

Журнал основан в 1918 г.

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

Научный журнал

Том 7 (73). № 1

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского
Симферополь, 2021

ISSN 2413–1644

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

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

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, отрасль науки 08.00.01 – Экономическая теория (экономические науки), 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности) (экономические науки), 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки), а также в систему «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ).

Редколлегия журнала «Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление»:

Никитина М. Г. – д-р экон. наук, д-р геогр. наук, проф., главный редактор;
Апатова Н. В. – д-р экон. наук, д-р пед. наук, проф. ;
Воронина Т. В. – д-р экон. наук, проф. ;
Дадашев Б. А. – д-р экон. наук, проф. ;
Звонова Е. А. – д-р экон. наук, проф. ;
Кирильчук С. П. – д-р экон. наук, проф. ;
Лукьянович Н. В. – д-р полит. наук, проф. ;
Медведкин Т. С. – д-р экон. наук, проф. ;
Нижегородцев Р. М. – д-р экон. наук, проф. ;
Панков Д. А. – д-р экон. наук, проф., Республика Беларусь;
Реутов В. Е. – д-р экон. наук, проф. ;
Симченко Н. А. – д-р экон. наук, проф. ;
Солодовников С. Ю. – д-р экон. наук, проф., Республика Беларусь;
Цехла С. Ю. – д-р экон. наук, проф. ;
Ячменева В. М. – д-р экон. наук, проф.

Ответственный секретарь – Мираньков Д. Б.

Печатается по решению Научно-технического совета Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского, протокол № 3 от 26 февраля 2021 г.

Подписано в печать 01.03.2021. Формат 70x100 1/16.
8,2 усл. п. л. Тираж 25. Заказ № НП/294. Бесплатно.

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

Пр. Академика Вернадского, 4,
295051, г. Симферополь, бул. Ленина, 5/7.

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

© Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, 2021 г.

РЕЦЕНЗИЯ НА МОНОГРАФИЮ ПРОФЕССОРА ЗИНОВЬЕВА Ф. В. «ТРУД ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ УНИВЕРСИТЕТА»

Апатова Н. В.

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

E-mail: apatova@list.ru

В представленной на рецензию монографии Зиновьева Ф. В. рассматриваются теоретические, методические и практические аспекты работы преподавателей в современных условиях. В работе раскрыты теоретические и методические основы трудовой деятельности преподавателей высшей школы; дана характеристика среды и условий деятельности преподавателей, раскрыт потенциал преподавателя, сущность и содержание труда, достоинства и недочёты в использовании времени, оценить результативность деятельности; рассмотрены критерии качества трудовой деятельности и качества жизни преподавателей

Ключевые слова: Зиновьев Ф. В., университет, преподаватель, трудовая деятельность.

ВВЕДЕНИЕ

За последние годы в печати часто публикуются статьи, раскрывающие различные аспекты деятельности преподавателей высшей школы. В них рассматриваются методы работы преподавателей, условия их труда, факторы, формирующие содержание труда, мотивацию к трудовой активности, оценки результатов деятельности.

Теоретические аспекты деятельности преподавателей раскрывали в своих исследованиях Блинов А. О., Вознесенский И. С., Волкова Т. П., Зиновьев И. Ф., Овчаренко Н. А., Исаева О. М., а практическую деятельность преподавателей университета изучали: Егоренко А. О., Потеев Д. А., Зайцева О. П., Резник С. Д., Романов Н. В. Тем не менее, многие вопросы остаются за рамками исследований.

Но, как это не удивительно, нет исследований и публикаций о самом содержании трудовой деятельности преподавателей: структуре затрат времени на выполняемые функции трудового процесса в аудитории и вне её, тем более не рассматривается вся гамма жизни и деятельности преподавателей, среда их деятельности, современные проблемы и пути их решения. Динамическое развитие современной жизни требует переосмысления сложившихся стереотипов в труде преподавателей. В этом отношении предлагаемая читателям монография, несомненно, восполняет этот пробел.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В монографии удачно рассматриваются теоретические, методические и практические аспекты работы преподавателей в современных условиях. Автор монографии знаком с различными аспектами деятельности преподавателей не понаслышке, так как работает в высшей школе более 50 лет. За это время он прошёл путь от ассистента до профессора федерального университета, основал и руководит

научной школой «Непрерывное развитие человеческого потенциала». Опыт его работы представляет несомненный интерес.

В работе представлены четыре направления:

- первое направление раскрывает теоретические и методические основы трудовой деятельности преподавателей высшей школы;
- второе направление характеризует среду и условия деятельности преподавателей, взаимодействие преподавателей с будущими абитуриентами, коллегами, зав. кафедрой, обучающимися и работодателями;
- третье направление позволяет читателю воспринять характеристику потенциала преподавателя, его культуру и уровень компетентности, сущность и содержание труда, достоинства и недочёты в использовании времени, оценить результативность деятельности;
- четвёртое направление раскрывает проектирование совершенствования труда преподавателя, даёт оценку необходимым расходам на реализацию предлагаемых мер, рассматривает критерии качества трудовой деятельности и качества жизни преподавателей.

В книге 14 разделов, которые тесно увязаны с рассматриваемой темой.

Предваряет рассмотрение первый раздел «Современные особенности деятельности университетов», где реально изложены проблемы региональных университетов России по сравнению с ведущими вузами страны. Показано, в чём трудности решения проблем в деятельности преподавателей региональных вузов.

Два следующих раздела посвящены сущности и различным аспектам деятельности преподавателей в динамично развивающихся условиях образовательного процесса и с учётом особенностей в условиях пандемии и дистанционной формы обучения.

Далее рассматриваются среда деятельности, условия труда преподавателей и раскрывается влияние заведующих кафедрами на повышение эффективности трудовой деятельности преподавателей. Всё это иллюстрируется интересными примерами.

Последующие разделы отведены потенциалу личности преподавателей, мотивации их к эффективной трудовой деятельности и взаимодействию преподавателей и студентов. Считаю это верным подходом к изложению, позволяющим перейти непосредственно к проблеме организации трудового процесса преподавателей. Автор монографии впервые, на наш взгляд, широко рассматривает образ деятельности преподавателей, увязывая его с их образом жизни, аргументирует такой подход убедительными примерами.

Следующий раздел раскрывает содержание труда преподавателей на примере трёх групп: начинающих, опытных доцентов и профессоров. Такой аналитический подход, несомненно, привлечёт внимание преподавателей, так как рассматривается не только структура рабочего времени по функциям, но и по форме деятельности и местонахождению преподавателей. Приводятся расчеты суточного распределения времени.

Правильно подчеркнута перенапряженность в труде и жизни преподавателей, активно занимающихся своим делом. Особую ценность представляет исследование

РЕЦЕНЗИЯ НА МОНОГРАФИЮ ПРОФЕССОРА ЗИНОВЬЕВА Ф. В.

«поглотителей» времени, чего, к сожалению, не удаётся избежать в работе. Это ранее не рассматривалось, хотя именно это определяет возможности каждого преподавателя, определяя его методы работы и жизнедеятельности.

Разделы «Культура труда» и «Саморазвитие» помогут читателям задуматься над проблемами совершенствования трудовой культуры и поддержания здорового образа жизни, что способствует эффективному соотношению трудовой и личной жизни преподавателей, подумать над тем насколько мы интересны студентам, насколько отвечаем их запросам.

Заключительные разделы монографии подводят итог исследованию автора, который предлагает оригинальные подходы к проектированию трудовой деятельности преподавателей, повышению её эффективности и совершенствованию качества жизни преподавателей.

В монографии много интересных информационных и аналитических таблиц, которые заставят читателей задуматься над своей жизнедеятельностью, заново проанализировать свой труд, задуматься над качеством своей работы и жизни.

ВЫВОДЫ

Таким образом, автор провёл глубокое исследование, затронул широкий круг значимых вопросов, требующих решения на различных уровнях. Нельзя не отметить, что предлагаемый материал носит вполне конкретный аналитический подход, подкрепляемый расчётами, фактическими данными, конструктивными предложениями, аргументированными оценками. Пожалуй, мы впервые видим откровенные размышления об истинном состоянии работы преподавателей, в том числе оценку студентов. Это не оставляет читателя наедине с собой, а заставляет размышлять вместе с автором монографии.

Полагаем, что книга вызовет несомненный интерес читателей и будет полезна преподавателям, аспирантам, научным сотрудникам и административным работникам вузов.

Список литературы

1. Зиновьев Ф. В. Труд преподавателей университета Симферополь: Издательство «Феникс». 2020. 144 с.

Статья поступила в редакцию 10.02.2021

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ИНТЕРНЕТ

Апатова Н. В.

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

E-mail: apatova@list.ru

В статье исследуются особенности спроса и предложения информационного продукта, производимого и распространяемого в том числе с использованием компьютерной сети Интернет. Рынок информационных товаров относится к товарным рынкам, но одновременно он является рынком услуг, на котором спрос отличается тем, что одно и то же количество информации можно продать по различной цене. Для потребителя – предприятия цена информации может до определенного момента расти медленно, но с появлением потребности в ней может резко вырасти, образуя «пороговую» точку. Предложение информации на рынке отличается тем, что по одной цене может быть продано разное количество информации, например, тиражирование в Интернет. Предложение зависит от возможности и необходимости воспринимать и использовать информацию, разница между ценой производства и ценой применения информации является ценой образования, формирующей требуемую компетенцию.
Ключевые слова: информация, рынок, Интернет, спрос, предложение.

ВВЕДЕНИЕ

С распространением Интернет и ростом объемов электронной коммерции исследователи стали заниматься изучением особенностей спроса и предложения в компьютерных сетях. Следует отметить работы следующих авторов: Е. В. Красильниковой [1], С. С. Григорьева, [2] В. А. Носкова и К. Е. Федорова [3], М. А. Пестунова [4], О. Ю. Красильникова [5], К. В. Шевель [6], Г. В. Бутковской и др. [7], М. Л. Калужского [8], А. В. Коваленко [9]. Указанные авторы рассматривают общие и частные проблемы функционирования виртуальных рынков информационных продуктов [1, 2], образования конкурентной среды в Интернет [3], прогнозирование спроса и предложения [4, 5], спрос и предложение, в том числе, персонализированный [6, 7], стратегии развития новых информационных технологий, обеспечивающих эффективное функционирование виртуального бизнеса [8, 9].

Целью данной работы является исследование спроса и предложения на информацию как товар и услугу.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В настоящее время рынки промышленных товаров не являются основным видом товарных рынков. Тем не менее, как отмечают американские социологи Дж. де Граф, Д. Ванн и Т. Х. Нэйлор, «...разнообразие продуктов потребления в настоящее время превышает разнообразие биологических видов. С 1993 года появилось 20 миллионов новых наименований товаров» [10, с. 147]. Товарное изобилие является и причиной, и следствием чрезмерного потребления, от которого страдают развитые страны, прежде всего, США. Рост производства товаров потребления обуславливает экономический рост этих стран. Те же авторы отмечают, что «в супермаркете имеется

ОСОБЕННОСТИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ИНТЕРНЕТ

около 30 000 наименований товаров, в два с половиной раза больше, чем 20 лет назад. ... Американцы в среднем проводят в 7 раз больше времени, делая покупки, чем играя со своими детьми».

Помимо рынка промышленных товаров товарные рынки включают также рынки сельскохозяйственных продуктов и рынки невозпроизводимых товаров, таких как произведения искусства. Появился новый рынок – рынок информации. Помимо традиционных печатных изданий широкое предложение информационных продуктов осуществляет Интернет.

Многие экономисты рассматривают услуги (сервис) как продукты или товары, а их цены считают результатом соглашения спроса и предложения.

Рассмотрим сервис как производственную деятельность. Некоторые исследователи называют сервис «третичной» деятельностью, подразумевая при этом под первичной деятельностью ресурсодобычу и сельское хозяйство, а под вторичной – промышленное производство. «Третичная» деятельность также включает функции распределения.

Рынок услуг включает финансы и банковское дело, транспорт, телекоммуникации, лизинговый сервис и услуги по аренде и продаже недвижимости, сервис, предназначенный для конечного потребителя (от парикмахера до ветеринара), и различные виды бизнес сервиса, включая снабжение и информационные услуги.

Услуги можно охарактеризовать следующими качественными показателями:

- не материальностью (производство и потребление только имитируются, и, как результат, продукт не имеет материального выражения и не может быть в материальном виде выставлен на продажу);

- кастомизацией (потреблением в реальном масштабе времени): услуги осуществляются по договору, в обмене участвует индивид или товар, который адаптируется к специфическим нуждам потребителя;

- совместным производством: сам потребитель должен быть активен по отношению к осуществляемой для него услуге, он участвует в ее производстве.

Последнее качество услуг особенно ярко проявляется в информационной экономике, когда осуществляется массовое производство товаров на заказ. Так, фирма Dell, вышедшая на второе место в 2020 году по производству персональных компьютеров в США (на первом – фирма Apple), производит свои изделия только по индивидуальным заказам покупателей: сборка компьютера определенной конфигурации осуществляется только после получения заказа [11]. Это положение также относится к программному обеспечению, когда производится его настройка соответственно запросам потребителя. Некоторые информационные продукты, например, бухгалтерские программы, имеют множество функций, избыточных для данного пользователя. В таком случае при продаже товара ряд функций может блокироваться и затем устанавливаться за дополнительную плату. Данное свойство товара сочетает его с услугой по активизации дополнительных качеств. Здесь также проявляется двойственная природа информационного продукта, сочетающего в одной единице товар и сервис.

Рассматривая вопрос регулирования рынка услуг, следует отметить, что существует целый набор правил его функционирования, которые, в первую очередь, выступают ограничивающими факторами. Эти правила включают осуществление доступа к данному сервису; уровень профессионализма «продавцов» или «производителей» сервиса; получаемые потребителем гарантии; сам процесс оказания услуги, его длительность и результат; отношение к потребителю; качество услуги и ее цена. Главным при этом выступает безопасность потребителя, а также соблюдение групповых или общественных интересов. В случае осуществления сетевой деятельности, включающей транспорт, телекоммуникации и даже банковские услуги, последнее требование особенно важно.

Одним из сегментов рынка информационных услуг является рынок коммуникаций. Коммуникации – это, прежде всего, диалог двух или нескольких (в случае телеконференции) персон, осуществляющих обмен информацией. Материальная составляющая информационной услуги – это электрические и оптические линии, передающие и принимающие станции, в качестве входного, но уже информационного ресурса выступает программное обеспечение для осуществления расчетов и контроля за работой систем, в том числе программы для мобильных телефонов. Рынок коммуникаций регулируется новыми технологиями, а также востребованностью информационного обмена.

Появился также специальный рынок компьютерных услуг. Он включает выполнение различных работ на компьютерах: подготовку и редактирование документов, издательские работы, осуществление бухгалтерского учета, поиск и подбор необходимой клиенту информации, разработку веб-сайтов, компьютерный дизайн, создание видео роликов для рекламы и мультипликационных фильмов. Также этот рынок охватывает техническое обслуживание и ремонт компьютерной техники, поставку комплектующих, компьютерных аксессуаров, обслуживание компьютерных сетей.

В экономической теории информация рассматривается с позиций ее производства и потребления, как продукт интеллектуального труда, имеющий полезность, потребительскую стоимость и стоимость производства. Потребляемая обществом информация рассматривается в процессе производства и воспроизводства, в которых она играет роль производственного ресурса наравне с традиционными видами ресурсов.

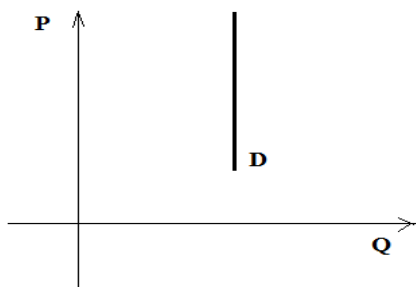


Рисунок 1. Модель спроса на информацию как товар

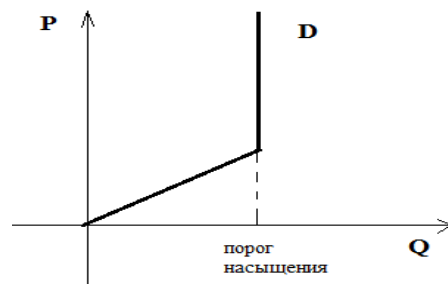


Рисунок 2. Модель индивидуального спроса с «пороговой» точкой

ОСОБЕННОСТИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ИНТЕРНЕТ

Проводя дальнейшую аналогию при моделировании спроса на информацию как ресурс со спросом на природные ресурсы, мы предлагаем моделировать индивидуальный спрос, в котором будет существовать некоторый «порог насыщения»: цена информации для индивидуума или организации будет расти постепенно, пока она не окажется жизненно необходимой, в этой точке потребитель готов заплатить очень высокую цену в зависимости от той роли, которую играет для него данная информация (рисунок 2).

Говоря о рыночном предложении информации как товара, следует говорить о затратах, но решение о производстве информации никак не зависит от ее цены. Множество примеров свидетельствует о желании индивидуумов, обусловленном различными мотивами, производить информацию и делать ее доступной для огромного числа потребителей. Кроме того, сами объекты и явления, обладая свойством отражения, производят информацию, воспринимаемую индивидуумами или группами индивидуумов. Модель предложения информации – это прямая, параллельная оси абсцисс, когда по фиксированной цене можно получить любое количество копий информационного продукта, поскольку затраты на тиражирование либо очень малы, либо равны нулю. Так, в Интернет одну и ту же информацию можно получать сколь угодно раз, оплата за пользование Интернет не предполагает качество и смысл получаемой по запросу информации, она либо повременная, либо зависит от объема информации. В таком случае самыми дорогими являются картинки, опять-таки без привязки цены к содержанию, а только к объему используемой памяти. Высота прямой спроса S над осью абсцисс, отражающей объем произведенного продукта (информации), зависит от начальной цены продажи p_0 , которая, в случае массовых продаж, невысока, потому что речь идет об уже использованных первоначально сведениях, т. е. не новых данных (рисунок 3).

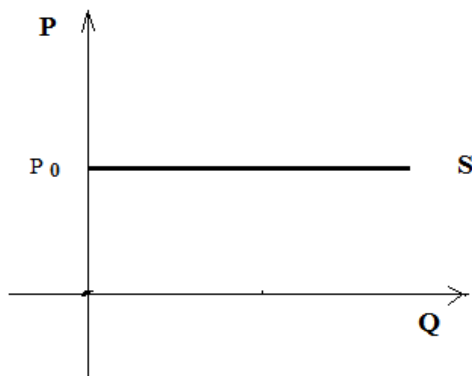


Рисунок 3. Модель предложения для тиражируемой информации

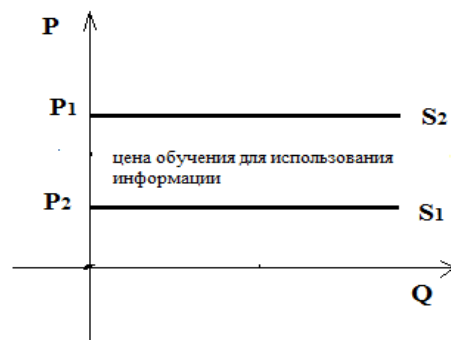


Рисунок 4. Модель предложения для «немассового» информационного продукта

Поскольку информационный продукт относится к сфере услуг, то большое влияние на спрос оказывает желание индивидуума потребить, т. е. воспринять и использовать в своей деятельности предлагаемую информацию. Часто предлагаемая

информация, несмотря на ее ценность, например, культурную, оказывается слабо востребованной, поскольку проще, как это делает большинство американцев, посмотреть комикс или фильм, чем читать серьезную книгу, например. «Войну и мир» Л. Н. Толстого. Также и для восприятия экономической информации требуется высокая квалификация, т. е. опять к цене предложения необходимо добавить цену базовой информации, позволяющей адекватно воспринять предлагаемые сведения. Поэтому реальная цена предложения специфического информационного продукта, являющегося «немассовым», различна для производителей и потребителей информации (рисунок 4). На рисунке 4 показаны s_1 – предложение произведенной информации, s_2 – предложение данной информации для квалифицированного пользователя.

Для производителя информационного продукта цена p_2 определяется как сумма затрат на его производство (сбор и систематизацию информации, анализ и выводы, создание мягкой копии – текста в Интернет, размещение текста на сайте). Для квалифицированного потребителя цена p_1 , которую он реально платит, выше, чем общедоступная цена, поскольку в нее входит уже оплаченное полученное образование в данной области. Разность $p_1 - p_2$ не равна цене всего образования в целом, возможно, это – цена отдельного учебного курса, относящегося к теме получаемой (покупаемой) информации. В зависимости от содержания информации ее потребительскую стоимость определяет либо цена p_1 , либо p_2 . В настоящее время все большую популярность набирают «короткие» учебные программы, реализуемые в рамках дополнительного образования. Их цена как раз и определяется формируемой компетенцией, необходимой для усвоения в дальнейшем информации по цене p_1 .

ВЫВОДЫ

Спрос и предложение в компьютерных сетях имеют свои особенности, которые связаны с содержанием информации. Разработаны модели индивидуального спроса с «пороговой точкой», которая означает, что, начиная с некоторого момента, информация становится особо ценной для потребителя, и он готов заплатить за нее высокую цену. Также создана модель индивидуального предложения информационного продукта, отражающая уровень образованности или осведомленности потребителя.

Список литературы

1. Красильникова Е. В. Взаимодействие спроса и предложения на рынке информационных продуктов // Креативная экономика. 2011. № 5 (53). С. 119–125.
2. Григорьев С. С. Формирование информационно-сетевой экономики // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. № 1 (40). С. 13–16.
3. Носков В. А., Федоров К. Е. Об особенностях развития конкурентной среды при формировании информационной экономики // Вестник СамГУПС. 2009. № 4. С. 80–83.
4. Пестунов М. А. Прогнозирование спроса и предложения объектов интеллектуальной собственности // Экономический анализ: теория и практика. 2005. № 20 (53). С. 49–56.
5. Красильников О. Ю. Анализ Интернет-экономики на микроуровне // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. 2007. Т. 7., № 2. С. 3–13.

ОСОБЕННОСТИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ИНТЕРНЕТ

6. Шевель К. В. Индивидуализация спроса и предложения на туристском рынке // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. 2018. № 2. С. 44–52.
7. Бутковская Г. В., Старостин В. С., Чернова В. Ю. Роль персонифицированного подхода к в формировании потребительского спроса в ритейле // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 2 (39). С. 126–130.
8. Калужский М. Л. Трансформация виртуального рынка: от традиционного посредничества к сетевому провайдингу // Информационное общество. 2017. № 3. С. 4–10.
9. Коваленко А. В. Сетевые ресурсы и их влияние на современную экономику // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. 2017. № 1. С. 59–63.
10. Де Граф Дж., Ванн Д., Нэйлор Т. Х. Потреблятьство: болезнь, угрожающая миру / Пер. с англ. М.: Ультра. Культура, 2003. 372. с.
11. 7 лучших фирм – производителей ноутбуков [Электронный ресурс]. URL: <https://www.expertcen.ru/article/ratings/luchshie-proizvoditeli-noutbukov.html>

Статья поступила в редакцию 10.02.2021

УДК 338.2

МАТРИЦА ВЫБОРА МОДЕЛИ СТАРТАПА

Артюхова И. В., Пилипенко В. В.

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

E-mail: ivartuhova@mail.ru

В условиях цифровизации экономики особое значение имеет развитие инноваций, поскольку это позволяет увеличить эффективность деятельности предприятий и общества в целом. В связи с этим особую роль играют стартапы, поскольку они являются основным инструментом создания инновационных продуктов. В работе определены теоретические аспекты понятия «стартапов», выделены основные этапы их создания. Кроме этого, определены основные модели построения стартапов, а также разработана матрица выбора модели стартапа.

Ключевые слова: стартапы, инновации, модели стартапов.

ВВЕДЕНИЕ

Ежегодно создаются большое количество предприятий, предлагающих товары или услуги, имеющие аналоги на рынке, однако существует небольшая доля предприятий, которые готовы предложить рынку совершенно новый продукт, при этом их задача – исследовать реакцию рынка на продукт, оптимизировать его и масштабироваться в скором будущем. Данные предприятия называют стартапами.

В современных условиях развития стартапы являются эффективным инструментом развития цифровой экономики, поскольку позволяют создать и реализовать совершенно новую идею, способствующую развитию общества.

