. Гильмутдинов [9], Ф.Ф. Шарипов [13], А.Н. Родионов [13], А.О. Лукина [6], О.В. Россошанская [8], А.А. Бубенева [1] и др.

Этапы становления, развития теории управления проектами рассматривались в работах: Л.И. Горчакова [2], Е.Г. Клепаносова [2], А.А. Юницкого [14] и др.

Весомый вклад в изучение принципов и методов управления проектами внесли: И.И. Зырянова [4], А.В. Тебекин [11], О.В. Сербская [10], Н.В. Гулюк [3], А.Е. Причинин [7], Э.В. Круглова [5], О.С. Чернявская [12] и др.

Выделение нерешенной проблемы. Несмотря на множество научных работ и исследований, посвященных вопросам управления проектами, специфика деятельности организаций в сфере арт-бизнеса обуславливает необходимость уточнения основных теоретических положений по управлению проектами, проведения анализа существующих методологических подходов.

В современных условиях страны с творческим потенциалом представляют интерес в развитии сферы арт-бизнеса, так как представляется возможность

инвестиций в процессы создания, развития арт–организаций, так и сферы арт–бизнеса в целом.

Цель исследования заключается в анализе основных методологических подходов к управлению проектами, а также поиске предложений по разработке методологического подхода к управлению проектами в сфере арт-бизнеса.

Результаты исследования. В настоящее время проекты внедряются в различные сферы деятельности экономики, среди них выделяют следующие форматы проектов: инновационный, образовательный, культурный, педагогический, социальный, выставочный и другие. Образовательно–выставочные проекты характеризуются интеграцией различных форм проведения. Структурно они могут быть представлены как выставки, творческие встречи, мастер-классы, научно-культурологические семинары.

Рассматривая образовательно-выставочные проекты с позиции организации, проведения, системы управления можно сделать вывод, что данные проекты являются уникальными, их формат содержит аспекты культурной коммуникации, ориентированной на создание коммуникативной среды, позволяющей каждому участнику осуществлять активное взаимодействие в соответствии с предоставленными субъектными задачами.

Управление проектами представляет собой деятельность в области управления, направленную на достижение поставленных целей проекта с учетом ожидаемого качества, ограничений бюджета, установленных сроков, существующих рисков и факторов неопределенности.

Под методологией управления проектами понимается совокупность подходов, методов и моделей управления, программами и портфелями проектов, отраженных в профессиональных стандартах управления проектами глобального, международного, национального, отраслевого и корпоративного уровня, а также в различных научных и практических источниках, организующих теорию и практику управления проектами с целью достижения заданного результата [13].

Выделим основные элементы структуры методологии управления проектами (табл. 1):

Таблица 1

Элементы структуры методологии управления проектами

№ п/п	Название элемента	Классификация
1.	Методологические подходы управления проектами	– логико–структурный; – системный; – интегрированный
2.	Методы управления проектами	– структуризации; – сетевого планирования; – метод освоенного объема и др.
3.	Модели управления проектами	– модели зрелости организационного управления проектами; – сетевые и др.
4.	Стандарты управления проектами	– стандарты управления монопроектами (PMBOK (PMI), ISO 10006 (ISO), PRINCE2 (CCTA), P2M (PMAJ)); – стандарты управления программами (Standard for Program Management (PMI), P2M (PMAJ)); – стандарт управления портфелем проектов (Standard for Portfolio Management (PMI)); – стандарты описания компетенций менеджера проекта (PMCDF (PMI), ICB Version 3.0 (IPMA), НТК (Российская ассоциация управления проектами COBHET), GAPPS); – стандарты организационного управления проектами (OPM3 (PMI)).

Методология определяет процедуры управления (принятия решений по проектам) на разных фазах жизненного цикла, требования к проектам с позиции различных факторов: в разных функциональных областях: финансов, кадров, сроков, ресурсов, рисков, качества, договоров и поставок и др.

Выделим основные методологические подходы к управлению проектами (табл. 2):

Таблица 2

Методологические подходы к управлению проектами

№ п/п	Название	Кем и когда предложен	Преимущества	Недостатки
1.	Логико-структурный	Предложен в работах В. В. Познякова 2007 г.	Подход позволяет анализировать слабые стороны, представлять информацию в ясной, краткой форме, устанавливать систематический контроль за проектом, облегчать взаимодействие между всеми сторонами, участвующими в проекте, определять, каким образом следует измерять успешность проекта.	Требует времени и основательного обучения понятиям и логике подхода, поскольку необходимо обобщенно, простыми фразами излагать сложные идеи и взаимоотношения. Подход эффективнее использовать наряду с другими инструментами.
2.	Системный	Сформулирован В. И. Ворпаевым 2005 г.	Используется как методологический инструмент для генерации и системного проектирования целостной интегрированной системы управления крупными проектами.	Многоаспектность задач управления проектами, зависящих от субъекта и объекта управления.
3.	Интегрированный	Сформулирован в работах Г. Л. Ципеса 2009 г.	Создается интегрированная система управления проектами, которая представляет собой организационную и программно-техническую среду, предоставляющую менеджеру инструменты выработки и реализации сбалансированных управленческих решений, охватывающих разные уровни и стадии управления проектом на всех фазах его жизненного цикла, которые позволяют обеспечить эффективность управления и координацию выполнения работ по проекту.	Интегрированный подход сосредоточен на поиске методологических подходов к построению системы управления проектами на уровне организации, что фактически и задает ограничение данного подхода.

Рассмотренные методологические подходы к управлению проектами используются совместно в различных комбинациях с учетом динамичных изменений внешней среды организации, с одной стороны, и сложностью внутренних управленческих процессов, с другой.

Эффективное управление проектами связано с пониманием теоретических положений и представлений о специфике методологических подходов к управлению проектами. Выбор оптимального, эффективного методологического подхода к управлению проектами позволит: тщательно разработать и обосновать концепцию проекта; оценить эффективность проекта с учетом факторов риска и неопределенности; выполнить технико-экономическое обоснование проекта и принять обоснованное решение о возможности его реализации и инвестировании; осуществить системное планирование проекта на всех фазах его жизненного цикла; разработать смету и бюджет проекта; определить исполнителей проекта на основе конкурсного отбора; подготовить и заключить договора на обеспечение проекта ресурсами; организовать оптимальную процедуру поставок ресурсов проекта; организовать реализацию проекта, в том числе подобрать команду проекта; обеспечить эффективный контроль и регулирование, а также управление изменениями, неизбежными в ходе реализации проекта; организовать эффективное завершение проекта; организовать системное управление качеством результатов проекта.

Рассматривая методологические подходы к управлению проектами, их преимущества и недостатки, можно прийти к выводу, что для эффективного управления проектами в сфере арт-бизнеса необходимо применять методологический подход к управлению проектами, который состоит из следующих инструментов управления, подходов, принципов к управлению проектами в сфере арт-бизнеса (рис. 1).



Рис. 1. Схема методологического подхода к управлению проектами в организациях сферы арт-бизнеса

Методологический подход в управлении проектами является эффективным инструментом, который основывается на функционировании механизма, состоящего из следующих элементов управления: организации, планирования, координации и контроля на протяжении всего срока реализации проекта, нацеленного на получение конкретных результатов посредством применения особых методов управления. Четкое представление конечного художественно-творческого результата позволяет выбрать оптимальные способы ведения всей управленческой деятельности. Существенностью разработанного методологического подхода является грамотная постановка целей, нахождение путей их достижения, сокращение расходов, определение рисков, тщательный контроль процесса реализации проекта, вследствие этого методологический подход позволяет повысить результативность процессов, обеспечить конкурентные преимущества организации в условиях стратегических изменений.

Руководитель арт-проекта в процессе управления сталкивается с диверсификацией задач, данные задачи предполагают выполнение установленных функций, представленных в таблице 3:

Таблица 3

Основные функции руководителя арт-проекта

№ п/п	Название функции	Описание
1.	Аналитическая	Данная функция позволяет проанализировать художественные, социальные процессы на заданный период и на основании полученных результатов выделить проблематику будущих художественных представлений.
2.	Коммуникационная	Способствует активной взаимосвязи со средствами массовой информации в целях донесения до общественности смысловой направленности, которая необходима для понимания реализуемого художественного проекта.
3.	Социально–преобразовательная	Предоставляет возможность определить ценностные доминанты развития социума, утвердить их посредством искусства, и в соответствии с новыми условиями преобразовать мировоззрение общества.
4.	Оценочная	Обеспечивает возможность первичной и последующей оценки художественного творчества с точки зрения его возможной коммерческой эффективности, а также выделения качественных характеристик.
5.	Концептуальная	Требует определения тематической направленности реализуемого художественного проекта и точного подхода к рассмотрению выбранной проблематики.
6.	Творческая	Означает выбор механизмов реализации и способов репрезентации художественного проекта в соответствии с его спецификой и их непосредственное использование.
7.	Административная	Заключается в выработке плана текущих работ по реализации художественного проекта, а также обеспечении их выполнения в соответствующий срок.

Анализ основных функций руководителя арт-проекта позволяет отметить, что методологический подход к управлению проектами в организациях сферы арт-бизнеса должен ориентироваться на следующие основные аспекты управления:

направленность на достижение конкретных целей проекта;

возможность согласованного изменения в ходе разработки составных частей проекта и его внутренних взаимосвязей;

необходимость всестороннего анализа и учета информации о процессе прохождения составных частей проекта;

идентификация и документирование функциональных и физических характеристик внешних условий, воздействующих на составные части проекта на всех этапах жизненного цикла;

максимальное использование информационных технологий при разработке всех составных частей проекта.

Отмеченные особенности управления проектами в организациях сферы арт-бизнеса определяют целесообразность применения современных методологических подходов к управлению проектами включающих в себя концепцию непрерывного развития и управления изменениями в проектах, технологический и ценностно-ориентированный подход.

Концепция непрерывного развития и управления изменениями в проектах сферы арт-бизнеса предполагает внесение коррективов в соответствующие параметры проекта и процессы управления им в ситуации происходящих изменений как в самом проекте, так и в его среде. В частности, изменения в сроках реализации проекта могут привести к изменениям в целях и показателях качества процессов и результатов проекта. Вследствие внесенных изменений необходима корректировка характеристик проекта, а также управления им. Данная методологическая концепция означает, что управление проектами должно подвергаться систематическому аудиту, диагностике состояния, поиску слабых мест и резервных возможностей, разработке корректирующих мер для оптимизации данной управленческой деятельности с целью роста ее эффективности.

Основной целью применения технологического подхода в управлении образовательно-выставочными проектами является обеспечение условий для создания упорядоченной системы действий субъектов управления, координированных на достижение управленческой цели, а также описание ее в виде программы или концептуального предписания, выполнение которых обеспечивает достижение поставленной цели. Особенность технологического подхода в управлении образовательно-выставочными проектами заключается в том, что с помощью данного подхода алгоритмируется деятельность субъектов управления, и таким образом возможно многократное его использование для решения сходных задач, достижения заданных результатов. Вместе с тем, современные методологические подходы к управлению образовательно-выставочными проектами в сфере арт-бизнеса не являются неизменной и однозначной последовательностью управленческих действий. В сфере арт-бизнеса следует учитывать уникальность каждого отдельного арт-проекта и подходить к решению поставленных задач с определенной мерой гибкости и адаптивности.

Концепция ценностно-ориентированного подхода в проектах сферы арт-бизнеса заключается в том, чтобы рассматривать ценности как один из основных приоритетов деятельности, как важную цель деятельности, следовательно, необходимо управлять ценностями различных субъектов, процессов, элементов систем через оценку, учет, развитие ценностей и создание условий для их достижения. Концепции данного вида управления подразделяются на:

выявление миссии проекта, предназначенной для увеличения ценности проекта;

разработка структуры проекта;

определение стратегии проекта с учетом его вертикальных и горизонтальных систем ценностей;

создание критериев оценки добавленной стоимости, приобретенной в процессе реализации проекта.

Преимуществом ценностно-ориентированного подхода является использование постоянных критериев при реализации разного рода проектов с целью получения прибыли.

Таким образом, учитывая разнообразие содержания, специфику проведения и представления результатов деятельности организаций сферы арт-бизнеса в практической реализации управления проектами наиболее эффективным является использование совокупного потенциала, технологического и ценностно-ориентированного подходов к управлению образовательно-выставочными проектами. Комплексное применение концепции непрерывного развития и управления изменениями в проектах, технологического и ценностно-ориентированного подходов к управлению образовательно-выставочными проектами способствует новому развитию арт-индустрии в сфере арт-бизнеса.

В управлении образовательно-выставочными проектами в сфере арт-бизнеса целесообразно применять методологический подход, включающий в себя следующие принципы, которыми должен руководствоваться руководитель арт-проекта: целесообразности, наличия идеи, нацеленности на аудиторию, поэтапной организации мероприятия, технической и материальной обеспеченности. Применение данных принципов предоставляет возможность руководителю арт-проекта:

- достичь желаемого результата в пределах установленного интервала времени;
- обеспечить емкость идеи и ее востребованность в обществе;
- отследить интересы, динамику, восприятие, реакцию людей на предлагаемый творческий продукт;
- за период своего функционирования положительно пройти все стадии организации арт-проекта;
- предоставить наличие необходимых условий для практического осуществления проекта.

Выполнение вышеперечисленных функций и применение указанных современных подходов и принципов к управлению образовательно-выставочными проектами способствуют тщательной разработке и обоснованию концепции проекта; оценке эффективности проекта с учетом факторов риска и неопределенности; возможности организовать качественное завершение проекта, а также учесть «человеческий фактор», который оказывает непосредственно воздействие на успешность проекта в целом.

Выводы. В работе рассмотрены основные теоретические положения управления проектами, проведен анализ основных методологических подходов к управлению проектами, предложен методологический подход к управлению проектами в сфере арт-бизнеса, основанный на применении основных инструментов управления арт-проектами; принципов целесообразности, наличия идеи, нацеленности на аудиторию, поэтапной организации мероприятия, технической и материальной обеспеченности, а также на технологическом и ценностно-ориентированном подходах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бубенева А.А. Проблемы управления проектами [Текст] / А.А. Бубенева // Сибирский журнал науки и технологий. – 2009. – №1. – С. 131–134.
2. Горчакова Л.И. Этапы становления и развития теории управления проектами в России и за рубежом [Текст] / Л.И. Горчакова, Е.Г. Клепаносова // Научно-технические ведомости Санкт-

Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2012. – №5. – С. 22–24.

3. Гулюк Н.В. Принципы успешного управления проектами [Текст] / Н.В. Гулюк // Бизнес–образование в экономике знаний. – 2017. – №2. – С. 36–39.

4. Зырянова И.И. Корпоративная методология управления проектами [Текст] / И.И. Зырянова, Е.А. Богачева // Социально–экономический и гуманитарный журнал Красноярского государственного аграрного университета. – 2019. – №1. – С. 79–92.

5. Круглова Э.В. Принципы и методы управления проектами в социально–культурной сфере [Текст] / Э.В. Круглова, О.В. Алексеева // Верхневолжский филологический вестник. – 2019. – №4. – С. 231–235.

6. Лукина А.О. Управление проектами [Текст] / А.О. Лукина // Проблемы науки. – 2019. – №1. – С. 53–57.

7. Причинин А.Е. Принципы управления рисками образовательных проектов [Текст] / А.Е. Причинин // Евразийский Союз Ученых. – 2014. – №5–2. – С. 75–77.

8. Россошанская О.В. Компетентностный подход в управлении проектами: основные принципы [Текст] / О.В. Россошанская // Управление проектами и развитие производства. – 2008. – №3. – С. 1–8.

9. Рыбкина Е.А. Управление проектами: область, методология, система [Текст] / Е.А. Рыбкина, С.Р. Гильмутдинов // Вестник экономики, права и социологии. – 2014. – №1. – С. 36–39.

10. Сербская О.В. Современные методы управления проектами [Текст] / О.В. Сербская // Материалы Афанасьевских чтений. – 2016. – №2. – С. 128–132.

11. Тебекин А.В. Эволюция методов управления проектами: мировой опыт и перспективы развития [Текст] / А.В. Тебекин // Российское предпринимательство. – 2017. – №24. – С. 69–88.

12. Чернявская О.С. Концептуализация принципов управления творческим проектом: арт–менеджмент [Текст] / О.С. Чернявская // Управление экономическими системами. – 2013. – №12. – С. 59–65.

13. Шарипов Ф.Ф. Анализ определений, признаков и свойств управления проектами [Текст] / Ф.Ф. Шарипов, А.Н. Родионов // Вестник Государственного университета управления. – 2013. – №19. – С. 112–119.

14. Юницкий А.А. Школы и направления в управлении проектами: критический анализ [Текст] / А.А. Юницкий // Транспортное дело России. – 2012. – №4. – С. 39–41.

Поступила в редакцию 29.04.2020 г.

METHODICAL APPROACH TO MANAGEMENT OF EDUCATIONAL AND EXHIBITION PROJECTS IN THE FIELD OF ART–BUSINESS

A. V. Polovyan, E. G. Gurova

The article discusses the main theoretical provisions of project management, presents an analysis of the main methodological approaches to project management. A scheme of a methodological approach to project management is proposed.

Key words: methodical approach; control; educational and exhibition projects, organization; art business.

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

Гурова Екатерина Геннадиевна

аспирант кафедры менеджмента

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

enotiks2009@mail.ru

+38–071–355–13–00

Polovyan Alexey

Doctor of Economics, Associate Professor

Donetsk National University, Donetsk

Gurova Ekaterina

Post-graduate student of the Department of Management

Donetsk National University, Donetsk

УДК 338.24: 332.1: 330.322: 330.341: 330.4

**РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНИВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ: ВЕРОЯТНОСТНО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ
ПОДХОД**

© 2020. Ю. Н. Полшков

В статье получили дальнейшее развитие методы оценки эффективности управления прибылью предприятия по итогам года с помощью вероятностно-статистического подхода к обработке бухгалтерско-финансовых данных. Предложено анализировать значения десяти коэффициентов, среди которых показатели финансовой устойчивости, финансовой автономии и др. По каждому временному периоду рассчитывается среднее значение индикаторов финансового состояния предприятия. Сформирована рейтинговая система оценивания, присваивающая качественную характеристику эффективности управления прибылью и рейтинг по международным стандартам. В зависимости от полученной оценки менеджменту компании рекомендуется разработать соответствующие мероприятия по управлению прибылью.

Ключевые слова: предприятие; управление; эффективность; прибыль; оценка; анализ; метод; подход; коэффициент; рейтинг.

Постановка проблемы. В течение последнего десятилетия наблюдается постепенное изменение акцентов современной научной мысли относительно управления процессами формирования прибыли предприятия. В конце прошлого века при решении разноплановых задач менеджмента субъектов хозяйствования преобладал кибернетический подход, который исходил из необходимости повышения степени их управляемости. Начало нынешнего столетия ознаменовалось распространением синергетического подхода, согласно которому проблемы формирования прибыли предприятия требуют повышения степени его самоорганизации и жизнеспособности в экономической среде региона.

Актуальность темы исследования. Обеспечение устойчивого финансового состояния предприятий на различных уровнях хозяйствования и в различных отраслях экономики актуализирует необходимость развития прикладного экономико-математического инструментария с учётом факторов, особенностей и закономерностей изменения окружающей действительности.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди учёных, которые занимаются проблемами оценки финансового состояния предприятий и вопросами, примыкающими к тематике данной статьи, следует назвать С.Б. Алексеева, Н.И. Алексееву, А.А. Бадера, В.В. Баскакова, В.В. Бирского, Т.В. Блудову, З.В. Валиуллину, Н.В. Ващенко, Н.И. Гавловскую, Е.А. Гаценко, Д.В. Гордиенко, В.В. Глушечского, Ю.В. Грибанову, Я.С. Давлианидзе, С.В. Дегтярёва, Г.Н. Дончевского, А.М. Дуброва, А.А. Ерёменко, Д.В. Зеркалова, Е.В. Ильяшенко, Е.П. Киселицу, Е.Г. Кошелеву, Д.Н. Кравцова, В.В. Краснову, В.М. Кремень, Н.В. Кузьминчук, С.В. Лабунскую, Б.А. Лагошу, Н.Г. Мальцеву, Т.О. Мелихову, А.Д. Пилько, А.В. Половяна, Е.В. Прокопишину, О.Н. Сазонец, А.В. Сигала, А.Л. Тофан, А.С. Хохлова, Е.Ю. Хрусталёва, Л.А. Чаговец, Д.Р. Черевко, Р. Моррисона и др. исследователей (см. работы [1 – 6, 8 – 12, 14 – 24, 26, 27, 29 – 31] и их библиографию).

Выделение нерешённых проблем. Несмотря на обилие трудов в этой области, вопросы отдельных теоретических положений и их применения в реальной практике оценки финансового состояния предприятий остаются открытыми. Недостаточно проработаны возможности стохастического моделирования в данной сфере, проблемы взаимодействия однотипных предприятий в хозяйственных комплексах регионального уровня, а также некоторые аспекты управления прибылью в современных компаниях.

Цель работы – совершенствование прикладных методов оценивания эффективности управления прибылью предприятия с помощью вероятностно-статистического инструментария.

Результаты исследования. Для анализа качественных составляющих управления прибылью традиционно используется бухгалтерский баланс, отчёты о движении денежных средств, о финансовых результатах и об изменениях капитала предприятия. Опираются также на другую бухгалтерскую и финансовую информацию о деятельности компании [25]. В частности, анализируется структура имущества и источники его формирования, прибыль в динамике за возможно большее число лет, информация о заёмных средствах и пр.

На практике финансовый анализ компании [25] начинают с расчёта коэффициента автономии (др. название «коэффициент финансовой независимости»):

$$K_a = \frac{S + R}{A}. \quad (1)$$

где S – величина собственного капитала, R – объём резервов, A – общая сумма активов предприятия по итогам года.

Коэффициент (1) отражает зависимость компании от размера взятых кредитов. Отдаление от норматива $K_a \geq 0,5$ свидетельствует о снижении её финансовой устойчивости.

По меркам России предприятие с оборотными активами не менее 2 млрд. руб. относится к разряду крупных [25]. Последние пять лет среднее значение показателя (1) для крупных предприятий Российской Федерации колебалось от 0,42 до 0,446, имея понижающий тренд.

Для многих крупных российских компаний K_a ниже нормы. Постепенное снижение значения данного коэффициента отражает тревожную тенденцию возможной потери их финансовой автономии.

Показатель (1) зависит от отрасли, к которой принадлежит предприятие, но ещё больше – от соотношения внеоборотных (фондоёмких) и оборотных активов [25]. Основные производственные фонды обычно требуют долгосрочного финансирования за счёт кредитования. Наоборот, рост величины S повышает степень финансовой независимости компании.

По другому важному показателю – коэффициенту финансового левериджа K_{fl} – норматив составляет $K_{fl} \leq 1$. Таким образом, предельной нормой полагают равенство собственного и заёмного капиталов компании [25].

Рекомендуется также оценивать коэффициент, показывающий способность предприятия быстро реализовать свои активы (покрывать) [25]. Такая потребность часто возникает для производственных и др. хозяйственных нужд.

Нет смысла описывать методику расчёта др. коэффициентов финансового анализа. Эта информация общедоступна во многих источниках (см., например, [25]). Из рисунка 1 понятно, какие из коэффициентов нас интересуют.

• Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,75$
• Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$\geq 0,5$
• Коэффициент финансового левериджа	≤ 1
• Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$
• Коэффициент общего покрытия	$[1,5; 2,5]$
• Коэффициент маневренности (собственного капитала)	$[0,2; 0,5]$
• Коэффициент мобильности имущества	$\geq 0,4$
• Коэффициент мобильности оборотных средств	$\geq 0,15$
• Коэффициент обеспеченности запасов	$[0,6; 0,8]$
• Коэффициент краткосрочной задолженности	$\geq 0,3$

Рис. 1. Коэффициенты финансового анализа и их нормативные значения, используемые при оценке эффективности управления прибылью предприятия

Для оценивания эффективности управления прибылью рекомендуется систематизировать и провести анализ соответствующих показателей финансово-экономической деятельности предприятия в динамике за возможно большое количество временных периодов. Рассчитывается валовая прибыль (убыток) компании как выручка за вычетом себестоимости продаж.

Вычитая из валовой прибыли коммерческие и управленческие расходы предприятия, оценивается прибыль (убыток) от продаж. К этому показателю прибавляют доходы от участия в др. операциях, проценты к получению и пр. доходы. Из данной величины вычитают проценты к оплате и пр. расходы. В итоге имеют размер прибыли до отчисления налогов (др. название «чистая прибыль (убыток)»).

Эффективное управление прибылью компании в значительной мере характеризуется её финансовой устойчивостью. Введём в рассмотрение качественный индикатор, равный единице, если соответствующий коэффициент, отражённый на рисунке 1, удовлетворяет нормативу. В противном случае индикатору присваивается значение ноль.

Для каждого года деятельности предприятия предлагается оценивать эффективность управления прибылью количеством показателей, принявших норму, т.е. количеством единиц. Заметим, что при необходимости количество оцениваемых коэффициентов может быть увеличено. Уменьшать перечень показателей, по нашему мнению, не желательно, т.к. возможна потеря объективности оценки эффективности управления прибылью предприятия.

На языке теории вероятностей индикатор является биномиальной случайной величиной, принимающей значение 1 в случае успеха (выполнения норматива) и

значение 0 в случае неудачи (невыполнения нормы) [28, с. 80]. Среднее статистическое значение индикатора является аналогом вероятности и колеблется от 0 до 1. Чем больше среднее значение качественного индикатора, тем более эффективным является управление прибылью предприятия.

Такая система оценивания позволяет формировать индикативную матрицу эффективности управления прибылью предприятия. Её элементы, равные 1, означают, что соответствующий коэффициент в норме, 0 – норматив не выполнен. Судя по индикативной матрице, определяют, в каком из временных периодов эффективность управления прибылью предприятия была наибольшей, а когда и наименьшей.

Предлагается рейтинговая система (таблица 1), отражающая эффективность управления прибылью компании.

Таблица 1

Рейтинговая система оценивания эффективности управления прибылью предприятия

Интервал принадлежности среднего значение индикатора эффективности	Качественная характеристика эффективности управления	Условная кодификация (рейтинг по международным стандартам)
[0,95 ;1]	Отличная	AAA
[0,9; 0,95)	Близкая к отличной	AA
[0,8; 0,9)	Хорошая	A
[0,7; 0,8)	Положительная	BBB
[0,6; 0,7)	Нормальная	BB
[0,5; 0,6)	Удовлетворительная	B
[0,35; 0,5)	Неудовлетворительная	CCC
[0,3; 0,35)	Плохая	CC
[0,15; 0,3)	Близкая к критической	C
[0; 0,15)	Критическая	D

Обобщим и систематизируем сведения о получивших дальнейшее развитие методах оценки эффективности управления прибылью предприятия по итогам года.

Пусть n – количество относительных показателей (коэффициентов) деятельности предприятия, i – номер коэффициента, тогда $i = 1, n$. Кроме того, T – количество анализируемых периодов (лет), t – номер периода (года), тогда $t = 1, T$.

Присваиваем значения качественным индикаторам эффективности управления прибылью предприятия:

$$k_i^t = \begin{cases} 1 & , \text{если } i\text{-й коэффициент в } t\text{-м периоде удовлетворял нормативу;} \\ 0 & , \text{если } i\text{-й коэффициент в } t\text{-м периоде не удовлетворял нормативу.} \end{cases} \quad (2)$$

Согласно (2), значениями 0 или 1 заполняется индикативная матрица эффективности управления прибылью предприятия. Число строк матрицы определяется количеством коэффициентов n , число столбцов – количеством анализируемых периодов T , поэтому размерность матрицы $n \times T$.

По каждому периоду t рассчитываем среднее статистическое значение качественных индикаторов эффективности управления прибылью предприятия:

$$\overline{k^t} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n k_i^t. \quad (3)$$

Для расчёта среднего значения необходимо просуммировать элементы t -го столбца индикативной матрицы эффективности управления прибылью предприятия и полученную сумму разделить на количество коэффициентов n (число строк матрицы). Заметим, что значение $\overline{k^t}$ колеблется от нуля до единицы, т.е.

$$0 \leq \overline{k^t} \leq 1. \quad (4)$$

В силу числовых ограничений (4) этот показатель может трактоваться как вероятность успеха. Например, если $\overline{k^t} = 1$, то можно утверждать, что прибыль предприятия управляется со 100%-ной эффективностью. В диаметрально противоположном случае, т.е. при $\overline{k^t} = 0$, эффективность управления – «нулевая».

Именно по значению показателя $\overline{k^t}$ оценивается эффективность управления прибылью предприятия. Рейтинговая система оценивания эффективности управления прибылью предприятия предполагает разбику отрезка $[0;1]$ на десять интервалов принадлежности среднего значения индикатора. Попадание в соответствующий интервал присваивает качественную характеристику эффективности управления и рейтинг по международным стандартам согласно таблице 1.