Стартапы являются достаточно новой темой для изучения, поскольку данный термин появился относительно недавно, в конце XX века, поэтому на сегодняшний день не разработан эффективный методический аппарат, необходимый для качественной разработки стартапа, а существующие методики, представленные в различных источниках, не систематизированы и описаны поверхностно. Исходя из этого, данная тема исследования является актуальной, поскольку позволяет систематизировать подходы к управлению стартапами и определить принципы, алгоритмы и направления развития стартапов.

Целью работы является разработки матрицы выбора модели стартапа.

Для выполнения цели необходимо выполнить следующие задачи:

- определить понятие «стартап»;
- охарактеризовать основные черты и особенности стартапов;
- описать стадии формирования стартапов;
- изучить основные модели реализации стартапов;
- разработать матрицу выбора модели реализации стартапов.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Термин «стартап» происходит из английского языка и дословно означает «запуск нового процесса» или «старт чего-либо». Чаще всего под стартапами подразумевают

МАТРИЦА ВЫБОРА МОДЕЛИ СТАРТАПА

предприятие, имеющее очень высокие коммерческие риски и инновационную идею, которая в случае успеха может принести высокую и быструю прибыль.

Впервые определение стартапа представил американец Стивен Бланк. Он определил данное предприятие как «временную структуру, помогающую находить интересную бизнес–модель и реализовывать ее в жизнь» [1].

Автор книги «The Lean Startup» Эрик Рис определяет стартап так: «Стартап – организация, которая создаёт новый продукт или новую услугу в условиях высокой неопределённости» [2].

Также считается, что «стартап – проект с интеллектуальной собственностью»; «стадия предприятия, на которой оно создается, регистрируется и получает лицензию» [3, 4].

Таким образом, основываясь на данных определениях, можно сказать, что стартапом является временное предприятие, имеющее инновационную бизнес–идею и высокие коммерческие риски, способное масштабироваться, создаваемое с целью реализации инновации для удовлетворения потребностей потребителей.

Стартапы, как и любой иной вид деятельности, имеют ряд особенностей [3]:

- Наличие короткого срока функционирования предприятия, что осложняет составление прогноза о его развитии и привлечении инвесторов;
- Реализация не только коммерческой, но и научной, социальной, информационной и иной идеи;
- Наличие совершенно инновационной идеи, не имеющей аналогов на рынке;
- Нахождение проекта на стадии формирования (освоение аудитории, исследование рынка, поиск инвесторов и т. д.)
- Применение новых схем организационных процессов и схем ведения бизнеса;
- Основу проекта составляют новаторские задумки, воплощаемые через энтузиазм команды разработчиков.

Стартап является одной из стадий формирования предприятия и включает в себя момент от зарождения инновационной идеи до полноценного запуска продукта и его реализации потребителю. Точного временного отрезка, на котором проект является стартапом, не существует, поскольку это зависит от реализуемой бизнес–идеи и возможностей предпринимателя. После завершения периода стартапа предприятие может идти по развитию одного из сценариев:

- Прекращение работы ввиду отсутствия перспективы и невостребованности продукта на рынке;
- Развитие предприятия, дополнительное инвестирование, масштабирование проекта и перехода на стабильную деятельность, приносящую прибыль.

Отнести предприятие к стартапу можно только при соблюдении трех принципов [4]:

1. Наличие своевременной и мобильной инновационной идеи. Данный принцип подразумевает, что стартап должен иметь и реализовать совершенно новую разработку, не встречавшуюся ранее на рынке и удовлетворяющую потребность большинства потребителей. Это позволяет стартапу быстрыми темпами интегрироваться в современное общество и получить большой доход.

2. Наличие коллектива разработчиков. Данный принцип подразумевает, что в обязательном порядке должна быть сформирована целеустремленная и сплоченная команда, имеющая единую цель.

3. Возможность масштабироваться.

Только при соблюдении данных принципов проектируемое предприятие можно отнести к стартапам.

Как и любой бизнес-проект, стартап имеет определенные этапы перехода предприятия в устойчивый вид деятельности, приносящий стабильный доход. Как правило, выделяют 5 этапов: pre-startup, startup stage, growth stage, expansion stage, exit stage [5].

Pre-startup представляет собой отрезок времени, при котором формируется инновационная концепция, основываясь на данных анализа рынка, а также разрабатывается первоначальный бизнес-план проекта.

Startup stage представляет собой период запуска проекта. На данном этапе происходит активная рекламная кампания для продвижения продукта, а также привлекаются крупные инвесторы.

Growth stage представляет собой этап активного роста проекта, начинающегося после продвижения и закрепления предприятия на рынке. На данном этапе увеличиваются объемы реализации продукта, предприятие получает популярность и продолжает развиваться, основываясь на разработанном бизнес-плане.

Expansion stage представляет собой этап продолжающегося умеренного роста предприятия. На данном этапе создатели стартапа и инвесторы начинают стабильно получать доход от деятельности, происходит процесс масштабирования и превращения предприятия в полноценный бизнес.

Exit stage представляет собой последний этап, на котором предприятие выходит из категории стартапа в разряд устойчиво функционирующего коммерческого предприятия. На данном этапе налаживается широкая сеть реализации продукта, ведется конкурентная борьба с крупными участниками рынка, а также, как правило, инвесторы продают свои доли в предприятии.

Самыми сложными являются первые два этапа функционирования стартапа, поскольку зачастую у предпринимателей отсутствует понимание уникальности продукта, что затрудняет его продвижение. Кроме этого, многие стартаперы в случае отклонения от намеченного плана теряются и не могут принимать эффективные решения, что отражается на привлекательности продукта для инвесторов. Поэтому при разработке стартапов важным является формирование четкой и логичной модели функционирования, имеющую графическое или схематическое отображение. Данная модель должна содержать в себе основные бизнес-процессы, методы привлечения клиентов и инвесторов, способы получения дохода и другое. Иными словами, модель должна содержать основные стадии создания и развития стартапа.

Существует классическая модель стартапа, состоящая из планирования, анализа системы, разработки и внедрения продукта, его тестирования и поддержки и продвижения, однако она может меняться в зависимости от разрабатываемого продукта, специфики работы команды, размера бюджета, поэтому, основываясь на данных критериях, необходимо верно выбрать модель разработки стартапа.

МАТРИЦА ВЫБОРА МОДЕЛИ СТАРТАПА

Существуют классические и гибкие модели разработки стартапов. К классическим относятся Code and Fix, Waterfall, V-Model, Инкрементная модель, Спиральная модель, Итеративная модель и RAD-Model (таблица 1). К гибким моделям относится модель Agile, которая имеет большое количество вариаций, среди них известные – Scrum, Kanban, экстремальное программирование (XP) и Lean [6].

Таблица 1.

Классические модели разработки стартапов

Название	Суть модели	Главный принцип	Требование, условие	Отрасль (сфера) применения
Code and Fix	Программирование продукта с дальнейшим его исправлением до момента, когда продукт будет эффективно работать.	Отсутствие плана развития и прочей документации	Маленькая команда, имеется представление о разрабатываемом продукте и процессе его разработки	Небольшие предприятия, разрабатывающие несложное программное обеспечение
Waterfall	Разработка продукта происходит поэтапно: изучение требований, проектирование и разработка продукта, его тестирование, поддержка его работы. Новый этап не начинается без завершения предыдущего.	Строгое выполнение разработанного плана и бюджета	Усовершенствование имеющегося на рынке продукта	Разработка программ для строительства, медицины, работы с государственными контрактами.
V-Model	Проведение параллельной проверки и тестирования продукта на ранних этапах. Перед переходом на следующий этап проводится контроль и исправление ошибок	Тестирование продукта на ранних стадиях разработки	Четкое планирование действий, наличие в команде тестировщиков	Строительство крупных объектов
Инкрементная модель	Разработка продукта происходит при делении его на циклы, каждый цикл делится на модули, а модули – на фазы	Разработка продукта по частям-инкрементам	Наличие общего понимания, какой продукт должен быть в итоге	При выведении базовой версии продукта на рынок, при условии, что весь запланированный функционал еще находится на стадии проектирования
Спиральная модель	Разработка проекта идет по спирали, каждая из которых состоит из четырех этапов: планирование, анализ рисков, конструирование, оценка результатов.	Детальная проработка рисков	Не определены конечные требования к продукту, но есть понимание, что они будут достаточно сложные; наличие достаточного финансирования	Для ведения критически важных проектов с высокими рисками

Название	Суть модели	Главный принцип	Требование, условие	Отрасль (сфера) применения
Итеративная модель	В первую очередь, создается базовый функционал продукта, затем с каждой итерацией он совершенствуется, получая все новые функции.	Разработка базового продукта с его дальнейшим совершенствованием	Анализ требований рынка для совершенствования продукта	Применяется стартапами, желающими быстро выйти на рынок
RAD-Model	На самых ранних стадиях к проекту привлекается заказчик для разработки и оценки продукта	Привлечение заказчика к процессу разработки продукта	Объект должен легко разбиваться на небольшие части, которые могут создаваться параллельными командами	В проектах, имеющее достаточное финансирование и требующее быстрого решение проблемы

Источник: составлено авторами на основании [6, 8, 9, 10]

Классические модели в большинстве случаев используются предприятиями, которые разрабатывают небольшие продукты, не значительно чувствительные к изменениям внешней среды. Однако для большинства стартапов данное условие является основополагающим, поэтому в своей деятельности для них целесообразнее будет использовать гибкие модели разработки стартапов (таблица 2).

Таблица 2

Гибкие модели разработки стартапов

Название	Суть модели	Главный принцип	Требование, условие	Отрасль применения
Agile	После получения результата по окончании каждой итерации вносятся изменения в первоначальное видение проекта в зависимости от требуемого потребителем функционала.	Внесение изменений в первоначальный вид продукта в любой момент времени	Наличие детального представления о получаемом результате, отсутствие необходимости наличия всего бюджета и расчета рисков.	Большая часть ИТ-проектов
Kanban	Каждая задача по проекту записывается на отдельную карточку и закрепляется на доске в колонке «сделать». Исполнитель выбирает задачу и перемещает ее в колонку «в процессе». Когда задача сделана, она перемещается в колонку «готово»	Деление задач по группам в зависимости от их стадии выполнения	Выполнение задач проекта точно в определенный срок, нагрузка между командой распределяется равномерно	Различные стартапы и виды бизнеса

МАТРИЦА ВЫБОРА МОДЕЛИ СТАРТАПА

Название	Суть модели	Главный принцип	Требование, условие	Отрасль применения
Scrum	Состоит из элементов системы Kanban и включает деление процесса разработки на спринты (периоды), в течение которых происходит выбор и выполнение задач для разработки продукта	Выполнение задач за счет совместных усилий команды	Наличие профессионалов с высокой мотивацией, инициативные и готовые вносить изменения как в ход реализации проекта, так и в сам продукт	Различные стартапы и виды бизнеса
Экстремальное программирование (XP)	В рамках модели выделяются 4 процесса: кодирование, тестирование, дизайн и слушание. Любой участник проекта может вносить свои изменения в код программы, разрабатывать тесты для проверки работы функции.	Написание качественного кода для разработки и совершенствования программы	Оперативная качественная командная работа при написании программы, высокий профессионализм	Исключительно при разработке программных продуктов
Lean	Модель основана на научном подходе к менеджменту, который использует в своей деятельности специалистов высокого уровня, эксперименты, итеративный выпуск продуктов для сокращения цикла разработки и др.	Исключение потерь (времени, функционала, финансов и др.), принятие решение на основе фактов	Мотивация команды, акцент на обучении	Различные стартапы и виды бизнеса

Источник: составлено авторами на основании [6, 8, 9, 10]

Таким образом, гибкие модели развития стартапов позволяют более четко спланировать действия предприятия, что позволит более быстро выпустить качественный продукт на рынок и получить желаемый эффект.

ВЫВОДЫ

Подводя итог, отметим, что стартапами являются не все создаваемые предприятия. При отнесении компании к данной категории необходимо наличие инновационной идеи, команды разработчиков и возможность масштабироваться. Кроме этого, к стартапам относятся лишь те предприятия, которые находятся на стадии формирования и имеют небольшой срок функционирования.

Стартапы, как и большинство предприятий, проходят определенные этапы своего развития, самыми сложными из которых является разработка и выпуск инновационного продукта, что осложняется отсутствием достаточного опыта, финансирования, навыков планирования и др. Поэтому при разработке стартапа важным является выбор модели, позволяющей максимально эффективно выстроить работу и вывести продукт на рынок.

Существует несколько видов различных моделей стартапов, однако выбор той или иной модели должен исходить из особенностей продукта, размера бюджета и специфики работы команды. Наиболее эффективными являются гибкие модели, поскольку они позволяют вовремя отреагировать на изменения потребностей потребителей без каких-либо серьезных потерь. Однако несмотря на это, выбор модели должен основываться на особенностях того или иного стартапа, сформированных требованиях к продукту, бюджету и времени работы, что позволит выбрать ту модель, которая сможет помочь достичь желаемого результата.

Список литературы

1. Бланк Стив Стартап: Настольная книга основателя. Москва: Альпина Паблишер, 2019. 623 с.
2. Ries E. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. New York: Crown Business. 2011. P. 103.
3. Боркова Е. А., Жаркова Д., Рудая Е. Инновационные стартапы: проблемы создания и продвижения на рынке. 2015. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23356222>
4. Рис Э. Метод стартапа. Предпринимательские принципы управления для долгосрочного роста компании. Москва: Альпина Паблишер, 2018. 430 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://avidreaders.ru/book/metod-startapa-predprinimatelskie-principiy-upravleniya-dlya.html>
5. Спиридонова Е. А. Создание стартапов: учебник для вузов. Москва: Издательство Юрайт, 2021. 193 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://urait.ru/bcode/467740>.
6. Что такое стартап: Бизнес идеи, бизнес-планы, школа бизнеса. [Электронный ресурс]. URL: <https://temabiz.com/terminy/chto-takoe-startap.html>
7. Марк Андрессен: Не каждому стартапу следует следовать методу «Бережливый стартап» или «держаться за ось»/ ToWave: на волне знаний и тенденций. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.towave.ru/pub/mark-andressen-ne-kazhdomu-startapu-sleduet-sledovat-metodu-berezhlivyi-startap-ili-derzhatsya-0>
8. Лучшие бизнес-модели стартапов: Инновации, стартапы, изобретения [Электронный ресурс]. URL: <https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/biznes-model-startapa>
9. Модели и методологии разработки стартапа [Электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/finance/118679-modeli-i-metodologii-razrabotki-startapa>
10. Рис Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. М.: Альпина Паблишер, 2016. 253 с.
11. Сазерленд Дж. Scrum. Революционный метод управления проектами. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.litres.ru/dzheff-sazerlend/scrum-revolucionnyy-metod-upravleniya-proektami/chitat-onlayn>

Статья поступила в редакцию 10.02.2021

УДК [330.101.8:005.934]:004

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЕЕ УРОВНЯ

Бессарабов В. О.

*Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского,
Донецк*

E-mail: bessarabov93@gmail.com

В статье проанализированы современные экономические преступления, вследствие чего определены основные мероприятия, проводимые отечественными субъектами предпринимательской деятельности, по выявлению, оценке и противодействию угрозам экономической безопасности. Обоснованию логики интегральной оценки уровня экономической безопасности, результаты которой представлены в ходе исследования, предшествовала адаптация методов, необходимых для ее проведения (от разработки интегрального показателя финансовой устойчивости до структуры анкеты для оценки составляющих экономической безопасности предпринимательской деятельности).

Ключевые слова: экономическая безопасность предпринимательской деятельности; оценка экономической безопасности предпринимательской деятельности; методы обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности

ВВЕДЕНИЕ

Динамика развития социальных и экономических отношений, непосредственно влияющих на условия ведения предпринимательской деятельности как в Российской Федерации, так и Донецкой Народной Республике, во многом связана с уровнем ее экономической безопасности, количественная оценка которого должна предполагать переход количественных показателей в качественные. Несмотря на очевидность того, что отдельные показатели экономической безопасности не могут иметь четкого количественного измерения (в силу своей субъективности), большинство современных подходов к оценке ее уровня обходит данный факт стороной.

Такая ситуация, по нашему мнению, связана, с одной стороны, с ростом математического формализма в современных экономических исследованиях, а с другой – со сведением последствий «нарушения» экономической безопасности исключительно к финансовым потерям и последствиям (так как их легче подсчитать или предложить модели их оптимизации). При этом в обоих случаях оценка экономической безопасности (причем как отдельного предприятия, предпринимательской деятельности, так и отрасли, государства) сводится к формированию «механистического» взгляда на процессы, которые происходят в экономике и обществе.

Вышесказанное подтверждает анализ современных подходов к оценке уровня экономической безопасности предпринимательской деятельности. Соответствующие результаты анализа обстоятельных исследований отражены в работах Глушкова Е. В. и Редько Г. М. [5], Гридневой Е. В. и Шаповалова В. И. [7], Дышлогого И. Н. и Лукьяненко В. А. [9], Ермаковой Э. В. [11], Мелиховой Т. О. [16], Шишова Ю. В. [23] и др. [10; 12–14; 17; 18; 19; 22].

Разные цели и задачи, которые ставили перед собой авторы исследований (речь идет о результатах, представленных в публикациях [5–7; 9–14; 16–19; 22; 23]), привели к отсутствию универсальных подходов, которые не только не всегда учитывают особенности предпринимательской деятельности и современные предпосылки ее развития, но и не могут быть реализованы в разных отраслях экономики Донецкой Народной Республики и Российской Федерации.

В свою очередь, большинство указанных авторами подходов основывается на «статичных» показателях в функциональных моделях за конкретный временной промежуток, не принимая во внимание темпы и динамику изменений (которые могут прояснить ситуации и повлиять на дальнейшие управленческие решения в случае равенства значений отдельных показателей). Кроме того, бесспорно соглашаясь с целесообразностью установления предельных (пороговых, критических и т. п.) значений, процесс их определения является крайне субъективным, должен учитывать специфику предпринимательской деятельности, практический опыт лиц, осуществляющих оценку ее экономической безопасности.

Очевидно, что каждый из подходов, представленных в работах ученых ([5–7; 9–14; 16–19; 22; 23]), предполагает реализацию четкого алгоритма расчёта показателя (интегрального) уровня экономической безопасности предпринимательской деятельности преимущественно на основании общеизвестных коэффициентов финансовой устойчивости (ликвидности, независимости и т. д.). В такой интерпретации речь идет об анализе только финансовой составляющей исследуемой проблематики, оставляя при этом другие составляющие, которые уже были выделены и проанализированными нами ранее ([2]), без особого внимания (речь идет о политико-правовой, интеллектуально-кадровой, технико-технологической, информационно-цифровой). Кроме того, следует пояснить категориальный аппарат, выступающий основой представленного исследования:

– экономическая безопасность предпринимательской деятельности – это состояние защищенности субъектов предпринимательской деятельности, основанное на своевременном выявлении, оценке и противодействии угрозам экономической безопасности;

– угроза экономической безопасности предпринимательской деятельности – это потенциальная возможность получения отрицательного экономического результата, возникающая вследствие дестабилизирующих факторов внутренней и внешней среды.

Однако отметим, что угроза не всегда может быть причиной отрицательного экономического результата, но косвенно приводит к нему. Так, снижение имиджа субъекта предпринимательской деятельности в глазах общественности, по сути, является угрозой его экономической безопасности, так как может привести к снижению объемов деятельности и текучести кадров, что в конечном итоге скажется на экономических результатах.

Другими словами, с практической точки зрения следует понимать, что угрозы и их негативные последствия как для субъектов предпринимательской деятельности, так и для государственных органов общества крайне разнообразны, что объясняется рядом причин (например, постоянной нехваткой ресурсов, невозможностью

достоверно спрогнозировать социально-экономические и политические изменения факторов внутренней и внешней среды и т. д.).

При этом ключевым моментом обоснования логики проведения оценки уровня экономической безопасности предпринимательской деятельности является понимание того, что разные ее составляющие (исходящие из угроз) должны быть оценены по-разному. Это связано с тем, что если финансовые показатели, которые лежат в основе одноименной составляющей, как правило, являются объективными (базируются на количественных данных, представленных в различных формах финансовой отчетности или управленческих аналитических докладах и записках), то для анализа других составляющих необходим расчет субъективных или качественных показателей.

Учитывая вышесказанное, цель исследования заключается в анализе современных методов обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности и интегральной оценке ее уровня в Донецкой Народной Республике.

Фундаментальными положениями, которые наилучшим образом описывают логику реализации цели исследования, являются следующие:

1) обоснование перечня используемых субъектами предпринимательской деятельности методов обеспечения собственной экономической безопасности (выявления, оценки и противодействия угрозам) на основе проведения анализа особенностей их реализации и целесообразности в условиях современных экономических преступлений;

2) применение разных подходов для оценки различных составляющих экономической безопасности предпринимательской деятельности на основе адаптации шкалы ее уровня к реальным значениям показателей;

3) оценка финансовой составляющей экономической безопасности субъектов предпринимательской деятельности должна базироваться на исследовании их устойчивости (расчете соответствующих коэффициентов) и вероятности банкротства (на основании как отечественных, так и зарубежных моделей), при помощи построения функциональной зависимости между показателями;

4) для оценки политико-правовой, интеллектуально-кадровой, технико-технологической, информационно-цифровой составляющих экономической безопасности предпринимательской деятельности должны применяться экспертные методы оценки, максимально учитывающие природу возникновения соответствующих угроз;

5) уровень экономической безопасности предпринимательской деятельности определяется на основе расчета соответствующего интегрального показателя, позволяющего свести к единой шкале разные методы, применяемые для оценки ее составляющих.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

1. МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ, ОЦЕНКИ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ УГРОЗАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ И ЗАРУБЕЖНЫМИ СУБЪЕКТАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Итак, исходным пунктом реализации цели является анализ современных методов, применяемых субъектами предпринимательской деятельности Донецкой Народной Республики и Российской Федерации для обеспечения экономической безопасности (выявления, оценки и противодействия угрозам). Очевидно, что такие подходы полностью зависят от экономических преступлений, которые имеют место быть при ведении предпринимательской деятельности.

Так, в рамках Всемирного обзора экономических преступлений специалисты международной компании PricewaterhouseCoopers (PwC), которые уже более 20 лет анализируют правонарушения в различных отраслях экономики, пришли к выводу, что в 2020 году основные из них были связаны с мошенническими действиями, киберпреступностью, незаконным присвоением активов, взяточничеством и коррупцией (рис. 1).

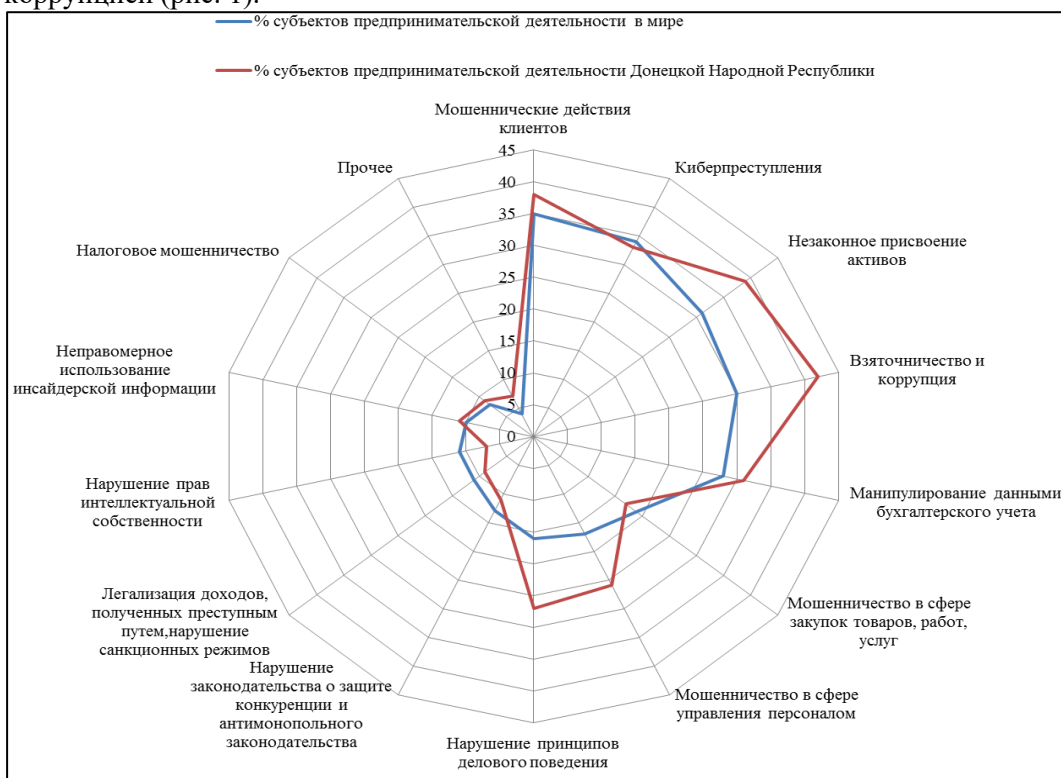


Рисунок 1. Основные виды экономических преступлений в мире и Донецкой Народной Республике (составлено автором и на основе [2])

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ...

Нельзя не отметить, в целом, совпадение мнений респондентов, принимавших участие в опросе, проводимом PwC (более 5 000 респондентов; 62 % руководители высшего уровня управления из 99 стран мира) с позицией отечественных субъектов предпринимательской деятельности (106 респондентов; 100 % руководители и их заместители; 25 предприятий Донецкой Народной Республики, представляющих тяжелую и легкую промышленность, торговлю и сервис).

Однако к основным экономическим преступлениям отечественные субъекты предпринимательской деятельности отнесли взяточничество и коррупцию (42 %), незаконное присвоение активов (39 %), мошеннические действия клиентов (38 %), киберпреступления (33 %). Наибольшая разница в ответах отечественных и зарубежных респондентов, которая отчетливо видна на рисунке 1, касается таких экономических преступлений, как нарушение принципов делового поведения (27 % и 16 %), мошенничество в сфере управления персоналом (26 % и 17 %).

Несмотря на практически идентичные ответы респондентов относительно других экономических преступлений, они отличаются по своему содержанию в силу специфики социально-экономических отношений в Донецкой Народной Республике. Например, нарушение законодательства о защите конкуренции и антимонопольного законодательства среди других экономических правонарушений выделили только 11 % отечественных участников опроса и 13 % зарубежных, однако если первые имели в виду практически полное его отсутствие, то вторые подразумевали его несовершенство и переменчивость под влиянием ряда факторов (в т. ч. особые условия работы в период карантинных мероприятий из-за пандемии коронавирусной инфекции).

Согласно рисунку 1, выделяется группа экономических преступлений, которые связаны с мошенничеством: от определенных действий клиентов (заинтересованных сторон) до управления персоналом. При этом установлено, что риски мошенничества окружают субъектов предпринимательской деятельности со всех сторон: злоумышленник может оказаться одним из работников или действовать извне, а во многих случаях внутренние и внешние мошенники действуют в сговоре. Взаимодействие с заинтересованными сторонами представляет риск, и все чаще экономические преступления совершает само руководство предприятий.

При этом среди основных методов выявления, оценки и противодействия угрозам экономической безопасности предпринимательской деятельности, согласно ответам отечественных и зарубежных респондентов, особого разнообразия не наблюдается, о чем свидетельствуют результаты, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Основные методы выявления, оценки и противодействия угрозам экономической безопасности, применяемые отечественными и зарубежными субъектами предпринимательской деятельности

Методы	Распределение ответов респондентов		
	в ДНР	в РФ	в мире
Методы внутреннего контроля	62 %	56 %	52 %
Управление рисками возникновения угроз (планирование, прогнозирование и т. п.)	24 %	9 %	13 %
Мониторинг подозрительной активности заинтересованных сторон (внешних и внутренних)	10 %	11 %	13 %
Обучение работников и их ротация (в случае необходимости)	2 %	4 %	3 %
Формирование корпоративной культуры (мероприятия по противодействию угрозам, мотивация к снижению уровня мошенничества и т. п.)	9 %	21 %	27 %

Составлено автором и на основе [17; 13].

Наибольшей популярностью среди субъектов предпринимательской деятельности пользуются методы внутреннего контроля (речь, в первую очередь, идет о способах документального и фактического контроля), на что указало 62 % респондентов из Донецкой Народной Республики и 56 % опрошенных из Российской Федерации. В свою очередь, планированию рисков возникновения угроз экономической безопасности и их прогнозированию уделяет внимание 24 % отечественных предприятий, в отличие от 9 % в Российской Федерации и 13 % за рубежом.

Мероприятиями, которые направлены на выявление, оценку и противодействие угрозам экономической безопасности, по мнению респондентов (работников) предприятий Донецкой Народной Республики являются:

1) для предприятий тяжелой промышленности: стратегическое и тактическое планирование деятельности, прогнозирование ее финансовых результатов (73,1 %); ротация работников и их должностных обязанностей (68,3 %); налаживание коммуникационных каналов с работниками (61,8 %);

2) для предприятий легкой: обеспечение систематического контроля за соблюдением положений регламентных документов (66,8 %); периодические проверки работников (60,3 %); налаживание коммуникационных каналов с работниками (52,7 %);

3) для предприятий торговли: периодические проверки работников (57,2 %); ротация работников и их должностных обязанностей (42,5 %); проверка анкетных данных, биографии работников, а также рекомендаций и отзывов с прошлых мест работы (41,3 %);

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ...

4) для предприятий сервиса: периодические проверки работников (49,6 %); проверка анкетных данных, биографии работников, а также рекомендаций и отзывов с прошлых мест работы (48,7 %); стратегическое и тактическое планирование деятельности, прогнозирование ее финансовых результатов (45,1 %).

2. ОЦЕНКА СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Применительно к финансовой составляющей экономической безопасности речь должна идти как об оценке финансовой устойчивости субъектов предпринимательской деятельности, так и анализе вероятности их банкротства. Своего рода корректировка расчётов и сведение их к общему знаменателю должна происходить путем как построения функциональной зависимости между показателями, так и обоснованием логики интегрального показателя оценки финансовой составляющей экономической безопасности предпринимательской деятельности. Логика расчета соответствующего интегрального показателя на данном этапе исследования предполагает отбор индикаторов финансовой составляющей экономической безопасности предпринимательской деятельности; определение пороговых значений отобранных показателей (при этом достаточно определить только минимальное и максимальное значение); весовые значения коэффициентов в интегральном показателе должны определяться экспертами, которые имеют четкое представление об алгоритмах их расчета, а их мнения (оценки) обязательно согласованы между собой (рассчитан коэффициент конкордации) и в случае необходимости скорректированы.

Для анализа финансовой составляющей экономической безопасности (в части финансовой устойчивости) рассчитаем ее интегральный показатель, фундаментом которого выступают коэффициенты (абсолютной ликвидности, финансовой независимости, финансовой стабильности маневренности собственного капитала, рентабельности, формулы для расчета каждого из которых представлены в [8]):

$$I_{\text{фy}} = a_1 * K_{\text{ал}} + a_2 * K_{\text{фн}} + a_3 * K_{\text{фс}} + a_4 * K_{\text{мск}} + a_5 * K_{\text{р}}, (1)$$

где $I_{\text{фy}}$ – интегральный показатель финансовой устойчивости; a_1, a_2, a_3, a_4, a_5 – весовые значения коэффициентов; $K_{\text{ал}}, K_{\text{фн}}, K_{\text{фс}}, K_{\text{мск}}, K_{\text{р}}$ – коэффициенты (абсолютной ликвидности, финансовой независимости, финансовой стабильности маневренности собственного капитала, рентабельности).

Стоит особо акцентировать внимание, что наибольшее значение коэффициентов соответствует наилучшим показателям деятельности. Четкое понимание этого экспертами (по 5 человек из состава руководства 25 исследуемых субъектов предпринимательской деятельности) позволило получить результаты их экспертной оценки, которые были положены в основу расчета веса каждого коэффициента в интегральном показателе.

Так, экспертам было предложено оценить вес каждого коэффициента так, чтобы сумма всех оценок в итоге составила 50 баллов (в эталонном варианте по 10 баллов

каждому коэффициенту). В свою очередь, определение степени согласованности мнений экспертов (коэффициент конкордации Кенделла) осуществляется по формуле [15]:

$$W = \frac{12 \cdot S}{m^2(n^3 - n) - m \sum_{j=1}^m T_j}, \text{ где } T_j = \frac{1}{12} \sum_y^l (t_y^3 - t_y) \quad (2)$$

где m – количество экспертов; S – сумма квадратов отклонений сумм оценок экспертов от средней суммы оценок; n – общее количество коэффициентов; T – поправочный коэффициент; l – случай одинаковых оценок экспертов; t_y – количество одинаковых оценок эксперта коэффициенту.

Учитывая то, что значения коэффициентов конкордации, рассчитанные в ходе исследования, были больше 0,6, можно сделать вывод о высокой степени согласованности мнений экспертов, что важно для обоснованного определения значения веса соответствующих финансовых коэффициентов.

Однако результаты расчета веса коэффициентов в интегральном показателе финансовой устойчивости нуждаются в корректировке из-за того, что их значения могут отличаться. Для такой корректировки необходимо выделить условно минимальные значения коэффициентов, которые будут свидетельствовать о низкой финансовой устойчивости. Для данной цели в таблице 2 представлены значения коэффициентов финансовой устойчивости, демонстрирующие нормальный, предкризисный и кризисный ее уровни.

Таблица 2

Значения коэффициентов финансовой устойчивости

Показатель / коэффициент	Уровень финансовой устойчивости		
	Нормальный	Предкризисный	Кризисный
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,2–0,05	<0,05
Коэффициент финансовой независимости	>0,6	0,6–0,3	<0,3
Коэффициент финансовой стабильности	>1	1–0,6	<0,6
Коэффициент маневренности собственного капитала	>0,4	0,4–0,2	<0,2
Рентабельность реализации	>0,08	0,08–0,01	<0,01

Составлено автором на основе [1; 4]

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ...

Согласно результатам расчёта скорректированных весовых значений коэффициентов были составлены формулы для расчета интегрального показателя финансовой устойчивости исследуемых субъектов предпринимательской деятельности (табл. 3).

Таблица 3

Формулы для расчета интегрального показателя финансовой устойчивости исследуемых субъектов предпринимательской деятельности

Субъект предпринимательской деятельности	Формула расчета интегрального показателя
«Производственно-коммерческое предприятие «Металлист»	$I_{\text{фy}} = 4,48 * K_{\text{ал}} + 0,72 * K_{\text{фн}} + 0,39 * K_{\text{фс}} + 0,74 * K_{\text{мск}} + 17,6 * K_{\text{р}}$
«Торгово-промышленная компания «Донецкий сеточный завод»	$I_{\text{фy}} = 3,92 * K_{\text{ал}} + 0,68 * K_{\text{фн}} + 0,37 * K_{\text{фс}} + 1,1 * K_{\text{мск}} + 16 * K_{\text{р}}$
ООО «Завод Коксохимоборудование»	$I_{\text{фy}} = 4,48 * K_{\text{ал}} + 0,77 * K_{\text{фн}} + 0,35 * K_{\text{фс}} + 0,92 * K_{\text{мск}} + 14,8 * K_{\text{р}}$
ООО «ДОНРЕМОНТ»	$I_{\text{фy}} = 4,24 * K_{\text{ал}} + 0,73 * K_{\text{фн}} + 0,37 * K_{\text{фс}} + 0,76 * K_{\text{мск}} + 19,6 * K_{\text{р}}$
ООО «Трэналофф–Траст»	$I_{\text{фy}} = 4,24 * K_{\text{ал}} + 0,75 * K_{\text{фн}} + 0,36 * K_{\text{фс}} + K_{\text{мск}} + 14,8 * K_{\text{р}}$
ООО «Артемида»	$I_{\text{фy}} = 4,4 * K_{\text{ал}} + 0,56 * K_{\text{фн}} + 0,39 * K_{\text{фс}} + 0,74 * K_{\text{мск}} + 23,2 * K_{\text{р}}$
ООО «Компания «Росмен»	$I_{\text{фy}} = 3,76 * K_{\text{ал}} + 0,57 * K_{\text{фн}} + 0,43 * K_{\text{фс}} + 0,76 * K_{\text{мск}} + 22,8 * K_{\text{р}}$
ООО «Золотой колос»	$I_{\text{фy}} = 4 * K_{\text{ал}} + 0,55 * K_{\text{фн}} + 0,34 * K_{\text{фс}} + 1,04 * K_{\text{мск}} + 22,4 * K_{\text{р}}$
ООО «Торговый дом «Продукты Донбасса»	$I_{\text{фy}} = 3,28 * K_{\text{ал}} + 0,63 * K_{\text{фн}} + 0,37 * K_{\text{фс}} + 1,08 * K_{\text{мск}} + 21,2 * K_{\text{р}}$
ЧП «Водолей»	$I_{\text{фy}} = 4,16 * K_{\text{ал}} + 0,57 * K_{\text{фн}} + 0,41 * K_{\text{фс}} + 0,78 * K_{\text{мск}} + 22 * K_{\text{р}}$
ООО «Галактика»	$I_{\text{фy}} = 4,16 * K_{\text{ал}} + 0,69 * K_{\text{фн}} + 0,35 * K_{\text{фс}} + 1,04 * K_{\text{мск}} + 20,8 * K_{\text{р}}$
ООО «Юз Авто Дон»	$I_{\text{фy}} = 4,24 * K_{\text{ал}} + 0,53 * K_{\text{фн}} + 0,34 * K_{\text{фс}} + 1,1 * K_{\text{мск}} + 20,4 * K_{\text{р}}$
ООО «Свет Востока»	$I_{\text{фy}} = 4,4 * K_{\text{ал}} + 0,52 * K_{\text{фн}} + 0,31 * K_{\text{фс}} + 0,98 * K_{\text{мск}} + 24 * K_{\text{р}}$
ООО «Омега»	$I_{\text{фy}} = 4,4 * K_{\text{ал}} + 0,55 * K_{\text{фн}} + 0,3 * K_{\text{фс}} + 1,02 * K_{\text{мск}} + 23,2 * K_{\text{р}}$

Субъект предпринимательской деятельности	Формула расчета интегрального показателя
ООО «Омегаплюс»	$I_{\text{фy}} = 4,48 * K_{\text{ал}} + 0,57 * K_{\text{фн}} + 0,28 * K_{\text{фс}} + K_{\text{мск}} + 23,6 * K_{\text{р}}$
Отель «Атлас»	$I_{\text{фy}} = 4 * K_{\text{ал}} + 0,73 * K_{\text{фн}} + 0,32 * K_{\text{фс}} + 0,78 * K_{\text{мск}} + 23,2 * K_{\text{р}}$
Отель «Шахтар Плаза»	$I_{\text{фy}} = 3,76 * K_{\text{ал}} + 0,73 * K_{\text{фн}} + 0,36 * K_{\text{фс}} + 0,82 * K_{\text{мск}} + 21,2 * K_{\text{р}}$
Гостиница «Шафран»	$I_{\text{фy}} = 3,76 * K_{\text{ал}} + 0,67 * K_{\text{фн}} + 0,37 * K_{\text{фс}} + 0,82 * K_{\text{мск}} + 22,4 * K_{\text{р}}$
Отель «Доминик»	$I_{\text{фy}} = 3,52 * K_{\text{ал}} + 0,68 * K_{\text{фн}} + 0,35 * K_{\text{фс}} + 0,84 * K_{\text{мск}} + 24 * K_{\text{р}}$
Отель «Централь»	$I_{\text{фy}} = 3,76 * K_{\text{ал}} + 0,69 * K_{\text{фн}} + 0,33 * K_{\text{фс}} + 0,86 * K_{\text{мск}} + 23,2 * K_{\text{р}}$
Ресторан «Какаду»	$I_{\text{фy}} = 4,24 * K_{\text{ал}} + 0,6 * K_{\text{фн}} + 0,3 * K_{\text{фс}} + 0,88 * K_{\text{мск}} + 25,2 * K_{\text{р}}$
Ресторан «Маринад»	$I_{\text{фy}} = 4,4 * K_{\text{ал}} + 0,69 * K_{\text{фн}} + 0,29 * K_{\text{фс}} + 0,88 * K_{\text{мск}} + 22,4 * K_{\text{р}}$
Ресторан «KING LIFE»	$I_{\text{фy}} = 4 * K_{\text{ал}} + 0,64 * K_{\text{фн}} + 0,35 * K_{\text{фс}} + 0,86 * K_{\text{мск}} + 22,4 * K_{\text{р}}$
Ресторан «Аркадия»	$I_{\text{фy}} = 4,32 * K_{\text{ал}} + 0,59 * K_{\text{фн}} + 0,27 * K_{\text{фс}} + 0,88 * K_{\text{мск}} + 27,2 * K_{\text{р}}$
Ресторан-поместье «Гуляй-хата»	$I_{\text{фy}} = 4,72 * K_{\text{ал}} + 0,59 * K_{\text{фн}} + 0,25 * K_{\text{фс}} + 0,84 * K_{\text{мск}} + 27,2 * K_{\text{р}}$

Составлено автором на основе формулы 1

Однако подчеркнем, что из-за большой разницы в значениях коэффициента рентабельности на фоне остальных, его нижняя граница была установлена на уровне 0,08, что соответствует предкризисному уровню финансовой устойчивости. Это также позволило повысить нижнюю границу интегрального показателя и в то же время усилить акцент на значении рентабельности для работы отечественных субъектов предпринимательской деятельности в современных условиях.

На основе сопоставления предельных значений интегрального показателя финансовой устойчивости с рассчитанными в ходе исследования можно сделать вывод о ее уровне на исследуемых субъектах предпринимательской деятельности (рис. 2).

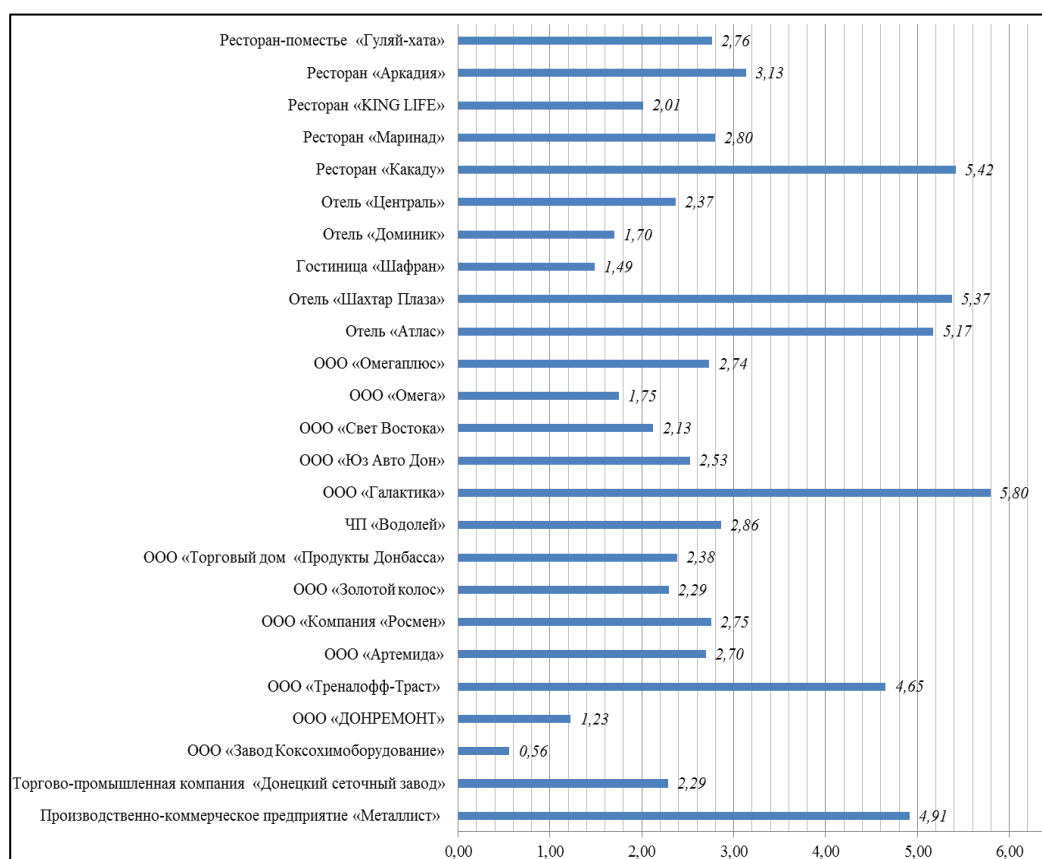


Рисунок 2. Значения интегрального показателя финансовой устойчивости исследуемых субъектов предпринимательской деятельности
Составлено автором на основе формулы 1

Полученные значения интегральных показателей, указанные на рисунке 2, позволяют утверждать, что из исследуемых субъектов предпринимательской деятельности только у 24 % (6 из 25) наблюдается нормальный уровень финансовой устойчивости, у 32 % или 8 из 25 – предкризисный. В свою очередь, на 11 предприятиях, несмотря на то, что отдельные показатели находятся в пределах предкризисных значений, наблюдается кризисный уровень финансовой устойчивости.

Определим границы показателя уровня финансовой составляющей экономической безопасности предпринимательской деятельности, который будет рассчитываться на основе средней квадратической по формуле [6]:

$$Y_{\text{фс}} = \sqrt{\frac{I_{\text{фy}} * Z}{2}}, \quad (3)$$

где U_{fc} – уровень финансовой составляющей экономической безопасности предпринимательской деятельности; I_{fy} – интегральный показатель финансовой устойчивости; Z – результативный показатель модели Альтмана.

Подчеркнем, что применение средней квадратической при определении уровня финансовой составляющей экономической безопасности предпринимательской деятельности объясняется необходимостью сохранения неизменной суммы квадратов и вариаций в интегральном показателе финансовой устойчивости и модели Альтмана. Исходя из этого и основываясь на формуле 3, нижняя («не кризисная») граница принимает значение, равное 1,18, а верхняя – 2,18. Следовательно, шкала уровня финансовой составляющей экономической безопасности предпринимательской деятельности выглядит следующим образом: (0;1,18) – низкий (кризисный); [0,18; 2,18] – средний (предкризисный); (2,18; + ∞) – высокий (нормальный).

Учитывая вышесказанное, в ходе исследования проведена оценка уровня финансовой составляющей экономической безопасности предпринимательской деятельности (рис. 3).

Вполне ожидаемо, что лидерами по уровню финансовой составляющей экономической безопасности являются 6 субъектов предпринимательской деятельности. Средний уровень наблюдается на 8 предприятиях. Уровень финансовой составляющей экономической безопасности других (11) субъектов предпринимательской деятельности был оценен как низкий, что соответствует как недостаточно высоким значениям коэффициентов финансовой устойчивости, так и вероятности их банкротства.

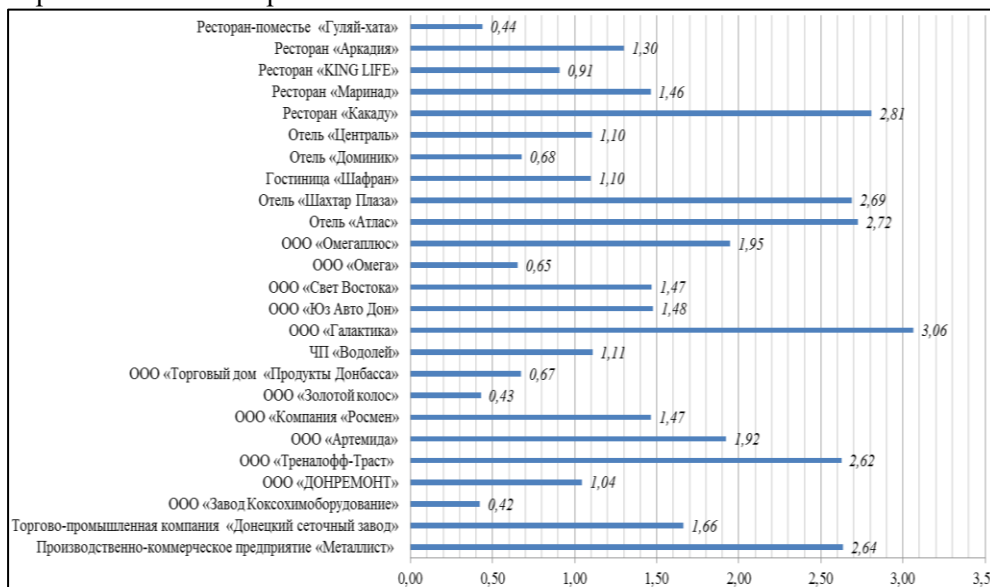


Рисунок 3. Значения уровня финансовой составляющей экономической безопасности предпринимательской деятельности

Составлено автором на основе формулы 3

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ...