Заметим, что названия качественных характеристик являются с небольшими вариациями общепринятыми в финансовом менеджменте [25]. Эмоциональный посыл этих характеристик не так важен, как чёткое осознание того, ситуация $\overline{k^t} \in [0,3; 0,35)$ является худшей по сравнению с $\overline{k^t} \in [0,35; 0,5)$, хотя между словами «плохая» и «неудовлетворительная», по нашему мнению, смысловая разницы не ощутима.

На данном этапе, по сути дела, завершается применение вероятностно-статистических методов оценивания эффективности управления прибылью предприятия. В зависимости от полученной оценки менеджменту компании рекомендуется разработать мероприятия по управлению прибылью.

Именно это было проделано в отношении крупного российского холдинга – Акционерного общества фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачёва (далее АО «Агрокомплекс»). Основным видом деятельности данной компании из Краснодарского края является «Смешанное сельское хозяйство» [13].

АО «Агрокомплекс» находится в частной собственности. Организационно-правовая форма предприятия относится к непубличным акционерным обществам.

Выбор предприятия для анализа связан с тем, что оно является крупным поставщиком продуктов питания в Донецкую Народную Республику. В магазинах и на рынках Республики товарный знак «Агрокомплекс – натуральные продукты Кубани» стал уже привычным, а продукция предприятия пользуется устойчивым спросом.

Информация, необходимая для оценивания [7], содержится в бухгалтерском балансе (форма 1) за анализируемый год, а вспомогательная информация – в отчёте о финансовых результатах (форма 2), в отчёте об изменениях капитала (форма 3) и в отчёте о движении денежных средств (форма 4) АО «Агрокомплекс». В 2017 и 2018 годах проценты к уплате по кредитам и пр. расходы были настолько большими, что агрохолдинг понёс значительные убытки (рисунок 2).

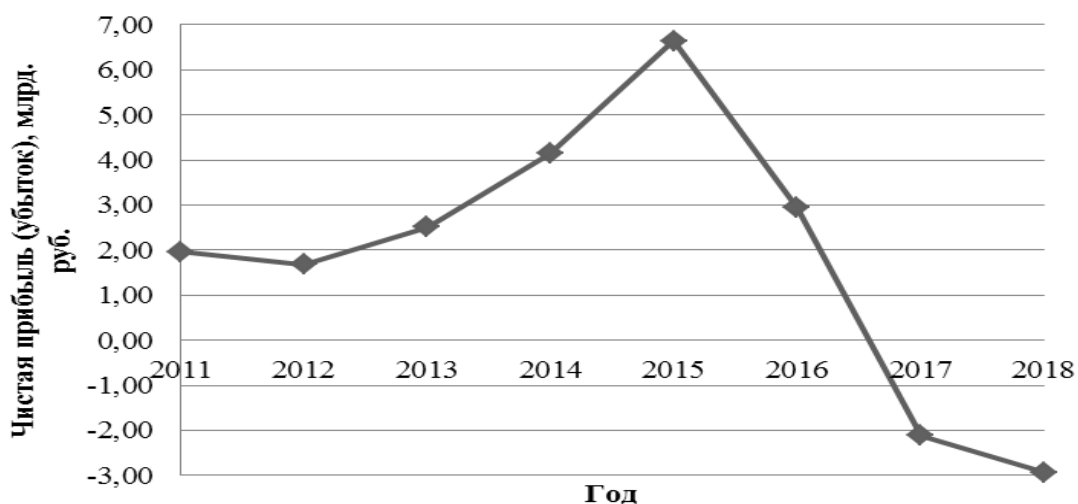


Рис. 2. Динамика чистой прибыли (убытка) анализируемого предприятия

Были рассчитаны [7] финансовые коэффициенты, приведенные на рисунке 1. Введённая в таблице 1 рейтинговая система позволяет наглядно представить состояние дел АО «Агрокомплекс» по управлению прибылью (рисунок 3).

Рейтинг	Эффективность управления	Год							
		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
AAA	Отличная								
AA	Близкая к отличной								
A	Хорошая								
BVV	Положительная								
BB	Нормальная	■							
B	Удовлетворительная		■			■			
CCC	Неудовлетворительная			■					
CC	Плохая						■		
C	Близкая к критической				■				■
D	Критическая							■	

Рис. 3. Матрица эффективности управления прибылью анализируемого предприятия

Судя по рисунку 3, эффективность управления прибылью АО «Агрокомплекс» имеет устойчивую тенденцию к ухудшению. Если руководствоваться предложенными методами оценивания, основанными на выводах финансового анализа и вероятностно-статистическом подходе, то эффективность управления прибылью холдинга колеблется между плохой и удовлетворительной, имея весомые шансы стать критической (самой худшей в принятом рейтинге).

Прибыль, полученная АО «Агрокомплекс» по результатам отчётного периода, собрание акционеров не всегда распределяет рационально. Акционерам рекомендовано в большей мере направлять полученные средства на развитие производственной и

финансово-хозяйственной деятельности холдинга, чем на выплату дивидендов и поощрительных премий топ-менеджменту.

Сэкономленные на выплатах средства рекомендуется перераспределить в пользу статей прибыли, не уменьшающих чистые активы компании, а именно:

создавать резервы для возможных рисков агробизнеса в России;

поступательно увеличивать уставной капитал;

обеспечивать капитализацию (реинвестирование) нераспределённой прибыли в инновационные направления производственной и финансово-хозяйственной деятельности АО «Агрокомплекс».

Холдингу необходимо диверсифицировать свою производственно-хозяйственную деятельность. Отказ от убыточных и слишком фондоемких направлений ведения бизнеса благотворно скажется на финансовой устойчивости АО «Агрокомплекс».

Компании рекомендуется в большей мере опираться на внутренние резервы, не полагаясь всецело на заёмные средства и на несбыточные ожидания быстрого изменения конъюнктуры в сельскохозяйственной отрасли Российской Федерации.

Выводы. В работе получили дальнейшее развитие вероятностно-статистические методы оценки эффективности управления прибылью предприятия, основанные на анализе финансовых коэффициентов, рассчитанных по данным из бухгалтерского баланса и отчётов о финансовых результатах, изменениях капитала и движении денежных средств. В итоге присваивается качественная характеристика эффективности управления прибылью и рейтинг по международным стандартам, которые позволяют менеджменту компании разработать мероприятия по формированию прибыли. Предложенные методы апробированы на финансово-экономических показателях за 2011-2018 гг. крупного российского аграрного холдинга.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акчурина А.М. Разработка антикризисной инвестиционной стратегии предприятия: методология и проблемы [Текст] / А.М. Акчурина, А.Р. Ягудина, А.Ю. Васильев // *Фундаментальные исследования (Экономические науки)*. – 2016. – № 2. – С. 109-114.
2. Алексеева Н.И. Обоснование концептуальной схемы экономического поведения предприятия [Текст] / Н.И. Алексеева // *Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право*. – 2016. – № 4. – С. 12-17.
3. Алексеев С.Б. Определение понятия «рыночный потенциал предприятия» [Текст] / С.Б. Алексеев // *Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право*. – 2016. – № 4. – С. 6-11.
4. Бабкин Д.А. Концепция управления собственным риском предприятия [Текст] / Д.А. Бабкин // *Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право*. – 2018. – № 3. – С. 23-30.
5. Блажевич О.Г. Управление прибылью предприятия [Текст] / О.Г. Блажевич, Н.С. Сафонова // *Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции*. – 2017. – № 4. – С. 14-22.
6. Бурыкин А.Д. Основные принципы антикризисного управления предприятием [Текст] / О.Д. Бурыкин, А.А. Булочкин // *Современные тенденции развития науки и технологий*. – 2017. – № 2 (9). – С.15-17.
7. Бухгалтерская отчётность и финансовый анализ АО «Агрокомплекс» [Электронный ресурс] // *Официальный сайт аналитического агентства «Audit-it.ru»*. – Режим доступа: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/2328000083_ao-firma-agrokompleks-im-n-i-tkacheva. (Дата обращения: 25.03.2020).
8. Ващенко Н.В. Содержание и структура социально-экономического потенциала предприятия [Текст] / Н.В. Ващенко // *Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право*. – 2018. – № 4. – С. 28-33.
9. Воробьев Ю.Н. Проблемы и перспективы усовершенствования планирования прибыли предприятия [Текст] / Ю.Н. Воробьев, Я.С. Еремейчук // *Science Time*. – 2016. – № 9 (33). – С. 72-79.
10. Гайфуллина М.М. Интегральный подход к оценке кадрового потенциала предприятия [Текст] / М.М. Гайфуллина // *Вестник ВЭГУ*. – 2015. – № 4 (78). – С. 22-33.

11. Головкова И.А. Инновационная логистическая стратегия как эффективный инструмент оптимизации бизнес-процессов предприятия [Текст] / И.А. Головкова, Е.П. Киселица // Креативная экономика. – 2016. – Т. 10, № 4. – С. 379-394.
12. Давлианидзе Я.С. Управление реализацией стратегии развития агропромышленного предприятия [Текст] / Я.С. Давлианидзе // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2018. – № 2. – С. 3-8.
13. Деятельность АО «Агрокомплекс» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Акционерного общества фирмы «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачёва. – Режим доступа: <https://zaogrokomplex.ru/agrocomplex/activity/>. (Дата обращения: 23.03.2020).
14. Дончевский Г.Н. Оценка конкурентоспособности предприятий для построения системы конкурент-менеджмента региона [Текст] / Г.Н. Дончевский, А.В. Ермишина // Регионология. – 2007. – № 1. – С. 94-104.
15. Еропутова О.А. Роль организационной культуры в поддержании стратегии предприятия [Текст] / О.А. Еропутова // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2018. – № 4. – С. 64-69.
16. Ефименко А.Г. Особенности формирования экономического потенциала предприятий [Текст] / А.Г. Ефименко, Е.В. Волкова // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – 2015. – Вып. 8. – С. 110-115.
17. Каплий М.В. Формирование стратегии предприятия (организации) в условиях кризиса [Текст] / М.В. Каплий // Символ науки. – 2016. – № 9. – С. 98-100.
18. Краснова В.В. Антикризисная стратегия и экономическое поведение предприятия: сущность и взаимосвязь [Текст] / В.В. Краснова // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2018. – № 1. – С. 87-93.
19. Краснова В.В. Методические аспекты экономической диагностики в стратегическом управлении предприятием [Текст] / В.В. Краснова, В.Н. Ямшанов // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – № 3. – С. 73-79.
20. Крохичева Г.Е. Управление финансовыми показателями при анализе финансовой устойчивости предприятия [Текст] / Г.Е. Крохичева, И.В. Сысоева, Ю.Б. Серпуховитина // Kant. – 2016. – № 4 (21). – С. 133-136.
21. Мишурова И.В. Разработка антикризисной стратегии предприятия в условиях конкурентного рынка [Текст] / И.В. Мишурова, Т.Н. Михненко, Т.Ю. Синюк // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2017. – № 4 (83). – С.28-35.
22. Половян. А.В. Управление предприятием в условиях smart-промышленности [Текст] / А.В. Половян, А.Ф. Ялунер // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2019. – № 1. – С. 141-148.
23. Савченко М.В. Интегральный подход к оценке трудового потенциала предприятия [Текст] / М.В. Савченко, В.В. Краснова, И.В. Савченко // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2018. – № 1. – С. 199-210.
24. Сергиенко О.В. Стратегии коммерческих организаций в предкризисных и кризисных ситуациях [Текст] / О.В. Сергиенко, Ю.О. Потласов // Вестник СибАДИ. – 2015. – № 4 (44). – С.170-179.
25. Финансовый анализ [Электронный ресурс] // Официальный сайт ООО «Южная аналитическая компания». – Режим доступа: <http://1-fin.ru/>. (Дата обращения: 05.04.2020).
26. Шилова Н.Н. Оценка влияния промышленного кластера на экономику региона [Текст] / Н.Н. Шилова, Е.П. Киселица, С.А. Люфт // Вестник Камчатского государственного технического университета. – 2016. – № 36. – С. 108-114.
27. Шипоенко С.В. Управление ресурсами при модернизации и инновационном развитии предприятий региона [Текст] / С.В. Шипоенко // Наука и бизнес: пути развития. – 2017. – № 2 (68). – С. 46-49.
28. 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.
29. Kiselitsa E.P. Regional features of the innovative activity formation as a determining factor in the development of the Russian economy [Текст] / E.P. Kiselitsa, N.N. Shilova, I.A. Liman // Academy of strategic management journal. – 2017. – V. 16, Specialissue 1. – P. 96-109.
30. Morrison R. Maintaining Effective Engineering Leadership: A New Dependence on Effective Process [Текст] / R. Morrison. – London: The Institution of Engineering and Technology, 2013. – 270 p.
31. Vishnevsky V. Scenarios of the old industrial regions' development: selecting the methodology

[Текст] / V. Vishnevsky, I. Aleksandrov, A. Polovyan // Environment, development and sustainability. – 2011. – Vol. 13, № 1. – P. 65-78.

Поступила в редакцию 05.06.2020 г.

DEVELOPMENT OF METHODS FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF ENTERPRISE PROFIT MANAGEMENT: A PROBABILISTIC-STATISTICAL APPROACH

Yu. N. Polshkov

The article further developed methods for assessing the effectiveness of enterprise profit management for the year using a probabilistic-statistical approach to the processing of accounting and financial data. It is proposed to analyze the values of ten ratios, among which indicators of financial stability, financial autonomy, etc. For each time period, the average value of indicators of the financial condition of the enterprise is calculated. A rating evaluation system has been formed that assigns a qualitative characteristic of profit management efficiency and a rating according to international standards. Depending on the assessment received, it is recommended that company management develop appropriate profit management measures.

Keywords: enterprise; control; efficiency; profit; assessment; analysis; method; an approach; coefficient; rating.

Полшков Юлиан Николаевич

доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой математики и математических методов в экономике

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

yu.polshkov@donnu.ru

+38-071-323-17-48

Polshkov Yulian

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.339.9

СТРУКТУРНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ И ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА: МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

© 2020. В. Е. Савкин

В статье дан системный анализ структурных составляющих и факторов экономической безопасности государства. Предложена классификация составляющих экономической безопасности государства; проанализирован каждый структурный элемент экономической безопасности и выделены основные факторы, оказывающие влияние на экономическую безопасность страны. Разработана модель взаимодействия структурных элементов и факторов экономической безопасности государства.

Ключевые слова: критерии систематизации; модели взаимосвязи; структурные составляющие экономической безопасности, факторы экономической безопасности, экономическая безопасность государства.

Постановка проблемы. Экономики большинства стран мира находятся в условиях постоянных изменений внешней и внутренней среды. Эта нестабильность требует от государства, общества и субъектов хозяйствования поиска не только путей адаптации к меняющимся условиям, но и разработки активных мер по обеспечению экономической безопасности. Актуальность данной проблемы возрастает вследствие ускорения глобализации мировой экономики.

Экономическая безопасность государства играет решающую роль в сохранении суверенитета, обеспечении экономического роста и развития, реализации эффективной социальной политики, в росте национальной конкурентоспособности в условиях международной экономической интеграции. Наличие эффективной системы экономической безопасности дает возможность своевременно выявлять угрозы национальным экономическим интересам и социально-экономической системе в целом.

Вопросы экономической безопасности государства приобретают особую актуальность для стран, находящихся в состоянии трансформационного кризиса. Глубина и характер развития кризиса могут поставить под угрозу само существование социально-экономической системы. Для предотвращения этого необходимо четко обозначить структурные составляющие экономической безопасности государства, а также определить факторы, влияющие на её состояние. В свою очередь, это даст возможность определить институциональную основу управления факторами, влияющими на каждый элемент структурных составляющих экономической безопасности государства. В результате будет получен синергетический эффект механизма обеспечения экономической безопасности государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема обеспечения экономической безопасности государства всегда была актуальной. В основном она носила военно-политический характер и сводилась к защите государственных границ, что обуславливает необходимость накопления военного потенциала страны. Однако со временем стало понятным, что военный потенциал, в свою очередь, обусловлен экономическим потенциалом, а экономический потенциал сам определяется рядом факторов и имеет достаточно сложную систему составляющих. Это вызвало к жизни

научные разработки проблемы экономической безопасности государства в системе её составляющих и факторов.

Вопросы экономической безопасности государства, её структуры и факторов обеспечения приобрели особую актуальность после распада СССР. Наиболее активно эти проблемы исследовали известные учёные-экономисты: Л.И. Абалкин [1], В.К. Сенчагов [2], М.С. Власова [3], Д.В. Гордиенко [4], И.В. Махнова [5], Д.В. Трошин [6] и др. Анализ результатов научных трудов по теме исследования свидетельствует о том, что учёные исследуют либо в целом макроуровень экономической безопасности государства, либо отдельные её составляющие. Кроме того, отсутствует единство взглядов относительно структурных составляющих и факторов обеспечения экономической безопасности государства, что обусловило наш интерес к исследованию проблемы.

Целью данной работы является анализ структурных элементов и систематизация факторов экономической безопасности государства, а также анализ их взаимосвязи и взаимовлияния.

Результаты исследования. Развитие социально-экономической мысли еще с древних времен подтверждает актуальность проблемы безопасности, которая выступала одной из важнейших составляющих социальных отношений. В античности ставилась проблема взаимосвязи безопасности с хозяйственными и политическими отношениями, предпринималась попытка раскрыть ее роль в общественной жизни [7, с. 263; 288–294; 298; 303]. Безопасность трактовалась как защита государства и его граждан от различного рода угроз, которые обычно связывали с проявлением недоброжелательности и злой воли сверхъестественных сил [5, с. 13].

Словосочетание «экономическая безопасность» впервые было введено в 1934 году президентом США Ф. Рузвельтом, что было обусловлено кризисными явлениями в национальной и мировой экономике [5, с. 12]. Официально термин «экономическая безопасность» был признан в 1985 году, когда на 40-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН была принята резолюция о «Международной экономической безопасности» [8].

Указом Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», экономическая безопасность определяется как состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации [9].

Академик Л.И. Абалкин одним из первых российских ученых сформулировал проблему экономической безопасности. Он определил это явление как: «...совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию» [1, с. 4]. Л. И. Абалкин выделяет составные элементы системы экономической безопасности страны исходя из ее понимания как совокупности условий и факторов, обеспечивающих независимость и устойчивость национальной экономики. С точки зрения учёного, экономическая безопасность страны включает в себя следующие элементы:

экономическую независимость, которая рассматривается как: возможность контроля над национальными ресурсами государства; достижение эффективного уровня производства качественной продукции, что является одним из условий участия в мировой торговле; формирование корпоративных связей с целью обмена результатами научно-технических достижений;

стабильность и устойчивость национальной экономики, что предусматривает корректировку и контроль над действиями, способными дестабилизировать экономическую ситуацию, создание гарантий и условий для активизации предпринимательства, защиту всех форм собственности;

способность к саморазвитию и прогрессу, что является актуальным для развития современных экономик мира в условиях глобализации.

Понимая экономическую безопасность как такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается:

гарантированная защита национальных интересов;

социально направленное развитие страны в целом;

достаточный оборонный потенциал (даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов), В.К.Сенчагов выделяет следующие виды экономической безопасности: финансовую, энергетическую, военную, оборонно-промышленную и продовольственную [5, с. 72].

В зависимости от типа угроз Л.П.Гончаренко выделяет такие составляющие экономической безопасности:

социальная (демографическая ситуация, здравоохранение, образование, культура и пр.);

финансовая;

военная (включает в себя ядерную безопасность);

ресурсная (её основная составляющая – энергетическая безопасность);

информационная;

продовольственная;

научно-техническая (основная её составляющая – инновационная безопасность);

политическая (основой которой является правовая безопасность; учитывается фактор коррупции);

экологическая безопасность [10].

Л. И. Дмитриченко и Н. Г. Мальцева под экономической безопасностью государства понимают экономические отношения, складывающиеся на основе обеспечения условий эффективного удовлетворения социально-экономических потребностей и гарантированной защиты интересов всех субъектов экономики, даже при неблагоприятных условиях внутренней и внешней среды, что даёт возможность сохранить его (государства) экономическую независимость и суверенитет. К основным (укрупнённым) сферам экономической безопасности авторы относят экономику, право и политику [11, с. 29].

Собственный подход к классификации экономической безопасности государства предложила С.В. Фесик. Она выделяет уровни, сферы и отрасли в качестве критериев классификации экономической безопасности государства:

по уровню государственного устройства автор выделяет экономическую безопасность страны, экономическую безопасность субъектов Российской Федерации, экономическую безопасность муниципального образования;

по сферам экономики автор выделяет: финансовую, бюджетную, налоговую, продовольственную, маркетинговую безопасность и т.п.;

по отраслям экономики выделяется безопасность в жилищно-коммунальном хозяйстве, в образовании, в здравоохранении, в культуре, в экологии и др.) [12, с. 20].

Оценивая эти подходы, можно сделать вывод о том, что внешне учёные стремятся к комплексному исследованию структурных составляющих и факторов экономической безопасности государства. Однако многоаспектность и широта проблемы так или иначе

«включают ограничительный фактор», в результате чего общим недостатком всех указанных трактовок является отсутствие комплексного подхода к определению всей совокупности взаимосвязанных структурных элементов экономической безопасности.

Систематизируя точки зрения учёных, мы выделяем следующие структурные составляющие экономической безопасности государства: энергетическую; минерально-сырьевую; научно-технологическую (инновационную); инвестиционную; финансовую; продовольственную, социально-демографическую, экологическую, информационную и внешнеэкономическую (рис. 1).



Рис. 1. Структура экономической безопасности государства

На такой основе мы определяем ключевые направления экономической политики государства, которые обеспечивают его поступательное социально-экономическое развитие и защиту. Подчеркнём, что все составляющие экономической безопасности обусловлены уровнем социально-экономического развития государства.

Рассмотрим структурные элементы экономической безопасности более детально. Это даст возможность выявить их взаимосвязи и взаимозависимости, а также обозначить факторы, влияющие на эти структурные составляющие.

1. *Энергетическая безопасность:*

а) состояние экономики, характеризующееся возможностью стабильно, эффективно и на экологически приемлемом уровне удовлетворять потребности экономики в топливно-энергетических ресурсах (при нормальных условиях – в полном объеме, при чрезвычайных обстоятельствах – в гарантированно минимальном объеме);

б) способность экономической системы противостоять существующим и потенциальным угрозам устойчивому энергоснабжению путем использования собственного потенциала (экономического, политического, технико-технологического, ресурсного и энергетического), сохранять устойчивость и обеспечивать защиту национальных интересов.

Значение каждой конкретной составляющей и ее место в системе энергетической безопасности зависят от многих факторов, а именно: имеющейся ресурсной базы, состояния топливно-энергетического баланса, структуры экономики, природно-климатических условий, уровня эффективности общественного производства. Но именно взаимосвязи между ними позволяют удерживать систему энергетической безопасности в состоянии равновесия. Основные составляющие энергетической безопасности представлены на рис. 2.



Рис. 2. Основные составляющие энергетической безопасности государства

2. **Минерально-сырьевая безопасность** предполагает обеспеченность экономики страны важнейшими видами сырья и минералов в размерах, необходимых для производства продукции и эффективного функционирования национального хозяйства. Количественные характеристики минерально-сырьевой безопасности представляют необходимый объем минеральных ресурсов, производимых отечественными производителями для внутреннего потребления, обеспечивающих экономическую (ресурсную) независимость государства от экспорта ресурсов для привлечения в страну валюты. Основные составляющие минерально-сырьевой безопасности государства представлены на рис. 3.



Рис. 3. Основные составляющие минерально-сырьевой безопасности государства

3. В научных трудах понятия «научно-технологическая» и «инновационная безопасность» употребляются как взаимодополняемые или тождественные. **Научно-технологическая безопасность** – это такое состояние научно-технологического и производственного потенциалов государства, которое позволяет обеспечить надлежащее функционирование национальной экономики, достаточное для достижения и поддержания конкурентоспособности отечественной продукции, а также обеспечения государственной независимости за счет собственных интеллектуальных и технологических ресурсов. Состояние технологической безопасности страны зависит от уровня применяемых технологий, интеллектуального потенциала и технической составляющей (машин, оборудования, вычислительной техники и пр.). В современных условиях поддержание конкурентоспособности зависит от способности системы генерировать, внедрять и воспринимать инновации, которые характеризует категория инновационной безопасности

Мировой опыт подтверждает, что эффективность технологической составляющей экономической безопасности возможна лишь при условии перехода национального хозяйства на путь инновационного развития.

Инновационная безопасность предусматривает обеспечение устойчивого процесса создания, использования и распространения новых знаний и технологий на основе сочетания научно-технологического потенциала страны и возможностей международного кооперирования в сфере трансфера технологий и создание тем самым предпосылок устойчивого функционирования и развития экономической системы.

Общие признаки, характеризующие научно-техническую (инновационную) безопасности страны следующие:

а) способность обеспечить устойчивое развитие на основе инновационных преобразований;

б) способность обеспечить функционирование экономической системы при самых неблагоприятных условиях за счет использования собственных интеллектуальных и технологических ресурсов (удовлетворение базовых потребностей, способность системы к самовоспроизводству и саморазвитию, сохранение независимости);

в) способность генерировать качественные сдвиги в экономике, обеспечив критическую массу преобразований. Считаем нужным акцентировать внимание на способности системы абсорбировать и воспринимать инновации, а не только совершать открытия и изобретения.

4. Инвестиционная безопасность – способность системы обеспечить такое состояние инвестиционной сферы, при котором можно поддерживать необходимый уровень инвестиционных ресурсов для обеспечения устойчивого роста конкурентоспособности национальной экономики и благосостояния населения. Инвестиционная сфера представляет собой систему экономических отношений, возникающих между субъектами по поводу движения инвестиций [14, с. 15].

К основным характеристикам инвестиционной безопасности относятся:

а) способность экономической системы аккумулировать и поддерживать накопления и капитальные вложения на уровне (количественно и качественно), который:

гарантирование необходимых темпов расширенного воспроизводства, а также реструктуризации и технологического обновления экономики;

возможность развития научно-технического и интеллектуального потенциалов;

поддержание конкурентоспособности экономики, устойчивого роста ВВП при сохранении и восстановлении природных ресурсов;

б) способность эффективно использовать инвестиционные ресурсы, обеспечить условия реализации управляемого мультипликативного эффекта инвестиций с целью структурной перестройки экономики;

в) способность обеспечить независимость национальной экономики, а также сохранение целостности и единства финансовой системы в обществе при самых неблагоприятных вариантах развития внутренних и внешних процессов.

5. Финансовая безопасность государства – важнейший структурный элемент экономической безопасности, который основывается на независимости, эффективности и конкурентоспособности финансово-кредитной сферы. Основные составляющие финансовой безопасности отражены в табл. 1.

Таблица 1

Составляющие финансовой безопасности

Составляющие финансовой безопасности	Содержание
<i>Бюджетная безопасность</i>	Это состояние обеспечения платежеспособности (уровень бюджетного потенциала) государства по выполнению им своих функций с учетом баланса доходов и расходов государственного и местных бюджетов, а также целесообразности, законности и эффективности использования бюджетных средств на всех уровнях
<i>Денежно-кредитная безопасность</i>	Это такое состояние денежно-кредитной системы, которое характеризуется стабильностью денежной единицы, доступностью кредитных ресурсов и таким уровнем инфляции, который обеспечивает экономический рост и повышение реальных доходов
<i>Валютная безопасность</i>	Это такая степень обеспеченности государства денежными средствами, которой достаточно для соблюдения положительного сальдо платежного баланса, выполнения международных обязательств, накопления необходимого объема валютных резервов, поддержания стабильности национальной денежной единицы
<i>Долговая безопасность</i>	Это уровень внутренней и внешней государственной задолженности с учетом стоимости обслуживания государства и эффективности использования внутренних и внешних заимствований, а также оптимального соотношения между ними, достаточный для удовлетворения текущих социально-экономических потребностей, не угрожающий потерей суверенитета и разрушением финансовой системы страны
<i>Безопасность страхового рынка</i>	Это такой уровень обеспеченности страховых компаний финансовыми ресурсами, который позволяет им своевременно и в полном объеме выполнять принятые на себя обязательства и достигать поставленные цели
<i>Безопасность фондового рынка</i>	Это оптимальный объем капитализации рынка (учитывая представленные на нём ценные бумаги, их структуру и уровень ликвидности), способный обеспечить устойчивое финансовое состояние его субъектов: эмитентов, владельцев, покупателей, организаторов торговли, торговцев, институтов совместного инвестирования, посредников (брокеров), консультантов, регистраторов, депозитариев, хранителей и государства в целом.

6. Продовольственная безопасность представляет собой защищенность жизненных интересов человека и заключается в обеспечении государством беспрепятственного экономического доступа человека к продуктам питания, с целью поддержания его обычной жизнедеятельности. В основе обеспечения продовольственной безопасности лежит организация агропромышленного комплекса – от выращивания животных и растений до его обеспечения средствами производства и реализации конечной продукции.