Совершенно понятно, что для оценки других составляющих экономической безопасности предпринимательской деятельности (от политико-правовой до информационно-цифровой) не существует формул, так как зачастую речь идет не о количественных показателях, а качественных, которые нуждаются в экспертной оценке. Выход из такой ситуации, по нашему мнению, связан с разработкой анкеты для оценки составляющих экономической безопасности предпринимательской деятельности, ответы на которую должна предполагать информированность экспертов о значениях соответствующих коэффициентов и показателей. Участие в экспертной оценке составляющих экономической безопасности руководителей и их заместителей исследуемых субъектов предпринимательской деятельности предшествовала разработка соответствующей анкеты, фрагмент структуры которой представлен в таблице 4.

Таблица 4

Фрагмент структуры анкеты оценки составляющих экономической безопасности предпринимательской деятельности (авторская разработка)

Критерии	Вопросы анкеты	Варианты ответов
1. ПОЛИТИКО-ПРАВОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
<i>1.1. Организация юридической службы</i>		
1.1.1. Наличие юридической службы	Предусмотрена ли организационной структурой (штатным расписанием) юридическая служба (юрисконсульт) на предприятии?	а) не предусмотрена; б) предусмотрена формально; в) предусмотрена.
1.1.2. Функционирование юридической службы	Влияют ли рекомендации юридической службы (юрисконсульта) на принятие решений относительно экономической безопасности?	а) не влияют; б) частично влияют; в) влияют.

Несложно заметить, что предложенные ответы на поставленные вопросы ограничиваются тремя вариантами («худшим», «средним», «лучшим»); направлены на их дальнейшую количественную оценку; всесторонне раскрывают особенности составляющих экономической безопасности.

Структурно разработанная анкета состоит из 64 вопросов (16 для оценки каждой составляющей экономической безопасности предпринимательской деятельности). Шкала балльной оценки ответов выглядит следующим образом: 0 баллов – ответ «а»; 1 балл – ответ «б»; 2 балла – ответ «в». Следовательно, максимально возможное количество баллов – 128 (64 ответа на вопросы по 2 балла каждый). Исходя из сказанного, оценка составляющих экономической безопасности будет рассчитываться на основании пропорции, как отношение набранных баллов

(умноженных на 100) к максимально возможному их количеству (128). Уровень составляющих экономической безопасности предпринимательской деятельности будет идентифицирован как «низкий» в случае значения показателя от 0 до 0,4, «средний» – от 0,4 до 0,8, «высокий» – от 0,8.

В результате анкетного опроса установлено, что на исследуемых субъектах предпринимательской деятельности наблюдаются следующие уровни политико-правовой, интеллектуально-кадровой, технико-технологической, информационно-цифровой составляющих экономической безопасности:

– высокий (Ресторан «Какаду» (0,88), ООО «Треналофф–Траст» (0,85), Отель «Шахтар Плаза» (0,84), «Производственно-коммерческое предприятие «Металлист» (0,83), ООО «Галактика» (0,82);

– средний (Отель «Атлас» (0,78), Ресторан «Аркадия» (0,73), ЧП «Водолей» (0,66), ООО «Омегаплюс» (0,64), Ресторан «KING LIFE» (0,57), Торгово-промышленная компания «Донецкий сеточный завод» (0,55), Ресторан «Маринад» (0,53), ООО «Юз Авто Дон» (0,49), ООО «Компания «Росмен» (0,43);

– низкий (Отель «Централь» (0,39), ООО «Свет Востока» (0,39), ООО «Артемида» (0,38), ООО «ДОНРЕМОНТ» (0,34), Отель «Доминик» (0,32), ООО «Торговый дом «Продукты Донбасса» (0,31), Ресторан–поместье «Гуляй–хата» (0,3), ООО «Завод Коксохимоборудование» (0,27), ООО «Золотой колос» (0,24), ООО «Омега» (0,24), Гостиница «Шафран» (0,19).

Следуя логике реализации цели представленного исследования, возникает необходимость интегральной оценки уровня экономической безопасности предпринимательской деятельности на основе следующей формулы:

$$U_{ЭБПД} = \sqrt{\frac{U_{фс} * U_{ппс,икс,ттс,ицс}}{2}}, \quad (4)$$

или

$$U_{ЭБПД} = \sqrt{\sqrt{\frac{I_{фУ} * Z}{2}} * \frac{U_{ппс,икс,ттс,ицс}}{2}}, \quad (5)$$

где $U_{ЭБПД}$ – уровень экономической безопасности предпринимательской деятельности; $U_{фс}$ – уровень финансовой составляющей экономической безопасности предпринимательской деятельности; $I_{фУ}$ – интегральный показатель финансовой устойчивости; Z – результативный показатель модели Альтмана; $U_{ппс, икс, ттс, ицс}$ – уровень политико-правовой, интеллектуально-кадровой, технико-технологической, информационно-цифровой составляющих экономической безопасности предпринимательской деятельности.

На основании реализованных ранее подходов к интерпретации значений уровня составляющих экономической безопасности предпринимательской деятельности в ходе исследования была рассчитана шкала ее итоговой оценки: (0;0,687) – низкий

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ...

(кризисный); $[0,687; 0,934]$ – средний (предкризисный); $(0,934; + \infty)$ – высокий (нормальный).

Так, согласно рисунку 4, только 6 из 25 (или 24 %) исследуемых субъектов предпринимательской деятельности имеют высокий уровень экономической безопасности. К ним вполне ожидаемо, учитывая ранее полученные результаты, относятся: Ресторан «Какаду», ООО «Треналофф–Траст», Отель «Атлас», Отель «Шахтар Плаза», «Производственно-коммерческое предприятие «Металлист», ООО «Галактика».

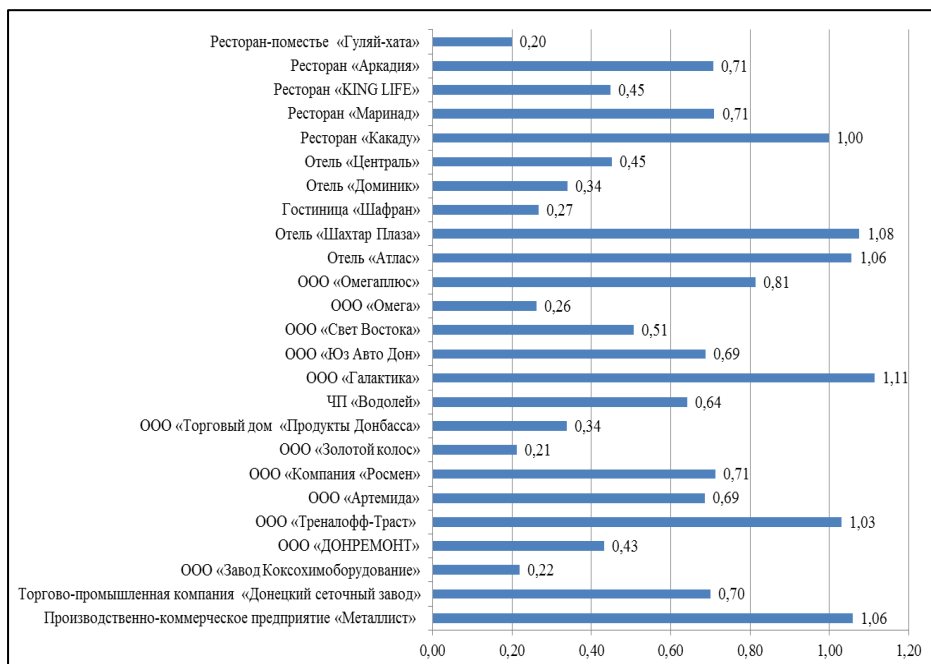


Рисунок 4. Значения уровня экономической безопасности исследуемых субъектов предпринимательской деятельности
Составлено автором на основе формулы 4

В свою очередь, уровень экономической безопасности Торгово-промышленной компании «Донецкий сеточный завод», ООО «Артемид», ООО «Компания «Росмен», ООО «Юз Авто Дон», ООО «Омегаплюс», Ресторанов «Аркадия» и «Маринад» был оценен как средний. Таких субъектов предпринимательской деятельности, согласно вышеуказанному рисунку, 7 или из 28 % от общего количества. Большинство исследуемых субъектов предпринимательской деятельности (12 из 25) имеют низкий уровень экономической безопасности.

ВЫВОДЫ

В ходе исследования проанализированы современные экономические преступления, вследствие чего определены и проанализированы основные

мероприятия, проводимые субъектами предпринимательской деятельности Донецкой Народной Республики по выявлению, оценке и противодействию угрозам экономической безопасности. Их низкая эффективность, отмеченная как отечественными, так и зарубежными экспертами, предопределяет невысокий уровень экономической безопасности предпринимательской деятельности, составляющие которой, как было обосновано, должны оцениваться разными методами. Для этого в ходе исследования разработана методика оценки ее уровня, включающая: расчет предложенного интегрального показателя финансовой устойчивости; интерпретацию значений модели прогнозирования банкротства; экспертную оценку составляющих экономической безопасности предпринимательской деятельности; функциональную зависимость между всеми показателями на основе единой шкалы оценки результатов. Установлено, что большинство отечественных субъектов предпринимательской деятельности имеет низкий уровень экономической безопасности, подчеркивая тем самым актуальность развития методологии ее обеспечения.

Большинство исследуемых субъектов предпринимательской деятельности (12 из 25) имеют низкий уровень экономической безопасности, что в целом является закономерным, учитывая значения рассчитанных ранее интегральных показателей их финансовой устойчивости. Установлено, что преемственность и объективность значений объясняется тем, что благодаря «объединению» составляющих экономической безопасности в рамках единого показателя оценки ее уровня разрешаются следующие противоречия:

1) нормативные, которые связаны с применением субъектами предпринимательской деятельности различных комбинаций показателей для оценки собственной экономической безопасности, что приводит к невозможности сопоставления результатов и изучения их в динамике;

2) декларативные, сущность которых сводится к тому, что уровень экономической безопасности предпринимательской деятельности является «фиксированным», который зависит от расчета ряда интегральных показателей и коэффициентов. Однако очевидно, что неверный расчет любого из них приведет, в конечном итоге, к логическим парадоксам (например, высокие значения коэффициентов финансовой устойчивости, но низкий уровень экономической безопасности), существование которых послужит сигналом к корректировке расчётов или значений показателей, коэффициентов;

3) концептуальные, связанные с существованием разной шкалы оценок показателей финансовой устойчивости, вероятности банкротства, вследствие чего одни и те же значения могут быть интерпретированы субъектами предпринимательской деятельности по-разному, что отразится на понимании ими реального уровня собственной экономической безопасности.

Список литературы

1. Белицкая О. В. Традиционный подход к оценке финансовой устойчивости организаций: проблемы применения // ЕГИ. 2020. № 2 (28). С. 53–59.
2. Бессарабов В. О. К вопросу о составляющих экономической безопасности предпринимательской деятельности в условиях цифровизации экономики // Цифровая экономика и управление знаниями:

- проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. Киров, 2020. С. 7–9.
3. Борьба с мошенничеством: всемирный обзор экономических преступлений за 2020 год [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.ru/ru/press-center/2020/ushcherb-biznesu-otekonomicheskikh-prestupleniy.html>.
 4. Василенкова Н. В., Каледин Л. А., Маршалкина А. С. Оценка финансовой устойчивости АО «Судостроительный завод «Лотос» // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. № 3–2. С. 16–18.
 5. Глушков Е. В., Редько Г. М. Экономическая безопасность предприятия как динамическая категория // Сборник научных трудов ВНАУ. Серия: Экономические науки. 2012. № 4 (70). Том 2. С. 47–52.
 6. Гмурман В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика. Учебник. М.: Юрайт, 2018. 480 с.
 7. Гриднева Е. В., Шаповалов В. И. Подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 12–1. С. 113–116.
 8. Демченко В. А. Сравнительная характеристика базовых финансовых показателей, отражающих финансовое состояние организации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 5–1. С. 162–166.
 9. Дышловой И. Н., Лукьяненко В. А. Анализ и совершенствование моделей оценки экономической безопасности предприятия // Сервис+. 2018. № 2. С. 90–98.
 10. Ермакова И. Н., Михеева Н. Б., Хандогина Д. С. Методические подходы к оценке уровня экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. 2018. № 4 (10). С. 43–54.
 11. Ермакова Э. В. О необходимости формирования комплексной системы индикаторов финансовой безопасности // Вестник евразийской науки. 2016. № 3 (34). С. 23–32.
 12. Журавлева Н. А., Костылев А. В. Оценка пороговых значений экономической безопасности компаний инфраструктурного комплекса // ЭТАП. 2010. № 1. С. 39–56.
 13. Залуни В. Ф. Показатели и индикаторы экономической безопасности предприятия // Инновационная экономика. 2013. № 3. С. 325–328.
 14. Кондратов М. В., Сибиркина Т. Е. Обзор основных подходов к оценке экономической безопасности предприятия // Управление в современных системах. 2019. № 2 (22). С. 3–6.
 15. Кузьмин И. Е., Сафронов А. А., Баранова Е. М., Борзенкова С. Ю. Разработка системы вычисления степени согласованности мнений экспертов в сфере информационной безопасности методом нахождения коэффициента конкордации // Известия ТулГУ. Технические науки. 2020. № 5. С. 11–18.
 16. Мелихова Т. О. Экономическая безопасность промышленных предприятий: теория, методология, практика: дисс. докт. экон. наук: 08.00.04. Запорожье, 2018. 814 с.
 17. Пирятинская И. В. Систематизация подходов к оценке экономической безопасности строительных предприятий // Коммунальное хозяйство городов. 2013. № 106. С. 266–271.
 18. Подмолодина И. М., Воронин В. П., Коновалова Е. М. Подходы к оценке экономической безопасности предприятий // Вестник ВГУИТ. 2012. № 4. С. 156–161.
 19. Примакин А. И., Большакова Л. В. Модель оценки уровня экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2012. № 4. С. 139–145.
 20. Противодействие мошенничеству: какие меры принимают компании? [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.ru/ru/forensic-services/assets/PwC-recs-2018-rus.pdf>.
 21. Управление рисками и противодействие мошенничеству: возможности КПМГ [Электронный ресурс]. URL: <https://assets.kpmg/content/damru/pdf/2019/08/ru-ru-anti-fraud-services.pdf>.
 22. Феофилова Т. Ю. Экономическая безопасность в обеспечении развития социально-экономической системы региона: теория и методология: дисс. докт. экон. наук: 08.00.05. Санкт-Петербург, 2014. 451 с.
 23. Шишов Ю. В. Экономическая безопасность металлургического комплекса России в условиях современных вызовов и угроз: дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. Санкт-Петербург, 2020. 244 с.

Статья поступила в редакцию 10.02.2021

УДК 332.1

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ СФЕРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

*Бышев В. И.^{1,2}, Пантелеева И. А.^{1,2}, Парфентьева К. В.², Усков Д. И.^{1,2},
Демин В. Г.^{1,2}*

¹*Сибирский федеральный университет, Красноярск, Российская Федерация*

²*Красноярский краевой фонд поддержки научной и научно-технической деятельности, Красноярск, Российская Федерация*

E-mail: bobbyz@bk.ru

В статье представлены результаты оценки состояния сферы интеллектуальной собственности на региональном уровне с использованием методов экономико-статистического анализа, в частности индикативного подхода к оценке эффективности. Для анализа выбраны субъекты Российской Федерации, входящие в состав Ассоциации инновационных регионов России. Подобранный система показателей позволяет оценить сферу интеллектуальной собственности в разрезе всех этапов инновационного цикла.

Установлено, что при увеличении заинтересованности организаций регионов в использовании объектов интеллектуальной собственности в производственных процессах происходит одновременное снижение изобретательской активности данных регионов, что в условиях формирования инновационной экономики может привести к возникновению опасностей и угроз эффективному функционированию экономики.

Ключевые слова. интеллектуальная собственность, изобретательская активность, регионы–члены АИРР, инновационная экономика.

ВВЕДЕНИЕ

Молниеносное технологическое развитие способствует увеличению роли интеллектуального капитала в конкурентоспособности стран и регионов. В XXI веке экономика, основанная на знаниях и инновациях, способна обеспечить процветание и успех своему государству и обществу, что подтверждается Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, а также словами Президента России о том, что именно знания и высокие технологии определяют эффективность экономики, позволяют кардинально повысить качество жизни людей, модернизировать инфраструктуру и государственное управление, обеспечить правопорядок и безопасность [1, 2]. В данном случае особую роль имеют знания, которые обрели права собственности, то есть интеллектуальная собственность. Соответственно успешность инновационной экономики зависит от эффективности функционирования системы управления интеллектуальной собственностью, которая способствует формированию условий для создания и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Однако исследования авторов показывают, что в регионах наблюдается неэффективное управление системой интеллектуальной собственности, что негативно отражается на региональной инновационно-технологической сфере, а это, в свою очередь, отрицательно сказывается на всей инновационно-технологической сфере Российской Федерации [1, 3, 4, 5, 6, 7].

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Для исследования выбраны регионы Российской Федерации, которые целенаправленно формируют благоприятные условия для развития экономики, в том числе в инновационном направлении, привлекают существенные средства в значимые для страны комплексные инновационные проекты. Такие регионы Российской Федерации входят в состав Ассоциации инновационных регионов России (АИРР). Для исследования выбран состав регионов АИРР на 2018 год, поскольку анализ проводится за период с 2012 по 2018 год.

Исследование проводилось при помощи индикативного подхода. Система показателей, предложенная в табл. 1, позволит в совокупности оценить сферу интеллектуальной собственности: от создания до использования интеллектуальной собственности в регионах. Расчет пороговых значений был осуществлен на основании данных за 2012–2018 годы по группе регионов, которые относятся к «сильным инноваторам» в соответствии с рейтингом Ассоциации инновационных регионов России.

Таблица 1

Пороговые значения для показателей интеллектуальной собственности

Показатель	Пороговое значение
Количество патентных заявок на результаты интеллектуальной деятельности (РИД) и средства индивидуализации, ед.	не менее 2720
Количество выданных патентов, ед.	не менее 2247
Коэффициент изобретательской активности населения регионов	не менее 5
Количество РИД, используемых организациями региона, ед.	не менее 2115
Обеспеченность патентными поверенными, ед.	не менее 15
Интенсивность затрат на исследования и разработки	не менее 2 %
Интенсивность затрат на технологические инновации	не менее 3 %

Составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>

Важными показателями в сфере интеллектуальной собственности являются показатели патентной активности. Патентная активность иллюстрирует активность патентной деятельности регионов в аспекте заявок на патенты и зарегистрированных патентов, оформленных должным образом в соответствии с национальными и международными стандартами. То есть позволяет оценить, насколько активно население и организации региона участвуют в изобретательской деятельности [8].

По абсолютному показателю заявок, поданным в патентное ведомство, наблюдается достаточно сильная дифференциация среди регионов–членов АИРР (например, в 2012 году Республика Татарстан – 1652 заявки, Республика Мордовия – 88 заявок), значения этого показателя сильно колеблются и по годам, о чем свидетельствуют данные рис. 1. При этом к 2018 году по большинству исследуемых регионов прослеживается тенденция к снижению количества патентных заявок [9].

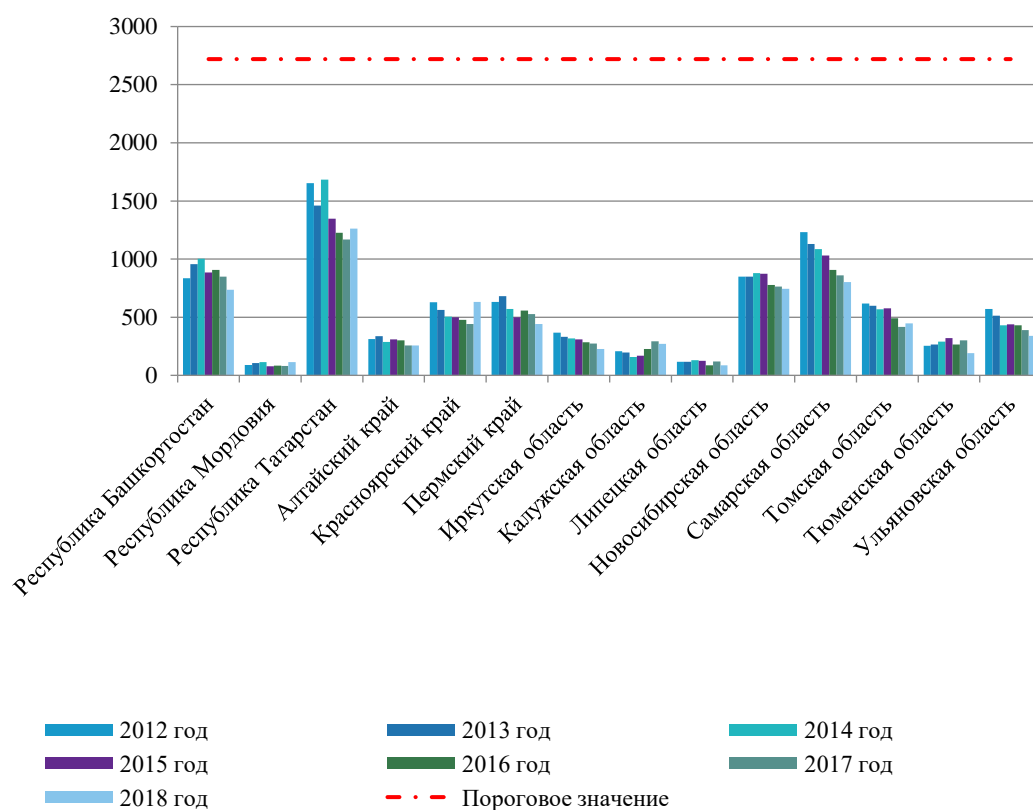


Рисунок 1. Количество патентных заявок на результаты интеллектуальной деятельности регионов–членов АИПР за период 2012–2018 гг.

Составлено по данным Роспатента <https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/otchet-2019-ru.pdf>

При сравнении с пороговым значением, которое составляет 2720 заявлений, можно отметить, что ни одно из значений показателя регионов–членов АИПР не достигло его в период с 2012 по 2018 год, что свидетельствует о слабой патентной активности в рассматриваемых регионах. При этом более активным регионом является Республика Татарстан (не менее 1000 заявок ежегодно), а наименее активны в патентной деятельности – Республика Мордовия и Липецкая область (не более 131 заявки ежегодно).

В структуре поданных патентных заявлений представителей регионов АИПР в 2012 году преобладающую долю имели заявки на регистрацию изобретения (более 50 % от общего количества заявок в регионе), а наименьшую – промышленные образцы, о чем свидетельствует рис. 2.

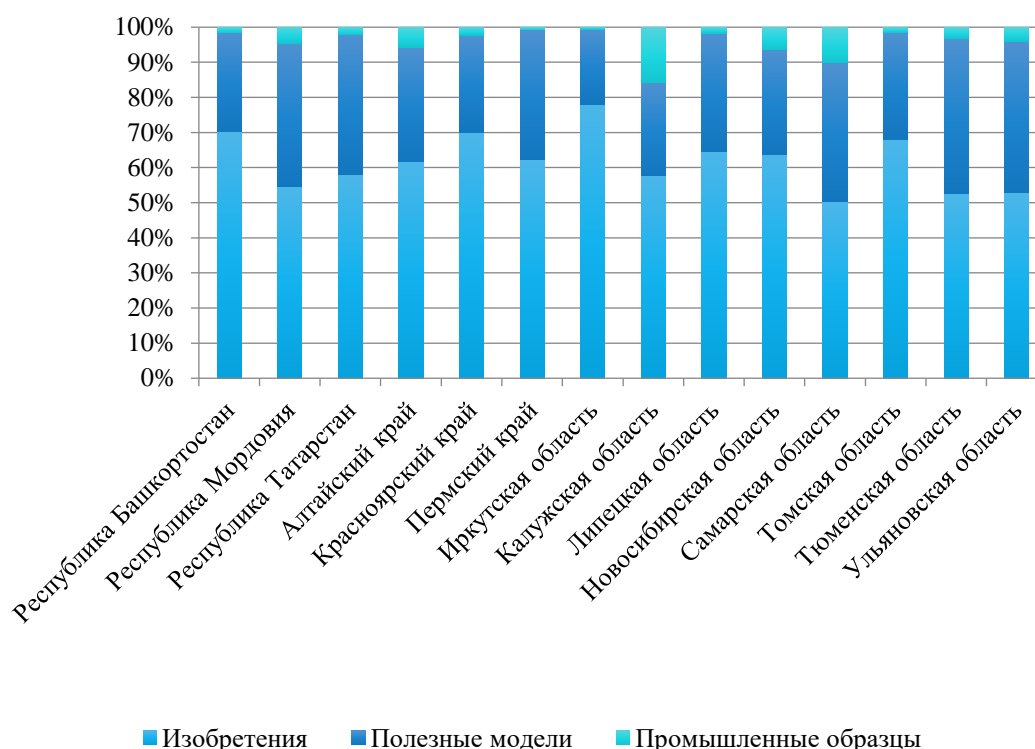


Рисунок 2. Структура поданных патентных заявок на результаты интеллектуальной деятельности в регионах АИРР в 2012 г.

Составлено по данным Роспатента <https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/otchet-2019-ru.pdf>

Меньший интерес, чем изобретения, вызывают полезные модели (рис. 2). Это обусловлено тем, что изобретения и полезные модели могут быть промышленно применимы, что может способствовать появлению усовершенствованных или новых конкурентоспособных товаров, работ, услуг [10]. Однако к 2018 году в структуре поданных патентных заявок произошли некоторые изменения, о чем свидетельствует рис. 3. Так, доля заявок на полезные модели в некоторых регионах стала преобладающей (Ульяновская область), в остальных по-прежнему преобладают заявки на изобретения. При этом также можно отметить, что удельный вес патентных заявок на промышленные образцы в 2018 году увеличился по сравнению с 2012 годом, что связано с увеличением их абсолютного значения, но при одновременном сокращении количества заявок на изобретения и полезные модели в некоторых регионах.

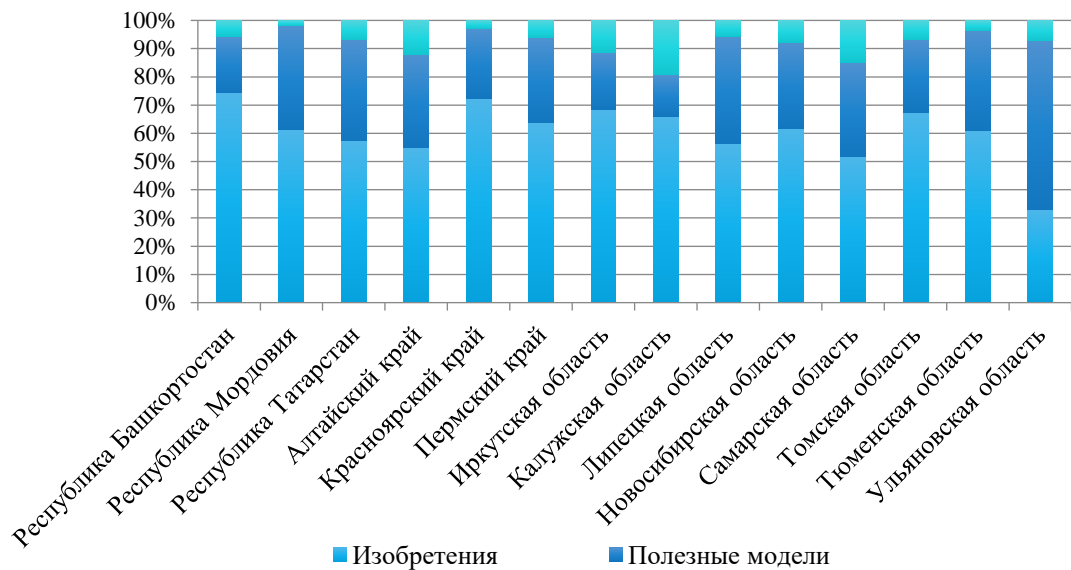


Рисунок 3. Структура поданных патентных заявок на результаты интеллектуальной деятельности в регионах АИРР в 2018 г.

Составлено по данным Роспатента
<https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/otchet-2019-ru.pdf>

Уменьшение доли поданных патентных заявлений на изобретения, а также их абсолютного значения может объясняться тем, что к изобретениям предъявляются более жесткие требования патентоспособности, чем к иным результатам интеллектуальной деятельности, поскольку изобретения должны соответствовать еще и изобретательскому уровню. Однако такой объект интеллектуальной собственности все же преобладает, так как это техническое решение, которое охраняется в любой области, а также имеет более широкое применение, то есть может относиться к продукту (в частности, устройству, веществу и др.) или способу (процессу осуществления действий над материальным объектом с помощью материальных средств) [11]. Полезная модель же схожа с изобретением, но относится только к устройству, а промышленный образец представляет собой лишь декоративный аспект изделия, то есть это может касаться формы изделия, цвета, узоров, линий и т. д., что вызывает наименьший интерес в патентной деятельности.

Парным показателем количества поданных патентных заявок является количество выданных патентов на результаты интеллектуальной деятельности [12]. Здесь, соответственно, также наблюдается сильная разница между регионами в динамике, о чем свидетельствует рис. 4. Разница по годам в одном регионе связана со сроками, которые необходимы для рассмотрения поданной патентной заявки, проведения экспертизы изобретения, полезной модели или промышленного образца и получения патента.

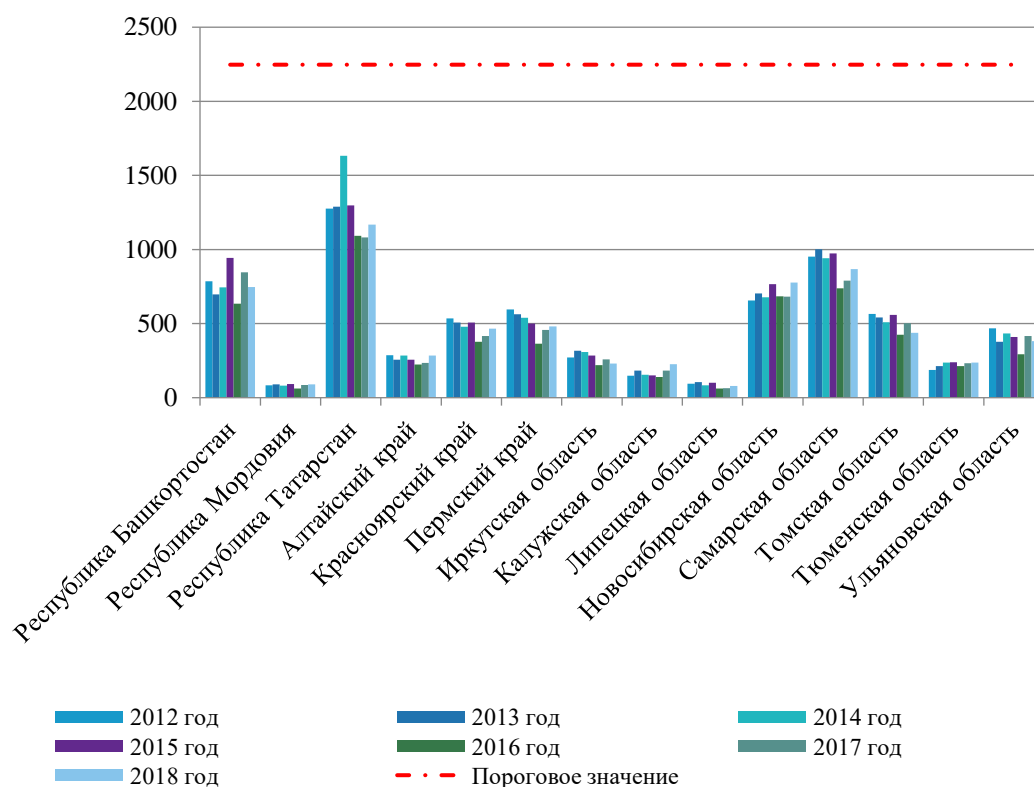


Рисунок 4. Количество выданных патентов на результаты интеллектуальной деятельности регионов–членов АИПР за период 2012-2018 гг., ед.

Составлено по данным Роспатента <https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/otchet-2019-ru.pdf>

К тому же следует отметить, что количество выданных патентов на результаты интеллектуальной деятельности меньше числа поданных патентных заявлений, что обусловлено достаточно длительными сроками получения патента, которые могут составлять более 6 месяцев [13].

Лидером среди регионов по количеству поданных патентных заявок является Республика Татарстан, где ежегодно выдается более 1000 патентов, аутсайдером – Республика Мордовия (менее 95 патентов ежегодно).

В анализируемом периоде значения показателя ни в одном из регионов не достигли предельно допустимого значения, которое составляет не менее 2247 патентов ежегодно. В связи с чем необходимо более интенсивное развитие интеллектуального потенциала регионов. На сегодняшний день изобретательская активность сосредоточена в Москве и Санкт–Петербурге, что свидетельствует о зависимости периферии от центра. Существенное различие изобретательской активности в регионах нашей страны обуславливается большой их разнородностью,

вызванной инновационным, научно-техническим, социально-экономическим и историко-культурным разнообразием [14].

В структуре зарегистрированных объектов интеллектуальной собственности преобладающую долю в большинстве регионов в 2012 году занимали изобретения, а наименьшую – промышленные образцы, о чем свидетельствует рис. 5.

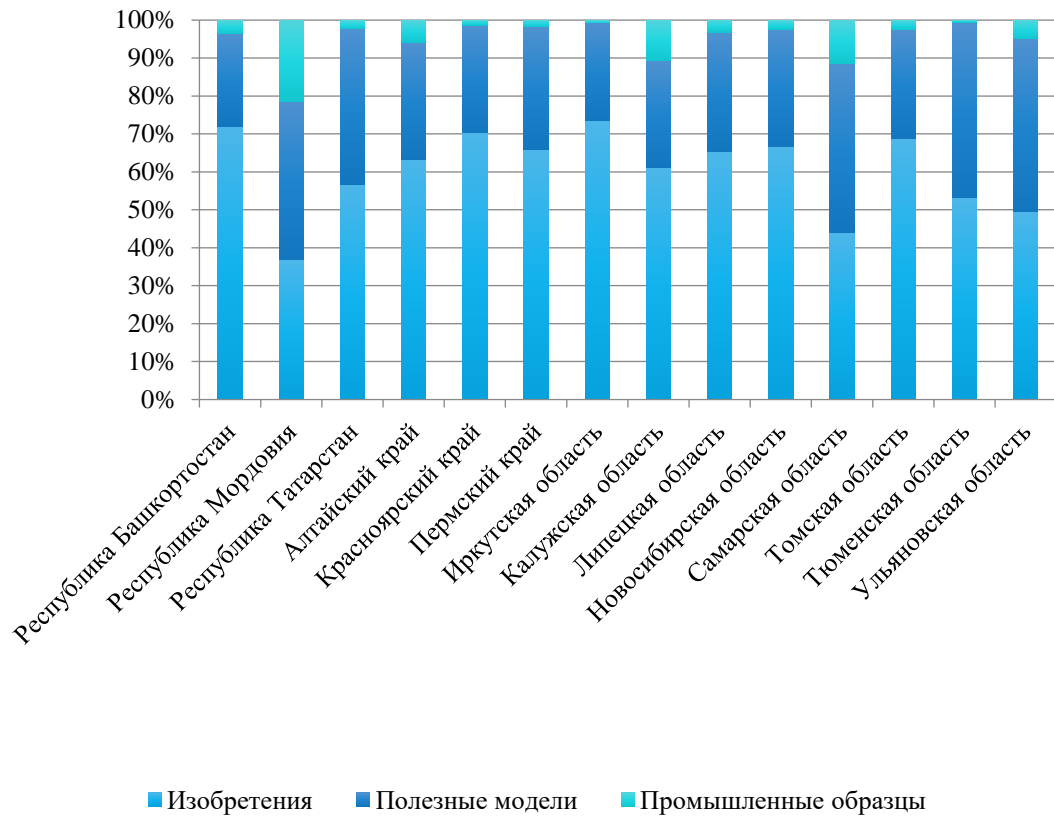


Рисунок 5. Структура выданных патентов на результаты интеллектуальной деятельности регионам АИРР в 2012 г.

Составлено по данным Роспатента <https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/otchet-2019-ru.pdf>

В 2018 году структура зарегистрированных объектов интеллектуальной собственности также немного изменилась, но среди результатов интеллектуальной деятельности преобладающую долю занимают патенты на изобретения, о чем свидетельствует рис. 6.

В целом, структура выданных патентов неоднозначна, что, в частности, обусловлено сроками получения патента, поскольку от момента подачи заявки до момента получения охранного документа на объект интеллектуальной собственности может проходить от нескольких месяцев до нескольких лет [15].

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ СФЕРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ...

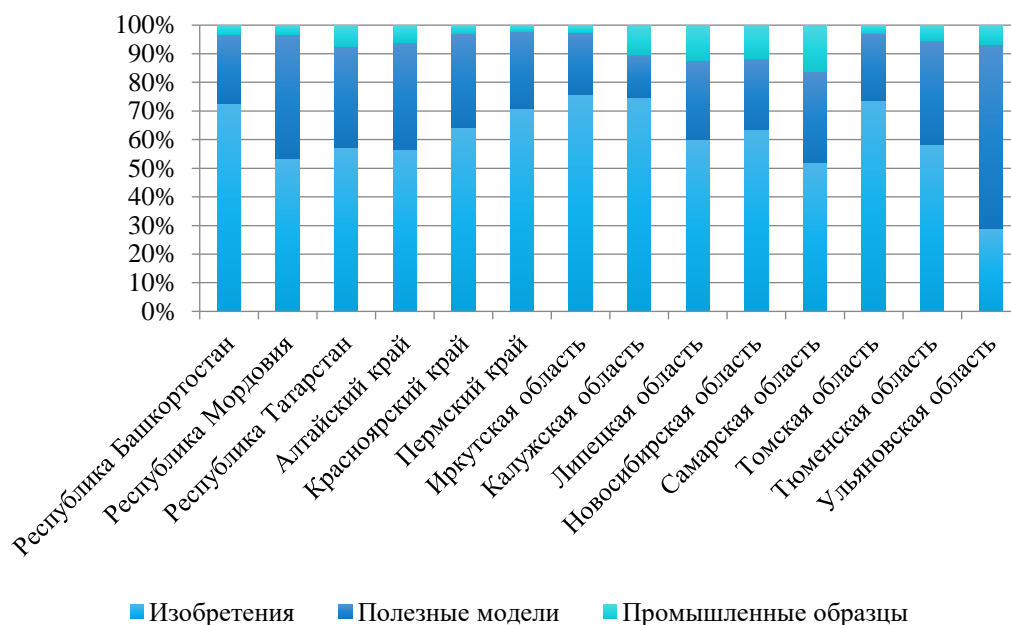


Рисунок 6. Структура выданных патентов на результаты интеллектуальной деятельности регионам АИРР в 2018 г.

Составлено по данным Роспатента <https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/otchet-2019-ru.pdf>

В связи с разными масштабами региональных экономик для сравнения регионов необходимо рассмотреть коэффициент изобретательской активности, который является основным индикатором патентной деятельности. Данный показатель учитывает суммированные показатели подачи заявок на изобретение и полезную модель, поскольку в основном именно такие объекты интеллектуальной собственности характеризуют уровень технологического потенциала конструкторских разработок и определяют их конкурентоспособность на рынке [14].

По уровням изобретательской активности и патентования результатов интеллектуальной деятельности, как уже было отмечено, существуют значительные различия между регионами, связанные с инновационным и научно-техническим потенциалом регионов, что отражает рис. 7.

По коэффициенту изобретательской активности среди регионов АИРР достижение предельно допустимого значения наблюдается лишь в Томской области, но только в период с 2012 по 2015 год, имея тенденцию к снижению, а к 2018 году значение показателя по этому региону сократилось почти на 50 %. Помимо Томской области к лидирующим регионам по абсолютному значению показателя относятся Республика Татарстан и Ульяновская область, где в течение всего периода значения показателя не превышали значений, равных 4,23 и 4,29 соответственно. Однако условное деление Роспатентом регионов на четыре группы по уровню изобретательской активности свидетельствует о том, что в данных регионах

отмечается высокий (так как коэффициент более 3) и средний (так как коэффициент в пределах от 2 до 3) уровень изобретательской активности [10].

В остальных исследуемых регионах наблюдается средний либо низкий (так как коэффициент в пределах от 1 до 2) уровень изобретательской активности, что обусловлено небольшим количеством подаваемых патентных заявок, исходящих от населения и организаций этих регионов (рис. 1). Критически низкий уровень изобретательской активности отмечается в Липецкой области, население которой является наименее активным в изобретательской деятельности по сравнению с другими регионами-членами АИРР.

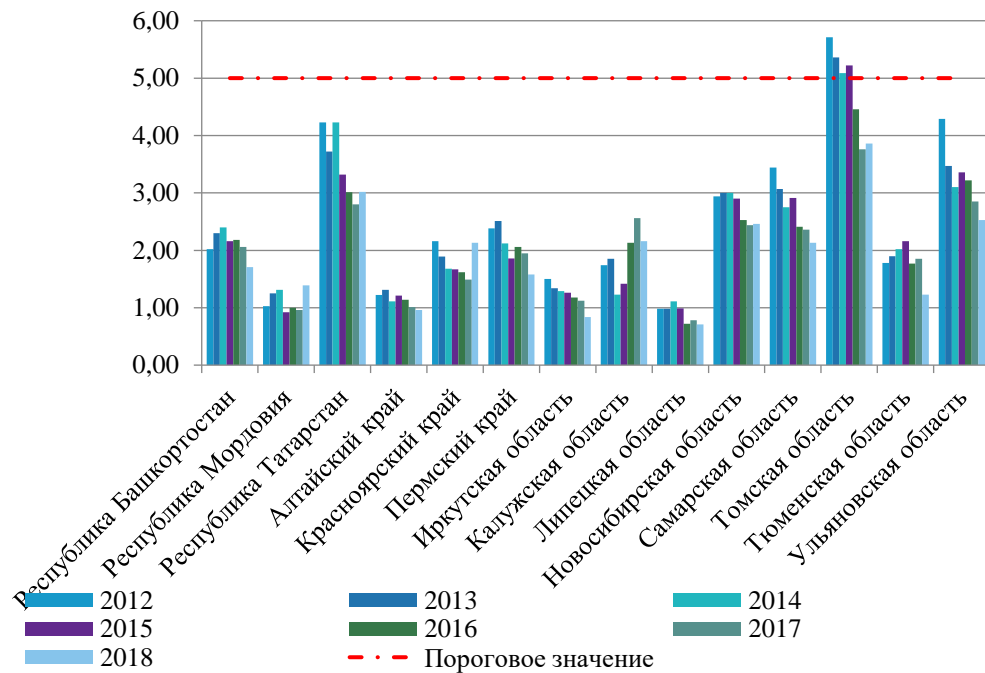


Рисунок 7. Коэффициент изобретательской активности населения регионов-членов АИРР в 2012–2018 гг.

Составлено по данным Роспатента
<https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/otchet-2019-ru.pdf>

В целом, изобретательская активность в исследуемых регионах АИРР находится на среднем уровне с тенденцией к снижению, поскольку в большинстве регионов наблюдается недостижение предельно оптимальных значений, а также прослеживаются отрицательные тенденции по анализируемым показателям. Дальнейшее ухудшение ситуации в изобретательской деятельности может только еще больше усугубить состояние инновационно-технологической сферы.

Важным результатом изобретательской деятельности является практическое использование объектов интеллектуальной собственности [16]. Динамика количества результатов интеллектуальной деятельности, которые используются организациями исследуемых регионов, представлена на рис. 8.

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ СФЕРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ...

В целом, по регионам АИРР в большинстве своем наблюдается увеличение числа используемых результатов интеллектуальной деятельности к 2018 году, что может свидетельствовать о росте заинтересованности организаций в объектах интеллектуальной собственности, которые способны повлиять на повышение эффективности и конкурентоспособности этих организаций, а также региона и страны в целом [17]. При этом между регионами отмечаются существенные различия в аспекте использования результатов интеллектуальной деятельности.

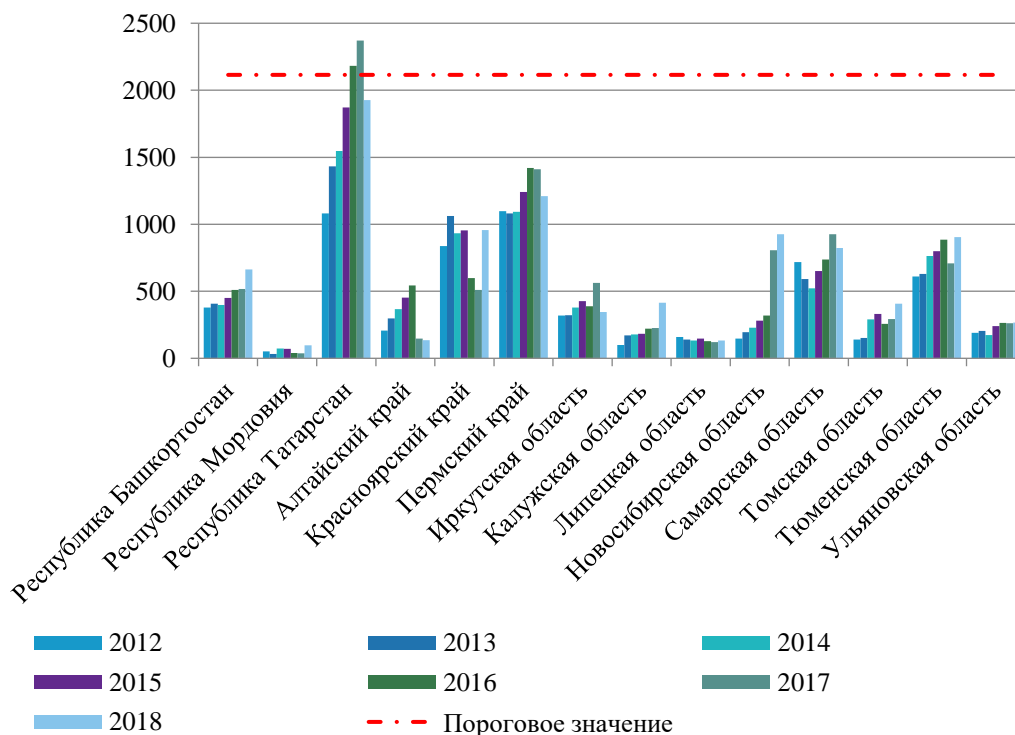


Рисунок 8. Количество результатов интеллектуальной деятельности, используемых организациями регионов–членов АИРР в 2012–2018 гг., ед.

Составлено по данным Роспатента
<https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/otchet-2019-ru.pdf>

При сопоставлении значений данного показателя с количеством выданных патентов (рис. 4) во многих исследуемых регионах зарегистрированные объекты интеллектуальной собственности часто остаются неиспользуемыми, поскольку число выданных патентов на результаты интеллектуальной деятельности превышает количество их использования (например, в Республике Башкортостан в 2015 году зарегистрировано 943 результата интеллектуальной деятельности, а использовано 451 ед.), что может повлечь за собой снижение изобретательской активности, поскольку труды изобретателей остаются невостребованными. Обратная ситуация, когда количество используемых объектов интеллектуальной собственности превышает число выданных в регионе патентов, может свидетельствовать о

коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, созданных в других регионах, странах, поскольку в самом регионе слабо развита изобретательская деятельность. К числу таких регионов можно отнести Красноярский край, Пермский край, Липецкая область и др.

Среди регионов лидирующие позиции по абсолютному значению использования объектов интеллектуальной собственности занимают Республика Татарстан, где также отмечается превышение порогового значения в 2016–2017 гг., и Пермский край, в которых активнее происходит вовлечение организациями в хозяйственный оборот результатов интеллектуальной деятельности. К тому же в Республике Татарстан в целях активизации деятельности в данной сфере с 2016 года происходит реализация подпрограммы «Развитие рынка интеллектуальной собственности в Республике Татарстан на 2016–2021 годы» в рамках государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика Республики Татарстан на 2014–2024 годы» [18].

Однако в целом, недостижение предельно допустимого значения почти всеми регионами может свидетельствовать о низком уровне использования объектов интеллектуальной собственности организациями регионов АИРР.

С целью создания благоприятных правовых и организационных условий повышения изобретательской и инновационной активности, а также дальнейшего развития сферы интеллектуальной собственности в регионах страны региональные административные структуры заключают с Федеральной службой по интеллектуальной собственности соглашения о сотрудничестве. В трех регионах, входящих в АИРР, не заключено соглашение, а именно в Красноярском крае, Пермском крае и Иркутской области, что также может негативно отражаться на изобретательской активности в данных регионах [19].