К экономическим интересам в сфере продовольственной безопасности относятся:

а) экономическая доступность продовольствия (возможность при существующем уровне цен и доходов потреблять продукты питания на рациональном, медикообоснованном уровне, независимо от социального статуса и места проживания человека);

б) физическая доступность продовольствия (стабильное наличие продуктов питания в достаточном количестве и качестве для всех слоев населения). Ее обеспечение тесно связано со стабильным наличием как внутренних и внешних источников продовольствия, так и их резервных фондов;

в) продовольственная независимость (такое состояние продовольственного обеспечения, при котором физическая и экономическая доступность жизненно важных

продуктов питания для населения обеспечивается в основном за счет отечественного производства и запасов государственного материального резерва).

Стабильное обеспечение продовольствием относится к первичным базовым потребностям, удовлетворение которых не только гарантирует физическое существование человека, но и является основой социально-экономической и политической стабильности в обществе. Доступ к полноценному сбалансированному питанию, возможность поддерживать его при любых обстоятельствах – важнейшее условие качественного воспроизводства человеческого капитала.

7. Под социально-демографической безопасностью понимается такое состояние защищенности государства, общества и рынка труда от демографических угроз, при котором обеспечивается развитие страны с учетом совокупности сбалансированных демографических интересов государства, общества и личности.

Важнейшей целью и одновременно средством в обеспечении экономической безопасности государства является его население. Население страны – это фундамент, без которого политическая, военная, экономическая, социальная и прочие укрупненные виды национальной безопасности, в том числе и их более детально конкретизированные подразделения, не имеют практического значения [15, с. 9]. Невозможно достичь благосостояния страны, не имея достаточного количества экономически активного населения и высококвалифицированных кадров.

8. Экологическая безопасность предусматривает такое состояние национальной экономики, при котором предотвращаются и/или своевременно разрешаются противоречия между обществом и средой обитания, не допускается нанесение ущерба экономическому потенциалу страны.

Экологическая ситуация в стране, оказывающая существенное влияние на здоровье населения и устойчивость хозяйственной деятельности в связи с рисками экологических катастроф, изменения климата и истощения природных ресурсов, становится реальной угрозой экономической безопасности государства. В экономическом развитии необходимо принимать во внимание, по крайней мере, два явных условия: во-первых, ограниченные возможности окружающей среды принимать и поглощать, ассимилировать разного рода загрязнения и отходы, производимые экономическими системами; и, во-вторых, конечный характер невозобновляемых природных ресурсов.

9. Информационная безопасность предполагает такой порядок взаимного обмена производственными, научно-техническими сведениями внутри хозяйственного комплекса страны и с зарубежными партнерами, при котором будет гарантирована тайна технологии производства. Информационная сфера, являясь фактором прогресса, одновременно выступает и как специфический носитель угроз экономической безопасности страны.

10. Внешнеэкономическая безопасность – это устойчивое к внешним и внутренним угрозам состояние удовлетворенности интересов страны во внешнеэкономической сфере хозяйственной деятельности, гарантирующее рост уровня и качества жизни ее населения [16, с. 9]. Она включает:

экспортную безопасность – состояние внешнеторговых отношений страны, при котором минимизируются потери от экспорта и создаются условия для конкурентной экспансии государства как производителя высокотехнологичной продукции;

импортную безопасность – состояние внешнеторговых отношений, которое предусматривает замену сырьевого характера импорта его инновационно-инвестиционной направленностью;

безопасность в сфере международного движения капитала – такая организация использования иностранного капитала, которая позволяет обеспечить модернизацию производства и создать условия для внешнеэкономической экспансии государств;

безопасность страны в сфере международной трудовой миграции означает состояние экономики страны в целом и национального рынка труда в частности, которое гарантирует экономически активному населению возможность трудоустройства на работу с достойным уровнем заработной платы и безопасными условиями труда, что делает нецелесообразным перемещение рабочей силы за границу.

Очевидно, что обеспечение экономической безопасности – важнейшая функция государства, которая может быть реализована только с учетом и должным вниманием ко всем её структурным составляющим.

Решение задач по укреплению экономической безопасности государства невозможно без проведения всестороннего теоретического анализа **факторов, объективно отражающих состояние национальной экономики и указывающих на возможные опасности для ее развития** (рис. 4).



Рис. 4. Факторы экономической безопасности государства

Факторы экономической безопасности выступают предпосылкой возникновения рисков и угроз для безопасности государства. В тоже время, не все факторы несут деструктивные последствия для экономической системы. В зависимости от направленности своего влияния одни и те же факторы могут выступать в качестве угроз, а могут использоваться в качестве возможностей. При этом влияние угроз и возможностей внутренних факторов могут усиливаться или ослабляться под влиянием внешних факторов в той же сфере, или смежной с ней [17, с. 294].

По возможности влияния различают объективные и субъективные факторы экономической безопасности. *Объективные* факторы являются постоянными и неизменными (например, географическое положение). Их наличие или отсутствие, уровень влияния не зависит от действий субъектов экономической системы. Они, как правило, не изменяются в краткосрочном периоде и не проявляют существенной динамики в долгосрочном. На объективные факторы практически невозможно влиять, но необходимо обязательно учитывать их при разработке комплексной системы экономической безопасности.

Субъективные факторы формируются под влиянием человеческого фактора и являются динамичными (могут легко изменяться в течение краткосрочного периода). Они зависят от финансовых, экономических, правовых, административных и социальных возможностей субъектов экономической системы.

Разделение факторов экономической безопасности на объективные и субъективные является условным и действительным до момента конкретного рассмотрения отдельного явления или события. В частности, это касается коррупционной составляющей, теневого оборота капитала, возможности использования так называемых «серых» схем в экономике.

Факторы экономической безопасности можно разделить *по результатам воздействия на стабилизирующие и дестабилизирующие*. Стабилизирующие факторы позитивно влияют на уровень экономического развития страны, а дестабилизирующие – негативно. Например, ведущий экономист по вопросам сельского хозяйства Всемирного банка С. Зоря отметил, что в 2020 году сельское хозяйство может стать одним из основных стабилизирующих факторов и драйвером роста для экономик стран Центральной Азии [18].

По положению относительно объекта факторы экономической безопасности подразделяются на внешние и внутренние. Внешние факторы рассматриваются как глобальные предпосылки, обусловленные общемировой динамикой развития экономики, общим состоянием государства и региона (политические, торгово-экономические, валютно-финансовые, маркетинговые). *Внутренние факторы* определяются особенностями и различиями конкретных стран (экономические, организационные, правовые, социальные, институциональные).

Рассмотрим более детально внутренние факторы экономической безопасности государства:

а) *экономические факторы* – это факторы, наличие которых обусловлено сложившимися в государстве условиями ведения национального хозяйства. Они включают:

- структуру национального хозяйства;
- уровень монополизации экономики;
- эффективность общественного производства;
- конкурентоспособность экономики;
- технологическую базу промышленного производства;
- состояние финансовой системы;
- инвестиционную политику государства.

б) *организационные факторы* – это факторы, наличие которых обусловлено сложившимися в государстве условиями управления национальным хозяйством. К ним относятся:

- состояние и эффективность системы управления национальным хозяйством (включая военный сектор экономики);
- состояние объектов инфраструктуры (в т. ч. в военном хозяйственном комплексе);
- уровень организации разведки минерально-сырьевой базы;
- эффективность вовлечения ресурсов в хозяйственный оборот;
- организация развития научно-технического прогресса в перспективных направлениях;
- принятие оптимальных управленческих решений.

в) *правовые факторы* - факторы, наличие которых обусловлено сложившимися в государстве нормативно-правовыми рамками ведения и управления национальным хозяйством. В них входят:

- совершенство нормативно-правового законодательства;
- борьба с монополизмом в экономике;
- правовая дисциплина и исполнительность;
- состояние борьбы с преступностью и коррупцией в экономике;
- контроль над движением финансовых средств.

г) *социальные факторы* - это факторы, наличие которых обусловлено сложившимися в государстве социальными и социально-экономическими условиями функционирования национального хозяйства. Они включают в себя:

- обеспечение достойных для большинства населения условий жизни и развития личности;
- предотвращение значительной дифференциации в доходах граждан;
- недопущение сокрытия доходов и уклонения от уплаты налогов;
- исключение потенциальных угроз возникновения социальных конфликтов;
- борьбу с терроризмом.

д) *институциональные* - факторы, характеризующие консолидированные группы экономических интересов, а также факторы, характеризующие взаимодействие между этими группами. А именно:

- эффективность бюрократического аппарата;
- эффективность бизнес-коалиций и гражданского общества;
- уровень демократии;
- качество судебной системы;
- уровень коррупции и информационной открытости.

Внешние факторы экономической безопасности государства подразделяются на следующие группы факторов:

а) *политические факторы*, в которые входят:

- уровень экономического развития близлежащих стран;
- уровень развития институтов обеспечения международной и региональной безопасности;
- уровень развития международных институтов, обеспечивающих разработку нормативно-правовых документов в различных сферах безопасности;
- участие страны в организациях, обеспечивающих международную безопасность;
- социально-опасные явления, оказывающие влияние на уровень национальной безопасности в целом;
- соблюдение международных правовых норм безопасности.

б) *торгово-экономические факторы*, элементами которых являются:

- структура импорта (доля продовольствия и высокотехнологичных товаров);
- степень зависимости страны от импорта продукции стратегического значения в различных отраслях экономики;
- структура экспорта (доля высоко конкурентных товаров);
- контроль над рынками сбыта отечественной продукции (включая и военную), таможенный контроль над экспортно-импортными операциями.

в) *валютно-финансовые факторы*, которые включают:

- состояние финансового рынка и рынка ценных бумаг;

- основные направления финансовых потоков и характер расчетных отношений;

- уровень дефицита государственного бюджета;
- конвертируемость национальной валюты;
- состояние банковской системы;
- уровень внешнего и внутреннего долга;
- золотовалютные резервы страны;
- валютный контроль над таможенной границей государства.

г) *маркетинговые факторы*, к которым относятся:

- продвижение экспортных товаров на мировых рынках;
- конкурентоспособность данных товаров;
- возможности по завоеванию рынков сбыта отечественных товаров и услуг.

д) *научно-технические факторы*, а именно:

- теоретические и прикладные исследования;
- конструкторско-технологические разработки;
- внедрение новой техники.

е) *природно-географические факторы*:

- климатические условия;
- природно-ресурсный потенциал;
- географическое положение.

ё) *международные факторы*, которые включают:

- интернационализация мировой экономики;
- состояние международной финансовой системы;
- глобализационные процессы.

В настоящее время к наиболее значимым факторам, оказывающим влияние на уровень обеспечения экономической безопасности, относят:

1) в группе внешних факторов: высокое неравенство доходов в промышленно развитых и развивающихся странах; высокий уровень безработицы; бюджетные кризисы ведущих экономик мира; нарушение системы функционирования основных финансовых институтов и механизмов;

2) в группе внутренних факторов: снижение среднегодовых темпов прироста ВВП; снижение уровня инвестиций в основной капитал; отношение численности людей пенсионного и трудового возраста; долю населения с доходами ниже величины прожиточного минимума; снижение размера золотовалютных резервов; рост уровня инфляции [19].

Модель взаимодействия структурных составляющих и факторов экономической безопасности государства представлена на рис. 5.

Для преодоления всех видов угроз, исходящих от перечисленных выше факторов, необходимо решение проблемы обеспечения экономической безопасности по важнейшим её видам. В Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года выделено 25 основных вызовов и угроз экономической безопасности государства [9]. Наше видение угроз экономической безопасности государства мы представили в опубликованной статье «Индикаторы и пороговые значения экономической безопасности государства» [20].



Рис. 5. Модель взаимодействия структурных составляющих и факторов экономической безопасности государства

Выводы.

1. В процессе обобщения теоретических подходов установлены специфические признаки экономической безопасности, а именно: экономическая независимость, стабильность и устойчивость национальной экономики, способность к саморазвитию и прогрессу.

2. Экономическая безопасность государства представляет собой сложную структуру взаимосвязи и взаимообусловленности ее составляющих, на которые воздействуют внутренние и внешние факторы. Эти факторы оказывают синергетическое (как позитивное, так и негативное) влияние на экономическую безопасность страны, они могут выступать как в качестве возможностей для стабилизации экономики и дальнейшего развития, так и в качестве силы, тормозящей развитие.

3. Структура экономической безопасности является сложным полисистемным явлением, которое в условиях глобализации общества объективно требует целенаправленного использования всего имеющегося социального, политического и экономического потенциалов, а также оперативного реагирования на все возможные опасности и угрозы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С. 4-13.
2. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России. Общий курс: [учебник] / Под ред. В.К. Сенчагова; 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
3. Власова М.С. К вопросу о развитии системы мониторинга технологической безопасности в условиях перехода к высокотехнологичной экономике / М.С. Власова, О.С. Степченкова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2018. – №9 (366). – С. 1680-1692.
4. Гордиенко Д.В. Мировой финансово-экономический кризис и обеспечение экономической безопасности государства. Монография / Д.В. Гордиенко. – М.: АРГАМАК-МЕДИА, 2013. – 392 с.
5. Махнова И.В. Экономическая безопасность / под ред. д-ра экон. наук, проф. И.В. Манаховой. – Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2019. – 304 с.
6. Трошин Д.В. Экономическая безопасность России: количественный макроанализ [Электронный ресурс]: монография / Д.В.Трошин. – М.: Научные технологии, 2018. – 195 с. – Режим доступа: http://elibr.lib.ru/fbook/troshin_64110.pdf/download/troshin_64110.pdf (дата обращения: 29.05.2020).
7. Дьяконов И.М. История древнего мира / Под ред. И.М. Дьяконова, В.Д. Нероновой, И.С. Свенцицкой. – М., 1982. – Кн. 2. – 390 с.
8. Генеральная ассамблея ООН Резолюции 40-й сессии (1985 год) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://undocs.org/ru/A/RES/40/173> (дата обращения: 29.05.2020).
9. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71572608/> (дата обращения: 29.05.2020).
10. Гончаренко Л. П. Экономическая безопасность / под общ. ред. Л. П. Гончаренко. – 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. – 340 с.
11. Дмитриченко Л.И. Экономическая безопасность государства: политэкономический аспект / Л.И. Дмитриченко, Н.Г. Мальцева // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2018. – № 2. – С. 23-32.
12. Фесик С.В. Обеспечение экономической безопасности в сфере реализации государственных программ с привлечением государственно-частного партнерства: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05. – БУ ВО Ханты-Мансийского автономного округа–Югры «Сургутский государственный университет», Сургут, 2019. – 243 с.
13. Бондарская Т.А. Социально-демографическая безопасность территории (на примере Тамбовской области) [Электронный ресурс]: монография / Т. А. Бондарская, О. В. Бондарская,

Р. Г. Гучетль, Г. Л. Попова. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2017. – 184 с. – Режим доступа: <https://www.tstu.ru/book/elib/pdf/2017/popova1.pdf> (дата обращения: 29.05.2020).

14. Воронин В.Г. Финансы инвестиционного и инновационного процессов / В.Г. Воронин, Е.А. Штеле. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 206 с.

15. Эпштейн Н.Д. Методология анализа демографической безопасности и миграции населения / Н.Д. Эпштейн, Е.А. Егорова, М.В. Карманов, П.А. Смелов, А.М. Карманов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 168 с.

16. Русских О.И. Внешнеэкономическая безопасность Российской Федерации / О.И. Русских // Концепт. – 2015. – № 8. – С. 131-135.

17. Шубина Н.В. Концептуальные подходы к пониманию экономической безопасности региона: сущность, структура, факторы и условия / Н.В. Шубина // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – 2017. – № 2. – С. 288–307.

18. ВБ: в 2020 году сельское хозяйство может стать стабилизирующим фактором для экономик стран Центральной Азии [Электронный ресурс]. – Официальный сайт East Fruit. – Режим доступа: <https://east-fruit.com/article/vb-v-2020-godu-selskoe-khozyaystvo-mozhet-stat-stabiliziruyushchim-faktorom-dlya-ekonomik-stran-tsentralnoy-azii> (дата обращения: 28.06.2020).

19. Сенчагов В. К. Оценка влияния глобальных рисков на экономику России и уровень ее экономической безопасности: научно-практический подход / В.К. Сенчагов, А.Н. Соловьев // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – № 5. – С. 16-28.

20. Савкин В.Е. Индикаторы и пороговые значения экономической безопасности государства / В.Е. Савкин // Новое в экономической кибернетике. – 2020. – №2. – С. 58-62.

Поступила в редакцию 08.06.2020г.

STRUCTURAL COMPONENTS AND FACTORS ECONOMIC SECURITY OF THE STATE: INTERACTION MODEL

V. E. Savkin

The article provides a systematic analysis of the structural components and factors of the economic security of the state. The classification of the components of the economic security of the state is proposed; analyzed each structural element of economic security and highlighted the main factors influencing the economic security of the country. A model of interaction of structural elements and factors of the state's economic security has been developed.

Key words: systematization criteria; relationship models; structural components of economic security, factors of economic security, economic security of the state.

Савкин Владимир Евгеньевич

аспирант кафедры финансов и банковского дела

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет» г. Донецк

ves@mail.ru

+38-071-320-15-26

Savkin Vladimir

postgraduate student of the department of finance and banking

Donetsk National University, Donetsk

УДК 338.2: 330.342

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТАРИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

© 2020. К. И. Сеницына

В статье отображены преимущества цифровизации процесса стратегического планирования развития экономики страны. Представлено авторское видение процесса стратегического планирования развития экономики в условиях цифровизации, содержащий цифровые инструменты, которые трансформируют базовые инструменты стратегического планирования и позволяют их применять в новых условиях. Обозначены основные этапы стратегического планирования и задачи, которые решаются в рамках каждого этапа. Представлена классификация направлений определения приоритетов государственного развития в рамках стратегического планирования. Предложена концептуальная структурно-логическая схема реализации инструментов стратегического планирования развития экономики в условиях цифровизации.

Ключевые слова: концепция, стратегическое планирование, инструментарий планирования, цифровизация экономики.

Постановка проблемы. Масштабы происходящих и ожидаемых изменений в государстве и обществе настолько велики, что некоторые исследователи рассматривают цифровизацию как драйвер новых парадигм, концепций и подходов к государственному управлению – «государственное управление новой эпохи» [1-3], «бережливое государственное управление» [4-6], «государственное управление как платформа» [7-9] и др.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению проблем в области стратегического управления в условиях цифровизации, посвящены труды таких ученых как F. Bannister, R. Connolly, H. Margetts, M. Janssen, А.С. Царенко, В.В. Бурова, М.В. Петрова, Е.И. Добролюбовой, В.Н. Южакова, А.А. Ефремова и др.

Выделение нерешённых проблем. Разнообразие формирующихся под воздействием (и с учетом) процессов цифровизации подходов к государственному управлению в значительной степени можно объяснить попытками концептуализации постоянно изменяющихся под влиянием технологического развития управленческих практик и прогноза ключевых тенденций таких изменений и планирования развития экономики в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. Однако недостаточно внимания уделено трансформации и расширению перечня инструментов стратегического планирования развития экономики в данных условиях.

Целью работы является анализ процесса стратегического планирования развития экономики в условиях цифровизации и разработка концептуальной структурно-логической схемы реализации инструментов стратегического планирования развития экономики в условиях цифровизации.

Результаты исследования. Цифровизация процесса стратегического планирования посредством разработки и внедрения интеллектуальных технологий (имитационное моделирование, большие данные, искусственный интеллект, облачные технологии) позволяет осуществлять:

- сокращение цикла принятия управленческих решений;
- концентрацию ресурсов на «смысловых» вопросах;

сокращение трудоемкости выполняемых задач;

обеспечение устойчивости системы стратегического планирования по приоритетам, целям, задачам, показателям, финансовым и иным ресурсам на всех уровнях;

поддержку принятия своевременных управленческих решений, которые основаны на анализе больших данных, на всех уровнях на любой период;

поддержку процессов корректировки стратегических целей, задач, показателей и ресурсов при реализации и их достижении;

анализ и оперативное выявление потенциальных внутренних и внешних вызовов и угроз, выработку оптимального сценария их преодоления на среднесрочный и долгосрочный период, используя интеллектуальные технологии (имитационное моделирование, большие данные, искусственный интеллект, облачные технологии и облачные вычисления и др.);

цифровое проектирование документов стратегического планирования;

цифровой интеллектуальный мониторинг и контроль реализации стратегических приоритетов;

контроль взаимосвязки государственных и региональных прогнозных показателей на этапе создания прогноза и другое [10-11].

Цифровизация процесса стратегического планирования развития экономики в Донецкой Народной Республике позволит применять широкий спектр инструментов планирования, которые раньше не применялись, в том числе и в связи с недостаточным развитием научно-технического прогресса (рис. 1).

Стратегическое управление развитием экономики государства представлено классическими функциями:

1) стратегическим планированием развития экономики;

2) организацией, под которой понимают реализацию стратегии развития экономики государства;

3) мотивацией, под которой понимают стимулирование и поддержку участников реализации стратегии развития экономики государства;

4) оценку и контроль реализации стратегии развития экономики государства.

Поскольку стратегическое планирование является частью общей системы стратегического управления, то объект и субъект те же, что участвуют в стратегическом управлении.

Объектом стратегического планирования является социально-экономическое развитие государства в единстве его человеческого, природно-ресурсного и производственного потенциала и институциональной среды.

Субъект стратегического планирования – население государства, делегирующее права управления государственным органам власти и непосредственно участвующее в принятии стратегических решений с использованием институтов гражданского общества, а также представители научного сообщества и бизнес-структур, имеющие стратегические интересы. Иными словами, население государства является конечным субъектом стратегического планирования, государственные органы власти – непосредственным.

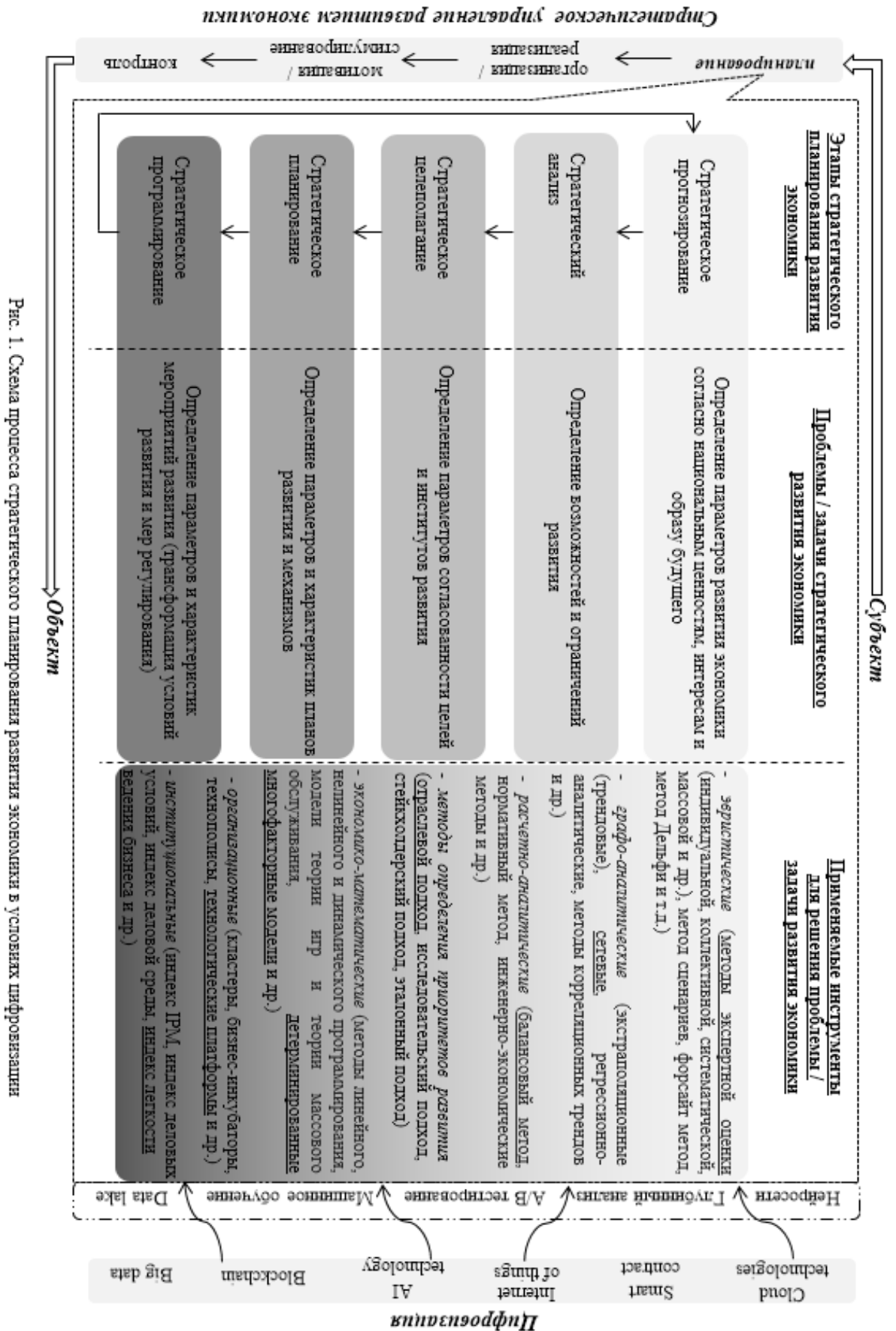


Рис. 1. Схема процесса стратегического планирования развития экономики в условиях цифровизации

При этом стратегическое планирование развития экономики осуществляется с помощью следующих этапов, в рамках которых решаются соответствующие задачи стратегического развития экономики:

Стратегическое прогнозирование (исследования перспектив) подразумевает под собой определение параметров развития экономики государства согласно национальным ценностям, интересам и образу будущего государства. При этом под образом будущего понимается осознаваемый результат, на достижение которого направлено действие [12].

Стратегический анализ (оценка состояния) представляет собой оценку характеристик возможностей и ограничений развития.

Стратегическое целеполагание (постановка целей) подразумевает под собой определение целей и институтов развития. При этом институты развития трактуются как инструмент государственной экономической политики, предназначенный для стимулирования инновационных процессов и развития инфраструктуры, в т.ч. с использованием механизмов государственно-частного партнерства [13].

Стратегическое планирование (формирования планов) представляет собой определение характеристик планов развития и механизмов.

Стратегическое программирование (разработки программ и проектов) подразумевает под собой определение характеристик мероприятий развития, т.е. трансформацию условий развития и мер государственного регулирования.

По мере необходимости субъектом стратегического планирования развития экономики может осуществляться корректировка прогноза / оценки / целей / планов и т.д. в рамках соответствующего этапа.

Для решения поставленной задачи в рамках каждого этапа стратегического планирования применяются различные инструменты, которые сгруппированы в 7 основных групп:

эвристические инструменты, которые основаны на использовании косвенной и неполной информации, опыта специалистов-экспертов, интуиции. К ним относятся методы экспертной оценки (индивидуальной, коллективной, систематической, массовой и др.), метод сценариев, метод Дельфи, форсайт метод, синектики и т.д. [14-20]. Чаще всего данные методы применяются для стратегического прогнозирования развития экономики;

графо-аналитические инструменты предоставляют возможность изобразить результаты экономического анализа графическими средствами, к ним относят экстраполяционные (трендовые), сетевые, регрессионно-аналитические, методы корреляционных трендов и др. [21-23]. Данные инструменты применяются на этапах стратегического прогнозирования и стратегического анализа;

расчетно-аналитические инструменты, к числу которых можно отнести балансовый, нормативный, инженерно-экономические и др. [24-26]. Балансовый метод планирования основывается на взаимной увязке ресурсов, которыми будет располагать государство, и потребностей в них в рамках планового периода. Нормативный метод состоит в том, что в основу плановых заданий на определенный период (а соответственно и в основу балансов) кладутся нормы затрат различных ресурсов на единицу продукции (сырья, материалов, оборудования, рабочего времени, денежных средств и т.п.). Таким образом, нормативный метод планирования применяется как самостоятельно, так и в качестве вспомогательного по отношению к балансовому методу. Данные инструменты используются на этапах стратегического анализа и планирования.

методы определения приоритетов развития экономики используются на этапе стратегического целеполагания. Исследование научных трудов, посвященных обоснованию определения приоритетов государственного развития, позволило классифицировать их по четырем направлениям (табл. 1).