Для взаимодействия населения и организаций регионов с Федеральной службой по интеллектуальной собственности, а также для оказания квалифицированной помощи при подаче патентной заявки существуют патентные поверенные в регионах. Наличие в регионе патентных поверенных отражает институциональное обеспечение в сфере интеллектуальной собственности.

В регионах–членах АИРР очень низкая обеспеченность патентными поверенными, в некоторых регионах в период с 2012 по 2018 гг. не было зарегистрировано ни одного патентного поверенного, при том, что ежегодно должно регистрироваться не менее 15 (пороговое значение) специалистов в этой области, а в Республике Мордовия вообще отсутствуют патентные поверенные, о чем свидетельствуют данные табл. 2. В целом по стране также наблюдается небольшое число патентных поверенных. Так, с момента начала регистрации патентных поверенных, то есть с 1993 года, по 2018 год был зарегистрирован всего 2001 специалист в этой сфере.

Таблица 2

Обеспеченность патентными поверенными в регионах–членах АИРР за период 2012–2018 гг., ед.

Регионы	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	Всего за период 1993-2018 гг.
Республика Башкортостан	-	-	1	1	1	-	-	15
Республика Мордовия	-	-	-	-	-	-	-	-
Республика Татарстан	-	2	-	1	2	5	3	24
Алтайский край	-	-	-	-	1	-	-	1
Красноярский край	1	-	-	-	1	-	-	8
Пермский край	-	2	2	-	-	-	1	13
Иркутская область	-	-	-	-	-	-	-	5
Калужская область	-	1	-	-	-	2	-	14
Липецкая область	-	-	-	-	-	-	-	1
Новосибирская область	-	3	-	3	-	-	2	18
Самарская область	-	3	1	-	-	-	-	27
Томская область	3	-	-	-	1	-	1	18
Тюменская область	-	-	1	-	-	-	-	5
Ульяновская область	-	-	-	-	-	-	-	3
Российская Федерация	89	101	101	76	57	93	101	2001

Составлено по данным Роспатента <https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/otchet-2019-ru.pdf>.

По данным Роспатента, ежегодно из реестра патентных поверенных исключается от 20 до 30 специалистов. В реальности численность патентных поверенных может быть значительно ниже официальной статистики Роспатента в виду того, что Роспатент не имеет полной информацией о патентных поверенных [9].

В числе рассматриваемых регионов по обеспеченности патентными поверенными лидируют Республика Татарстан (24 патентных поверенных) и Самарская область (27 патентных поверенных), при этом в Республике Татарстан в течение 2012–2018 гг. было зарегистрировано более 50 % от общего числа патентных поверенных.

На первый взгляд, можно сделать вывод о том, что в регионах–членах АИРР наблюдается недостаток специалистов, способных оказать квалифицированную помощь в области интеллектуальной собственности, в частности при оформлении

заявки на получение патента на результат интеллектуальной деятельности. Однако при сопоставлении числа специалистов с существующим уровнем изобретательской активности стоит отметить, что в большем количестве патентных поверенных просто нет необходимости, с имеющимся количеством заявок может справиться и действующее количество патентных поверенных. Регионы, где так или иначе развивается изобретательская деятельность, имеют более 10 патентных поверенных (табл. 2).

Осуществление инновационной (в том числе интеллектуальной) деятельности невозможно без произведения расходов на нее. В связи с чем важное значение имеют расходы на исследования и разработки, а также на технологические инновации, что в совокупности характеризует инновационную активность организаций региона.

Интенсивность расходов на исследования и разработки в регионах АИРР имеет разнонаправленную динамику в течение 2012–2018 гг., лишь в нескольких регионах было достигнуто предельное критическое значение, равное 2 %, о чем свидетельствует рис. 9.

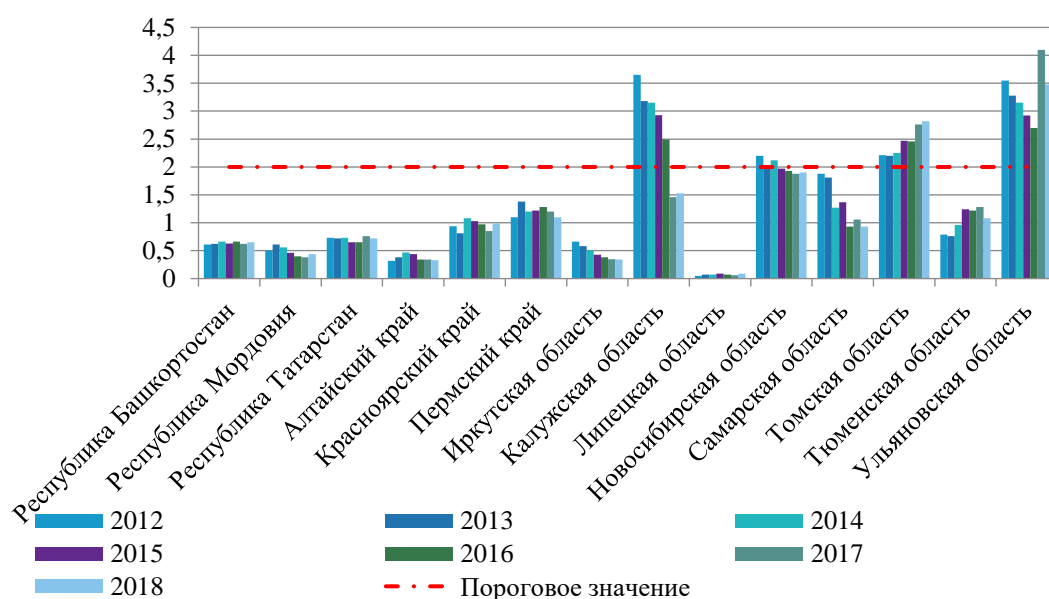


Рисунок 9. Интенсивность затрат на исследования и разработки в регионах–членах АИРР в 2012–2018 гг., %

Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>

Меньше всего затрат на исследования и разработки приходится в Липецкой области – менее 0,1 % ВРП, что является критическим при пороговом значении, равном 2 %, что, в свою очередь, отрицательно сказывается на изобретательской активности организаций региона. Такой низкий объем затрат обусловлен небольшой долей численности населения, занятого научными исследованиями и разработками.

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ СФЕРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ...

Более интенсивно расходуют средства на выполнение исследований и разработок в Ульяновской области (более 2,7 % ВРП ежегодно), Томской области (каждый год более 2,2 % ВРП), Калужской и Новосибирской области (ежегодно более 1,5 % и 1,9 % ВРП соответственно). При этом только в Томской области наблюдается тенденция к росту – увеличение с 2,2 % в 2012 году до 2,8 % в 2018 году. Выделение данных регионов также обусловлено тем, что они являются мощными научно-исследовательскими и образовательными центрами, обладают высоким научно-техническим потенциалом [9, 20].

Что касается расходов на технологические инновации, то их интенсивность в исследуемых регионах выше, чем интенсивность затрат на исследования и разработки, что отражают данные рис. 10. Такая тенденция обусловлена тем, что технологические инновации непосредственно связаны не только с разработкой, но и внедрением конечных результатов интеллектуальной деятельности в производственные процессы.

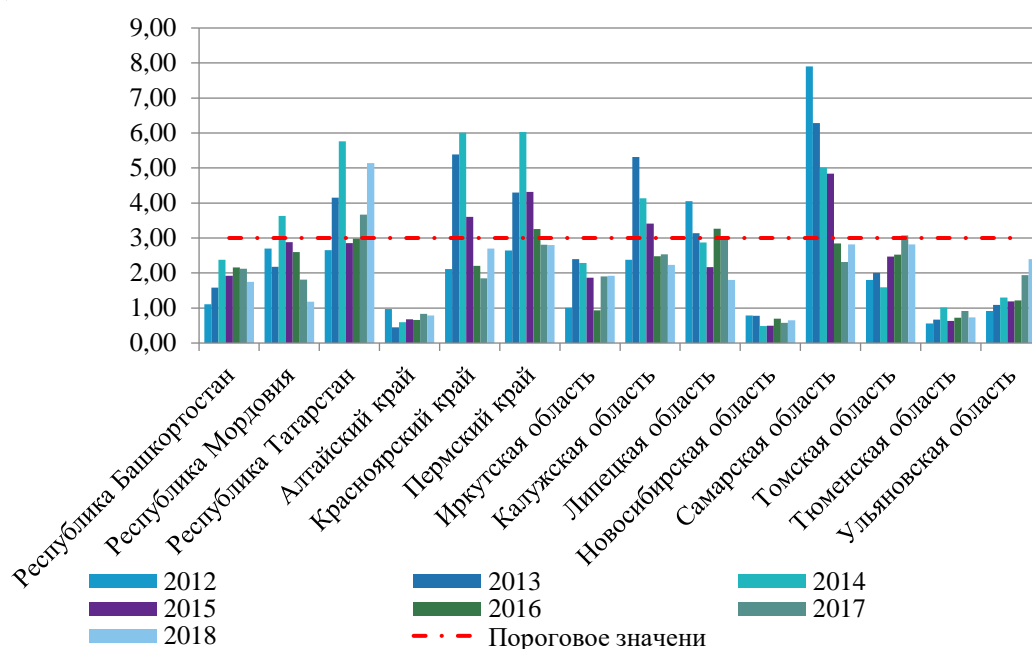


Рисунок 10. Интенсивность затрат на технологические инновации в регионах-членах АИРР в 2012–2018 гг., %

Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru>

Достижение и превышение предельно допустимой величины наблюдается в восьми регионах, но при этом не на постоянной основе, что свидетельствует об очень нестабильной динамике. Самое большое значение показателя среди регионов АИРР наблюдалось в 2012 году в Самарской области, которое составляло 7,9 % ВРП, но к 2018 году сократилось до 2,82 % ВРП. При этом такой объем затрат был эффективным, поскольку положительно повлиял на долю инновационной продукции

в общем объеме отгруженных товаров, выполненных услуг, работ. Если же увеличение затрат на технологические инновации не сопровождается впоследствии ростом объемов выпуска инновационной продукции, то такие затраты малоэффективны.

Самое низкое значение показателя наблюдается в Алтайском крае, Новосибирской и Тюменской областях, где значения показателя ежегодно не превышают 0,97 %, 0,79 % и 1,02 % соответственно. Это свидетельствует о низкой степени заинтересованности организаций регионов в технологических инновациях, то есть о низкой инновационной активности.

ВЫВОДЫ

В целом, по состоянию сферы интеллектуальной собственности стоит отметить, что изобретательская активность в исследуемых регионах–членах АИРР невысока. Помимо этого, также остается низким уровень вовлечения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, но при этом прослеживаются положительные тенденции – увеличение использования организациями результатов интеллектуальной деятельности. Но инновационная активность как в отношении затрат на исследования и разработки, так и в отношении затрат на технологические инновации во многих регионах остается невысокой. Это в целом может свидетельствовать о неэффективном управлении интеллектуальной собственностью на региональном уровне, поскольку развивается данная сфера в регионах очень медленно. Проблема эффективности сферы управления интеллектуальной собственностью является результатом недостаточной открытости экономических субъектов к инновациям, отсутствия ориентации изобретателей и инноваторов на условия реального сектора экономики, а также недостаточной развитостью инфраструктуры, способствующей построению системы конструктивного взаимодействия между изобретателями и производством.

Таким образом, при увеличении заинтересованности организаций регионов в использовании объектов интеллектуальной собственности в производственных процессах происходит одновременное снижение изобретательской активности данных регионов, что в условиях формирования инновационной экономики может привести к возникновению опасностей и угроз экономике. Интеллектуальная собственность становится источником конкурентных преимуществ. Она не только усиливает конкуренцию, но и является ключом к притоку инвестиций в регионы. Без эффективных механизмов управления интеллектуальной собственностью инновационное развитие региона невозможно, а значит действующая система в данной сфере нуждается в совершенствовании.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00482.

Список литературы

1. Ахметов А. А. Оценка вклада интеллектуальной деятельности в современную экономику России // Экономика, статистика и информатика. 2013. № 1. С. 121–125.

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ СФЕРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ...

2. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р ред. от 29.09.2018 // Справочно-правовая система «ГАРАНТ». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru>.
3. Козловская О. В., Акерман Е. Н., Бурец Ю. С. Анализ состояния сферы интеллектуальной собственности в регионах России // ЭКО. 2015. № 6 (492). С. 75–91
4. Касаев Т. Т. Интеллектуальный капитал как фактор инновационного развития экономики // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2007. № 3. С. 38–44.
5. Орлова Л. Н. К вопросу о развитии института интеллектуальной собственности в России // Проблемы экономики и юридической практики. 2015. № 6. С. 233–236.
6. Леонтьева Л. С., Орлова Л. Н. О необходимости повышения экономических, управленческих и правовых компетенций в области интеллектуальной деятельности // Мониторинг правоприменения. 2016. №3 (20). С. 31–43.
7. Протопопова Е. Н. Мониторинг качества патентно-информационного обслуживания в Брянской области // Научные и технические библиотеки. 2014. № 4. С. 43–47.
8. Цукерблат Д. М. Интеллектуальная собственность – ключ к инновациям // Библиосфера. 2017. № 3. С. 95–99.
9. Отчет о деятельности Роспатента за 2019 год. [Электронный ресурс]. URL: <https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/otchet-2019-ru.pdf>.
10. Gurieva S. D., Zashchirinskaia O. V., Udavikhina U. A. Creation of Coping-Profiles of managers for obtaining methods of coping in socially significant situations during negotiations // Journal of Intellectual Disability - Diagnosis and Treatment. 2019. № 7 (3). pp. 179–187.
11. Зайченко В. Ю. Форма и содержание интеллектуальной собственности. Что находится под охраной российского законодательства? // Геология нефти и газа. 2005. № 6. С.51–55.
12. Королева Л. П. Обоснование необходимости налогового стимулирования патентной активности и оборота объектов интеллектуальной собственности в России // Международный бухгалтерский учет. 2019. Т. 22. № 5 (455). С. 557–578.
13. Будяков О. Е. Патенты, охраняющие интеллектуальные права, и их функции: монография. М.: Типография «Миттель Пресс», 2017. 160 с.
14. Посохова Н. В., Плюшкина Н. Е. Оценка изобретательской активности региона // Теория и практика общественного развития. 2016. № 12. С. 38–41.
15. Королёв А. В., Любимова А. Д., Лысенко Т. В., Нейгебауэр К. С. Институционализация интеллектуальной собственности в научно-технической сфере: современность и перспективы развития // Научный диалог. 2016. № 8 (56). С. 172–187.
16. Iksanova L, Kashapov N. Intellectual property as a factor of increasing innovation activity of economic entities // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. 412 (2018).
17. Казанцев К. Ю., Черных С. И. Высшее образование и наука России на рынке интеллектуальной собственности // Высшее образование в России. 2019. № 12. С. 53–65
18. Об утверждении Государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика Республики Татарстан на 2014–2024 годы»: постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 31.10.2013 № 823 (ред. от 02.03.2020 № 156) // Министерство экономики Республики Татарстан. [Электронный ресурс]. URL: <https://mert.tatarstan.ru/gosudarstvennaya-programma-ekonomicheskoe.htm>.
19. Соглашения Роспатента с правительствами регионов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <https://rupto.ru/ru/activities/regions/sogla>
20. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.

Статья поступила в редакцию 10.02.2021

УДК 339.9

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО НЕФТЯНОГО ЭКСПОРТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Дмитриев А. С.¹, Книппель А. С.², Чеховская И. А.²

¹*Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области, Волгоград, Российская Федерация.*

²*Волгоградский государственный технический университет, Волгоград, Российская Федерация.
E-mail: basement.dmitriev@gmail.com*

В статье рассматривается динамика российского нефтяного экспорта в натуральном и стоимостном выражении в период 2013–2020 гг. Цель работы состоит в оценке дальнейших перспектив развития экспорта сырой нефти с учетом нисходящей динамики мировых цен на энергоносители и необходимости задействования резервных средств для доведения стоимости барреля нефти на мировом рынке до цены отсечения. Методология исследования включает в себя структурный и статистический анализ. По результатам работы формируется ряд выводов, в основе которых лежит признание нецелесообразности дальнейшего движения по пути наращивания объемов поставок сырой нефти на экспортные рынки, и неизбежности формирования новых моделей экспорта, адекватных требованиям конъюнктуры мировых рынков.

Ключевые слова: экспорт, нефть, доходы бюджета, цена отсечения, монопродуктовая зависимость, национальная экономика, диверсификация экспорта.

ВВЕДЕНИЕ

Усугубление глобального экономического кризиса, спровоцированного пандемией коронавируса, наиболее сильно отразилось на развивающихся странах, к числу которых следует отнести Россию. Действительно, монопродуктовая зависимость отечественной экономики в условиях снижения цен на нефть наихудшим образом отразилась на финансовых результатах нефтегазовых компаний, за счет налогообложения которых формируется значительная часть бюджетных доходов. Богатые запасы нефти более не могут считаться преимуществом России на мировом рынке, поскольку цена барреля, несмотря на наличие позитивных колебаний, в целом характеризуется нисходящей динамикой. Подобное явление связывается с рядом факторов, включающих снижение спроса на нефть, развитие сланцевых производств на Западе, способных составить альтернативу традиционной нефти, изменение расстановки сил в рамках объединения ОПЕК+ и многое другое. Представляется необходимым оценить величину снижения доходов от реализации нефти на экспортных рынках, чтобы судить о возможностях преодоления сырьевой зависимости и стабилизации российской экономики.

Подобная тема является довольно популярной: в дискурсе развития экспортных отношений и выработки альтернативных вариантов формирования бюджетных доходов путем отхода от представления о преобладающей роли нефтегазовых доходов в последние годы высказывались такие авторы, как В. К. Фальцман [10], Л. А. Чалдаева, Т. И. Чинаева и А. С. Богопольский [11], А. В. Красников [3], М. В. Палт [8] и другие [1; 7; 12]. Также в свете последних событий, связанных с

недостижением целевых показателей в рамках сделки стран ОПЕК+, локдауном, вызванным пандемией коронавирусной инфекции, спровоцировавшим существенное снижение спроса на нефть и нефтепродукты со стороны физических лиц и хозяйствующих субъектов по всему миру, в отечественной научно-практической периодике возросло количество исследований, посвященных перспективам развития нефтяного экспорта. Исследования встречаются разные: их содержательная компонента варьируется от обзоров текущего состояния нефтяной отрасли до попыток прогнозирования дальнейшей ее динамики. Так, коллектив авторов во главе с Е. В. Моргуновым [6] предпринял попытку создания прогноза уровня цен на мировом рынке нефти, в заключении статьи, однако, признав, что работа не состоялась ввиду чрезвычайной ее сложности (спорными с точки зрения информативности оказались и инструменты, примененные в исследовании – статистический анализ большинства показателей осуществлялся по годовым данным, тогда как конъюнктурные изменения на рынке нефти могут быть отслежены только при использовании ежемесячных данных). А. В. Лапин [4] в рамках своей статьи предпринял попытку прогнозирования дальнейших этапов развития нефтяного рынка с опорой на исторические данные, сделав упор на сложившуюся в последние годы тенденцию к расширению сферы влияния США на международном рынке сырья, обусловленную развитием способов добычи сланцевой нефти, а также на гегемонистское положение Саудовской Аравии (чья экономика зависит от мировых цен на нефть даже сильнее российской). Настоящая работа призвана рассмотреть динамику изменений объемов российского нефтяного экспорта, предшествовавшую сложившейся ситуации с целью выявления причин формирования нынешней конъюнктуры, а также сформулировать прогноз изменения роли России на международном нефтяном рынке.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Объемы российского нефтяного экспорта в последние годы характеризовались нестабильной динамикой – это касается как собственно поставок сырья на международные рынки в натуральном выражении, так и стоимостной оценки реализуемой нефти. Большинство исследователей сходятся во мнении, что наиболее сложный период во втором десятилетии века российские нефтепроизводители переживали на рубеже 2014 и 2015 годов, что было обусловлено введением антироссийских санкций рядом стран Запада и Европы. Со временем ситуация несколько стабилизировалась, однако зависимость отечественной экономики от нефтяных цен никуда не исчезла – и этот факт в очередной раз подтвердился в начале 2016 года, когда стоимость барреля Brent опускалась до показателя 2004 года.

Разумеется, необходимость отхода России от сценария экономического развития, во многом основанного на нефтегазовых доходах, уже давно постулируется как независимыми экспертами, так и государственными органами. При этом реальные мероприятия, направленные на снижение уровня зависимости величины доходов российского бюджета от цены на нефть, характеризуются недостаточной эффективностью, о чем свидетельствуют показатели снижения темпов роста

отечественной экономики в период кризиса (который, хотя и оказал деструктивное воздействие на экономики практически всех стран мира, в России проявился особенно остро). При этом позитивные тенденции все-таки существуют – об этом свидетельствуют даже ежемесячные показатели российского нефтяного экспорта в натуральном выражении, которые в период с марта 2015 года по апрель 2020 колебались в пределах 19–24 тысяч тонн (колебания, в том числе, носили сезонный характер). При принятии во внимание роста объема доходов российского бюджета вкупе с сохраняющимися объемами экспорта в натуральном выражении (хотя и с учетом возрастания цен на нефть в 2017–2019 гг.) следует отметить незначительную тенденцию к отходу от сырьевой модели формирования бюджетных доходов.

Вместе с тем, влияние мирового финансового кризиса будет ощущаться на протяжении еще нескольких лет даже для стран развитых, не говоря уже о развивающихся рынках. В этой связи говорить о скорой стабилизации уровня цен на сырье говорить не приходится. Необходим более детальный анализ соответствующих статистических данных с целью определения сроков особенно острого воздействия кризисных явлений на российский нефтяной экспорт и поиска новых возможностей пополнения бюджета в обход реализации сырья. На нижеприведенном рисунке 1 отражен динамический ряд объемов российского экспорта сырой нефти в натуральном выражении в период 2013–2020 (январь–август) гг.

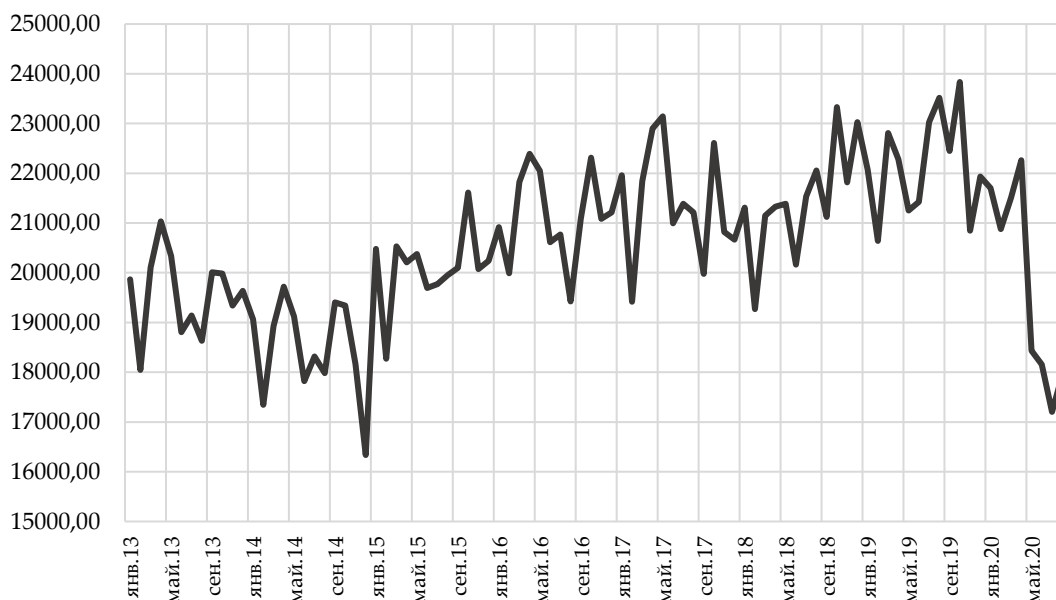


Рисунок 1. Динамика объемов российского нефтяного экспорта в натуральном выражении с января 2013 года по июнь 2020 года, тыс. тонн

Источник: составлено авторами по материалам [9]

Согласно данным, представленным на рисунке 1, месячный объем российского нефтяного экспорта в натуральном выражении в исследуемом периоде достиг

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО НЕФТЯНОГО...