Таблица 1

Классификация направлений определения приоритетов государственного развития

Название направления	Суть направления	Представители
1. Отраслевой подход	Приоритетное развитие должны получать виды экономической деятельности, производства, которые позволят улучшить отраслевые параметры экономики государства.	В.В. Спицын [27], В.Р. Маркарян [28], Е.А. Стрябова, Ю.В. Лыщикова [29], P.-A. Balland, R. Boschma [30], P. McCann, R. Ortega-Argilés [31], F. Sielker, D. Rauhut [32], Е.И. Громов [33], С.П. Земцов, В.А. Барина [34] и др.
2. Исследовательский подход	Определение инновационных, прорывных направлений, на основе результатов научных исследований и разработок ученых.	C. Wagner, S. Popper [35], B.R. Martin [36], N. Lane, T. Kalil [37], V. Coates, M. Farooque [38], И.Г. Дежина, А.К. Пономарев [39-40], Ю.В. Вертакова, Ю.С. Положенцева [41-42], О.А. Крыжановская [43], Н.В. Сироткина [44] и др.
3. Стейкхолдерский подход	Выбор приоритетов для развития экономики представляет собой рациональный набор сценариев с точки зрения учета интересов всех экономических агентов экономики.	И.А. Тажитжинов [45], А.Е. Шаститко [46], С.L. Hill [47], A. Mendelow [48], K. Sigmund, H. De Silva, A. Traulsen [49] и др.
4. Эталонный подход	При определении перспективных направлений в развитии экономики производится ориентация на опыт территорий-лидеров.	А.Ю. Гребенюк [50], А.В. Клименко, В.А. Королев [51], И.Я. Корбинская, В.И. Тищенко [52], А.А. Мальцева [53], В. Бруммер [54], Ф. Грубер [55], Т.В. Колесникова [56] и др.

экономико-математические инструменты обеспечивают возможность оптимизации плановых решений. Это такие методы, как методы линейного, нелинейного и динамического программирования, модели теории игр и теории массового обслуживания, детерминированные многофакторные модели и др. [57-63]. Данные методы применяются на этапах стратегического анализа и стратегического планирования.

организационные инструменты обеспечивают реализацию направлений стратегического планирования в наиболее эффективных организационных формах (научные, технологические, исследовательские парки, технологические платформы, промышленные и инновационные кластеры, инновационные центры, бизнес-инкубаторы и т.д.). Данные инструменты применяются на этапе стратегического программирования и выступают в двоякой роли как мероприятие по развитию (создание технологической платформы) и как средства развития (применение технологической платформы позволяет достигать поставленных целей).

выделение отдельным блоком институциональных инструментов обосновано тем, что зачастую органами государственной власти упускается учет реальных институциональных условий при стратегическом планировании, что приводит к снижению результативности различных стратегических разработок [64, с. 60-61]. Оценка институциональной среды и регулирующего воздействия может быть

проведена обширным набором индексов, многие из которых имеют всемирную признанность и методологическая основа расчета проверена временем (индекс IPM, индекс деловых условий, индекс деловой среды, индекс легкости ведения бизнеса и др.).

Таким образом, представленный набор инструментов стратегического планирования охватывает все этапы данного процесса, а также позволяет решить поставленную в рамках отдельного этапа стратегического планирования поставленную задачу.

В свою очередь цифровизация, затрагивая сферу государственного стратегического планирования, трансформирует ее с помощью своей инструментальной базы (cloud technologies, smart contract, Internet of things, blockchain, big data, artificial intelligence (AI) technology), что приводит к появлению или / и внедрению в алгоритм выполнения методов стратегического планирования новых инструментов или их элементов (нейросеть, глубинный анализ, A/B тестирование, машинное обучение, data lake и др.) [65].

Применение достижений и инструментов цифровой экономики вместе с инструментами стратегического планирования позволяет усовершенствовать традиционные подходы и/или сформировать подходы к стратегическому планированию в новых условиях.

В представленных семи группах инструментов отобрано по одному инструменту стратегического планирования, на которых предлагается сосредоточить внимание данного исследования. Ключевым критерием отбора стал признак – степень интеграции с Big data. Это такие инструменты как: балансовый метод; сетевой метод (матрица «сложность-конкурентоспособность»); экспертная оценка и индекс легкости ведения бизнеса; технологическая платформа и балансовый метод; технологическая платформа и детерминированная многофакторная модель.

Концептуальная структурно-логическая схема реализации инструментов стратегического планирования развития экономики в условиях цифровизации состоит из трех основных блоков: аспекты исследования (представляют собой основные структурные направления исследования), предметное поле исследования (что было исследовано автором) и специфика условий исследования (представляет собой трансформацию некоторых элементов предметного поля исследования в зависимости от конкретных факторов влияния). В контексте данного исследования таким фактором выступает процесс цифровизации.

На теоретическом уровне выбор системного и ситуационных подходов, экономического анализа, теории принятия решений и теории планирования и прогнозирования объективно обусловлено предметом исследования, в качестве которого выступают государственные инструменты стратегического планирования развития экономики. Согласно [66] обоснована необходимость планирования развития экономики и доказано, что саморегулирование его не отменяет и не заменяет. Анализ исторического опыта позволил прийти к выводу о наличии преимуществ и лидирующих позиций тех стран, которые активно внедряли методы государственного планирования, определения долгосрочных целей и направлений развития [67-69].

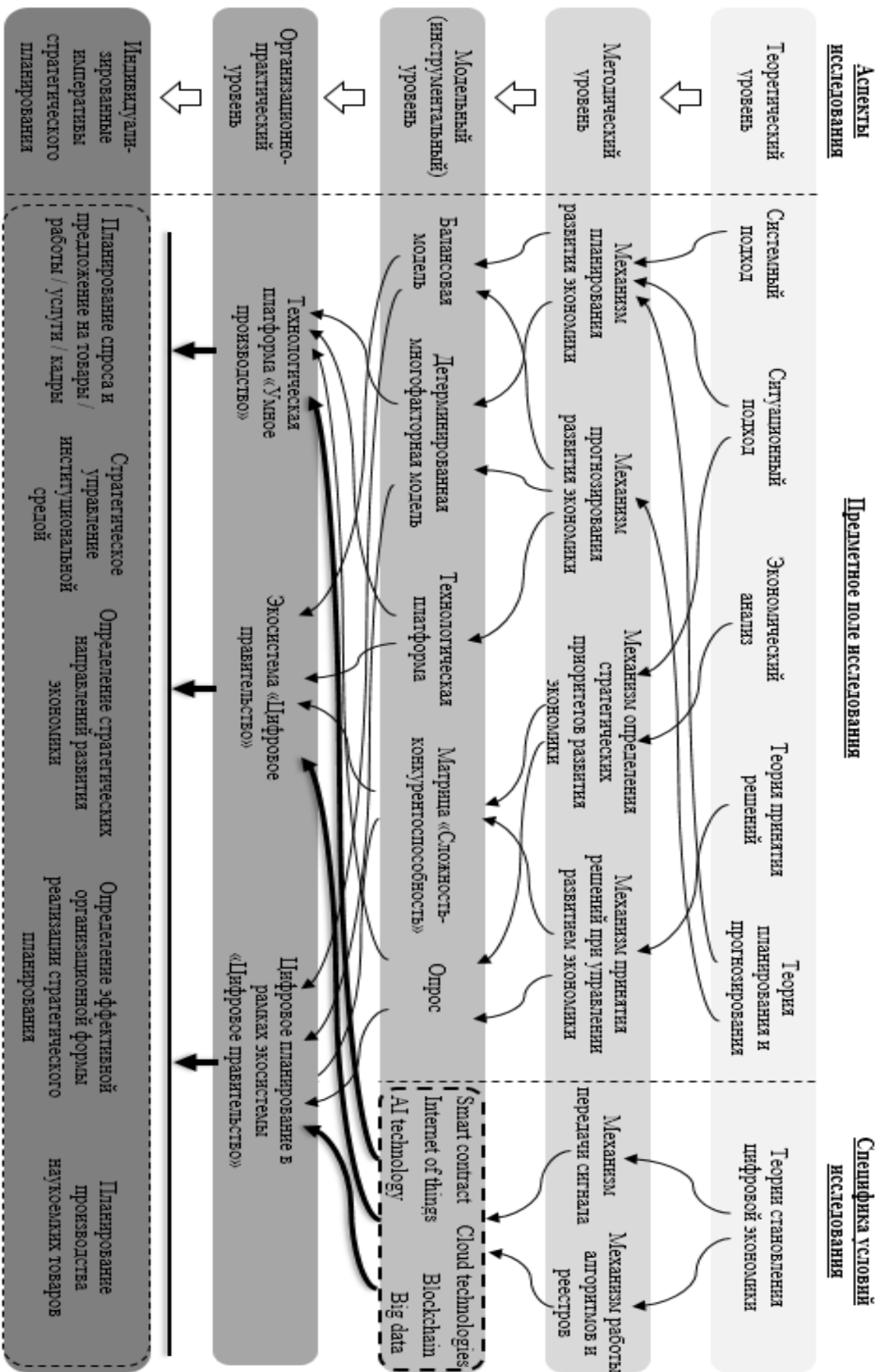


Рис. 2. Концептуальная структурно-логическая схема реализации инструментов стратегического планирования развития экономики в условиях цифровизации

В рамках методического уровня предмет исследования целесообразно рассматривать с позиции основных подпроцессов стратегического планирования: определения приоритетов развития экономики, планирования и прогнозирования развития экономики и принятия решений при управлении развитием экономики.

Модельный (инструментальный) уровень представлен текущими задачами исследования, которые требуют:

разработки научно-методического подхода к определению приоритетов стратегического планирования в условиях цифровизации экономики [70];

разработки экономико-математической модели балансового подхода к стратегическому планированию в условиях цифровизации экономики [71];

разработки научно-методического подхода к анализу институциональной среды как стратегического инструмента регулирования экономики [72];

разработки организационного инструмента реализации стратегического планирования развития экономики на уровне предприятия [73];

разработки организационного инструмента реализации стратегического планирования развития экономики на государственном уровне [74];

При этом отдельно исследованы теории и подходы к становлению цифровой экономики [75-77].

Трансформационные процессы, которые затрагивают государственное управление (и планирование), обусловлены формой предоставления информации и работой алгоритмов и реестров, что позволило, благодаря научно-техническому прогрессу, создать специфические инструменты сбора, обработки, анализа, аккумулирования, передачи огромных массивов информации. При этом максимально нивелировать значение пространственного и временного факторов.

Организационно-практический уровень представлен технологической платформой «умное производство», экосистемой «цифровое правительство» и цифровым планированием, как решение проблемы стратегического планирования развития экономики. Предложенная экосистема и платформы интегрируют в себе усовершенствованный набор инструментов стратегического планирования развития экономики, на основе инструментов цифровой экономики. Реализация системы стратегического планирования развития экономики осуществляется через основной законодательный документ в данной области [78-79].

Последний уровень концептуальной структурно-логической схемы характеризуется спектром индивидуализированных императивов стратегического планирования, которые отражают направления планирования, обоснованные с использованием предложенного в работе инструментария.

Выводы. В целом, цифровые технологии оказывают положительное влияние на соблюдение ряда принципов государственного стратегического планирования. Следует подчеркнуть, что цифровые технологии находятся в стадии внедрения; их полный потенциал и влияние на управление и планирование еще только предстоит оценить. Однако уже сейчас заметны неоспоримые преимущества применения цифровых технологий в стратегическом планировании, а именно в совершенствовании инструментов планирования.

Перспектива дальнейших исследований заключается в совершенствовании методов и подходов, каждого из семи групп инструментов, стратегического планирования развития экономики в условиях цифровизации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Bannister F. ICT, public values and transformative government: A framework and programme for research [Текст] / F. Bannister, R. Connolly // *Government Information Quarterly*. – 2014. – Vol. 31. – № 1. – P. 119-128.
2. Weerakkody V. Handbook of research on ICT-enabled transformational government: A global perspective [Текст] / V. Weerakkody, M. Janssen and eds. – IGI Global Publisher, 2009. – 582 p.
3. Margetts H. The second wave of digital-era governance: a quasi-paradigm for government on the Web [Электронный ресурс] / H. Margetts, P. Dunleavy // *Philosophical Transactions of the Royal Society*. – 2013. – Vol. 371. – №1987. – URL: <https://royalsocietypublishing.org/doi/10.1098/rsta.2012.0382> (дата обращения 18.06.2020).
4. Janssen M. Lean government and platform-based governance – Doing more with less [Текст] / M. Janssen, E. Estevez // *Government Information Quarterly*. – 2013. – Vol. 30. – P. 1-8.
5. Талапина Э.В. Правовое регулирование цифрового правительства в России: возможности учета требований ОЭСР [Текст] / Э.В. Талапина // *Государственная власть и местное самоуправление*. – 2018. – № 3. – С. 20-25.
6. Царенко А.С. «Бережливое государство»: перспективы применения бережливых технологий в государственном управлении в России и за рубежом [Текст] / А.С. Царенко // *Государственное управление. Электронный вестник*. – 2014. – № 45. – С. 74-109.
7. Буров В.В. «Государство-как-платформа»: подход к реализации высокотехнологичной системы государственного управления [Текст] / В.В. Буров, М.В. Петров, М.С. Шкляр, А.В. Шаров // *Государственная служба*. – 2018. – Т. 20. – № 3. – С. 6-17.
8. O'Reilly T. Government as a Platform [Текст] / Т. O'Reilly // *Innovations: Technology, Governance, Globalization*. – 2011. – Vol. 6. – № 1. – P. 13-40.
9. Добролюбова Е.И. Цифровое будущее государственного управления по результатам [Текст] / Е.И. Добролюбова, В.Н. Южаков, А.А. Ефремов, Е.Н. Ключкова, Э.В. Талапина, Я.Ю. Старцев. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2019. – 114 с. – (Научные доклады: государственное управление).
10. Концепция развития федеральной информационной системы стратегического планирования (ФИС СП), в части цифровой трансформации стратегического управления в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/9b0a513bb42eb526564a8178e813cec2/koncepciya_razvitiya_cifrovoy_platforny_strat_plan.pdf (дата обращения 18.06.2020).
11. Стратегическое планирование [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/strateg_planirovanie/ (дата обращения 18.06.2020).
12. Воловодова Е.В. Мир будущего: как ДНР вписаться в глобальный контекст (постановка проблемы) [Текст] / Е.В. Воловодова // *Вестник Института экономических исследований*. – 2019. – № 4(16). – С. 78-84.
13. Морозкина А.К. Национальные институты развития и бюджетные риски: международная и российская практика [Текст] / А.К. Морозкина // *Вопросы государственного и муниципального управления*. – 2019. – № 3 – С.175-192
14. Черников А.П. Сети Петри – инструмент выбора приоритетов развития региона [Текст] / А.П. Черников, П.Ю. Вильвер // *Известия Байкальского государственного университета*. – 2002. – № 4 (33). – С. 13-21.
15. Дэвид Г. Метод парных сравнений [Текст] / Г. Дэвид; пер. с англ. Н.П. Космарской и Д.С. Шмерлинга. – М.: Статистика, 1978. – 144 с.
16. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем [Текст] / Т. Саати, К. Кернс; пер с англ. – М.: «Радио и связь», 1991. – 224 с.
17. Робертс Ф.С. Дискретные математические модели с приложениями к социальным, биологическим и экологическим задачам [Текст] / Ф.С. Робертс; пер. с англ. А.М. Раппопорта, С.И. Травкина, под ред. А.И. Теймана. – М.: Наука, 1985. – 496 с.
18. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление [Текст] / Д. Аакер; 7-е изд., пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.
19. Ансофф И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф; под ред. Л.И. Евенко, пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 415 с.
20. Ерхов М.В. Совершенствование инструментов стратегического планирования социально-экономического развития регионов [Текст]: автореф. дисс. на соиск. учен. степен. канд. эконом. наук

(08.00.05) / Ерхов Михаил Валерьевич; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва, 2011. – 23 с.

21. Антология экономической классики [Текст]: в 2-х томах / авт.-сост. И.А. Столяров. – М.: Экономика, 1993. – 486 с.

22. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе [Текст] / М. Блауг; пер. с англ.; 4-е изд. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.

23. Мировая экономическая мысль: Сквозь призму веков [Текст] / сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. – М.: Мысль, 2004. – 152 с.

24. Ведута Е.Н. Экономическая наука и экономико-математическое моделирование [Текст] / Е.Н. Ведута, Т.Н. Джакубова // Государственное управление. Электронный вестник. – 2016. – № 57. – С. 287-307.

25. Узяков М.Н. Разработка системы таблиц «затраты-выпуск» в номенклатуре видов экономической деятельности за 1998–2008 годы [Текст] / М.Н. Узяков // «Межотраслевой баланс – история и перспективы (доклады, статьи, материалы)»: сборник. – Министерство экономического развития Российской Федерации, ГУ «Институт макроэкономических исследований», Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации, 2011. – С. 61-63.

26. Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики [Текст] / Ю.В. Яременко. – М.: Наука, 2000. – 400 с.

27. Спицын В.В. Методические подходы к определению приоритетов инновационно-инвестиционного развития региона, ориентированных на внешний рынок [Текст] / В.В. Спицын // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 9(102). – С. 36-44.

28. Маркарян В.Р. Коммуникативно-когнитивная концепция управления геотнэкономическими ресурсами региона [Текст] / В.Р. Маркарян // Регион. – 2015. – № 3. – С. 34-41.

29. Стрябкова Е.А. Развитие методических подходов к определению приоритетов «умной специализации» территорий [Текст] / Е.А. Стрябкова, Ю.В. Лыщикова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – Том 9. – № 12А. – С. 73-82.

30. Balland P.-A. Smart specialization policy in the European Union: relatedness, knowledge complexity and regional diversification [Текст] / P.-A. Balland, R. Boschma, J. Crespo & D. L. Rigby // Regional Studies. – 2019. – №53:9. – P. 1252-1268.

31. McCann P. Transforming European Regional Policy: Smart Specialisation and a Results-Driven Agenda [Текст] / P. McCann, R. Ortega-Argilés // Oxford Review of Economic Policy. – 2013. – № 29(2). – P. 405-431.

32. Sielker F. The Rise of Macro-Regions in Europe [Текст] / F. Sielker, D. Rauhut // Medeiros E. (eds) European Territorial Cooperation. – The Urban Book Series. Springer, Cham, 2018. – P. 153-170.

33. Громов Е.И. Принципы управления и планирования социо-эколого-экономической системы макрорегиона [Текст] / Е.И. Громов // Пространство экономики. – 2013. – № 1-3. – С. 140-144.

34. Земцов С.П. Смена парадигмы региональной инновационной политики в России: от выравнивания к «умной специализации» [Текст] / С.П. Земцов, В.А. Барина // Вопросы экономики. – 2016. – № 10. – С. 65-81.

35. Wagner C. Identifying critical technologies in the United States: A review of the federal effort [Текст] / C. Wagner, S. Popper // Journal of Forecasting. – 2003. – № 22(2/3). – P. 113-128.

36. Martin B.R. The Origins of the Concept of «Foresight» in Science and Technology: An Insider's Perspective [Текст] / B.R. Martin // Technological Forecasting and Social Change. – 2010. – Vol. 77. – № 9. – P. 1438-1447.

37. Lane N. The National Nanotechnology Initiative: Present at the Creation [Текст] / N. Lane, T. Kalil // Issues in Science and Technology. – Summer 2005. – P. 49-55.

38. Coates V. On the Future of Technological Forecasting [Текст] / V. Coates, M. Farooque, R. Klavans, K. Lapid, H.A. Linstone, C. Pistorius, A.L. Porter // Technological Forecasting and Social Change. – 2002. – Vol. 67. – № 1. – P. 1-17.

39. Дежина И.Г. Перспективные производственные технологии: новые акценты в развитии промышленности [Текст] / И.Г. Дежина, А.К. Пономарев // Форсайт. – 2014. – Т. 8. – № 2. – С. 16-29.

40. Дежина И.Г. Перспективные производственные технологии в России: контуры новой политики [Текст] / И.Г. Дежина, А.К. Пономарев, А.С. Фролов // Форсайт. – 2015. – Т. 9. – № 1. – С. 20-31.

41. Вертакова Ю.В. Реализация инновационного подхода к мониторингу траекторий социально-экономического развития региона [Текст] / Ю.В. Вертакова, Ю.С. Положенцева, М.Г. Клевцова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2014. – № 2. – С. 26-36.

42. Положенцева Ю.С. Обоснование стратегических ориентиров развития промышленности региона [Текст] / Ю.С. Положенцева, В.В. Фоменко, О.В. Литвинова // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2014. – № 2 (53). – С. 60-70.
43. Крыжановская О.А. Стратегические ориентиры развития конкурентоспособных отраслей промышленности региона [Текст] / О.А. Крыжановская, Ю.В. Вертакова // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2011. – № 6-1. – С. 59-68.
44. Сироткина Н.В. Инструменты и методы разработки промышленной политики на макро и микроэкономическом уровне [Текст] / Н.В. Сироткина, М.Г. Аллабян // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – № 3 (25). – С. 92-96.
45. Тажитдинов И.А. Применение стейкхолдерского подхода в стратегическом управлении развитием территории [Текст] / И.А. Тажитдинов // Экономика региона. – 2013. – № 2. – С. 17-27.
46. Шаститко А.Е. Объяснение значения институтов в контексте теории игр [Текст] / А.Е. Шаститко // Журнал экономической теории. – 2006. – № 2. – С. 5-18.
47. Hill C.L. Stakeholder agency theory [Текст] / C.L. Hill // Journal of Management Studies. – 1992. – № 29 (2). – P. 131-154.
48. Mendelow A. Environmental Scanning: The Impact of the Stakeholder Concept [Текст] / A. Mendelow. – Cambridge: MA, 1991. – P. 407-418.
49. Sigmund K. Social learning promotes institutions for governing the commons [Текст] / K. Sigmund, H. De Silva, A. Traulsen, C. Hauert // Nature. – 2010. – Vol. 466. – № 12. – P. 861-863.
50. Выбор приоритетов в сфере науки и инноваций в странах ЕС и Российской Федерации: лучшая практика [Текст] / А.Ю. Гребенюк, Я. Кайво-ойя, А.Г. Пикалова и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики» – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 80 с.
51. Актуальный опыт зарубежных стран по развитию государственных систем стратегического планирования [Текст]: препринт WP8/2016/04 (ч. 1) / А.В. Клименко, В.А. Королев, Д.Ю. Двинских, Н.А. Рычкова, И.Ю. Сластихина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2016. – (Серия WP8 «Государственное и муниципальное управление»). – 68 с.
52. Выявление приоритетных научных направлений: междисциплинарный подход [Текст] / отв. ред.: И.Я. Кобринская, В.И. Тищенко. – М.: ИМЭМО РАН, 2016. – 181 с.
53. Мальцева А.А. Ключевые особенности развития инновационной экономики: «Китайское чудо» через призму мировой статистики [Текст] / А.А. Мальцева // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – В. 2. – Ч.1. – С. 123-132.
54. Бруммер В. Форсайт-исследование для разработки национальных стратегий «Финсайт-2015» [Текст] / В. Бруммер, Т. Коннола, А. Сало // Форсайт. – 2009. – Т. 3. – № 4. – С. 56-65.
55. Грубер Ф. Форсайт в сфере научнотехнологического партнерства Европы и Юго-Восточной Азии [Текст] / Ф. Грубер, А. Дегельзеггер // Форсайт. – 2010. – Т. 4. – № 3. – С. 56-68.
56. Колесникова Т.В. Инновационная составляющая китайской экономики [Текст] / Т.В. Колесникова // Экономический журнал. – 2012. – № 28. – С.31-40.
57. Макроэкономические модели планирования и прогнозирования [Текст] / пер. с англ. и фр.; под ред. и со вступ. ст. Э.Б. Ершова. – М.: Статистика, 1970. – 461 с.
58. Самарский А.А. Математическое моделирование: Идеи. Методы. Примеры [Текст] / А.А. Самарский, А.П. Михайлов. – М.: Физматлит, 2005. – 320 с.
59. Гараедаги Дж. Системное мышление: Как управлять хаосом и сложными процессами: Платформа для моделирования архитектуры бизнеса [Текст] / Дж. Гараедаги. – Минск: Гревцов Букс, 2010. – 480 с.
60. Canova F. Methods for applied macroeconomic research [Текст] / F. Canova. – Princeton, Princeton University Press, 2007. – 492 p.
61. Белова Т.А. Теоретический обзор эконометрических моделей исследования реальных национальных экономик [Текст] / Т.А. Белова, Д.А. Козелов // Вопросы экономики и управления. – 2016. – № 5. – С. 4-7.
62. Davis J. Information revolution: Using the Information Evolution Model to Grow Your Business [Текст] / J. Davis, G. Miller, A. Russel. – Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc., 2006. – 195 p.
63. Intriligator M. Econometric Models, Techniques, and Applications [Текст] / M. Intriligator, R. Bodkin, C. Hsiao. – London, Prentice-Hall International, Inc., 1996. – 654 p.
64. Селиверстов В.Е. Эволюция категорий и принципов регионального стратегического планирования [Текст] / В.Е. Селиверстов // Вопросы методологии. – 2010. – № 6. – С. 59-79.
65. Денисова О.О. Большие данные – это не только размер данных [Текст] / О.О. Денисова, Э.А. Мухутдинов // Вестник технологического университета. – 2015. – Т. 18. – № 4. – P. 5-15.

66. Лепа Р.Н. Развитие системы государственного планирования и управления [Текст] / Р.Н. Лепа, С.Н. Гриневская // Актуальные проблемы экономики и управления: теоретические и прикладные аспекты: материалы Третьей междунар. науч.-практ. конф. (г. Горловка, 30 марта 2018 г.). – Горловка: АДИ ДонНТУ, 2018. – С. 82-90.

67. Половян А.В. Опыт государственного планирования развития экономики СССР и Китайской Народной Республики [Текст] / А.В. Половян, К.И. Сеницына // Актуальные вопросы управления социально-экономическими системами на постконфликтных территориях: монография / [А.В. Половян, М.Н. Беспятая, Н.Н. Вертиль, Р.А. Голоднюк и др.]; Под общ. ред. А.В. Половяна. – Донецк: ДонНУ, 2019. – С. 146-157.

68. Кузьменко Л.М. Планирование как процесс экономической стабилизации и развития [Текст] / Л.М. Кузьменко // Вестник Института экономических исследований. – 2017. – № 4(8). – С. 14-23.

69. Заверский С.М. Стратегическое планирование развития экономики: мировой опыт и выводы для России [Текст] / С.М. Заверский, Е.С. Киселева, В.Ю. Кононова, Д.А. Плеханов, Н.М. Чуркина // Вестник ИЭ РАН. – 2016. – № 2. – С. 22-40.

70. Половян А.В. Анализ приоритетов развития экономики на основе диверсификации и конкурентоспособности [Текст] / А.В. Половян, К.И. Сеницына // Вестник Института экономических исследований. – 2020. – № 3(19). – С. 5-13.

71. Половян А.В. Подход к планированию потребности Донецкой Народной Республики в трудовых ресурсах [Текст] / А.В. Половян, К.И. Сеницына // Вестник Института экономических исследований. – 2017. – № 3(7). – С. 5-16.

72. Половян А.В. Инструмент оценки состояния бизнес-среды Донецкой Народной Республики [Текст] / А.В. Половян, К.И. Сеницына // Вестник Института экономических исследований. – 2019. – № 3(15). – С. 5-12.

73. Половян А.В. «Умное производство» как инструмент инновационного развития региона [Текст] / А.В. Половян, К.И. Сеницына // Информационная экономика: развитие, управление, модели: кол. монография / [Акинина Л.Н., Алиева И.А., Апатова Н.В., Асанович В.Я., Бакуменко М.А., Бойченко О.В. и др.]; под ред. Н.В. Апатовой. – Симферополь: Издательство «ИП Зуева Т.В.», 2017. – С. 183-199.

74. Половян А.В. Цифровое планирование развития экономики Донецкой Народной Республики [Текст] / А.В. Половян, К.И. Сеницына // Форсайт «Россия»: будущее технологий, экономики и человека. Том 2 / Сборник докладов V Санкт-Петербургского международного экономического конгресса (СПЭЖ–2019) / Под общ. ред. С.Д. Бодрунова. – СПб: ИНИР, 2019. – С. 700-709.

75. Половян А.В. Характеристика и факторы возникновения цифрового планирования экономики [Текст] / А.В. Половян, К.И. Сеницына // Управление развитием социально-экономических систем: глобализация, предпринимательство, устойчивый экономический рост: материалы XIX Междунар. науч. конф., (г. Донецк, 6-7 декабря 2018 г.) / Под общ. ред. д.э.н., доц. Ю.Н. Полшкова. – Донецк: Изд-во ДонНУ, 2018. – Т.1. – С. 33-36.

76. Половян А.В. Цифровое планирование экономики как инструмент стратегического управления развитием Донецкой Народной Республики [Текст] / А.В. Половян, К.И. Сеницына // Стратегическое управление социально-экономическим развитием: новые вызовы – новые решения: монография / Под ред. Е.П. Мельниковой, О.И. Черноус. – Донецк: ГОУ ВПО «ДОННТУ», 2019. – С. 36-46.

77. Половян А.В. Эффективность цифрового планирования экономики [Текст] / А.В. Половян, К.И. Сеницына // Россия, Европа, Азия: цифровизация глобального пространства: сборник научных трудов II международного научно-практического форума (г. Ставрополь, 09-12 октября 2019 г.) / под ред. В.А. Королева. – Ставрополь: СЕКВОЙЯ, 2019. – С. 49-52.

78. Половян А.В. Анализ текущего состояния системы государственного планирования развития экономики Донецкой Народной Республики [Текст] / А.В. Половян, К.И. Сеницына // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2018. – №3. – С. 205-215.

79. Сеницына К.И. К законопроекту «О системе стратегического планирования» Донецкой Народной Республики [Текст] / К.И. Сеницына // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2019. – №4. – С. 236-244.

Поступила в редакцию 21.06.2020 г.

CONCEPTUAL BASES OF FORMATION OF STRATEGIC PLANNING TOOL IN THE CONDITIONS OF ECONOMY DIGITALIZATION

K. I. Sinitsyna

The article reflects the advantages of digitalization of the strategic planning process of the development of the country's economy. The author's vision of the process of strategic planning of economic development in the conditions of digitalization has been presented. This process contains digital tools that transform the basic tools of strategic planning and allow them to be used in new conditions. The main stages of strategic planning and tasks that are solved within each stage have been outlined. The classification of directions for determining the priorities of state development in the framework of strategic planning has been presented. A conceptual structural-logical scheme of implementing tools for strategic planning of economic development in the context of digitalization has been proposed.

Keywords: concept, strategic planning, planning tools, economy digitalization.

Синицына Карина Игоревна

аспирант кафедры менеджмента

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

SinitsinaK@mail.ru

+38-071-413-64-19

Sinitsyna Karina

Post-graduate student of the Management Department

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.22:338.45:332.1

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ И ИНСТРУМЕНТЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

© 2020. Л. И. Тараш, Р. А. Голоднюк

В статье рассмотрены типы промышленной политики по степени вмешательства в экономику и совокупности используемых инструментов. Дана авторская трактовка понятия «промышленная политика». Обосновано, что реальные условия в Донецкой Народной Республике ориентируют государственную промышленную политику на реиндустриализацию экономики, на использование интегрированного подхода к промышленной политике, сочетающего в себе селективные и институциональные меры государственной поддержки. Предложены схема промышленной политики в условиях реиндустриализации и инструменты ее реализации в Донецкой Народной Республике.

Ключевые слова: промышленная политика; деиндустриализация; реиндустриализация; промышленное развитие; инновационное развитие; инструменты реализации.

Постановка проблемы. Социально-экономическое развитие Донецкой Народной Республики невозможно без возрождения ее промышленного потенциала. Промышленность является ключевой отраслью экономики, а промышленная политика – важнейшей составляющей экономической политики. О ведущей роли промышленности как базиса развития экономики свидетельствует восстановление экономик развитых стран после глобального финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг.: преодолеть кризис, быстрее выйти из рецессии смогли страны с развитым промышленным производством. В связи с этим, интерес к вопросам промышленной политики в теоретическом и прикладном аспектах значительно возрастает.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематика современной промышленной политики нашла отражение в исследованиях зарубежных и отечественных авторов, в числе которых: Дж. Лин [1], Д. Родрик [2; 3], К.А. Гулин [4], Е.В. Дементьев [5], Ю.Я. Еленева [6], Г.И. Идрисов [7], Б.В. Кузнецов [8], Ф.А. Костин [9] и другие. Вместе с тем, несмотря на интенсивность исследований в области промышленной политики и накопленный опыт, единства в определении и однозначного толкования понятия «промышленная политика» в мировой науке и практике пока нет.

Общепризнанным остается тот факт, что промышленная политика является государственным вмешательством в экономику. Степень такого вмешательства может быть разной. В ДНР ее формируют: непризнание ДНР мировым сообществом; становление государственности; восстановление структуры разрушенной войной экономики; необходимость продолжения рыночных реформ; противодействие экономической блокаде. В этой связи роль государства в регулировании индустриального развития ДНР значительно увеличивается.

Цель исследования заключается в определении направленности государственного регулирующего воздействия при формировании промышленной политики и выбора инструментов ее реализации для Донецкой Народной Республики.

Результаты исследования. По степени вмешательства в экономику и совокупности используемых инструментов различают вертикальную и горизонтальную (или «жесткую» и «мягкую», традиционную и новую) промышленные политики.

Каждая из них имеет свои преимущества и недостатки, а применение зависит от конкретно-исторических и общественно-экономических условий [4, с. 64].

Вертикальная модель промышленной политики соответствует дирижистскому направлению государственного регулирования экономики. В этом виде политики отчетливо проявляется регулирующая и управленческая функция государства. Для него характерны выбор и поддержка государством отраслевых приоритетов (отдельных фирм, секторов или отраслей промышленности), так называемый «выбор победителей» или «национальных чемпионов». Поскольку данная модель предполагает отбор (селекцию) и селективность применяемых мер воздействия, ее называют еще «селективной». Используются меры прямой государственной поддержки – государственные субсидии или государственные инвестиции в развитие выбранных приоритетов, прямое кредитование с поддержкой ставки процента на низком уровне, взносы в уставный капитал, государственные закупки, таможенно-тарифные меры, меры, ограничивающие конкуренцию [7, с. 30].

Усиление государственного вмешательства в экономику доминировало в Западной Европе, Японии, на Тайване, в Южной Корее после второй мировой войны. Эпоха вертикальной или «жесткой» модели промышленной политики была наиболее характерной для промышленного развития многих стран вплоть до 1980-х годов. В 80-е годы XX столетия в Западной Европе и США наметился отказ от вертикальной промышленной политики, ориентированной на развитие отдельных секторов и отраслей.

Избыточное государственное вмешательство, неудачи в осуществлении политики импортозамещения в ряде стран, а также развернувшиеся процессы глобализации экономики снизили потенциал вертикальной промышленной политики и привели к падению ее популярности. Осуществляется переход от прямого государственного регулирования в сторону «мягкой», горизонтальной промышленной политики, которую называют еще общесистемной.

Концепцию горизонтальной промышленной политики развивает в своих работах Д. Родрик [2; 3]. Д. Родрик и его сторонники обращают внимание на то, что недостатки промышленной политики связаны не с самим фактом вмешательства государства, а с тем, как именно оно в них вмешивается, какие инструменты использует для достижения желаемых структурных изменений [3].

Горизонтальная политика построена по иным принципам, в ее основе функциональный подход. Главными элементами, относящимися к функциональному блоку, могут быть инновации, инвестиции, исследования и разработки, подготовка кадров и т.п., обеспечивающие межотраслевые факторы экономического роста. Создавая общие для всех отраслей институциональные условия, горизонтальная промышленная политика предусматривает использование различных мер в отношении определенных секторов, отвечающих критерию отнесения к функциональному блоку. В их числе налоговые субсидии на НИР, государственные исследования в области промышленности и образования, субсидии на обучение персонала, развитие государственных венчурных фондов, налоговые каникулы на прибыль и другие [7, с. 54-55]. Горизонтальная модель промышленной политики в большей степени соответствует либеральному направлению участия государства в рыночной экономике.

Уязвимость промышленной политики, опирающейся только на инструменты «мягкой» модели, подтвердили неудачи в промышленной политике латиноамериканских стран в 1990-е годы, использовавших непродуманные меры по торговой либерализации приватизации [5, с. 28].

Столкнувшись с ослаблением собственных позиций и потерей конкурентоспособности своих производителей после финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг., страны, занимавшие ведущие позиции в мировой экономике, возвращаются к идее активного государственного вмешательства в экономику [6]. Мировой кризис усилил необходимость дирижистского характера содержания промышленной политики.

Попытки вернуться к вертикальной промышленной политике, но в новом качестве предпринял Дж. Лин. Его подходом стала «новая структурная экономическая теория», в соответствии с которой государство не только может проводить горизонтальную политику, создавая благоприятные условия для бизнеса, но и напрямую стимулировать отдельные отрасли [1]. При этом при выборе приоритетов необходимо следовать национальным конкурентным преимуществам. Чем больше промышленная политика совпадает с национальными конкурентными преимуществами, тем она успешнее. Таким образом, «мягкая» промышленная политика дополняется селективными мерами поддержки приоритетных видов деятельности, избираемых в соответствии с конкурентными преимуществами страны и компетенцией государства.

Возвращение промышленной политики в новом качестве происходит одновременно с начавшимися процессами реиндустриализации экономики. Реиндустриализация становится мировым трендом развития. Неотъемлемой частью, сердцевиной промышленной политики становится научно-технологическая и инновационная политика. Новая промышленная политика ряда ведущих стран мира после кризиса 2009 г. – сочетает в себе приоритет на развитие прорывных технологий и новый подход к взаимодействию в рамках ее формирования и реализации [4, с. 60].

Промышленная политика всегда реализуется в конкретно-исторических условиях. Поэтому, «ориентирами промышленной политики должны быть не провалы рынка и государственного регулирования вообще, а реальные условия, трудности развития конкретной экономики» [10, с. 202]. Следовательно, при определении промышленной политики необходимо принимать во внимание ее обусловленность конкретно-историческими и общественно-экономическими обстоятельствами. Кроме того, результаты успешности или уязвимости промышленной политики «определяются условиями реализации принятых мер промышленной политики, правильностью расставленных приоритетов, соответствием выбранных инструментов существующим потребностям, возможностью применения данных инструментов» [9, с. 137]. Если совокупность принятых мер регулирования представляет собой механизм реализации промышленной политики, то исходным моментом, началом ее формирования являются стратегические решения. «Опыт стран, сумевших прорваться в ряды лидеров мировой экономики (Япония, азиатские тигры), свидетельствует о принципиальной роли стратегического планирования в этих достижениях» [10, с. 202]. Государственная промышленная политика «должна основываться на комбинированной стратегии развития, обеспечивающий синергетический эффект от модернизации отстающих отраслей и становления новых производств» [10, с. 202]. Исходя из выше изложенного, можно дать такое определение промышленной политики. Промышленная политика представляет собой обусловленное конкретно-историческими и общественно-экономическими обстоятельствами и основанное на стратегическом плане государственное воздействие с помощью адекватных мер на отраслевую и / или институциональную структуру промышленности для обеспечения их развития в соответствии с поставленными целями.

Реальные условия ДНР ориентируют государственную промышленную политику на реиндустриализацию экономики. Основной причиной перехода к реиндустриализации экономики является необходимость выправления итогов процесса, который принято называть деиндустриализацией. Деиндустриализация характеризуется сжатием промышленного сектора в экономике, примитивизацией производства и труда; разрушением производственной инфраструктуры, сокращением фондов, снижением уровня механизации и автоматизации, падением технологического уровня, физическим и моральным старением оборудования; снижением уровня организации и управления производством; сокращением основ индустрии [11, с. 12–13].

В Донецкой Народной Республике основными факторами деиндустриализации промышленного производства явились политическая нестабильность в Украине, непрекращающиеся боевые действия и транспортная блокада со стороны Украины.

Боевые действия нанесли серьезный ущерб промышленности ДНР, от обстрелов пострадало порядка 70-80% предприятий [12]. Только в 2014 году из-за начала боевых действий и обострившихся в связи с этим сложностями в поставках сырья и сбыте продукции промышленное производство Донбасса сократилось на 30% [13].

В самую горячую фазу войны (2014-2015 гг.) производство в угледобывающей отрасли упало более, чем на 70% и стало восстанавливаться в 2016 году с низкой базы [14]. Несмотря на достигнутые результаты восстановления, ситуация в угольной отрасли все еще остается сложной [15]:

невыполнение договорных обязательств со стороны контрагентов в части поставленной угольной продукции лишает отрасль собственных оборотных средств, приводит к накоплению задолженности по оплате труда, перечислениям в бюджет, оплате потребленных ресурсов, препятствует осуществлению модернизации производства;

потеря высококвалифицированных кадров, низкий уровень оплаты и престижности шахтерского труда, низкий приток молодых специалистов привели к снижению среднесписочной численности коллективов действующих угольных предприятий, значительному увеличению возрастных категорий работников, неукомплектованности работниками основных горных профессий;

основные фонды угольных предприятий значительно изношены, степень износа составляет более 80%.

Такие же проблемы характерны и для энергетической отрасли. Кроме того, в энергетической отрасли в результате боевых действий регулярно осуществляется большой объем восстановительных работ на объектах энергетической инфраструктуры для подачи электроэнергии в населенные пункты, находящиеся на линии разграничения сторон [16].

В отраслях обрабатывающей промышленности деятельность государственных органов направлена на восстановление и возобновление работы промышленных предприятий, которые были остановлены в связи с ведением боевых действий и разрывом хозяйственных отношений.

Разрыв технологических цепочек привел к существенному сокращению объемов производства многих предприятий металлургического комплекса ДНР. Понадобился поиск новых рынков сбыта, новых поставщиков, обеспечивших 60-70% загрузки производственных мощностей. В настоящее время предприятия металлургического комплекса обеспечивают треть общего объема реализации промышленной продукции [17].

Несмотря на положительную динамику в развитии машиностроительной отрасли (в 1,5 раза вырос объем реализации продукции в 2019 году по сравнению с 2018 годом [18]), машиностроение в ДНР остается отраслью с нереализованным потенциалом развития. Объем загрузки производственных мощностей предприятий машиностроения составляет всего 30,8% [19]. Не преодолена отрицательная динамика производства и реализации в фармацевтической отрасли [19].

Вместе с тем, внутренний рынок Донецкой Народной Республики не способен потреблять все возрастающие объемы производства промышленной продукции. Существенное сокращение внутреннего рынка из-за уменьшения территории реализации продукции привело к уменьшению его емкости. Поэтому главным фактором роста объемов производства в период развития становится расширение рынков сбыта отечественной продукции за пределами Республики, выход на внешние рынки.

Если в начале восстановительных мер в ДНР вопрос экспорта был вторичен, необходимо было наполнить внутренний рынок, направить все усилия на развитие отраслей, приносящих доходы в бюджет, то в настоящее время пополнение бюджета осуществляется за счет экспорта, приоритетными становятся экспортоориентированные отрасли.

Ориентированными на экспорт являются предприятия металлургической отрасли. В 2019 году экспортировано 55,9% продукции металлургии от общего объема реализованной продукции [20]. Экспортируются две трети произведенной машиностроительной продукции, причем в 2019 году увеличение экспорта продукции машиностроения составило 25%. [21; 22]. Объем экспорта химической промышленности составляет 29% общего объема реализации [21]. На 48% увеличился экспорт пищевой промышленности [22].

Самой острой проблемой Республики является отток квалифицированных кадров, которые в связи с простоем или ликвидацией предприятий, а также из-за низких зарплат вынуждены отправляться на заработки за рубеж.

Прошедшая деиндустриализация, потеря квалифицированных кадров привели к крайне низкому технологическому уровню развития экономики Республики. Отмечается низкий платежеспособный спрос на инновации из-за высокой стоимости и рискованности наукоемких исследований и разработок и недостаточности собственных финансовых средств у предприятий промышленности. Это приводит к низкой инновационной активности производственных предприятий. Эффективные механизмы обеспечения спроса на инновации пока не выработаны, рынок инновационной продукции не сложился, выпуск новых товаров и создание новых технологий наблюдаются на потребительском рынке. В 2020 году за счет освоения новых видов продукции планируется увеличение объемов реализации на 3% в химической отрасли, на 5% – в легкой промышленности [20]. Среди основных приоритетов на 2020 год намечается модернизация и техническое переоснащение промышленного производства, создание новых и репрофилирование существующих промышленных производств [20].

Как видим, проблемы восстановления и развития промышленности Донецкой Народной Республики связаны с необходимостью принятия мер и вертикальной, и горизонтальной промышленной политики.

Пополнение государственного бюджета посредством расширения рынков сбыта отечественной продукции, изменение структуры промышленности путем наращивания использования потенциала отдельных отраслей, возобновление работы предприятий,

увеличение уровня загрузки производственных мощностей, обеспечение стабильной занятости, обеспечение выполнения договорных обязательств контрагентов и другие проблемы связаны с необходимостью усиления роли государства в регулировании индустриального развития и реализации мер вертикальной промышленной политики. Установление благоприятного таможенного и налогового режима для широкого круга промышленных предприятий в целях модернизации и технического обновления основных фондов, переоснащения промышленного производства, стимулирования увеличения спроса на инновации, повышения инновационной активности предприятий, поддержка развития кадрового потенциала относятся к разряду мер горизонтальной промышленной политики.

Таким образом используется интегрированный подход к промышленной политике, сочетающей в себе селективные и институциональные меры государственной поддержки. Ядром промышленной политики выступает реиндустриализация экономики (см. рисунок).

Процесс реиндустриализации отражает специфику экономики страны. Поэтому он не может быть одинаковым для разных стран, в разных стратегиях развития. В этой связи важным является вопрос о выбираемой стратегии осуществления реиндустриализации. Реиндустриализация осуществляется двумя путями: путем восстановления, намерстывания и возрождения на новых технологических основаниях базовых отраслей индустриальных укладов; путем развития высокотехнологических секторов промышленности, производств новейших технологических укладов. Исходя из изложенных реальных условий состояния экономики, сложившихся в результате военной агрессии против Донбасса, реиндустриализация в Донецкой Народной Республике должна осуществляться как на основе восстановления поврежденных объектов базовых отраслей традиционных индустриальных укладов, так и на основе создания новых объектов взамен уничтоженных, развития высокотехнологических производств новейших технологических укладов. Необходимо остановить тенденции деиндустриализации и примитивизации структуры экономики и обеспечить восстановление отраслей промышленности традиционных укладов на новой технологической основе.

Помимо ликвидации последствий деиндустриализации необходимо сосредоточить усилия на создании конкурентного сектора, связанного с развитием прорывных технологий высших технологических укладов, формируя для этого соответствующую технологическую базу и инструменты реализации. Государственное воздействие с помощью адекватных мер осуществляется на отраслевую и институциональную структуру промышленности для обеспечения их развития в соответствии с поставленными целями.

Для стимулирования внутреннего потребления используются государственные закупки, субсидирование потребителей, льготное кредитование покупателей;

для стимулирования и поддержки экспорта – страховое обеспечение поставок, содействие в поисках партнеров, содействие в продвижении товаров на рынки, упрощенные таможенные процедуры, кредитная поддержка поставок на экспорт, экспортные субсидии;

для регулирования импорта – таможенные пошлины и квоты;

для стимулирования научно-технологического развития – освобождение от уплаты ввозной пошлины при импорте оборудования с целью технического переоснащения, установление благоприятного налогового режима, размещение госзаказа на НИОКР, субсидирование НИОКР;

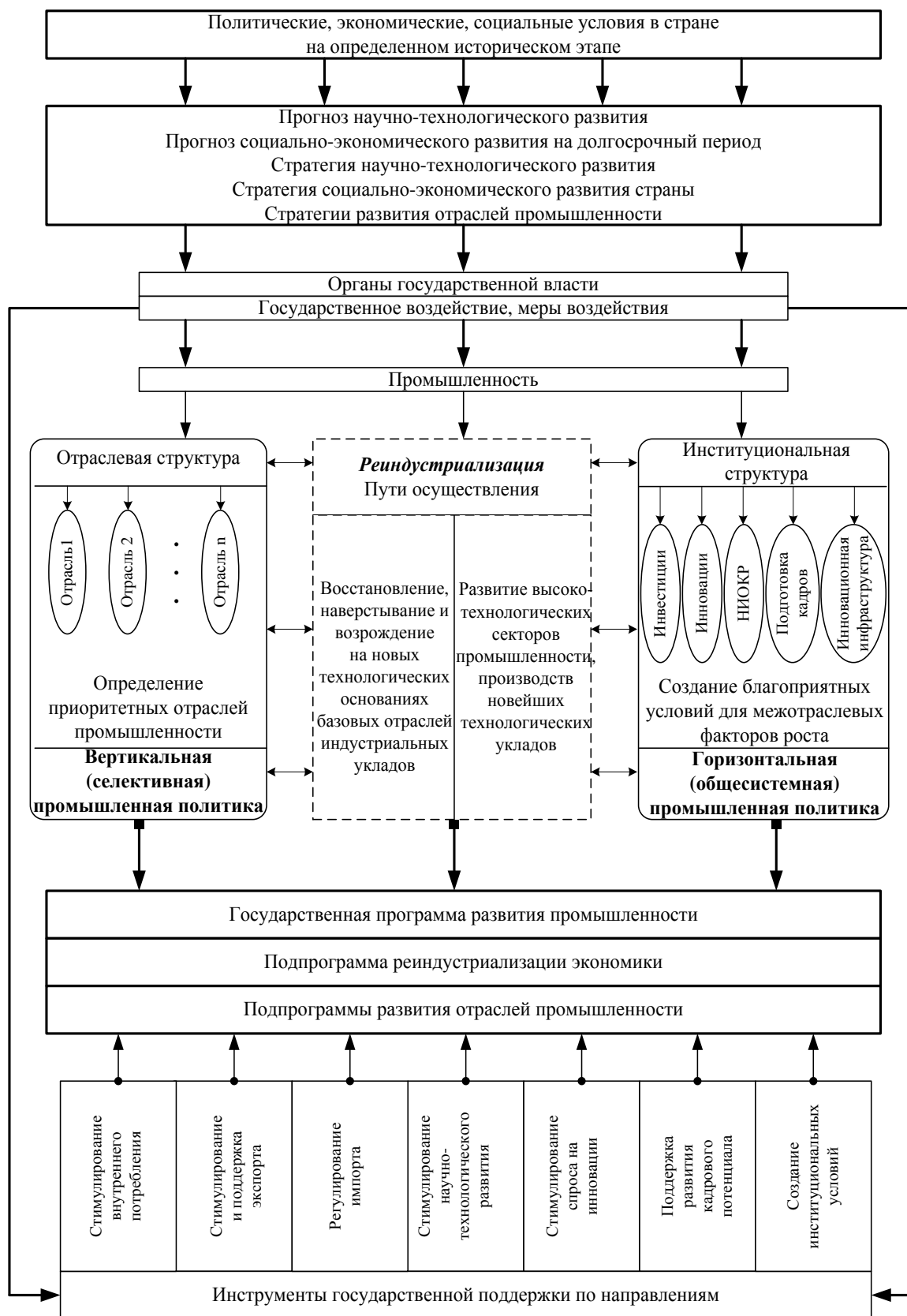


Рис. 1. Схема промышленной политики в условиях реиндустриализации

для стимулирования спроса на инновации – субсидирование спроса потребителями, налоговые стимулы, поддержка взаимодействия и интеграции производителей – потребителей;

для поддержки развития кадрового потенциала – повышение оплаты труда, совершенствование системы профессиональной подготовки, повышение квалификации кадров.

Создание институциональных условий предполагает прежде всего становление благоприятного таможенного и налогового режима для широкого круга промышленных предприятий.

Исходя из опыта развитых стран, важнейшим инструментом участия государства в финансировании НИОКР и инновационной деятельности, стимулировании активности производителей в процессах технологического обновления промышленности, развития инновационной инфраструктуры является внедрение государственно-частного партнерства в научно-технологическую сферу. Позитивный зарубежный опыт применения государственно-частного партнерства (ГЧП) в инновационном развитии, недостаточная инновационная активность предприятий и дефицит средств на инновационную деятельность в ДНР вызывают необходимость применения ГЧП как альтернативного механизма финансирования инновационных проектов для осуществления и ускорения инновационных преобразований в промышленности ДНР. В этой связи необходимо внести изменения в Закон ДНР «О государственно-частном и муниципально-частном партнерстве». Необходимо обеспечить взаимовыгодное сотрудничество в рамках ГЧП государственного и частного партнеров, что предполагает не только справедливое распределение рисков между публичным и частным партнерами, но и справедливое распределение обязательств и выгод, связанных с исполнением договоров. Должны быть минимальные гарантии доходности, вложенные частные инвестиции должны быть возмещены, если этого нет, нужна хотя бы государственная поддержка в какой-либо форме.

Барьерами на пути формирования и реализации промышленной политики в Республике выступает отсутствие соответствующего институционального обеспечения. Для эффективного формирования и реализации промышленной политики необходимо нормативно урегулировать ряд проблем, решение которых может быть осуществлено принятием и дальнейшим совершенствованием следующих законов: о науке и государственной научно-технической политике; о государственно-частном и муниципально-частном партнерстве; о промышленной политике; о системе государственного стратегического планирования; об инвестиционной деятельности; об иностранных инвестициях; о концессионных соглашениях; об управлении и распоряжении государственной собственностью; о защите интеллектуальной собственности. Необходимо развитие системы стратегического планирования, в которой предусмотрена разработка таких документов: прогноз научно-технологического развития; приоритетные направления развития науки, технологий и техники, критические технологии; прогноз социально-экономического развития на долгосрочный период; стратегия научно-технологического развития; стратегия социально-экономического развития; стратегии развития отраслей промышленности. Механизмом реализации промышленной политики являются меры, предусмотренные государственной программой развития промышленности и ее подпрограмм – реиндустриализации экономики, развития отраслей промышленности. Формированию

этих мер будет способствовать развитие инструментов государственной поддержки в сфере промышленности

Выводы. Промышленная политика является государственным вмешательством в экономику. По степени такого вмешательства различают вертикальную (селективную) промышленную политику, использующую меры прямой государственной поддержки отдельных предприятий, секторов, отраслей промышленности, и горизонтальную (общесистемную) промышленную политику, создающую общие для всех отраслей институциональные условия.

Промышленная политика всегда реализуется в конкретно-исторических условиях. В Донецкой Народной Республике реальные условия сложились под воздействием военной агрессии, нанесшей значительный ущерб промышленности и приведшей к деиндустриализации экономики. Необходимость выправления итогов деиндустриализации и восстановления промышленности с низкой базы ориентирует промышленную политику ДНР на реиндустриализацию экономики. Реиндустриализация выступает ядром промышленной политики.

Проблемы восстановления и развития промышленности Донецкой Народной Республики связаны с необходимостью принятия мер и вертикальной, и горизонтальной промышленной политики, использования интегрированного подхода к промышленной политике, сочетающего в себе селективные и институциональные меры государственной поддержки.

Исходя из сложившихся реальных условий состояния экономики Республики, необходимо не только остановить тенденции деиндустриализации и примитивизации структуры экономики, но и сосредоточить усилия на создании конкурентного сектора, связанного с развитием прорывных технологий высших технологических укладов, формируя для этого соответствующую технологическую базу и инструменты реализации.

Эффективному формированию и реализации промышленной политики в Донецкой Народной Республике будет способствовать устранение институциональных барьеров и в этой связи: развитие и совершенствование законодательства, развитие системы стратегического планирования, устанавливающей определенную последовательность разработки стратегических документов, развитие инструментов государственной поддержки в сфере промышленности, развитие институциональной среды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Lin J. *New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy* / J. Lin // Washington DC: World Bank. – 2012. – 386 p.
2. Rodrik D. *Industrial policy for the twenty-first century* / D. Rodrik. – Centre for Economic Policy Research, 2004. – CEPR Discussion Papers, № 4767. – 56 P.
3. Rodrik D. *Industrial Policy: Don't Ask Why, Ask How* / D. Rodrik // Middle East Development Journal. – 2009. – Vol. 1. – № 1. – PP. 1-29.
4. Гулин К.А. Национальная промышленная политика России в рамках неоиндустриального вектора развития: концептуальные подходы / К.А. Гулин, А.П. Ермолов // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. – 2015. – № 6 (42). – С. 58-77. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://esc.isert-ran.ru/article/1723/full>.
5. Дементьев В.Е. *Вопрос о селективных мерах в фокусе продолжающихся дискуссий по промышленной политике* / В.Е. Дементьев // *Модернизация российской экономики и государственное управление*. М.: КомКнига, 2006. – С. 12-46. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/dementiev/ModernisationCh1-2006.pdf>.