максимального значения в октябре 2019 года, составив 23834,7 тысяч тонн. Минимум, в свою очередь, был зафиксирован в декабре 2014 года (16336,0 тысяч тонн). Показатель июля 2020 года оказался наиболее близким к данной точке минимума – он составил 17204,5 тысяч тонн. Наиболее резкое снижение объемов экспортируемой нефти в натуральном выражении за исследуемый период мы наблюдали в апреле–мае 2020 года – майский показатель, составлявший 18435,5 тысяч тонн, снизился на 3828 тонн или 17,2 % относительно апрельского уровня. К этому привело как общее снижение цен на сырье на мировых рынках, так и частичное достижение соглашений стран ОПЕК+. Кроме того, подобная динамика связывается со снижением уровня потребления нефти в отдельных странах, где в период первого полугодия 2020 года действовали ограничения, связанные с пандемией коронавирусной инфекции. Поскольку ориентация на привычные объемы нефтедобычи в подобной ситуации оказалась бы убыточной для отечественных нефтепроизводителей, было принято решение о сокращении объемов экспорта сырья.

Ниже представлен рисунок 2, на котором отражены данные по объемам российского нефтяного экспорта за аналогичный период в стоимостном выражении – сравнение динамических рядов позволит сделать выводы об особенностях изменения экспортных цен на сырье.



Рисунок 2. Динамика объемов российского нефтяного экспорта в стоимостном выражении с января 2013 года по июнь 2020 года, млн долл. США

Источник: составлено авторами по материалам [13]

Динамика объемов экспорта в стоимостном выражении, представленная на рисунке 2, разительно отличается от таковой в натуральном – если динамика последнего в период 2013–2014 гг. в целом характеризовалась более низкими значениями, чем в 2015–2020 гг., то в данном случае ситуация оказалась обратной.

Кризисные явления оказывали куда более сильное влияние на стоимостную оценку экспортированного сырья, нежели на натуральную – об этом свидетельствует, в частности, величина доходов от реализации нефти на зарубежных рынках в первых двух кварталах 2016 года (при том, что объемы экспорта в натуральном выражении в тот период, напротив, характеризовались подъемом). Ситуация в первых двух кварталах 2020 года, однако, оказалась в целом схожей с таковой по объемам экспорта в натуральном выражении; разве что глубина спада оказалась максимальной за весь исследуемый период в мае 2020 года, тогда как наименьший объем экспорта в натуральном выражении приходился на декабрь 2014 года. Следует отметить, что в последнее время трансформации подверглись не только собственно объемы отечественного сырьевого экспорта, но и его структура: возросла роль некоторых стран-импортеров, чей спрос на нефть ранее находился на более низком уровне. Напротив, некоторые страны отошли от прежних объемов импорта российской нефти, несколько потеряв в структурной доле. В нижеприведенных таблицах 1 и 2 представлены данные об объеме и структуре импортеров российской нефти в первом полугодии 2020 года.

Таблица 1

Объем импорта различными странами российской сырой нефти в первом полугодии 2020 года, млн долл.

Импортеры	январь.20	февраль.20	март.20	апрель.20	май.20	июнь.20
Всего	9978,1	8249,9	7349,1	4471,4	3629,3	5198,9
Китай	2854,1	3049,4	1960,3	1401,2	1274,7	1881,6
Нидерланды	1311,9	946,8	1268,0	896,6	513,8	624,7
Корея	387,4	401,6	777,3	616,5	193,9	413,3
Германия	989,7	691,1	452,9	233,0	378,3	383,1
Польша	579,5	505,3	220,2	126,7	158,8	338,2
Беларусь	183,3	127,5	74,7	90,3	230,4	300,2
Италия	573,3	338,2	498,9	214,6	152,0	211,4
Япония	398,6	288,5	253,0	71,8	133,1	185,3
Финляндия	515,2	386,5	393,2	168,0	113,8	117,1
Великобритания	288,5	100,5	121,5	74,2	61,1	113,6
Словакия	194,1	186,4	85,6	29,3	93,0	109,9
Венгрия	123,5	91,4	55,2	15,5	45,6	105,7
Литва	115,8	85,3	95,3	1,7	30,4	82,4
Румыния	179,7	96,5	141,4	54,6	6,7	62,3

Источник: составлено авторами по материалам [13]

Из таблицы 1 следует, что основным импортером российской нефти в первом полугодии 2020 года был Китай (как, впрочем, и ранее), однако внимание привлекает нисходящая динамика объемов импорта сырья в стоимостном выражении в феврале–мае. На данный период пришлась реализация в Китае мероприятий, направленных на противодействие распространению коронавирусной инфекции, что обусловило

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО НЕФТЯНОГО...

резкое снижение спроса на нефть со стороны промышленности и привело к масштабным потерям для китайской экономики. Негативные изменения в объемах приобретаемой нефти заметны также в динамике импорта Нидерландов – минимального значения соответствующий показатель достиг в мае 2020 года. Схожей динамикой характеризовались объемы импорта российской нефти другими странами за исключением Беларуси, которая после четырех месяцев снижения объемов импорта превысила докризисный уровень по данному показателю.

Таблица 2

Структура импорта различными странами российской сырой нефти в первом полугодии 2020 года, в % к итогу

Импортёры	янв.20	фев.20	мар.20	апр.20	май.20	июн.20
Всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Китай	28,60	36,96	26,67	31,34	35,12	36,19
Нидерланды	13,15	11,48	17,25	20,05	14,16	12,02
Корея	3,88	4,87	10,58	13,79	5,34	7,95
Германия	9,92	8,38	6,16	5,21	10,42	7,37
Польша	5,81	6,12	3,00	2,83	4,38	6,51
Беларусь	1,84	1,55	1,02	2,02	6,35	5,77
Италия	5,75	4,10	6,79	4,80	4,19	4,07
Япония	4,00	3,50	3,44	1,61	3,67	3,56
Финляндия	5,16	4,68	5,35	3,76	3,14	2,25
Великобритания	2,89	1,22	1,65	1,66	1,68	2,18
Словакия	1,95	2,26	1,17	0,66	2,56	2,11
Венгрия	1,24	1,11	0,75	0,35	1,26	2,03
Литва	1,16	1,03	1,30	0,04	0,84	1,58
Румыния	1,80	1,17	1,92	1,22	0,18	1,20
Другие страны	12,86	11,58	12,95	10,67	6,71	5,20

Источник: составлено авторами по материалам [13]

Несмотря на наличие негативных сдвигов в количественных показателях объема российского нефтяного экспорта по различным странам, структурная составляющая претерпела куда меньшие изменения ввиду общего сокращения объемов импортируемого сырья по большинству стран, представленным в списке. Так, структурная доля Китая оставалась максимальной из всех представленных стран в течение всего рассматриваемого периода, причем в условиях наиболее существенного количественного снижения показателя импорта российской нефти в мае 2020 года, структурная доля страны в общем объеме составила 35,12 %. При этом доля Нидерландов – второй страны по объемам импортируемого сырья отечественного производства – характеризовалась наличием нисходящей динамики.

Имеющиеся данные свидетельствуют о резком снижении спроса на нефть в большинстве стран в период массового введения ограничений с целью противодействия распространению коронавирусной инфекции. При низком спросе, однако, сохранялся стабильно высокий уровень предложения со стороны нефтедобывающих стран. Это и привело к резкому снижению уровня нефтяных цен,

в отдельных случаях даже опускавшихся ниже нуля (так в третьей декаде апреля 2020 года было с нефтью WTI). В условиях продолжающейся пандемии и необходимости сохранения ряда ограничений, касающихся деятельности предприятий, не приходится ожидать быстрого восстановления мирового рынка сырой нефти. С целью выявления особенностей экспортных циклов в течение года авторами был проведен анализ сезонных колебаний величин объемов реализации сырья на внешних рынках.

Ряд данных, представленных на рисунке 1, был подвергнут сезонной декомпозиции с целью выявления трендового цикла, индексов сезонности и случайной компоненты временного ряда. Для анализа применялась модель с мультипликативной сезонностью. В процессе использовался программный пакет IBM SPSS Statistics 26. На рисунке 3 отражен график трендового цикла объемов экспортируемой нефти за период 2013–2020 гг.

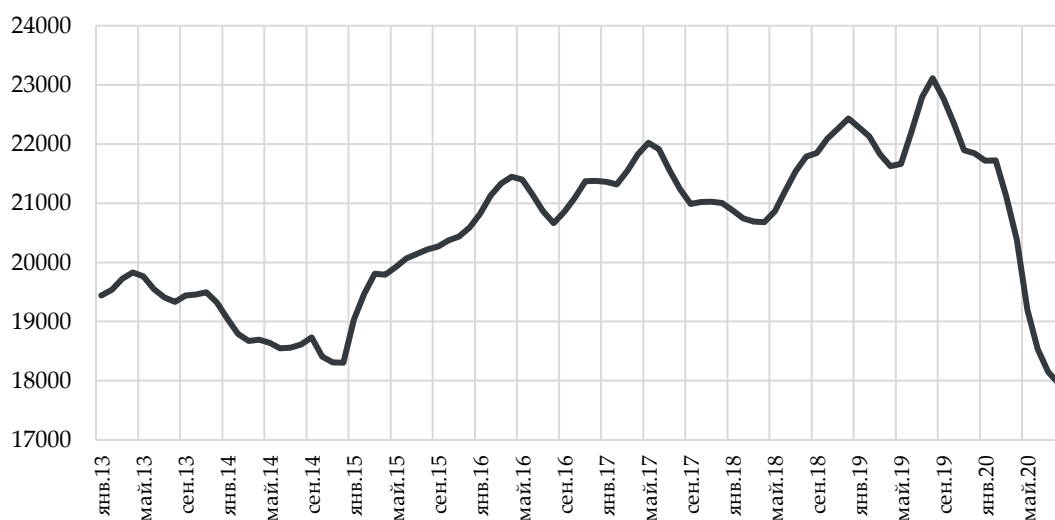


Рисунок 3. Трендовые значения объемов экспортируемой нефти в натуральном выражении, 2013–2020 гг., без учета сезонности

Источник: составлено авторами

График тренда, характеризуясь нелинейной динамикой, в период конца 2014 – середины 2019 года все же демонстрировал восходящую динамику объемов экспортируемой нефти в натуральном выражении. Относительно графика с фактическими данными об объемах экспорта на кривой тренда отсутствуют выбросы, обусловленные сезонными колебаниями. Индексы сезонности представлены на нижеприведенном рисунке 4.

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО НЕФТЯНОГО...

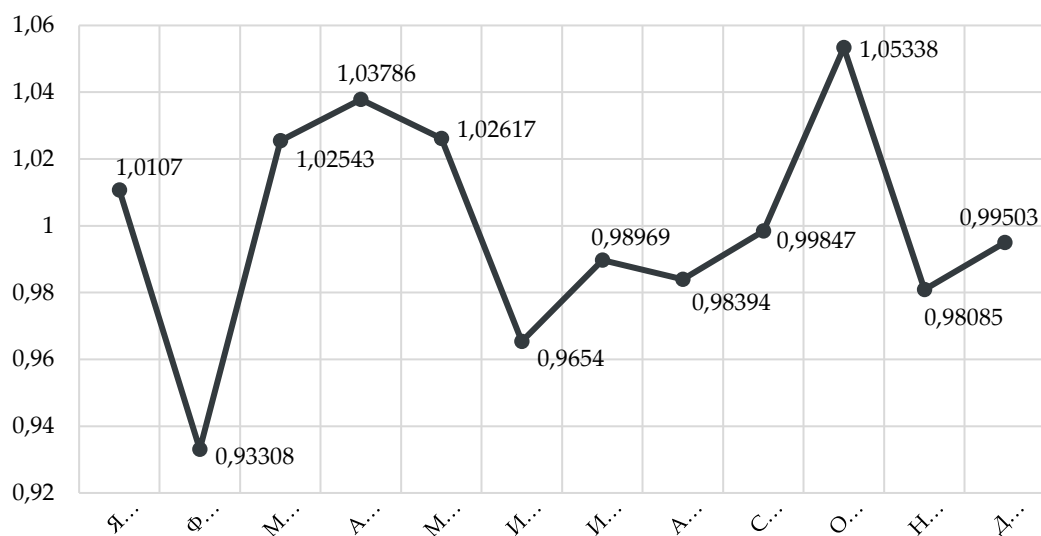


Рисунок 4. Индексы сезонности для временного ряда по месяцам

Источник: составлено авторами

Из рисунка 4 следует, что реальные данные в среднем превышают трендовые показатели в январе, марте, апреле, мае и октябре, причем октябрьский индекс является наиболее высоким из представленных. В остальные месяцы реальные значения оказываются ниже трендовых. Разумеется, подобная динамика значений внутри исследуемых периодов связана с сезонным повышением спроса на нефть в мировой экономике – катализатором этого явления могут выступать благоприятные условия для производства тех или иных видов продукции. Кроме того, это связывается с климатическими условиями, в которых осуществляется нефтедобыча. Вместе с тем, величина экспорта зависит и от конъюнктуры мировых рынков и общих объемов поставок. Следует рассмотреть существующие тенденции трансформации среды на мировом нефтяном рынке.

В середине октября 2020 года была проведена встреча технического комитета ОПЕК+, в рамках которой были озвучены риски, представляющие наибольшую опасность для рынка нефти в конце 2020 – начале 2021 гг. Среди них, в частности, оказалось возобновление активной фазы заболеваемости COVID-19 по всему миру, а также рост объемов нефтедобычи в Ливии [5]. Последний был спровоцирован снятием восьмимесячной блокады нефтедобычи ввиду достижения договоренностей с правительством в Триполи. Для сравнения уровень добычи до блокады составлял порядка 1,3 млн баррелей в сутки, после ее введения – 100 тысяч баррелей в сутки. По данным ОПЕК, величина спроса на нефть во втором квартале 2020 года достигла минимального значения с 2004 года, составив 81,6 млн баррелей в сутки [14]. В условиях неполного восстановления производств, выступающих основными потребителями нефти, увеличение объемов поставок за счет восстановления ливийского экспорта способно спровоцировать снижение нефтяных цен. Несмотря на то, что базовый сценарий развития нефтяного рынка предполагает постепенное

восстановление среды и достижение баланса спроса и предложения (за счет сокращения объемов добычи в случае низкого спроса), эксперты организации допускают также возможность перепроизводства и значительного превышения предложения над спросом.

В нынешних условиях одну из ключевых ролей в процессе стабилизации нефтяного рынка выполняет Китай [2], который демонстрирует восходящую динамику объемов нефтяного импорта с мая 2020 года, когда в стране возникла необходимость экстренного восстановления экономики после нескольких месяцев пребывания ее в условиях коронавирусных ограничений. Майские объемы китайского импорта нефти, составлявшие более 11 млн баррелей в сутки, оказались самыми высокими за всю историю страны, а июньские даже превысили их, достигая отметок в 12,9 млн баррелей. В данной ситуации Китай умело воспользовался рыночной конъюнктурой и импортировал необходимое сырье по низким ценам. Это привело к улучшению финансовых показателей китайских нефтеперерабатывающих производств, однако не столь резко, как можно было ожидать: маржа для переработчиков оставалась на стабильно невысоком уровне. Сложившаяся ситуация способствовала частичной балансировке мирового рынка сырья, однако со временем объемы китайского импорта начали возвращаться к докризисным величинам. Сегодняшние тенденции свидетельствуют о том, что Китай более не может быть драйвером процесса восстановления международного нефтяного рынка.

Из данных, представленных в таблице 2, следует, что порядка трети российского нефтяного экспорта приходится на Китай, который является основным потребителем отечественного сырья. В свою очередь, доля российской нефти в стоимостной структуре китайского нефтяного импорта в период с марта по июль 2020 года составляла от 9,0 % (май) до 16,6 % (март). Объемы импорта российской нефти в стоимостном выражении сопоставимы с саудовским экспортом в Китай – в марте, мае и июне 2020 года доли Саудовской Аравии в структуре китайского нефтяного экспорта превышали российские [13]. Это связано с конъюнктурными особенностями, в рамках которых саудовская нефть стоила дешевле.

Сокращение объемов нефтедобычи негативно сказывается на экономическом положении добывающих стран, поскольку это приводит к простоям производственных мощностей для хозяйствующих субъектов, и снижению уровня налоговых поступлений в бюджет для государства. В этой связи сценарии, предполагающие снижение объемов добычи и экспорта нефти, являются далеко не самыми привлекательными, но неизбежными в условиях глобального экономического кризиса. Недооценка возможных последствий отказа от снижения объемов нефтедобычи, как мы убедились в ходе весенних событий, спровоцированных недостижением договоренностей ОПЕК+, способна привести к кризису перепроизводства и еще большим экономическим потерям, особенно для стран, зависимых от сырьевого экспорта, в числе которых находится и Россия. Пока в мире действуют ограничения, связанные с пандемией, и хозяйственные системы отдельных государств не могут работать в полную силу, объемы сырьевого экспорта не смогут вернуться к докризисным показателям. При сохранении монопродуктовой

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО НЕФТЯНОГО...

зависимости в России восстановление экономики страны может затянуться на долгое годы.

В связи с нестабильным положением, характеризующим современную отечественную экономику и выражающимся в высокой волатильности отечественной валюты, ускорении темпов инфляции и стагнации реального сектора, необходима выработка эффективных решений, направленных на минимизацию зависимости бюджетных доходов от цен на сырье. Развитие нефтяного производства очень «удобно» для бюджета, поскольку сделки, совершаемые нефтяными компаниями как внутри страны, так и на внешних рынках, имеют системный характер, а суммы их всегда велики. Деятельность субъектов подобного рода облагается множеством налогов (в т. ч. налогом на добычу полезных ископаемых и таможенными пошлинами), что всегда обеспечивает стабильный прирост дохода. Из этого следует, что компенсировать сопоставимую величину финансовых ресурсов за счет развития одной или двух отраслей народного хозяйства с целью дальнейшего вывода производимой ими продукции на международные рынки не получится. Здесь потребуется комплексное переоборудование сложившейся в России системы хозяйствования. При наиболее благоприятных условиях таковое займет десятилетия.

Нельзя сказать, что опора на нефтяную отрасль совсем не позволяет сглаживать последствия кризисных явлений. Так, в России действует бюджетное правило, которое устанавливает «цену отсечения» на нефть. При превышении данной величины остаточная часть поступлений пополняет резервные фонды, необходимые для автономного поддержания экономической стабильности в условиях кризиса. Проблема состоит лишь в том, что периоды высоких цен на нефть имеют свойство заканчиваться быстрее, чем объем резервов достигает приемлемого уровня для долгосрочного поддержания экономики в стабильном состоянии. Такова сущность сырьевых рынков в принципе – постоянные колебания уровня спроса обуславливают высокую волатильность нефтяных цен.

ВЫВОДЫ

Российская экономика оказалась в сложном положении ввиду следования ее по нефтяной «колее» в течение продолжительного времени, когда необходимость концентрации на развитии иных отраслей реального сектора экономики была необходимостью, от которой зависела глубина снижения важнейших экономических показателей в условиях возможных шоков. На сегодняшний день мы наблюдаем результат институциональной ловушки: в условиях снижения экспортных цен на сырье российская экономика оказалась неспособной быстро заполнить пробелы эффективными средствами. Все, что удалось задействовать, это ресурсы резервных фондов, которых не хватит надолго. Помимо этого, Россия оказалась в циклической «ловушке» инвестиций, которая представляет собой постепенное наращивание объемов инвестиций в добывающие предприятия. Они обеспечивают прирост прибыли для инвесторов за счет задействования вложенных средств в процессе укрупнения производств, а последние реинвестируют прибыль в небезосновательной надежде на дальнейший ее рост.

Современной российской экономике требуется инноватизация реального сектора, а также формирование производственных кластеров, содержащих как собственно предприятия, так и исследовательские институты. Упор, разумеется, должен быть сделан на обрабатывающих производствах, осуществляющих, в том числе, переработку сырой нефти. На первых этапах широкого внедрения подобных решений потребуются значительная финансовая поддержка со стороны государства, однако перспективы развития отечественной промышленности (с целью дальнейшей диверсификации экспорта) однозначно оправдывают риск подобных вложений.

Список литературы

1. Дмитриев А. С., Книппель А. С. Российские нефтепроизводители в дискурсе устойчивого развития экономики // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2020. № 10 (190). с. 24–29.
2. Китай импортировал рекордные объемы нефти // Эксперт. [Электронный ресурс]. URL: https://expert.ru/2020/10/19/kitaj-importiroval-rekordnyie-ob_emyi-nefti/
3. Красников А. В. Оценка состояния и перспектив развития российского нефтяного сектора // Journal of New economy. 2016. № 3 (65). С. 133–138.
4. Лапин А. В. «Энергетические войны» и геополитика XX и XXI века // Проблемы рыночной экономики. 2020. № 2. С. 32–47.
5. Мониторинг ОПЕК+ назвал риск ухудшения ситуации на рынке нефти преобладающим // ТАСС. [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/9759013>
6. Моргунев Е. В. и др. Анализ и прогноз мирового ценообразования на нефть // Проблемы рыночной экономики. 2020. № 2. С. 23–31.
7. Никонова С. А., Кулагина Ж. Д., Таминдарова Д. Р. Анализ рынка нефтедобычи и нефтепереработки в РФ // АНИ: экономика и управление. 2019. № 2 (27). С. 271–275.
8. Палт М. В. Проблемы стабилизации поступлений от экспорта нефти в доходы федерального бюджета РФ // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2020. № 50. 5–14.
9. Статистика нефтяного экспорта в натуральном выражении // Минэнерго. [Электронный ресурс]. URL: <https://minenergo.gov.ru/activity/statistic>
10. Фальцман В. К. О преодолении вызовов России // Проблемы прогнозирования. 2020. № 1 (178). С. 60–70.
11. Чалдаева Л. А., Чинаева Т. И., Богопольский А. С. Анализ финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организаций нефтегазовой отрасли // Статистика и экономика. 2020. № 1. С. 69–78.
12. Шевченко И. В., Коробейникова М. С. Экспорт углеводородов – финансовый генератор российской экономики и внешнеэкономической деятельности: возможности и перспективы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2018. № 5 (362). С. 860–896.
13. Export of petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, crude // TradeMap. [Электронный ресурс]. URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c643%7c%7c%7c2709%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
14. ОПЕС: official site [Электронный ресурс]. URL: https://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/334.htm

Статья поступила в редакцию 10.02.2021

УДК 339.9

BSEC AS A GROWTH FACTOR OF ECONOMIES OF THE COUNTRIES OF THE BLACK SEA REGION

Izmailov K. R., Rudnitskiy A. O., Mirankov D. B.

*V. I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russian Federation
E-mail: khalil.izmailov.96@mail.ru*

Using the example of the Organization of the Black Sea Economic Cooperation, the article examines the integration process in the Black Sea region, touches upon the issue of the prospects and potential of cooperation between the participating countries. The effectiveness of the BSECO functioning in the member countries was analyzed, and the assessment of the BSECO strategy in Russia was carried out in order to increase the efficiency of cooperation between them.

Keywords: integration, regionalization, international organization, Black Sea region, BSEC, BSTDB, Russia in BSEC.

INTRODUCTION

Currently, the world economy, which is qualitatively transforming within the framework of the globalization process, needs productive cooperation between countries and regions, which is aimed at identifying ways and means of effectively countering the threats and challenges of our time. In this regard, regional integration associations can play a priority role in the development of interstate relations.

Regional cooperation is one of the main directions of modern processes in international relations and occupies no less important place than globalization. Certain regions, which for a long time were outside the zone of interests of the international community, are now becoming the focus of increased attention from the leading world powers. Under these conditions, the status and significance of such regions begins to change significantly, which, on the one hand, become more influential regional players, and on the other, feel more influence and pressure from international actors. The Black Sea region also belongs to this category of regions.

Today the Black Sea region attracts the strategic attention of all leading countries and organizations (EU, NATO, USA, etc.). This is due not only to its important geostrategic position and energy potential, but also to the strengthening of the political, economic, transport aspects of regional development, as well as the problems of maintaining stability and security. Another important factor in strengthening the presence of the above organizations in the Black Sea region and attaining a qualitatively new level for them was the accession of Romania and Bulgaria to NATO and their membership in the European Union. An important factor is the unification at the ontological level of the Black Sea region with the Baltic and Caspian regions, which enables experts to develop the concept of cooperation in the format of the “Baltic-Black Sea-Caspian Region” as a single mesoregional system. The entry of the EU and NATO directly into the region testifies to its strategic importance in the world geopolitical and geo-economic space. Regional cooperation in the Black Sea region is considered by most of the participants as the main mechanism of interaction with the pan-European integration process.