6. Еленева Ю.Я. Инструменты промышленной политики как способ повышения конкурентоспособности национальных производителей / Ю.Я. Еленева, А.В. Николаев // Интернет-журнал «Наукведение». – 2017. – Том 9. – №5. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/51EVN517.pdf>.
7. Идрисов Г.И. Промышленная политика России в современных условиях / Г.И. Идрисов // М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2016. – 160 с. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.iep.ru/files/RePEc/gai/traper/127Idrisov.pdf>.
8. Кузнецов Б.В. Эволюция государственной промышленной политики в России / Б.В. Кузнецов, Ю.В. Симачев // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2014. – №2 (22). – С. 152–178.
9. Костин Ф.А. Промышленная политика как форма государственного регулирования / Ф.А. Костин, А.В. Соколов // Экономические науки. – 2011. – №3 (76). – С. 136-139.
10. Дементьев Е.В. Об ориентирах промышленной политики / Е.В. Дементьев // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2014. – №2 (22). – С. 201-205. [Электронный ресурс]. – URL: www.econogus.org/repec/journal/2014-22-201-205g.pdf.
11. Сухарев О.С. Экономическая политика реиндустриализации России: возможности и ограничения / О.С. Сухарев // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – М.: ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ И КРЕДИТ». – 2013. – № 24 (213) – С. 2–24.
12. Промышленность ДНР: трудный путь восстановления [Электронный ресурс]. – URL: <https://rusdnepr.ru/promyshlennost-dnr-trudnyj-put-vosstanovleniya/>.
13. Шилов А. Потенциал экономики ДНР. Региональная экономика ДНР: что осталось и какие мы имеем перспективы развития? / А. Шилов [Электронный ресурс] // Деловой Донбасс. – 2017. – 27 апреля. – URL: http://delovoydonbass.ru/news/novost_na_glavnuyu/potentsial_ekonomiki_dnr/.
14. Лейбин В. В Донбассе начался восстановительный рост / В. Лейбин [Электронный ресурс]. – URL: <http://expert.ru/2017/06/4/ekonomika-donbassa/>.
15. Руслан Дубовский рассказал о работе Министерства угля и энергетики в 2018 году [Электронный ресурс]. – URL: http://mintek-dnr.ru/news/ruslan_dubovskij_rasskazal_o_rabote_ministerstva_uglja_i_energetiki/2019-02-18-1772.
16. Руслан Дубовский доложил об итогах работы Министерства угля и энергетики за 2019 год [Электронный ресурс]. – URL: <https://dnrsovet.su/ruslan-dubovskij-dolozhil-ob-itogah-raboty-ministerstva-uglya-i-energetiki-za-2019-god/>.
17. Металлургия, Внешторгсервис, экспорт – обзор отрасли DNR LIVE [Электронный ресурс]. – URL: <http://dnr-live.ru/metallurgiya-vts-eksport/>.
18. Алексей Половян рассказал об итогах работы Министерства экономического развития за 2019 год [Электронный ресурс]. – URL: <https://dnrsovet.su/aleksej-polovyuan-rasskazal-ob-itogah-raboty-ministerstva-ekonomicheskogo-razvitiya-za-2019-god/>.
19. Министерство промышленности и торговли ДНР отчиталось об итогах работы за прошедший год [Электронный ресурс] – URL: <https://rusvesna.su/aboutall/1584461048>.
20. В 2019 году предприятиями металлургической отрасли Республики экспортировано 55,9% продукции – Эдуард Арматов [Электронный ресурс]. – URL: <https://pravdnr.ru/v-2019-godu-predpriyatiami-metallurgicheskoy-otrasli-respubliki-eksportirovano-55-9-produkcii-eduarda-armatov/>
21. Доклад Эдуарда Арматова об итогах работы Министерства промышленности и торговли за 2018 год. Правительствоный час [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.mpt-dnr.ru/news/1077-doklad-eduarda-armatova-ob-itogah-raboty-ministerstva-promyshlennosti-i-torgovki-za-2018-god-pr.html>.
22. Александр Ананченко рассказал об итогах работы Правительства за 2019 год [Электронный ресурс]. – URL: <https://dnrsovet.su/aleksandr-ananchenko-rasskazal-ob-itogah-raboty-pravitelstva-za-2019-god>.

Поступила в редакцию 26.06.2020 г.

INDUSTRIAL POLICY IN TERMS OF ECONOMIC REINDUSTRIALIZATION AND INSTRUMENTS FOR ITS IMPLEMENTATION IN THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

L. I. Tarash, R. A. Golodnyuk

The article discusses the types of industrial policies based on the degree of intervention in the economy and the set of instruments used. The authors' interpretation of the concept of "industrial policy" is presented. The

actual conditions of the Donetsk People's Republic have been proven to orient the state industrial policy towards economic reindustrialization, as well as towards using an integrated approach to industrial policy, which combines selective and institutional measures of state support. The paper suggests an industrial policy scheme in terms of reindustrialization and the instruments for its implementation in the Donetsk People's Republic.

Keywords: industrial policy; deindustrialization; reindustrialization; industrial development; innovative development; implementation instruments.

Тараш Лидия Ивановна

доктор экономических наук, старший научный сотрудник, главный научный сотрудник
отдела государственного регулирования и планирования экономики

ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк

tarashiep@gmail.com

+38-071-413-64-49

Голоднюк Роман Александрович

младший научный сотрудник отдела государственного регулирования и планирования
экономики

ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк

golodnyuk.r.a@gmail.com

+38-071-358-74-70

Tarash Lidiya

Doctor of Economic Sciences, senior research associate, principal research associate at the
Department of economic planning and governmental regulation

SI «Economic Research Institute», Donetsk

Golodnyuk Roman

Junior research associate at the Department of economic planning and governmental
regulation

SI «Economic Research Institute», Donetsk

УДК 338.1:332.122 (477)

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ
СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

© 2020. Я. В. Хоменко, О. В. Половян

Управляемый переход от настоящего к будущему в условиях ограниченности ресурсов, в том числе временных, человеческих и финансовых, возможен благодаря своевременному планированию на основании детального анализа текущего состояния и прогнозирования формирующихся тенденций.

В аспекте государственного регулирования социально-экономического развития территории особое значение имеет стратегическое планирование. Стратегическое планирование является постоянным процессом, который служит основанием и средством для управляемого движения от текущего состояния к перспективным возможностям.

В данной статье даны рекомендации по построению системы государственного стратегического планирования в Донецкой Народной Республике, разработанные с учетом опыта Российской Федерации. Сформулирован категорийный аппарат, разработана концептуальная схема государственного стратегического планирования в Донецкой Народной Республике, обозначены ее основные элементы и их содержание.

Ключевые слова: Донецкая Народная Республика; стратегическое планирование; система государственного стратегического планирования.

Постановка проблемы. Кризисные явления в экономиках различных стран, обусловленные как специфическими, внутренними причинами, так и общемировыми факторами, сформировали предпосылки для внедрения и использования системы государственного стратегического планирования.

В условиях, когда рыночные механизмы не в состоянии обеспечить полноценное существование экономики, формирование благоприятной среды для дальнейшего экономического подъема становится главной целью государственного управления, в том числе посредством реализации механизмов стратегического планирования социально-экономического развития.

Практическая реализация государственного стратегического планирования требует, помимо прочего, соответствующего законодательного, организационного и методологического обеспечения.

Несмотря на критическую актуальность, система государственного стратегического планирования в Донецкой Народной Республике фактически находится в самом начале своего формирования и не способна полноценно обеспечивать существующие потребности управления.

Актуальность исследования. Формирование фундаментальных основ государственности Донецкой Народной Республики проходило в непростых условиях: военная агрессия со стороны Украины, разрыв хозяйственных связей, дестабилизация работы промышленного и финансового секторов экономики. Все это объективно обуславливало государственное управление «в ручном режиме».

После спада экономики в 2014 году сегодня наметились положительные тенденции в социально-экономическом развитии Донецкой Народной Республики. Закрепление полученных результатов и дальнейшее развитие невозможны без смены

парадигмы государственного управления социально-экономическим развитием Республики. Сегодня четко обозначилась потребность в управлении на основе системного подхода.

Трансформация экономики в качественно новое состояние невозможна без создания комплексной системы стратегического планирования социально-экономического развития.

Отсутствие системы государственного стратегического планирования не только не позволяет реализовать экономический потенциал Донецкой Народной Республики, но и в целом негативно сказывается на социально-экономическом развитии.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы построения государственной системы стратегического планирования социально-экономического развития широко освещены в научных трудах, как зарубежных, так и отечественных авторов, что свидетельствует об актуальности и востребованности рассматриваемой тематики. Вопросам стратегического планирования значительное внимание уделено в работах С.Ю. Глазьева и Г.Г. Фетисова [1], В.М. Полтеровича [2], Б.Н. Кузыка, В.И. Кушлина, Ю.В. Яковца [3], И. Ансоффа [4], Г. Минцберга [5].

Теоретическую и практическую базу научно-исследовательской работы в рамках данной проблематики составляют публикации ученых и экономистов в современных периодических изданиях, открытые источники в сети Интернет, мнение экспертного сообщества.

Целью данной работы является выработка предложений по формированию системы государственного стратегического планирования социально-экономического развития в Донецкой Народной Республике.

Результаты исследования. Эффективность использования системы стратегического государственного планирования как действенного инструмента стратегического управления обусловлена рядом факторов, в том числе:

- законодательная основа (основополагающий нормативный правовой акт);
- методическое обеспечение;
- организационное сопровождение.

Основополагающий нормативный правовой акт формирует фундамент системы государственного стратегического планирования, в том числе:

- определяет участников стратегического планирования и их взаимосвязь в системе государственного стратегического планирования;
- определяет права, полномочия и обязанности участников системы государственного стратегического планирования;
- устанавливает перечень документов стратегического планирования и их иерархию;
- регламентирует процесс разработки, реализации и мониторинга документов стратегического планирования;
- регулирует иные отношения, возникающие в ходе реализации функции государственного стратегического планирования.

Развернутая методическая база обеспечивает гармонизацию документов стратегического планирования, разработанных на различных уровнях, и представляет собой совокупность методик, методических рекомендаций и т.п., а также организационных документов (порядков, правил, требований разработки, реализации, мониторинга и контроля документов).

Недостаток методической составляющей выражается в отсутствии единства в понимании цели документа, подходах к его построению, перечне необходимых

исходных данных и итоговых показателей, применяемых методах оценок, изложении материала и т.д. Такие несоответствия приводят к тому, что документ изначально является слабо реализуемым или вовсе не реализуемым, или другая крайность – делается с минимальным, инерционным уровнем развития [6, с. 64].

Организационное сопровождение выражается в выстраивании процессов разработки, реализации, контроля и мониторинга стратегических планов на макроуровне, определяет иерархию участников системы государственного стратегического планирования и способствует эффективному функциональному взаимодействию в рамках совместной работы на каждом этапе стратегического планирования.

Исходя из вышеизложенного, можно выделить следующие основные задачи текущего этапа формирования системы государственного стратегического планирования в Донецкой Народной Республике:

1. Разработка системы государственного стратегического планирования в Донецкой Народной Республике.

2. Формализация и введение в действующее нормативное правовое поле (принятие Закона Донецкой Народной Республики «О системе государственного стратегического планирования»).

3. Разработка методического обеспечения системы стратегического планирования.

В рамках намеченных интеграционных процессов целесообразно рассматривать систему государственного стратегического планирования, сформированную в Российской Федерации. При этом необходимо учитывать действующие реалии и существующие особенности экономического уклада Республики.

Так, например, в настоящее время в Донецкой Народной Республике:

– полномочия органов местного самоуправления осуществляют местные администрации;

– одноуровневая бюджетная система;

– отличное от России государственное устройство (нет макрорегионов, уровня субъекта Федерации и т.д.).

В связи с этим действующее в Российской Федерации законодательство в сфере государственного стратегического планирования применительно к реалиям Донецкой Народной Республики потребует существенной переработки.

Рассматривая систему государственного стратегического планирования в Российской Федерации, необходимо принимать во внимание существующие проблемные вопросы, возникающие в ходе ее функционирования. Так, разными авторами выделяется целый ряд существующих недостатков, в том числе [2, 7 – 10]:

– неоднозначность понятий и определений, используемых в законодательстве;

– разбалансированность системы документов стратегического планирования на разных уровнях;

– отсутствие единого органа государственной власти, ответственного за построение и функционирование системы стратегического планирования;

– недостаточная методическая поддержка;

– нехватка квалифицированных специалистов;

– низкий уровень вовлеченности населения в процесс обсуждения документов стратегического планирования.

Важным условием эффективной работы ряда субъектов в отдельной взятой сфере деятельности является единый категорийный аппарат, который позволит эффективно оперировать существующими понятиями на всех уровнях взаимодействия.

Понятия и определения, предложенные российским законодательством о стратегическом планировании, не всегда соответствуют классическому пониманию тех или иных терминов, в связи с чем потребуют определенной переработки. Например:

1) стратегическое планирование – это деятельность участников стратегического планирования, направленная на трансформацию различных сфер общественных отношений путем научно-обоснованного формирования видения будущего состояния, определения приоритетных направлений и целей развития Донецкой Народной Республики, а также выработки путей их достижения, как в территориальных границах государства, так и за их пределами;

2) методическое обеспечение стратегического планирования – совокупность положений, порядков, правил и иных организационно-управленческих документов, устанавливающих требования к применению методов, моделей, методик, используемых при разработке документов стратегического планирования и алгоритмы, регламентирующие стратегическое планирование как процесс;

3) документ стратегического планирования – подготовленная в установленном порядке информация, отражающая существующие тенденции, прогнозные показатели, приоритеты, цели, задачи и результаты социально-экономического развития и (или) обеспечения безопасности Донецкой Народной Республики, ее отдельных административно-территориальных единиц и сфер деятельности.

Исторический и зарубежный опыт развертывания систем государственного стратегического планирования демонстрирует целесообразность концентрации компетенций в рассматриваемой сфере в рамках одного органа государственной власти или государственного учреждения [3, 11 – 16].

Эффективное функционирование системы государственного стратегического планирования объективно требует наличия единого координационного центра. Так, например, невозможно достичь логической взаимосвязи разрабатываемых документов стратегического планирования без осуществления координации участников стратегического планирования.

Таким образом, важной составляющей системы государственного стратегического планирования является наличие специально уполномоченного органа государственной власти, ответственного за ее создание и дальнейшее функционирование.

В целом к основным задачам специально уполномоченного органа в сфере государственного стратегического планирования можно отнести следующие:

– создание архитектуры системы государственного стратегического планирования;

– определение перечня документов стратегического планирования;

– выявление участников системы государственного стратегического планирования и формирование иерархических взаимосвязей в процессе их взаимодействия;

– нормативно-правовое и методическое обеспечение функционирования системы государственного стратегического планирования;

– комплексный мониторинг реализации документов стратегического планирования;

– оценка эффективности работы системы стратегического планирования.

Отсутствие единоначалия и персональной ответственности (как на уровне органа государственной власти, так и на уровне первых руководителей такого органа) за реализацию стратегического планирования как механизма государственного управления крайне негативно скажется на результативности системы в целом.

В то же время создание дополнительной единицы в системе государственного управления неминуемо повлечет рост расходов бюджета на содержание государственного аппарата. Принимая во внимание существующую ограниченность финансовых ресурсов в бюджетной системе Донецкой Народной Республики, целесообразно не создавать новый орган государственной власти, а наделить соответствующими полномочиями существующий.

Постановлением Правительства Донецкой Народной Республики от 10 октября 2019 года № 30-1 утверждено Положение о Министерстве экономического развития Донецкой Народной Республики (далее – Положение) [17].

Положение, в частности, определяет полномочия и функции Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики (далее – Минэкономразвития ДНР), к которым, помимо прочего, отнесено осуществление методического обеспечения функционирования системы стратегического планирования, разработка и учет документов стратегического планирования, анализ реализации стратегии социально-экономического развития Донецкой Народной Республики и стратегий ее административно-территориальных единиц.

Таким образом, Минэкономразвития ДНР является основным органом исполнительной власти, в пределах компетенции которого сосредоточены полномочия и функции по методическому и организационному обеспечению стратегического планирования в Донецкой Народной Республике. Соответственно, в текущих условиях целесообразно определить именно данный орган исполнительной власти как специально уполномоченный в вопросах развертывания и дальнейшего функционирования системы государственного стратегического планирования в Донецкой Народной Республике.

Отдельное внимание необходимо уделить непосредственно системе стратегического планирования.

Система государственного стратегического планирования на современном этапе развития Донецкой Народной Республики, учитывая существующие ограничения, как в финансовых, так и человеческих ресурсах, должна быть максимально простой, но при этом обеспечивать эффективное взаимодействие между участниками стратегического планирования и позволять осуществлять разработку реально реализуемых документов стратегического планирования.

В соответствии с законом необходимого разнообразия, сформулированным У.Р. Эшби, разнообразие сложной системы требует управления, которое само обладает достаточным разнообразием [18].

В то же время с целью обеспечения оперативного функционирования системы государственного стратегического планирования, минимизации искажения информации при прохождении через уровни системы, минимальных временных лагов между принятием решений на более высоком уровне и их реализацией на последующем уровне целесообразно избегать сложной иерархической структуры в системе государственного стратегического планирования.

Концептуальная схема государственного стратегического планирования в Донецкой Народной Республике представлена на рис. 1.

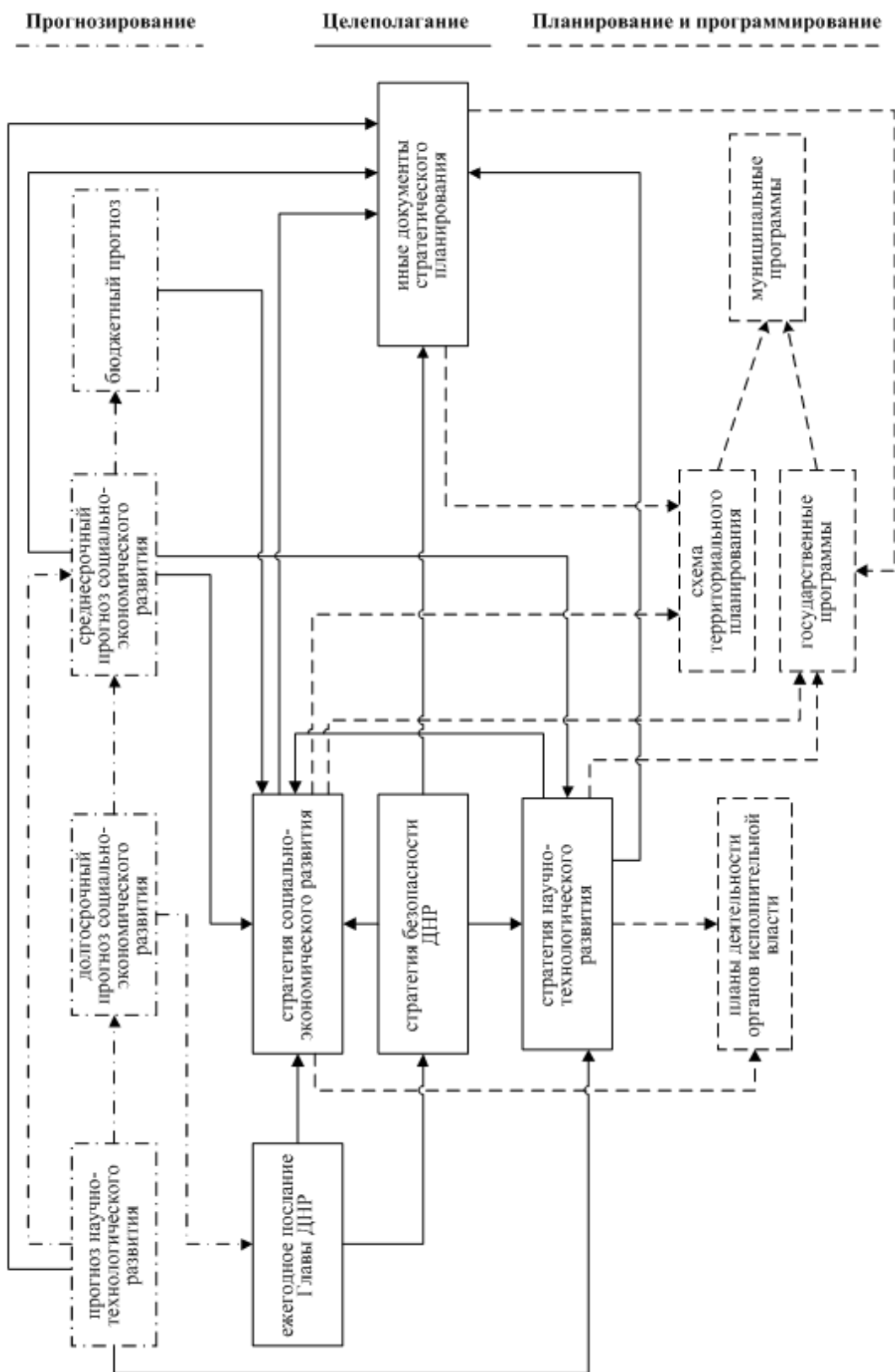


Рис. 1. Концептуальная схема государственного стратегического планирования в Донецкой Народной Республике

Отправной точкой в цикле государственного стратегического планирования должно выступать ежегодное послание Главы Донецкой Народной Республики (далее – Глава ДНР).

В соответствии с Конституцией Республики Глава ДНР определяет основные направления внутренней и внешней политики государства, является гарантом прав человека и гражданина [19].

Таким образом, ежегодное послание Главы ДНР – это политический документ медийного характера, который отображает достигнутые результаты развития Республики, определяет дальнейшие приоритеты, задает общие тенденции. Одной из ключевых задач данного документа является формирование у населения Республики четкого представления о реальных перспективах развития государства в обозримом будущем.

Ключевым условием разработки документов стратегического планирования является организация работы, направленной на прогнозирование условий и результатов социально-экономического развития, оценку возможных рисков и выработку превентивных мер реагирования.

В связи с этим целесообразно более детально представить блок документов стратегического планирования, разрабатываемых в рамках прогнозирования. В самом общем виде такая подсистема отображена на рис. 2.

Изложенная схема отображает не только перечень документов стратегического планирования, но и логическую последовательность их разработки (сверху вниз).

Еще в 20-х годах прошлого столетия в работах Д.Н. Кондратьева и Й. Шумпетера была сформулирована теория о цикличности развития экономики, которая обусловлена появлением прорывных инноваций на базе достижений научно-технического прогресса. Впоследствии данная точка зрения была развита С.Ю. Глазьевым, который рассматривает научно-технический прогресс как «неравномерный процесс последовательного замещения целостных комплексов технологически сопряженных производств – технологических укладов» [20]. Таким образом, научно-технический прогресс является одним из ключевых факторов, определяющих темпы социально-экономического развития.

В связи с этим прогноз научно-технологического развития Донецкой Народной Республики является одним из основополагающих документов в подсистеме прогнозирования системы стратегического государственного планирования. Именно в этом документе будут отражены возможности, риски и угрозы, а также направления научно-технологического развития Республики.

Долгосрочный прогноз социально-экономического развития Донецкой Народной Республики разрабатывается с учетом положений научно-технологического прогноза и определяет, помимо прочего, ключевые макроэкономические показатели в масштабе всей Республики. По сути, в самом общем виде данный документ определяет внешние и внутренние условия, в которых будет осуществляться развитие Республики в долгосрочном периоде, а также отображает потенциальные результаты такого развития в условиях существующих возможностей и заданных ограничений.

Среднесрочный прогноз социально-экономического развития Донецкой Народной Республики, в отличие от долгосрочного, более детально отображает потенциальные результаты развития Республики: ключевые показатели по отраслям и сферам, балансы по основным видам экономической деятельности и т.п.

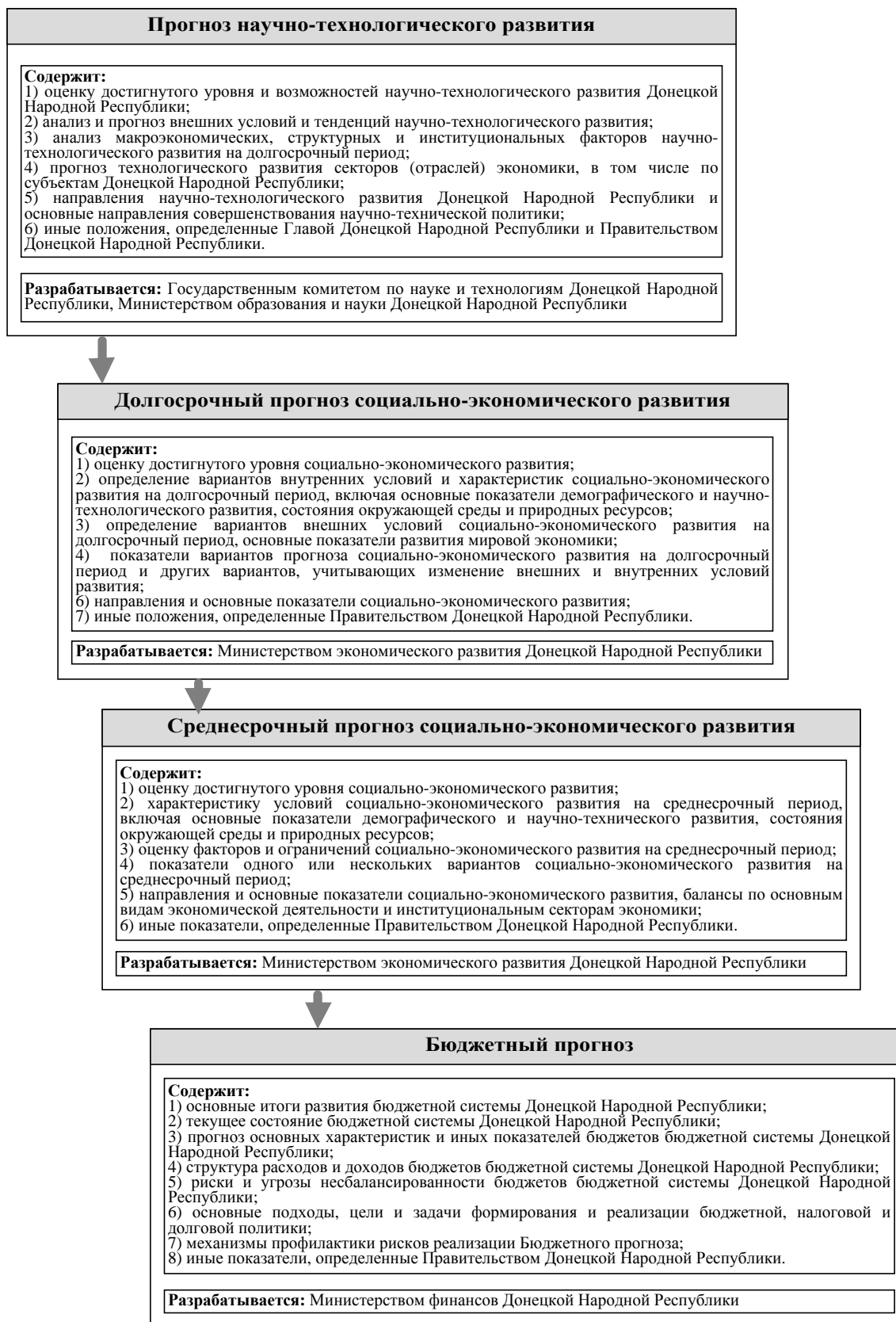


Рис. 2. Подсистема прогнозирования в системе государственного стратегического планирования Донецкой Народной Республики

Бюджетный прогноз Донецкой Народной Республики формируется с учетом положений вышеприведенных документов в подсистеме прогнозирования и направлен на отображение перспективного состояния финансовых ресурсов Республики в заданных условиях развития.

Вторым элементом системы государственного стратегического планирования является подсистема целеполагания (рис. 3).

В рамках данной подсистемы разработке подлежат следующие документы стратегического планирования:

1. Стратегия научно-технологического развития Донецкой Народной Республики.
2. Стратегия национальной безопасности Донецкой Народной Республики.
3. Стратегия социально-экономического развития Донецкой Народной Республики.
4. Стратегия развития отдельных отраслей и сфер деятельности Донецкой Народной Республики в соответствии с определенными в разработанных ранее документах стратегического планирования приоритетными направлениями развития.

В вышеприведенных документах стратегического планирования отображаются конкретные цели социально-экономического развития и обеспечения безопасности Донецкой Народной Республики с учетом положений документов, разработанных в рамках прогнозирования, формулируются ключевые задачи, направленные на достижение обозначенных целей, а также определяются индикаторы, отображающие степень их достижения.

Принимая во внимание, что цель должна быть конкретной, измеримой, достижимой, а также должна быть реализована в заданный временной период, именно в рамках документов стратегического планирования подсистемы целеполагания системы государственного стратегического планирования определяются конкретные состояния экономики, социальной и иных сфер деятельности в Донецкой Народной Республике.

Также в рамках рассматриваемой подсистемы обеспечиваются взаимоувязка и сбалансированность намеченных целей, а также формируются основы для последующего контроля и мониторинга их достижения.

Четко сформулированные цели и задачи развития Донецкой Народной Республики в условиях существующих тенденций развития, возможных рисков и угроз позволяют осуществить разработку документов стратегического планирования в рамках подсистемы планирования и программирования системы государственного стратегического планирования, в том числе программного характера (рис. 4).

Такие документы в самом общем виде будут отображать конкретные мероприятия, их исполнителей, сроки реализации и ожидаемые результаты.

В рамках данной подсистемы необходимо уделить внимание таким документам, как план деятельности органа исполнительной власти и схема территориального планирования.

План деятельности органа исполнительной власти призван определить направления государственной политики в конкретной сфере, структурировать работу ведомства, сделать работу государственных органов более прозрачной, а также сформировать перечень показателей, в том числе посредством публичной декларации целей деятельности, позволяющих дать оценку эффективности работы конкретного органа государственной власти.

При этом важной составляющей данного документа является план нормотворческой деятельности, одними из ключевых задач которого являются ускоренное формирование правового поля Донецкой Народной Республики и повышение осведомленности населения о перспективах законодательных перемен.

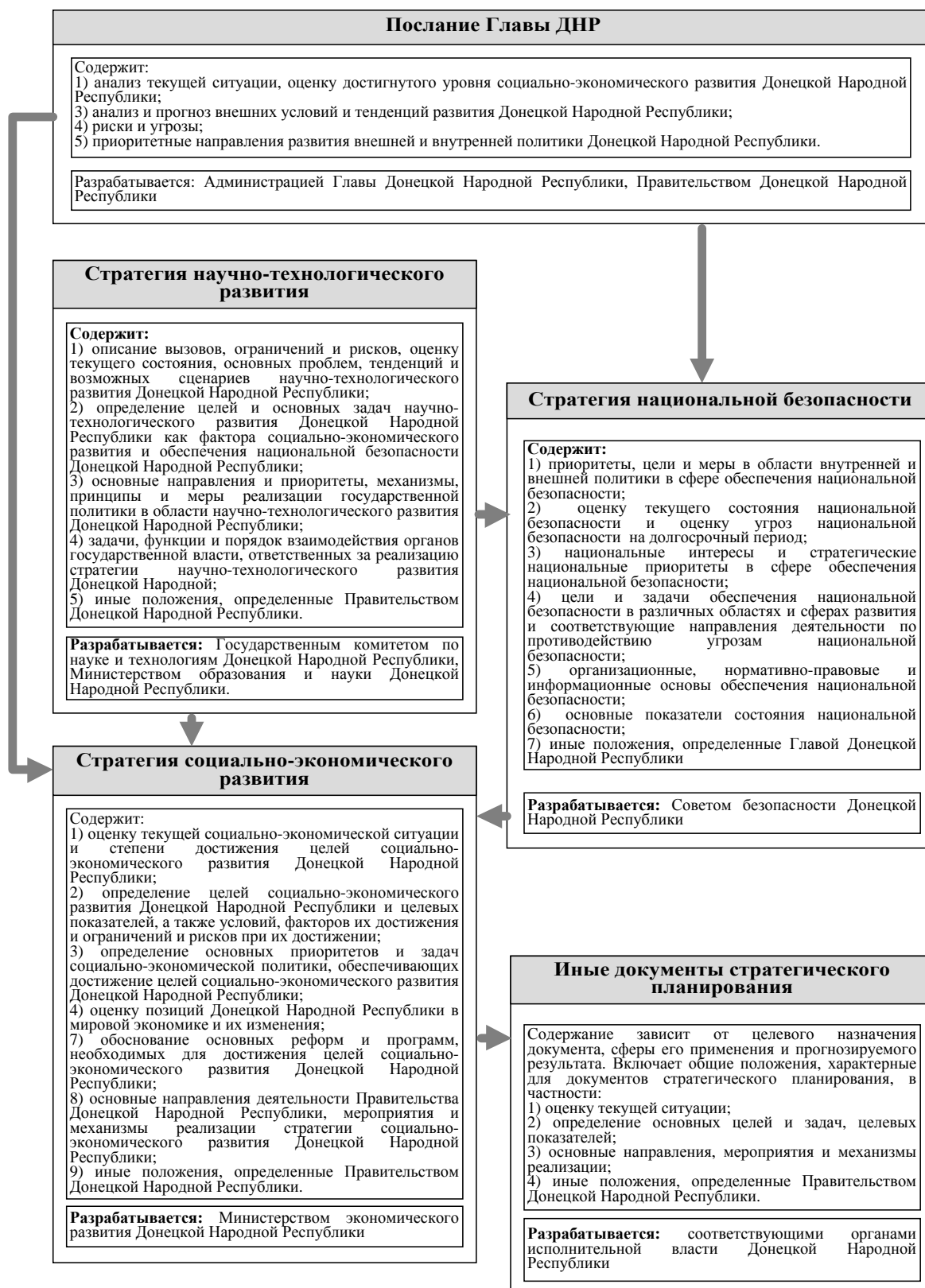


Рис. 3. Подсистема целеполагания в системе государственного стратегического планирования Донецкой Народной Республики

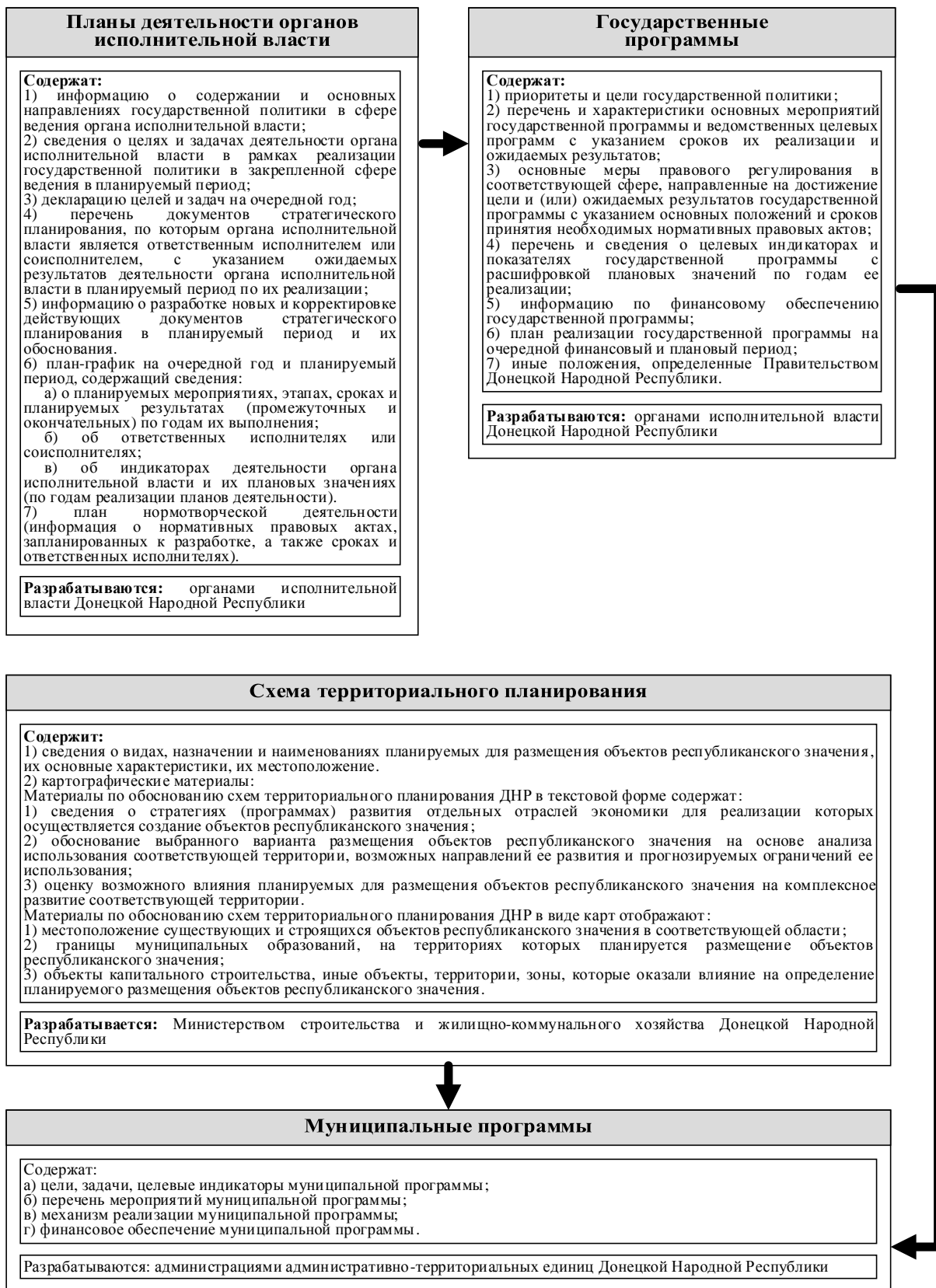


Рис. 4. Подсистема планирования и программирования в системе государственного стратегического планирования Донецкой Народной Республики

Ускоряющиеся темпы генерации и накопления данных объективно требуют разработки новых способов их обработки и хранения. Именно информационно-коммуникационные технологии в настоящих условиях способны предложить оптимальные способы каталогизации, систематизации, обработки и хранения информации.

Передовые компьютерные технологии и программные решения нашли широкое применение в сфере государственного управления в целом и в сфере государственного стратегического планирования в частности.

С точки зрения оперативности и полноты передачи информации, на сегодняшний день не существует альтернативы цифровым технологиям.

Фактически информационно-коммуникационные технологии в стратегическом государственном управлении позволяют создать систему наблюдения за каждым элементом экономики в режиме реального времени.

Стратегическое планирование на макроуровне особо остро нуждается в надлежащем информационном обеспечении, в том числе за счет того, что:

- актуальность, достоверность и полнота информации на входе будет во много определять объективность и достоверность информации на выходе;
- наличие коммуникаций в виде обратной связи на каждом из этапов стратегического планирования существенно повышает точность планирования;
- оперативность получения и предоставления информации способна существенно сократить время прохождения основных этапов планирования.

Современные вычислительные возможности компьютеров, а также достижения в разработке программных продуктов позволяют повысить степень применения математических методов в экономике, тем самым оказывая непосредственное влияние на точность вычисляемых параметров и установление функциональных связей и зависимостей между ними.

Фактически, когда мировое сообщество активно внедряет передовые достижения информационно-коммуникационных технологий, игнорирование развития отдельным государством в заданном направлении в итоге приведет к тому, что оно будет изолировано от общей экономической системы, в том числе ввиду технологической отсталости.

Безусловно, система цифрового стратегического государственного планирования требует прочного базиса в виде информационно-аналитической системы в рамках всего государства.

Внедрение цифровых способов сбора и обработки информации в Донецкой Народной Республике является одной из основных задач на современном этапе развития.

Особое значение данный факт приобретает с учетом условий внешнеэкономической и внешнеполитической ориентации Республики. С целью обеспечения эффективной интеграции в мировое сообщество необходимо, помимо прочего, подготовить соответствующую инфраструктурную базу в самой Республике.

На современном этапе развития, находясь в условиях военной агрессии и экономической блокады со стороны Украины, отсутствия признания на мировой арене, одной из важнейших задач для Донецкой Народной Республики является качественная трансформация социально-экономического развития на принципиально новый, более высокий уровень.

Критический уровень влияния внешней среды на внутренние процессы в Республике обуславливает объективную необходимость разработки механизмов

превентивного реагирования. Таким инструментом в масштабах национальной экономики может выступить стратегическое государственное планирование социально-экономического развития. Определение конкретных целей и разработка мероприятий по их практической реализации – это единственная возможность для Донецкой Народной Республики встать на путь экономического роста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глазьев С.Ю., Фетисов Г.Г. О стратегии устойчивого развития экономики России [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.business-gazeta.ru/article/140998/>.
2. Полтерович В.М. О формировании национальной системы планирования в России [Электронный ресурс]. – URL: http://mathecon.cemi.rssi.ru/vm_polterovich/files/PoltpPlanir.pdf/.
3. Кузык Б.Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: учебник / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2011. – 604 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф: [пер. с англ. под ред. Л.И. Евенко]. – М.: Экономика, 1989. – 358 с.
5. Генри Минцберг, Брюс Альстранд, Жозеф Лампель Стратегическое сафари: Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента / Г. Минцберг: [пер. с англ. Д. Раевская, Л. Царук]. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 367 с.
6. Файков Д.Ю. Методические аспекты планирования социально-экономического развития муниципального образования / Д.Ю. Файков // Регионология. – 2012. – № 3. – С. 63–71.
7. Доклад Сергея Глазьева: «Речь о неотложных мерах по отражению угроз существованию России» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.business-gazeta.ru/article/140998/>.
8. Евстафьева Ю.В. Проблемы развертывания системы государственного стратегического планирования в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvertyvaniya-sistemy-gosudarstvennogo-strategicheskogo-planirovaniya-v-rossiyskoy-federatsii/viewer/>.
9. Новоселов А.С. Проблемы оценки показателей стратегического планирования социально-экономического развития региона [Электронный ресурс]. – URL: <https://eee-region.ru/article/6101/>.
10. Азаров Д.И. Проблемы стратегического планирования на местном уровне и пути их решения [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.russmp.ru/stat16-5-1.php/>.
11. Федеральный закон от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/38630/>.
12. Госплан: экономика будущего [Электронный ресурс]. – URL: <https://politsturm.com/gosplan/>.
13. Рассадина А.К. Планирование как инструмент государственной промышленной политики: опыт Франции / А.К. Рассадина // Вестник Московского университета. – 2018. – №1. – С. 122–139.
14. Сильвестров С.Н., Бауэр В.П., Еремин В.П. К анализу поучительного для России опыта применения инструментария стратегического планирования развития экономики во Франции, США и КНР [Электронный ресурс]. – URL: http://www.elibrary.az/docs/JURNAL/jrn2019_77.pdf/.
15. Мищенко В.В. Зарубежный опыт регионализации экономики страны территории [Электронный ресурс]. – URL: http://business.polbu.ru/mischenko_reconomy/ch43_v.html/.
16. Лебедева И.П. Япония: эволюция системы экономического планирования и прогнозирования [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/yaponiya-evolyutsiya-sistemy-ekonomicheskogo-planirovaniya-i-prognozirovaniya/viewer/>.
17. Макеев Ю.А. Практика разработки пятилетних планов в КНР / Ю.А. Макеев // Восточная аналитика – 2016. – Выпуск 3 – С. 53–63.
18. Постановление Правительства Донецкой Народной Республики от 10 октября 2019 года № 30-1 «Об утверждении Положения о Министерстве экономического развития Донецкой Народной Республики» [Электронный ресурс]. – URL: <https://pravdnr.ru/wp-content/uploads/2019/10/30-1-ot-10.10.2019.pdf/>.
19. Хомяков В.Н. Кибернетика, закон необходимого разнообразия и разработка прогнозов экономических показателей [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-kategorii-tehnologicheskij-uklad-v-trudah-zarubezhnyh-uchenyh/viewer/>.
20. Конституция Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – URL: <https://dnrsovet.su/konstitutsiya/>.

Поступила в редакцию 01.06.2020 г.

CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR THE STRATEGIC PLANNING SYSTEM OF DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Y. V. Homenko, O. V. Polovyan

A controlled transition from the present to the future in conditions of limited resources, including time, human and financial, is possible thanks to timely planning based on a detailed analysis of the current state and forecasting emerging trends.

In the aspect of state regulation of the socio-economic development of the territory, strategic planning is of particular importance. Strategic planning is an ongoing process that serves as the basis and means for a controlled movement from the current state to promising opportunities.

This article presents proposals on the issue of building a system of state strategic planning in the Donetsk People's Republic, developed taking into account the existing experience of the Russian Federation within the framework of the topic under consideration: a categorical apparatus is formulated, a conceptual scheme of state strategic planning in the Donetsk People's Republic is developed, its main elements and their content.

Keywords: Donetsk People's Republic, strategic planning, system of state strategic planning.

Хоменко Яна Владимировна

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономическая теория и государственное управление»

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

yana_homenko@mail.ru

+38-071-330-29-52

Половян Олег Владимирович

магистрант государственного управления Института последипломного образования

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

oleg-arch@inbox.ru

+38-071-313-58-88

Homenko Yana

Doctor of Economics, full professor, professor of the department of Economic Theory and Public Administration

Donetsk National Technical University, Donetsk

Polovyan Oleg

undergraduatedepartment of Public Administrationat the Institute of postgraduate education of Donetsk National Technical University, Donetsk

УДК 330.342.146 (477.62)

СОЦИАЛЬНАЯ И СОЛИДАРНАЯ ЭКОНОМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕЕ СТРУКТУР В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

© 2020. Л. В. Шабалина, Е. В. Воловодова, Т. В. Биденко

Рассмотрены основные характеристики социальной и солидарной экономики, зарубежный опыт ее развития. Выявлены перспективы использования систем обмена услугами и товарами в Донецкой Народной Республике.

Ключевые слова: социальная и солидарная экономика, системы обмена услугами и товарами, потенциал внутренних ресурсов.

Постановка проблемы. Актуальной и чрезвычайно сложной задачей для Донецкой Народной Республики в условиях ограниченных возможностей, многочисленных угроз и рисков, вызванных военными действиями, блокадой, непризнанием на международном уровне, негативными социально-экономическими последствиями пандемии коронавируса, является «запуск» адаптационных социально-воспроизводственных механизмов. Эти механизмы, в том числе с помощью специально сконструированных социальных технологий, должны обеспечивать вовлечение потенциала внутренних ресурсов территориальных сообществ Республики, обусловленных ее принадлежностью к Русско-Евразийской цивилизации, в воспроизводственные процессы, достижение эффекта синергии и удовлетворение жизненно важных потребностей жителей.

Разработку адаптационных социально-воспроизводственных механизмов и соответствующих технологий вовлечения потенциала внутренних ресурсов следует осуществлять в контексте глобальных изменений и требований времени, предопределенных системным кризисом мирового индустриального капиталистического общества (старопромышленной периферией которого является Донбасс), усиленного пандемией коронавируса. Так, в частности, необходимо учитывать, что в мире идет формирование посткризисных моделей мироустройства. Вопрос о том, какая из них будет наиболее востребована ходом мирового исторического процесса и станет доминирующей, пока остается открытым.

С целью выхода из кризиса мир переходит к четвертой промышленной революции или к шестому технологическому укладу (согласно терминологии, которая принята в России). На первом его этапе по инициативе неолиберальных финансовых глобализированных элит Запада, поддержанных элитами Китая, Южной Кореи, России и некоторых других стран, реализуется (значительно ускоренный пандемией коронавируса) процесс оцифровывания социально-воспроизводственных механизмов в экономике и других сферах общественной жизни посредством использования информационно-коммуникационных (информационных, цифровых) технологий.

Переход к новой глобальной цифровой капиталистической социально-экономической модели предполагает не только освобождение человека от решения рутинных задач, но также значительные трансформации человека и общества. А именно, формирование с позиции трансгуманизма новой модели человека – постчеловека с «улучшенной функциональностью» – киборга и т.п., то есть изменение биологической природы человека; выращивание «служебных людей» и построение

кастового общества; тотальный контроль за населением посредством цифровых технологий «умных городов», в том числе систем распознавания лиц с помощью камер слежения, различных видов социальных сетей, систем определения социального рейтинга граждан (как, например, в Китае) и др., с целью приведения сознания людей в заданное состояние и управления их поведением; значительное сокращение численности работающих и населения планеты в целом; максимизацию прибыли элитных групп и др.

Таким образом, реализация глобальной цифровой капиталистической социально-экономической модели предусматривает масштабные биологические и социальные трансформации, которые угрожают человечеству расчеловечиванием.

Актуальность темы исследования. Создание в ДНР социально-воспроизводственных механизмов и соответствующих технологий их реализации, обеспечивающих удовлетворение жизненно важных потребностей населения, необходимо осуществлять с учетом следующего обстоятельства. Одновременно с новой глобальной цифровой капиталистической социально-экономической моделью в мире формируется общественный запрос на модели развития, альтернативные капиталистической [1]. Наиболее востребованной среди них является модель социальной и солидарной экономики (ССЭ), которая получила распространение в последние десятилетия во всем мире. Самоорганизовавшиеся структуры, осуществляющие социально-воспроизводственную деятельность с позиций модели ССЭ, за счет вовлечения потенциала внутренних ресурсов способны не только обеспечить свое выживание и адаптацию, но и дальнейшее развитие.

Анализ последних исследований и публикаций. Успешное функционирование структур социальной и солидарной экономики и широкая поддержка их со стороны населения в разных странах привели к формированию нового научного направления. Его представители полагают, что в современных условиях социальная и солидарная экономика все более становится альтернативой капиталистической экономики [2, с. 91; 3, с. 81; 4, с. 86; 5, с. 90, 92; 6; 7; 8]. По мнению некоторых авторов, модель социальной и солидарной экономики, несмотря на то, что она является альтернативой капиталистической модели, может существовать лишь в условиях смешанной экономики [4, с. 92].

Выделение нерешенных проблем. Не исследован вопрос о том, какие организационные структуры ССЭ можно использовать для «запуска» процессов социальной самоорганизации в территориальных сообществах Донецкой Народной Республики с помощью соответствующих социальных технологий, обеспечивающих вовлечение потенциала их внутренних ресурсов, обусловленных принадлежностью к Русско-Евразийской цивилизации, достижение эффекта синергии и удовлетворение жизненно важных потребностей людей.

Новые возможности для выживания, адаптации и последующего развития, открывающиеся для территориальных сообществ ДНР с позиций модели ССЭ, обуславливают необходимость ее изучения.

Целью работы является изучение модели социальной и солидарной экономики, зарубежного опыта развития социальной и солидарной экономики и перспектив использования отдельных ее структур в Донецкой Народной Республике, входящей в ареал Русско-Евразийской цивилизации.

Результаты исследования. Социальная и солидарная экономика зародилась в XIX веке, но ее формирование продолжается до настоящего времени. «В широком смысле под социальной и солидарной экономикой понимаются такие формы

общественной организации труда, при которых происходит гармонизация экономических и социальных целей и интересов (в том числе и экологических...) субъектов экономики. В узком смысле ССЭ понимается как такая форма общественной организации труда, которая в значительной степени опирается на солидарное взаимодействие членов экономической системы, в которой экономические результаты рассматриваются как средство достижения социальных целей» [2, с. 91].

Процесс становления в мировой системе социальной и солидарной экономики имеет циклический характер и включает четыре этапа. Они свидетельствуют о том, что общественный запрос на солидарное поведение и коллективное сотрудничество активизируется в период кризисов, когда не только ухудшается социальное положение людей, но и возникает угроза их существованию [3, с. 81].

Первый этап развития ССЭ охватывает 1840-1850 гг. В этот период в Европе осуществлялся переход к конкурентно-рыночным отношениям, сопровождавшийся разорением ремесленников, безработицей, падением платежеспособного спроса и др. Защитной реакцией пострадавших стало появление самоорганизовавшихся общественных ассоциаций и кооперативов рабочих и крестьян. Второй этап подъема движения ССЭ наблюдался во время экономического кризиса 1873-1895 гг. в Европе. Он привел к общемировому снижению цен, массовому разорению фермеров и активизировал деятельность уже существовавших организационных структур ССЭ, а так же обусловил появление новых – касс взаимопомощи и др. На третьем этапе развития социальной и солидарной экономики, связанном с Великой депрессией (1929-1932 гг.), были вызваны к жизни потребительские кооперативы. Они позволяли удовлетворять базовые потребности пострадавших в продовольствии и жилье [4, с. 87-88].

Современный этап развития социальной и солидарной экономики (с 70-х гг. прошлого столетия [9]) обусловлен неолиберальной глобализацией и системным кризисом мирового индустриального общества. В настоящее время к ССЭ принадлежат не только традиционные объединения (общественные ассоциации, кооперативы, кассы взаимопомощи, страховые общества), но и множество самых разных структур. К ним относятся: общества взаимопомощи, фонды социально-профессиональной интеграции, солидарные возобновляемые фонды, системы альтернативных финансов, комплементарных валют, местного обмена услугами и товарами, справедливой торговли, «банки времени» и др. [2, с. 93-94; 3, с. 81; 4, с. 90; 5, с. 89].

Таким образом, на каждом этапе становления ССЭ появляются новые сферы, способы и формы социальной самоорганизации, объединения усилий людей и коллективного сотрудничества.

Круг задач, решаемых современными структурами ССЭ, довольно широк: борьба с бедностью и социальным расслоением; охрана окружающей среды; развитие депрессивных территорий, в том числе, создание рабочих мест для членов местных сообществ/территориальных образований, социальная защита наиболее уязвимых групп населения, удовлетворение базовых потребностей своих членов в продуктах, товарах и услугах, восстановление социальных связей между людьми, формирование чувства принадлежности к местному сообществу, достижение коллективного благосостояния и др.

Согласно данным литературных источников [2, с. 92; 3, с. 81; 4, с. 90-91; 5, с. 93], основные принципы, на которых строят свою деятельность структуры ССЭ, и их организационные особенности заключаются в следующем: социальная самоорганизация, реализуемая снизу вверх, базирующаяся на ценностях;

самоуправление; добровольность, доверие, сопричастность, соучастие, реципрокность/взаимность, взаимопомощь, синергичность/взаимодополняемость; целью деятельности является не максимизация прибыли, а удовлетворение потребностей членов организации или местного сообщества; деятельность направлена на вовлечение собственных ресурсов и предусматривает управление ими; индивидуальная и коллективная ответственность за результаты деятельности; различные формы, виды, сферы, масштабы деятельности и способы управления общими ресурсами.

Авторы публикаций обращают внимание на то, что «формы и методы ССЭ являются своеобразной альтернативой конкурентности, если последняя позволяет достичь эффективности экономических систем путем отбора наиболее совершенных их форм, то в ССЭ достигается аналогичное повышение эффективности через реализацию синергетических эффектов при интеграции усилий их отдельных участников» [2, с. 93]. Разнородность существующих форм и сфер ССЭ «при условии их объединения в целях достижения общественного развития способна дать синергетический эффект» [3, с. 74].

Многообразие организационных форм, свойственных структурам ССЭ, видов и масштабов их деятельности, способов управления общими ресурсами и др. обусловлено тем, что «каждое отдельное сообщество пробует и использует те процедуры, которые считает для себя приемлемыми» [4, с. 91]. Поэтому, «вновь создаваемые объединения остаются уникальными на своей земле, а не тиражируются, превращаясь в нечто стандартное и унифицированное» [5, с. 88].

Уникальность структур ССЭ, самоорганизовавшихся на низовом уровне, объясняется тем, что они являются результатом творческой деятельности людей, вовлекающей в воспроизводственные процессы потенциал внутренних ресурсов, в том числе уникальные ценностно-смысловые ресурсы, обусловленные их культурной/цивилизационной принадлежностью.

На современном этапе, по оценкам экспертов, доля сектора ССЭ составляет от 5 до 10% мирового ВВП [9]. В Европе на основе принципов солидарности и коллективного сотрудничества осуществляют свою деятельность 2 млн. организаций. Их доля составляет 10% от общего количества предприятий, которые были зарегистрированы. Рынок сообществ справедливой торговли имеет объем в 6,4 млрд. долл. [4, с. 93]. В кооперативах стран Европейского Союза состоит более 60 млн. человек. Они реализуют хозяйственную деятельность на сумму в 370 млрд. евро. В обществах взаимопомощи и коллективного страхования занято 18 млн. граждан. Примерно 25 млн. человек охвачено взаимным страхованием на сумму в 40 млрд. евро. В добровольных ассоциациях участвуют до 40 млн. человек. В общей сложности в странах ЕС в начале XXI века в структурах социальной и солидарной экономики было занято до 6,7% рабочей силы. Доля сектора ССЭ составляла примерно 10% европейского внутреннего валового продукта [9].

В Южной Америке структуры ССЭ развиваются с 90-х гг. прошлого века. Их появление было реакцией на массовую безработицу, закрытие предприятий, маргинализацию населения и другие негативные последствия неолиберальной глобализации. В целях выживания люди, которых вытеснили с рынка труда, начали создавать организации, основанные на принципах солидарности. В свою очередь, государственные органы власти ряда стран Южной Америки стали использовать способы и средства, направленные на поддержку и продвижение структур социальной и солидарной экономики. Тем самым они «выбрали государственно-центричную

модель продвижения ССЭ» [4, с. 94] и начали с ее помощью движение к новой модели социально-экономического развития.

Государственные программы поддержки ССЭ, разрабатываемые в южноамериканских странах, прежде всего, ориентированы на стимулирование занятости бедных слоев населения посредством их вовлечения в трудовые ассоциации [10, с. 62]. В рамках формирующейся новой тенденции государственной политики увеличивается финансирование местных органов власти, гражданских объединений, расширяются полномочия территориальных образований в решении социально-экономических проблем [10, с. 60]. Для продвижения структур ССЭ страны Южной Америки реализуют в рамках государственной политики разные подходы.

В Бразилии действует примерно 22 тыс. солидарных предприятий, в число которых входят банки сообществ, солидарные возобновляемые фонды и др. [10, с. 62]. Бразильскими кооперативами производится три четверти зерновых культур, 40% молока и экспортируется продукция на сумму 1,3 млрд. долл. [4, с. 93]. В Эквадоре для стимулирования активности предпринимателей в районах проживания бедных слоев населения государственные власти оказывают техническую и экономическую поддержку солидарным финансовым рынкам [10, с. 61-62]. Главная цель реформаторов Венесуэлы заключается в том, чтобы трансформировать капиталистическую социально-экономическую модель, поскольку она порождает безработицу и бедность. Для развития территорий, в частности повышения их продовольственной безопасности, власти стимулируют расширение продовольственных сетей, организуют и финансируют трудовые ассоциации и др. [10, с. 61-62].

Эксперты отмечают, что в странах Южной Америки, Европе, в провинции Квебек (Канада) накоплен положительный опыт консолидации и расширения сферы ССЭ. Это произошло благодаря поддержке со стороны государства, а также с помощью законодательства, позволившего структурам ССЭ успешно взаимодействовать с предприятиями коммерческого сектора [11, с. 21]. Однако, по мнению экспертов, преобладающая в южноамериканских странах государственно-центричная модель продвижения ССЭ нуждается в демократизации [10, с. 62-63].

В Индии действуют 2,2 млн. групп взаимопомощи, в которых участвуют свыше 30 млн. человек. Для решения проблемы безработицы правительство ЮАР запланировало создание 5 млн. новых рабочих мест, из них в секторе ССЭ – 260 тыс. [4, с. 93]. В Южной Корее, в частности в Сеуле, развитию сферы ССЭ способствует благоприятная налоговая и регуляторная политика, поддержка со стороны государственных и местных органов власти. В результате за период с 2011 по 2016 гг. произошел двукратный рост социальных предприятий Сеула – со 142 до 286; количество кооперативов увеличилось в 169 раз – с 16 до 2701. Развитие структур ССЭ в Южной Корее, «демонстрирует возможности синергии между ССЭ и государством в сфере реализации социальной политики» [12, с. 84].

Таким образом, идеи, на которых основана солидарная и социальная экономика, «находят широкий отклик у населения... Нарастает признание того, что солидарная и социальная экономика может помочь в удовлетворении потребностей как населения, так и территориальных образований» [9].

Процесс становления новых структур ССЭ во всем мире реализуется сложно и противоречиво. Так, объединения, самоорганизовавшиеся на низовом уровне, не приемлют давления сверху, со стороны органов власти. Некоторые авторы считают, что управление «снизу вверх, а не наоборот» – это главный принцип деятельности объединений ССЭ [5, с. 93]. В то же время эти объединения нуждаются в поддержке

государства. Поэтому важным направлением развития сферы ССЭ является расширение взаимодействия ее структур с органами власти разного уровня, а также законодательное обеспечение их деятельности [5, с. 93].

В Российской Федерации структуры, строящие свою экономическую деятельность на принципах солидарности и коллективного сотрудничества, и тем самым, вносящие вклад в становление модели ССЭ, необходимым образом не развиваются. Свойственные Русско-Евразийской цивилизации традиции сопричастности человека к сообществу (общинность/коллективизм), соучастия, взаимопомощи, взаимоподдержки и т.п., в современной России находят свое проявление главным образом в благотворительности и социальном волонтерстве, которые значительно активизировались в последнее десятилетие.

Данные социологического исследования, проведенного в ареале Русско-Евразийской цивилизации в 1999-2000 гг. (в двух поселках г. Донецка, пострадавших от закрытия шахт и ликвидации объектов социальной инфраструктуры), свидетельствуют о том, что в кризисных условиях в местных сообществах Донбасса спонтанно возникали самоорганизовавшиеся социальные структуры, осуществлявшие обмен услугами, товарами и продуктами на неформальной основе [13]. То есть объединения, которые реализовывали социально-воспроизводственную деятельность и обеспечивали удовлетворение жизненно важных потребностей своих членов благодаря вовлечению потенциала внутренних ресурсов – ценностно-смысловых цивилизационных (традиции соучастия, взаимопомощи, взаимоподдержки и пр.), а также имеющиеся у людей знания, умения, навыки, опыт и др. Совершенно очевидно, что эти объединения являются неформальными структурами ССЭ. Необходимо отметить, что две трети опрошенных жителей поселков поддержали идею создания в их населенных пунктах центра по обмену услугами и товарами, действующего на формальной основе. Более 40% респондентов изъявили желание участвовать в работе такого центра [13].

Исходя из вышеизложенного, а также с учетом того что зарубежные системы обмена услугами и товарами, функционирующие на формальной основе, являются более результативными, чем неформальные структуры, целесообразно рассмотреть опыт их деятельности.

В настоящее время известны две основные формы местного обмена услугами и товарами, относящиеся к структурам социальной и солидарной экономики. Это «банки времени» и структура под названием LETS.

Современная форма «банка времени» возникла в США [14, с. 6]. Её концепция заключается в том, что у каждого человека есть свободное время, которое он может выгодно использовать: оказывать людям какие-либо услуги, исчисляемые в часах, и пользоваться услугами других людей. При этом час квалифицированного труда, ценится как час неквалифицированного труда. Клиентом «банка времени» может стать любой человек. Для этого ему необходимо заполнить анкету, предоставить дипломы и сертификаты и пройти собеседование. Перечень услуг, которые клиент «банка» может оказывать, и те, которые ему нужны, заносятся в его личную карточку.

В 1987 гг. в США возникли первые шесть «банков времени». Множество аналогичных структур в начале 2000-х гг. было создано в Латинской Америке, что явилось реакцией на произошедший там экономический кризис [15, с. 6]. После кризиса 2008 г. увеличение количества «банков времени» наблюдалось в Греции и Испании. Примерно 1000 «банков времени» функционирует в Европе, 256 – в США, 391 – в азиатских странах. В этих структурах в среднем состоит 100-200 клиентов [4,

с. 98]. Существует около 250 моделей «банков времени», имеющих разные названия.

В Российской Федерации первый «банк времени» был создан в 2006 г. в Нижнем Новгороде. Затем они стали появляться в других городах, в том числе в Барнауле, Екатеринбурге, Кирове, Красноярске, Перми, Санкт-Петербурге, Северодвинске [16]. Несмотря на то, что «специалисты не сомневаются в том, что этот проект приживется» в России [16], до настоящего времени сколько-нибудь заметного распространения «банки времени» не получили. Основная проблема российских «банков времени» заключается в том, что они, как правило, возникают благодаря энтузиазму одного человека и не имеют не только поддержки, но и какой-либо заинтересованности органов власти в их деятельности.

Система местного обмена услугами и товарами под названием LETS [17, 18, 19] в современной форме впервые была создана в 80-х гг. прошлого века в Ванкувере (Канада). В первоначальном варианте под LETS (Local Employment and Trading System) понималась система местной занятости и торговли [17, с.14]. Идея LETS состоит в том, что человек, пользующийся услугами и ресурсами (знаниями, умениями, навыками, творческими способностями) других людей, позволяет им использовать его собственные ресурсы. Реализация этой идеи на практике дает людям возможность получать услуги и товары без наличных денег и брать беспроцентные кредиты, подлежащие уплате в любом виде и в любое время [17]. Услуги и товары в LETS имеют цену, выраженную в местных денежных единицах, у которых до момента их расходования нет внутренней стоимости. Поскольку «деньги» LETS находятся внутри сообщества и не могут использоваться за его пределами, это стимулирует покупки и услуги на местном уровне. Проблем с наличностью в системе LETS не существует, так как предложение «денег» следует сразу за предложением товара. Сохранение местных наличных «денег» LETS внутри сообщества обеспечивает людям доступ к услугам и товарам, которые они не могли бы себе позволить по причине отсутствия национальной валюты. При этом «валюта» LETS является лишь дополнительной, а не альтернативной денежной единицей.

В начале 90-х гг. прошлого века местные системы обмена услугами и товарами типа LETS появились во многих странах, в том числе в США, Австралии, Новой Зеландии, Франции, Германии, Австрии, Японии. Примерно с середины 90-х гг. они начали действовать в странах Латинской Америки, Сенегале, Таиланде, Индонезии.

В России наибольшую известность приобрела система местного обмена, подобная LETS, которая в 2010 г. была создана в поселке Шаймуратово в Башкортостане. В качестве местной «валюты» в ней использовались «шаймуратики» или талоны. Система местного обмена не только помогла выжить сельхозпредприятию поселка, но и подняла местную экономику, повысила благосостояние жителей. В 2014 г. проект был закрыт [20].

На глобальном уровне вопросы обеспечения деятельности структур ССЭ находятся в ведении Межконтинентальной сети поощрения социальной и солидарной экономики (МСПССЭ). В качестве некоммерческой организации она была зарегистрирована в 2004 году в Канаде [2, с. 94]. Поддержку движения социальной и солидарной экономики осуществляет также Всемирная система продвижения солидарной экономики (RIPESS), созданная в Латинской Америке (Лима, Перу) [8]. Представителями ряда стран (Испании, США, России, Украины, Греции, Чехии, Израиля и Палестины) создана Международная Академия Солидаризма (YAS), зарегистрированная в Испании (г. Торревьеха). В ней, в частности, были подготовлены

проекты документов – «Манифест Международной Академии Солидаризма» [21], «Модель народной экономики Украины» [22].

Таким образом, в результате активизации структур ССЭ во всем мире, использующих на основе принципов солидаризма многообразные формы, виды, способы самоорганизуемой деятельности в разных сферах, позволяющие объединять усилия, вовлекать потенциал собственных ресурсов (в том числе творческих) в воспроизводственные процессы и достигать эффекта синергии, видимо, рождается принципиально новая модель социально-экономического развития. Она инвариантна для разных стран, так как обусловлена их культурными/цивилизационными особенностями, является альтернативой цифровой капиталистической модели экономики, формирует качественно новую реальность и открывает новые возможности для развития. В литературных источниках отмечается, что «речь идет ...о рождении новой силы, которая станет важным компонентом, составляющим будущее нашей цивилизации» [5, с. 90].

Исходя из предрасположенности жителей Республики к участию в деятельности по обмену услугами и товарами в кризисных условиях в рамках самоорганизующихся неформальных структур, базирующихся на ценностях Русско-Евразийской цивилизации, вовлекающих в воспроизводственные процессы потенциал внутренних ресурсов (в том числе традиции сопричастности/коллективизма, взаимопомощи, взаимоподдержки, а также имеющиеся знания, умения, навыки и др.), целесообразным является создание в ДНР, с учетом мирового опыта систем обмена услугами и товарами, функционирующих на формальной основе, посредством реализации соответствующего социального проекта.

На первоначальном этапе социальный проект по обмену услугами и товарами целесообразно реализовать в одном или двух городах (или поселках) ДНР, находящихся в наиболее неблагоприятных социально-экономических условиях, при поддержке органов власти. В этой связи актуальной является разработка и экспериментальная проверка социальной технологии, обеспечивающей в рамках проекта «запуск» и реализацию процессов самоорганизующейся воспроизводственной деятельности по обмену услугами и товарами.

В современной науке под социальной технологией понимается «инновационная система методов выявления и использования скрытых потенциалов социальных систем, получения общественно полезного результата при наименьших затратах» [23, с. 20]. Инновационные социальные технологии направлены «на обеспечение оптимального перехода различных социальных систем в иное качество» [23, с. 25].

Технология «запуска» и реализации проекта по обмену услугами и товарами – это совокупность научно обоснованных методов (процедур и т.п.) целенаправленного мягкого синхронизирующего воздействия на социальную общность, согласованного с ее внутренними свойствами. Она должна вовлечь в воспроизводственные процессы внутренние ресурсы/свойства самоорганизующейся социальной структуры, обусловленные ее принадлежностью к Русско-Евразийской цивилизации. При этом важным является достижение эффекта синергии. Он заключается в том, что самоорганизовавшаяся структура, реализующая деятельность по обмену услугами и товарами, обретает свойства (в том числе творческие), отсутствующие у ее членов и качественно превосходящие сумму свойств всех участников.

Реализация проекта по созданию структуры, осуществляющей обмен услугами и товарами на нерыночной основе, должна привести не только к удовлетворению жизненно важных потребностей жителей без привлечения финансовых средств из

внешних источников, но и к значительным социальным результатам. А именно, к развитию умений, навыков, творческих способностей людей; осознанию жителями своей нужности, значимости и формированию у них ответственности; укреплению дружеских связей между людьми, взаимодоверия, усилению сплоченности; развитию у жителей навыков объединения усилий и вовлечения собственных ресурсов в воспроизводство при сотрудничестве с местной администрацией; повышению доверия населения к органам власти; снижению социальной напряженности; созданию предпосылок для развития местной экономики, трансформации местного сообщества в субъект управления и развития и др.

На первоначальном этапе развития социальной и солидарной экономики в ДНР могут внедряться не только системы обмена услугами и товарами, но и другие ее нерыночные структуры посредством технологизации процессов их «запуска» и реализации. В дальнейшем возможен переход к использованию в Республике более продвинутых форм ССЭ, в частности обеспечивающих гражданам солидарный доход от воспроизводства различных видов собственности [21]. По мнению российских авторов, солидарная обменная модель экономики «естественно вырастает из недр капиталистической рыночной экономики и приходит ей на смену» [7].

Как представляется, ДНР могла бы стать экспериментальной площадкой Русско-Евразийской цивилизации, где апробируются инновационные проекты и социальные технологии, в частности альтернативные информационным технологиям цифровой капиталистической социально-экономической модели. Их создание и реализация в отличие от цифровых технологий, решающих рутинные задачи, могли бы обеспечивать вовлечение в воспроизводственные процессы потенциала внутренних ресурсов местных сообществ Республики, обусловленных их принадлежностью к Русско-Евразийской цивилизации, в том числе творческих способностей людей.

Выводы. Согласно результатам выполненного исследования, разработка и реализация в ДНР некоммерческого проекта по обмену услугами и товарами позволит апробировать в условиях Русско-Евразийской цивилизации одну из структур социальной и солидарной экономики, получившей распространение в мире и являющейся альтернативой капиталистической социально-экономической модели. Реализуемый проект по обмену услугами и товарами может стать элементом необходимых Республике адаптационных социально-воспроизводственных механизмов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Невзоров О.Ю. Евразийский солидаризм XXI века. Книга, которая заставляет думать вас об экономике будущего... [Электронный ресурс] / О.Ю. Невзоров. – Интеллект. изд. системе Ridero, 2019. – 200 с. (Серия «Лидеры Евразии»). – URL: <https://mybook.ru/author/oleg-nevzorov/evrazijskij-solidarizm-xxiveka-kniga-kotora-ya-zast/read/?page=1> (дата обращения 03.03.2020).
2. Социальная и солидарная экономика при переходе к сестейновому развитию: опыт ЕС / Л.Г. Мельник, И.Б. Дегтярева, Е.В. Шкарупа, Е.Ю. Чигрин // Механізм регулювання економіки. – 2014. – №4. – С. 89-99.
3. Сауткина В.А. Общественный запрос на солидарность: историческая ретроспектива и современная реальность / В.А. Сауткина // Южно-российский журнал социальных наук. – 2019. – Т. 20. – № 2. – С. 70-83.
4. Пряжникова О.Н. Социальная и солидарная экономика: возможности для устойчивого развития / О.Н. Пряжникова // ЭСПР. – 2014. – №2. – С. 86-107.
5. Сауткина В. Возрождение солидарной экономики: попытка реализации утопии или мотивация к развитию? / В.А. Сауткина // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – Т. 61. – № 1. – С. 88-96.

Key words: Social and solidary economy, services and goods exchange systems, internal resources potential.

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

Воловодова Елена Владимировна

кандидат социологических наук, ведущий научный сотрудник отдела планирования социально-экономического развития территориальных систем

ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк

volovodova.ev@yandex.ru

+38-071-404-48-33

Биденко Татьяна Викторовна

ведущий экономист отдела планирования социально-экономического развития территориальных систем

ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк

bidenko.tatyana@gmail.com

+38-071-470-49-93

Shabalina Ludmila

C. Sc. Economics, Associate Professor, Head of the Department of International Economics of Donetsk National Technical University, Donetsk

Volovodova Elena

Candidate of Sociology Sciences, Leading Research Associate of the Department of Socio-Economic Development of Territorial Systems Planning, SI “Economic Research Institute”, Donetsk

Bidenko Tatyana

Leading Economist of the Department of Socio-Economic Development of Territorial Systems Planning, SI «Economic Research Institute», Donetsk

О ПРОВЕДЕНИИ МЕЖДУНАРОДНОГО КРУГЛОГО СТОЛА «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ»

Организаторами проведения международного круглого стола «Актуальные проблемы государственного и муниципального управления: теоретико-методологические и прикладные аспекты», который прошел 22 мая 2020 года, выступили ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет» и ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики».

Круглый стол проходил на базе ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет».

В работе круглого стола приняли участие ученые образовательных учреждений Донецкой Народной Республики, Российской Федерации и Луганской Народной Республики, практикующие специалисты Донецкой Народной Республики. Активными участниками круглого стола стали преподаватели кафедры национальной и региональной экономики и кафедры математики и математических методов в экономике, докторанты и аспиранты, а также магистранты направления подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное управление.

Перечень организаций и учреждений, принявших участие в работе международного круглого стола:

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»;

ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики».

Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского» в г. Ялте;

ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко»;

Министерство агропромышленной политики и продовольствия ДНР;

Республиканский специализированный дом ребенка.



Основные задачи проведения международного круглого стола «Актуальные проблемы государственного и муниципального управления: теоретико-методологические и прикладные аспекты» – это обсуждение актуальных проблем в сфере государственного и муниципального управления, а также расширение международного сотрудничества в сфере образования и науки.

программу работы международного круглого стола включено **17 докладов**, посвященных теоретико-методологическим и прикладным аспектам актуальных проблем в сфере государственного и муниципального управления в современных условиях развития общества.

В ходе представления и обсуждения докладов были отмечены такие представленные в них **научные достижения**.



Основные парадигмы государственного управления развитием туристско-рекреационной сферы в России были обозначены в докладе Дорофеевой А. А. – зав. кафедрой менеджмента и туристского бизнеса Института экономики и управления Гуманитарно-педагогической академии ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского» в г. Ялте.

Проблемам возобновления комплексных общественно-географических исследований в границах ДНР и ЛНР, их практическому использованию при разработке государственных и региональных программ развития посвящен доклад Краснокутской Н. С. – канд. геогр. наук, доцента кафедры географии ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко».

Методы регулирования конкурентной среды развития предпринимательства в Ростовской области обсуждались в контексте доклада Леоновой Л. А. – канд. экон. наук, доцента кафедры экономики и финансов ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики» (г. Таганрог, РФ).

Основные принципы построения и функционирования государственной гражданской службы в Донецкой Народной Республике представлены в докладе Крамаренко А. А. – канд. экон. наук, министра агропромышленной политики и продовольствия Донецкой Народной Республики.



Участниками круглого стола внесены такие **рекомендации и предложения** по развитию исследований в рассматриваемых научных направлениях.

1. Определить стратегические приоритеты и главные задачи социально-экономического развития общества в Донецкой Народной Республике в современных условиях, что позволит повысить эффективность управления обществом, в частности уровень и

качество жизни населения.

2. Сформировать основные принципы построения и функционирования государственной гражданской службы в Донецкой Народной Республике, что обеспечит усиление роли государственной службы в организации управленческой деятельности органов исполнительной власти Республики.

3. Определить цели, приоритеты и мероприятия макроэкономической политики государства по стимулированию экономического роста, что окажет ключевое влияние на динамику доходов и уровень потребления населения, степень его социально-экономической дифференциации, макроэкономические пропорции и развитие общества в целом.

4. Определить и установить современные критерии эффективности государственного и муниципального управления, что обеспечит повышение эффективности и результативности функционирования органов государственного и муниципального управления в целом.

5. Создать институциональные основы системы государственного строительства в условиях неопределенности в современных реалиях непризнанной Донецкой Народной Республики, что обеспечит оперативное решение актуальных общественных проблем.

6. Определить главные цели и приоритетные задачи создания качественно новой системы государственного управления, построенной на основе решающей роли человеческого фактора как источника социальной модернизации и движущей силы развития общества.

7. Сформировать пакет качественно новых требований к профессиональной культуре государственных и муниципальных служащих, удовлетворять которым должны быть способны чиновники новой генерации, что обеспечит повышение эффективности и качества их профессиональной деятельности.

8. Усилить государственные антимонопольные меры в области государственного регулирования конкурентной среды развития предпринимательства в современных условиях хозяйствования, что будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятий и развитию бизнеса в целом.



Расширить использование передового мирового опыта в области управления различными сферами жизнедеятельности общества, в том числе экономической сферой (поддержка развития малого бизнеса, реализация программы «зеленых» проектов и т.д.) в Донецкой Народной Республике.

9. Проанализировать и оценить текущее состояние отечественного рынка агропромышленной продукции в Донецкой Народной Республике с целью обеспечения его эффективного функционирования и развития, что будет способствовать повышению уровня и качества жизни населения.

10. Выявить особенности государственного регулирования рынка труда в современных условиях, что обеспечит его эффективное функционирование и дальнейшее развитие.

11. Обеспечить переход к принципам устойчивого развития с применением инновационной модели развития, что даст возможность гармонизировать взаимоотношения общества с окружающей природной средой и станет новой парадигмой развития человечества как на глобальном, так и на региональном уровне.

12. Разработать механизм реализации концепции «достойного труда», направленной на смягчение негативного влияния экономического и социогуманитарного кризиса на уровень жизни населения, что является инструментом эффективного государственного воздействия на состояние и динамику развития общества.

13. Сформировать систему социальной защиты населения в современных условиях на основе использования российских практик, в том числе расширить доступность и повысить качество медицинского обслуживания граждан Донецкой Народной Республики.

14. Создать механизмы реализации социального предпринимательства в сфере экологической политики Донецкой Народной Республики, что позволит стимулировать современный тренд Eco&Business посредством различных площадок для продвижения экотоваров и экослуг.

15. Оптимизировать методики отбора персонала и его оценки в бюджетные организации и учреждения, в частности в учреждения медико-социального

обслуживания для детей-сирот и детей, лишенных родительского попечения, а также детей-инвалидов, что позволит повысить эффективность функционирования и дальнейшее развитие данных бюджетных организаций.

16. Обеспечить дальнейшее расширение использования интернет-технологий в управлении процессами и явлениями в современной общественной системе на различных хозяйственных уровнях, что позволит повысить уровень и качество жизни населения.

17. Возобновить проведение систематических комплексных общественно-географических исследований в границах Донецкой Народной Республики и Луганской Народной Республики, практическое использование результатов которых при разработке государственных и региональных программ позволит повысить эффективность принимаемых управленческих решений в целом.

18. Обеспечить создание и поддержание условий для эффективного развития туристско-рекреационной сферы в Республике Крым, что позволит повысить эффективность использования рекреационных ресурсов современного общества.

19. Обеспечить совершенствование современной системы образования в Донецкой Народной Республике на основе использования инновационных технологий, практического применения социально ориентированного подхода при профессиональной подготовке специалистов в сфере экономики и управления с целью повышения эффективности образовательной деятельности в Донецкой Народной Республике.



Участники международного круглого стола «Актуальные проблемы государственного и муниципального управления: теоретико-методологические и прикладные аспекты» **выражают уверенность** в том, что рекомендации, предложенные по итогам его работы, будут способствовать устойчивому эффективному стратегическому социально-экономическому развитию Донецкой Народной Республики,

созданию оптимального механизма развития ее отдельных территорий, эффективному использованию ее экономического потенциала на основе формирования доверия к органам государственного и муниципального управления, динамичному росту национальной конкурентоспособности экономической системы Донецкой Народной Республики и ускорению ее интеграции в экономическое пространство Российской Федерации в контексте обеспечения устойчивого развития.

Оргкомитет

ЛУКЪЯНЧЕНКО НАТАЛЬЯ ДМИТРИЕВНА



*Возьми свирель мою волшебную,
Играй на радость всем, играй на грусть.
Что наша жизнь — всего одно мгновение —
Ну хоть на капельку продлится пусть!*

И. Николаев

2020 год стал юбилейным для заведующей кафедрой «Управление персоналом и экономика труда», доктора экономических наук, профессора **Лукьянченко Натальи Дмитриевны**.

Н.Д. Лукьянченко родилась 30 июня 1950 году в с. Новое Чигма Таловского района Воронежской области в семье служащих. Будучи старшеклассницей, Наталья Дмитриевна увлеклась экономическими проблемами производства, что сподвигло юную девушку пойти учиться в Саратовский экономический институт. После

успешного окончания высшего учебного заведения с дипломом специалиста-экономиста в 1971 году она поступила на работу на Донецкий машиностроительный завод имени Ленинского комсомола Украины (ныне ГП «Донецкгормаш»), где сложилась ее плодотворная карьера экономиста. За это время у Натальи Дмитриевны раскрылись навыки талантливого организатора, вдумчивого аналитика, внимательного наставника, что позволило ей сменить вектор своей трудовой деятельности от производства к профсоюзному движению, а далее и к преподавательской работе.

В 1980 году Н.Д. Лукьянченко пришла работать в Донецкий государственный университет на кафедру экономики труда, чтобы передавать и преумножать научно-прикладными инновациями свой производственный опыт подрастающему поколению молодых экономистов. В своей профессиональной жизни ученого и преподавателя с большой буквы Наталья Дмитриевна постоянно использовала интересные организационно-хозяйственные примеры из своей производственной практики, умело преобразовывая их в актуальные проблемы экономической теории.

Неугасаемое жизнелюбие к окружающим людям, к профессии и своей работе нашло отражение и в научной деятельности Н.Д. Лукьянченко. Поэтому не случайно ею было выбрано довольно сложное, но интересное научное направление в трудовой теории – исследование народно-хозяйственных проблем социально-экономических отношений производства, а в дальнейшем бизнеса и государственного управления. В 1987 году Н.Д. Лукьянченко защитила кандидатскую диссертацию на тему «Повышение эффективности бригадной формы организации и оплаты труда». Результатом многолетнего плодотворного труда Натальи Дмитриевны как профессионального ученого-экономиста стала успешная защита докторской диссертации в 1997 году на тему «Система управления трудом в промышленности», что способствовало созданию ее научной школы в сфере экономики, организации и управления трудом.

С этого момента Н.Д. Лукьянченко является авторитетным ученым с мировым именем – в 1999 году ей присвоено звание действительного члена Академии экономических наук Украины. Возглавляемая ею научная школа становится признанным лидером в национальной экономической науке. С 2004 по 2014 годы она была ведущим экспертом ВАК Украины. Под ее руководством защищено 28 кандидатов и 15 докторов наук в области рынка труда, социальной политики, экономики и управления персоналом.

С 1995 года Н.Д. Лукьянченко возглавляет кафедру «Управление персоналом и экономика труда» экономического факультета Донецкого национального университета. Она осуществляет руководство госбюджетными научно-исследовательскими темами, имеет разработки по усовершенствованию государственных социальных гарантий, региональных норм и нормативов, научно-методическим подходам к определению рейтинга регионов по уровню социально-экономического развития и выбору оптимального способа распределения финансов на региональную социальную политику.

В настоящее время Н.Д. Лукьянченко продолжает активно заниматься научно-педагогической деятельностью:

- в 2015 году принимала участие в работе круглого стола «Стратегия и тактика возрождения и социально-экономического развития Новороссии» (г. Донецк, ДонНУ);
- в 2015-2016 годах принимала активное участие в разработке государственных общеобразовательных стандартов высшего профессионального образования по направлениям подготовки бакалавров и магистров по программе «Управление персоналом»;

– при ее активном содействии в 2015 году открыт Диссертационный совет 01.003.01 по защите кандидатских и докторских диссертаций по экономическим наукам при ГОУ ВПО «ДонНУ», председателем которого она является;

– является членом редколлегии рецензируемого научного издания «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право»;

– в 2016 году участвовала в разработке Трудового кодекса Донецкой Народной Республики;

– под ее руководством в 2016 году была открыта инициативная тема кафедры «Социальное партнерство как система регулирования социально-трудовых отношений на рынке труда», в рамках которой в 2017 году Наталья Дмитриевна возглавила рабочую группу по выполнению первого этапа «Разработка методики и программы работ, проведение исследования нестандартных форм занятости»;

– с 2014 года и по настоящее время – член Ученого Совета ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет».

За время своей научной деятельности Н.Д. Лукьянченко было опубликовано 22 научно-практических монографии; 15 учебных пособий, из которых три имеют гриф Министерства образования и науки Украины, около 200 статей и тезисов. Наталья Дмитриевна награждена нагрудным знаком «Отличник образования» (2000 г.), Грамотами Министерства образования и науки Украины (2007 г., 2008 г., 2010 г., 2011 г.), Управления образования и науки Донецкой областной администрации (2011 г.), Федерации профсоюзов Украины (2007 г.), Донецкого Главы городского совета (2012 г.), ГУ «Институт экономических исследований», грамотами ректора ГОУ ВПО «ДонНУ», Благодарностью Председателя Народного Совета Донецкой Народной Республики (2017 г.).

Наталья Дмитриевна Лукьянченко пользуется заслуженным авторитетом в научной среде, зарекомендовала себя принципиальным, инициативным, тактичным, требовательным руководителем и специалистом, постоянно повышающим свой профессиональный уровень. Не случайно ее жизненный девиз «Собраться вместе есть начало. Держаться вместе есть прогресс. Работать вместе есть успех!» стал визитной карточкой кафедры управления персоналом и экономики труда ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет».

*Материалы предоставлены Сердюк О.Ю.,
к.э.н., доцентом кафедры управления персоналом и экономики труда,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

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 10.07.2020 г.
Формат 60 × 84/8. Бумага офсетная.
Печать - цифровая. Усл. печ. л. 19,2
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.