A significant contribution to the formation of integration theory and practical aspects of regional integration within the BSEC was made by the works of M. G. Nikitina, D. B. Mirankov, O. N. Baburina, E. D. Eshba, V. M. Yurchenko, S. Teleke, L. N. Velichko, O. S. Oshchepkova and other specialists.

The purpose of the work is to analyze the effectiveness of the activities of the Organization of the Black Sea Economic Cooperation and the prospects for its development from the standpoint of Russia.

MAIN MATERIAL

The Black Sea region occupies a worthy place in international trade and economic relations, because it has a powerful purchasing power: for example, the population for 2021 is about 335 million people, the total GDP is almost 3 trillion US dollars, and the annual trade volume is over 1.5 trillion US dollars. The geographic and economic parameters of the BSEC look quite impressive - the richness of natural resources, a powerful production base, and a skilled labor force. All this offers a wide range of opportunities for the world economic community and creates great prospects for regional cooperation and rallying these states around the Black Sea.

BSEC activities can be considered one of the successful integration projects. Within the framework of this organization, the Black Sea Trade and Development Bank functions as a financial institution. Thus, as of January 31, 2021, 420 projects were signed in the BSECO member countries for a total investment of US \$ 6.5 billion. The main areas of interaction within the BSEC include various areas: agriculture, industry, infrastructure development, scientific and technological progress, trade, tourism, energy, environmental protection, etc. An important role is also given to combating organized crime and terrorism in the Black Sea region, strengthening cultural and socio-economic ties (see Fig. 1).

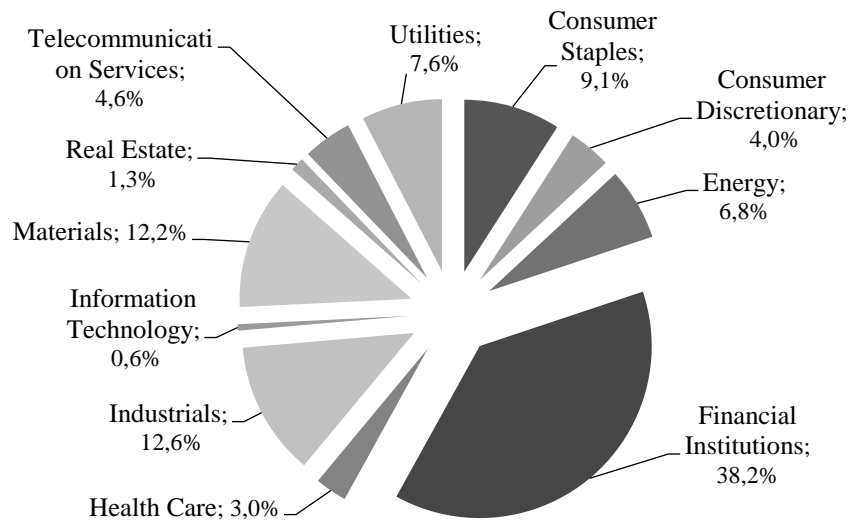


Fig. 1. Distribution of BSTDB loans by sectors of the economy from June 1999 to January 2021.

Source: [2].

BSEC AS A GROWTH FACTOR OF ECONOMIES OF THE COUNTRIES...

During the period of its activity, most of the projects of the Black Sea Trade and Development Bank have been approved in the field of project and corporate finance. Financing of small and medium-sized businesses accounted for a fifth of the loan portfolio operations. The leading countries in terms of allocated finance and the most creditworthy borrowers from the Black Sea region are Russia, Turkey and Greece. Operations in the financial sector of the economy occupy a predominant place in the sectoral structure of the BSTDB loan portfolio for the entire period of the BSECO activity.

Moving on to the consideration of large projects within the framework of the BSECO operation, the idea of creating a free trade zone should be mentioned. It was first announced in 1997, but due to the low indicators of intraregional trade (about 13 % of the total trade volume in 2020), as well as the accession of Greece, Romania and Bulgaria to the EU, it was never implemented. But at the same time, the BSECO developed a common decision on the gradual removal of customs barriers between the member states, and also concluded a number of bilateral agreements. The current trade situation in the Black Sea region is complicated both by the obligations of the EU member states and by internal political instability.

The BSEC member countries have significant potential in the energy sector. Thus, in 2010, the energy ministers of the countries of the Black Sea Economic Cooperation Organization adopted a Declaration on the Creation of a Regional Energy Market. An important factor in the development of this sector in the Black Sea region is the coordination of national energy strategies. This will include programs for the implementation of long-term contracts for the supply of energy resources, the transition of vehicles to ecofuel, as well as the creation of an integrated market for natural gas and electricity.

The main strategic goal of the BSTDB within the BSEC in the field of small and medium-sized enterprises is “to promote the development of this sector by financing and ensuring cooperation between enterprises in the region, as well as by providing preliminary export financing services through the Trade Facilitation Program”. The SME sector, as well as the financial sector, public policy and the availability of external finance for SMEs, are at different stages of development in different member countries. In this regard, the Bank offers specific products for the needs of each country. The regional nature, knowledge of market demand and conditions allows the Bank to develop these individual products. The BSTDB strategy takes into account natural constraints in the SME sector, such as: limited resources, limited funds for technical assistance, high, strong competition in the market.

In achieving its goals, the BSTDB uses adequate technological and institutional mechanisms: loan guarantee funds, technical assistance funds, venture capital investment funds and specialized financial and credit institutions for microfinance, leasing operations, as well as credit lines through individual financial intermediaries.

One of the priority tasks of the BSEC is the creation of a ring highway around the Black Sea. This project was prepared by Russia at the end of 2006. At the moment, this direction can become decisive for the organization as a whole [9].

Analysis of the main macroeconomic indicators of all 12 countries for 2020, presented in the annual report of the Black Sea Trade and Development Bank “Meeting Regional Expectations”, allows us to determine the impact of the BSEC on the economies of its member countries. In general, the BSEC and the BSTDB have developed and steadily

maintain a fairly successful business activity in the Black Sea region. According to the BSTDB system of independent assessment of operational activities, the implementation of the last completed country Strategies for 2015–2018 was assessed as “excellent” based on the fact that all targets were met, taking into account the unfavorable political and economic background. It can be noted that all the main macroeconomic indicators of the BSEC member countries for 2020 are equal to the world average. (see Table 1).

Table 1
Key Macroeconomic Indicators of the BSEC Member Countries for 2020

Country	GDP growth	Av. inflation rate	Current balance to GDP	FDI to GDP
Albania	3,9 %	2,0 %	−7,0 %	7,5 %
Armenia	7,5 %	1,0 %	−3,5 %	1,9 %
Azerbaijan	−0,1 %	12,9 %	4,1 %	16,7 %
Bulgaria	3,6 %	2,1 %	4,6 %	1,9 %
Georgia	5,0 %	6,0 %	−8,6 %	8,5 %
Greece	1,4 %	1,1 %	−0,7 %	2,1 %
Moldova	4,5 %	6,6 %	−8,1 %	2,3 %
Romania	6,9 %	1,3 %	−3,4 %	2,8 %
Russia	1,5 %	3,7 %	2,2 %	1,9 %
Serbia	1,9 %	3,0 %	−4,4 %	5,8 %
Turkey	7,4 %	11,1 %	−5,6 %	1,3 %
Ukraine	2,5 %	14,4 %	−1,9 %	2,3 %
BSEC	3,5 %	5,8 %	−0,9 %	2,1 %

Source: compiled by the authors based on [1; 2].

The specificity of the Black Sea region, which lies in its geostrategic position and diversity in terms of the levels of development of the composition of countries, determines the presence of a significant number of not only economic problems, but also political, social, financial, environmental and others, which it is advisable to combine into groups and consider as disintegration factors of development economic cooperation of the BSEC member countries. The number of negative factors is very significant: from the complete instability of the member countries and their economic infrastructural incompatibility to socio-cultural differences [7].

As of early 2021, the total portfolio of transactions approved by the Board of Directors of the Black Sea Trade and Development Bank in the Russian Federation amounted to 73 transactions with a total investment of USD 1.4 billion. Of these, 66 agreements were signed for a total investment of US \$ 965,8 million. The disbursed amount on loans is USD 246,4 million. In terms of the volume of approved loans, the Russian Federation ranks second (21% of the total portfolio of the BSTDB). The BSTDB portfolio of approved active operations in Russia reached USD 251,7 million.

Russia in BSEC is the coordinator of three working groups: 1) on science and technology, 2) education, 3) banking and finance, as well as special working groups on large-scale forest fires, floods, seismic risks [4], until June 2017 g. also coordinated the

activities of the BSEC on energy [3]. The positioning of Russia in the BSEC is determined on the basis that the Organization should be aimed at resolving issues of an economic nature, which is defined in its statutory documents, excluding attempts to introduce political problems into the agenda, including the settlement of territorial disputes.

The total contribution of Russia to the authorized capital of the BSTDB within the BSEC is 128,5 million US dollars, on a par with Turkey and Greece. In turn, the Russian Federation received funds for \$ 1,3 billion. Accordingly, for every \$ 1 invested in the Bank, Russia received \$ 10,1 of BSTDB funding. In our opinion, this situation corresponds to the efficient use of public funds. But this does not negate the need for Russia to more effectively use its position in the Bank through the active participation of Russian companies in tenders for the purchase of BSTDB products for the implementation of investment projects in other BSEC member countries. All these activities will help to update the policy of the Russian Federation in relation to BSEC, as well as increase the impact of this cooperation.

The most promising areas of cooperation between Russia and the BSEC are joint concerted actions in the field of energy and transport, support for small and medium-sized enterprises, including financing of trade and export operations. It is advisable to implement projects in the financial sector aimed at lending to Russian banks.

The main priority of the strategic cooperation of Russia with the BSEC and the BSTDB is to assist in obtaining an investment credit rating and in the growth of lending. Based on this, during the formation of the structure of the loan portfolio, the Russian representatives of the Bank should not only focus on short-term revolving trade loans and high-yield medium-term, long-term project and corporate loans, but also to build a more balanced structure of the project portfolio, in particular, an increase in transactions with participation Bank in the share capital of other companies.

The interest of the Russian Federation in expanding the functioning of the Black Sea Trade and Development Bank within the framework of the Organization of the Black Sea Economic Cooperation is explained by the fact that the BSTDB plays an important and useful role in restoring and developing relations between Russia and the CIS countries and Eastern Europe, consolidating Russia's economic and political presence in the Balkan Peninsula. Ove, as well as in ensuring strategic trade and economic cooperation with Turkey and Greece.

Despite the fact that the basic guiding principles of macroeconomic policy of the BSEC member countries are developed to address the most important short and medium-term challenges of the economies of the member countries, during 2020–2022. they will focus on overcoming the current negative economic situation by ensuring macroeconomic stability, as well as creating the necessary conditions for sustainable development and the resumption of economic growth.

“In the conditions of active manifestation of destabilizing processes that carry risks for the long-term prospects of sustainable economic development of the BSECO member states, the most important task is to search for internal sources of economic growth, including through the effective interaction of the economies of the member states and the implementation of the integration potential of the Organization”.

Also, the most important tasks in the short and medium term for the BSEC will be the expansion of sales markets for products manufactured in the BSEC countries, support of

mutually beneficial economic relations with existing trading partners and assistance in the development of commodity and geographic diversification of trade and economic relations with third countries of the world [2] (fig. 2)

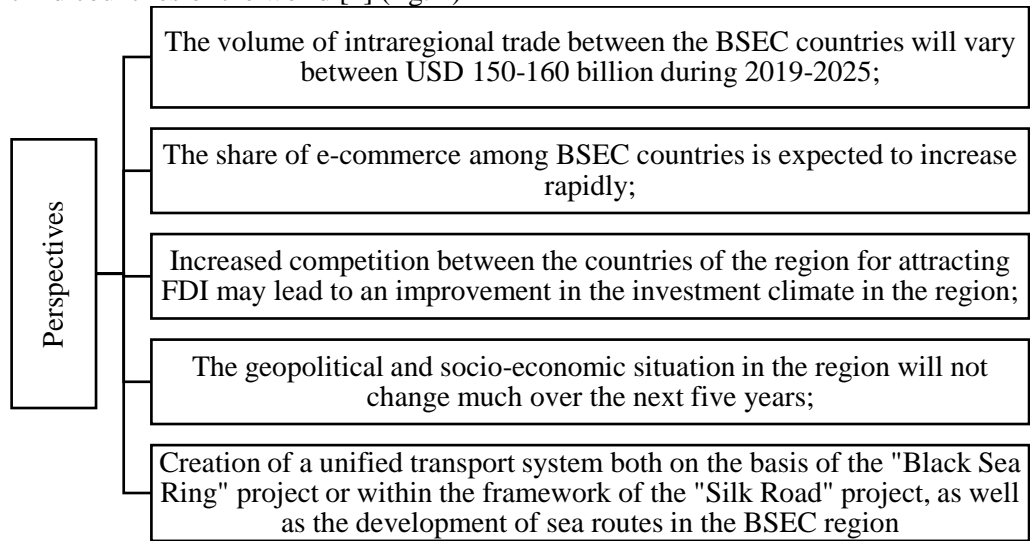


Fig. 2. Prospects for the development of integration of countries within the BSEC
Source: compiled and calculated by the authors.

Even more attractive is the prospect of cooperation between the BSEC countries and the Shanghai Cooperation Organization, where, together with Russia, China plays a key role with its rapidly growing economy and almost one and a half billion population. the possibility of cooperation between the BSEC and the SCO countries will create tremendous opportunities for discussing and implementing joint economic projects in a large geopolitical space. Thus, the BSEC, the Eurasian Economic Union and the SCO could jointly implement economic and energy projects and take measures for scientific and cultural cooperation. This collaboration between things is in harmony with the idea of creating a "New Silk Road" developed in China.

According to Evgeny Stanislavov, Director of the Department for Economic Cooperation of the Russian Foreign Ministry: "We have expressed interest in international organizations, large investors, banks, in particular, the Asian Infrastructure Investment Bank, to look at this project. The highway is also connected with another famous project "One Belt - One Road", and this bank aims to finance similar projects. " This, in turn, is the defining direction for the OCSE as a whole [6].

The effectiveness of the BSEC in the near future will largely depend on whether the leaders of the participating countries can avoid a situation in which economic difficulties and differences at certain moments develop into a crisis of confidence.

CONCLUSIONS

Taking into account all of the above, it can be concluded that the BSEC has a high integration potential. This organization is a way to achieve new heights as a result of eliminating disagreements and implementing promising projects. The capacity and regular meetings of representatives of member countries, representatives of foreign affairs, as well as committees created in the framework of regular meetings. But most often these meetings are of a protocol nature, in which some practical implications for strengthening the BSEC are not noticed.

Analyzing the participation of the Russian Federation in the BSEC, we can conclude that the potential of the Organization has not been fully used. The position of the Russian Federation as one of the influential shareholders of the BSTDB - the financial instrument of the BSEC - implies an increase in lending to the BSTDB for projects in the Southern Federal District of Russia. To increase the investment attractiveness of the southern regions of the Russian Federation, it is necessary to create comprehensive state and regional programs to attract FDI. In this regard, it becomes necessary to create a Russian technical assistance fund under the BSTDB to enhance the participation of Russian companies in BSEC projects. Fulfillment of these conditions will allow Russia to continue its development as one of the leading countries in the Black Sea region. The most promising areas of cooperation between Russia and the BSEC are general coordinated actions in the field of energy and transport, support for small and medium-sized enterprises, including financing of trade and export operations. It is advisable to implement projects in the financial sector aimed at lending to Russian banks.

Despite the difficulties of an economic nature, which, of course, are present in the activities of any international organization, BSEC is an important integration association capable of realizing complex and large-scale ideas in the near future thanks to clearly set goals, mutual respect and close mutual contact.

Sources

1. Официальный сайт ОЧЭС [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bsec-organization.org>
2. Официальный сайт ЧБТР [Электронный ресурс]. URL: www.bstdb.org
3. Официальный сайт Министерства энергетики РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://minenergo.gov.ru>
4. Официальный сайт МИД РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mid.ru>
5. ЧБТР. Годовой отчет 2020 [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс]. URL: https://www.bstdb.org/publications/BSTDB_Annual_Report_2020.pdf
6. Измаилов Х. Р., Мираньков Д. Б. Анализ функционирования ОЧЭС как диалоговой платформы между Европой и Азией // Интеграционные процессы в современном геоэкономическом пространстве: материалы научно-практической конференции. Симферополь, 2018. С. 134–137.
7. Никитина М. Г., Бабашина А. С. ОЧЭС: тенденции, проблемы, перспективы // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. 2015. Том 1 (67). № 3. С. 3–10
8. Мираньков Д. Б. ОЧЭС: развитие региональной транспортной инфраструктуры // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. 2012. Том 25 (64). № 3. С. 153–158

Статья поступила в редакцию 10.02.2021

УДК 339.1

ИМПЕРАТИВЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Кирильчук С. П., Мурашов С. Д.

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

E-mail: skir12@yandex.ru

В статье раскрыта сущность конкурентных отношений на рынках, дана трактовка современного понятия конкурентоспособности предприятия, рассмотрены императивы оценки конкурентных преимуществ торговых предприятий и методы улучшения их позиций в этой области деятельности, проведена обзорная оценка конкурентоспособности отдельных торговых предприятий локального рынка Республики Крым.

Ключевые слова: конкуренция, транспарентность рынка, конкурентоспособность, торговля, торговые предприятия, конкуренты, шкала оценки, гомогенность.

ВВЕДЕНИЕ

Цивилизованный рынок предполагает наличие и динамичное развитие конкуренции и активной конкурентной среды, что влечет обеспечение возможности создания высшего уровня конкурентоспособности рыночных субъектов и, как следствие, высокого уровня конкурентоспособности экономики страны в целом.

Понимание конкуренции как экономической категории предполагает изучение её сущности, содержания, условий формирования конкурентных отношений, оценки влияния на субъекты хозяйствования.

Теория конкуренции рассматривает совершенную и несовершенную конкуренцию. Совершенная конкуренция предполагает наличие множества производителей товаров и их потребителей при незначительной доле рынка каждого экономического субъекта; транспарентность рынка, заключающуюся в максимально полном доступе к информации о его состоянии; автономность, то есть независимость решений каждого производителя в отношении ведения своей хозяйственной деятельности, ее содержания, объема; свободный доступ на рынок новых субъектов хозяйствования при отсутствии каких-либо барьеров входа, будь то экономические, институциональные, политические, социальные и другие ограничения; однородность продукции или услуг, другими словами, их гомогенность.

При этом важные различия проявления действия конкурентных сил подчёркиваются учёными на отраслевом уровне. Поэтому данное исследование сосредоточим на сфере товарного обращения.

Сфера товарного обращения в стабильном и динамичном развитии страны занимает в настоящее время ведущее место, поскольку представляет собой сферу обмена и является наиболее весомой в экономике после сферы производства. А сектор торговли является ведущей отраслью сферы обращения и постоянно наращивает темпы своего развития.

Обособленное место торговля имеет в целом в социо-экономической системе

ИМПЕРАТИВЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ...

Российской Федерации, и в т. ч. в Республике Крым: синергетический эффект обмена товарно-денежной формы обеспечивает высокие темпы и нужные пропорции как в воспроизводственном процессе, так и в совокупном спросе и предложении и в межотраслевом обмене.

Торговля содержит организационные схемы по движению товарной массы, распределяя ее среди нужных каналов потребления, накапливает и перемещает значительный объем сырьевых запасов, полуфабрикатов и незавершенного производства, обеспечивая баланс развития на внутреннем рынке. При этом необходимо отметить ее функцию способности активного влияния на воспроизводственные процессы на региональных и отраслевых рынках, а также является функцию регулирования востребованных обществом структурных перемен в экономике страны в целом.

Торговое предприятие будет успешным, если оно имеет высокий уровень конкурентоспособности. Исходя из этого, проблематика исследования конкурентоспособности торговых предприятий является актуальной, поскольку именно благодаря высокому уровню конкурентоспособности предприятия оно может иметь дальнейшее развитие и обеспечение устойчивого роста прибыли.

Цель исследования – рассмотрение формирования конкурентных отношений в сфере товарного обращения на локальном рынке Республики Крым, определение императивов оценки конкурентоспособности его торговых предприятий.

Теоретической и методологической основой исследования послужили научные труды и публикации отечественных ученых и зарубежных экономистов по теории конкуренции, основам конкурентоспособности торговых предприятий, законодательные акты Российской Федерации и Республики Крым, Интернет-материалы предприятий.

Вопросы повышения уровня конкурентоспособности торговых предприятий нашли отражение в научных публикациях последних лет российских и зарубежных экономистов Джусибалиева А. К., Еленева Ю. Я., Кайгородцева А. А., Курмангалиевой А. А., Никитиной М. Г., Сабден О., Фатхутдинова Р. А. [14–18, 21].

Анализируя научный вклад ученых, следует отметить, что трактовка понятия «конкурентоспособность» не в полной мере удовлетворяет экономической политике современных торговых предприятий, их потребностям на локальных рынках, так как она не учитывает особенности современной деятельности торговых предприятий, складывающиеся конкурентные отношения и их условия. Отсюда несовершенство оценки конкурентоспособности торговых предприятий на локальных региональных рынках и необходимость определения императивов этой оценки. Поэтому в данной работе сделан акцент на исследование категории конкурентоспособности в организациях торговли.

Теоретическая значимость для развития экономической науки вышеперечисленных проблем и практическая полезность их применения в работе торговых предприятий определили актуальность проблемы конкурентоспособности и выбор темы исследования.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Основополагающая роль конкуренции в функционировании рыночной экономики была определена А. Смитом в его работе «Исследование о природе и причине богатства народов», где ученый впервые сформулировал понятие конкуренции как борьбы или соперничества между производителями, связывая ее с честным соперничеством между продавцами или покупателями товаров за наиболее выгодные условия их продажи [1]. Кроме обозначения сущности А. Смит также вывел главный принцип конкуренции – принцип «невидимой руки»; сформулировал гибкий механизм конкуренции, объективно уравнивающий отраслевую норму прибыли и приводящий к оптимальному распределению ресурсов между субъектами; определил основные условия эффективной конкуренции; разработал модель усиления и развития конкуренции. В дальнейшем теория конкуренции совершенствовалась, отвечая состоянию развития экономической науки и содержанию производственных отношений в определенные моменты времени. Так, существенный вклад в развитие теории конкуренции внесли такие ученые–экономисты, как Д. Рикардо, Й. Шумпетер, К. Маркс, Дж. Кейнс, Ф. А. Хайек, К. Р. Макконелл, А. Маршалл, П. Хайне. В последней четверти XX века свое формирование теория конкуренции получила благодаря таким ученым, как М. Портер, А. Стрикланд, Г. Л. Азоев, А. Ю. Юданов и другие.

Согласно неоклассическому подходу к определению конкуренции в целом, это борьба за редкие экономические блага [2]. Й. Шумпетер определял конкуренцию как соперничество старого с инновациями [3]. По мнению австрийского экономиста Ф. А. фон Хайека, конкуренция есть процесс получения и передачи людьми знаний, она ведет к лучшему использованию способностей и знаний [4]. М. Портер отметил конкуренцию как динамичный и развивающийся процесс, результатом которого являются новые товары, новые пути их продвижения к потребителю, новые производственные процессы и новые рыночные сегменты [5]. Согласно А. Ю. Юданову, конкуренция является борьбой фирм за ограниченный платежеспособный спрос потребителей [6].

Одним из неотъемлемых признаков существования совершенной конкуренции является объективный процесс установления цен как результат взаимодействия спроса и предложения, итогом которого является равновесная цена товара. Впервые, развивая идеи ценового регулирования рынка с помощью конкуренции, теоретическую модель совершенной конкуренции построил английский экономист и классик политической экономии Д. Рикардо в своих «Принципах политической экономии и налогообложения», идея которой позволила реализовать понимание взаимодействия «естественных» цен с принципами децентрализованного управления, обуславливающего развитие экономики [7].

Основываясь на том, что современное состояние общественных отношений делает невозможным функционирование механизма совершенной конкуренции, экономическая теория определяет несовершенную конкуренцию как несоответствие структуры рынка условиям совершенной конкуренции, выделяя такие ее формы, как олигополия, монополия и монополистическая конкуренция (рисунок 1).

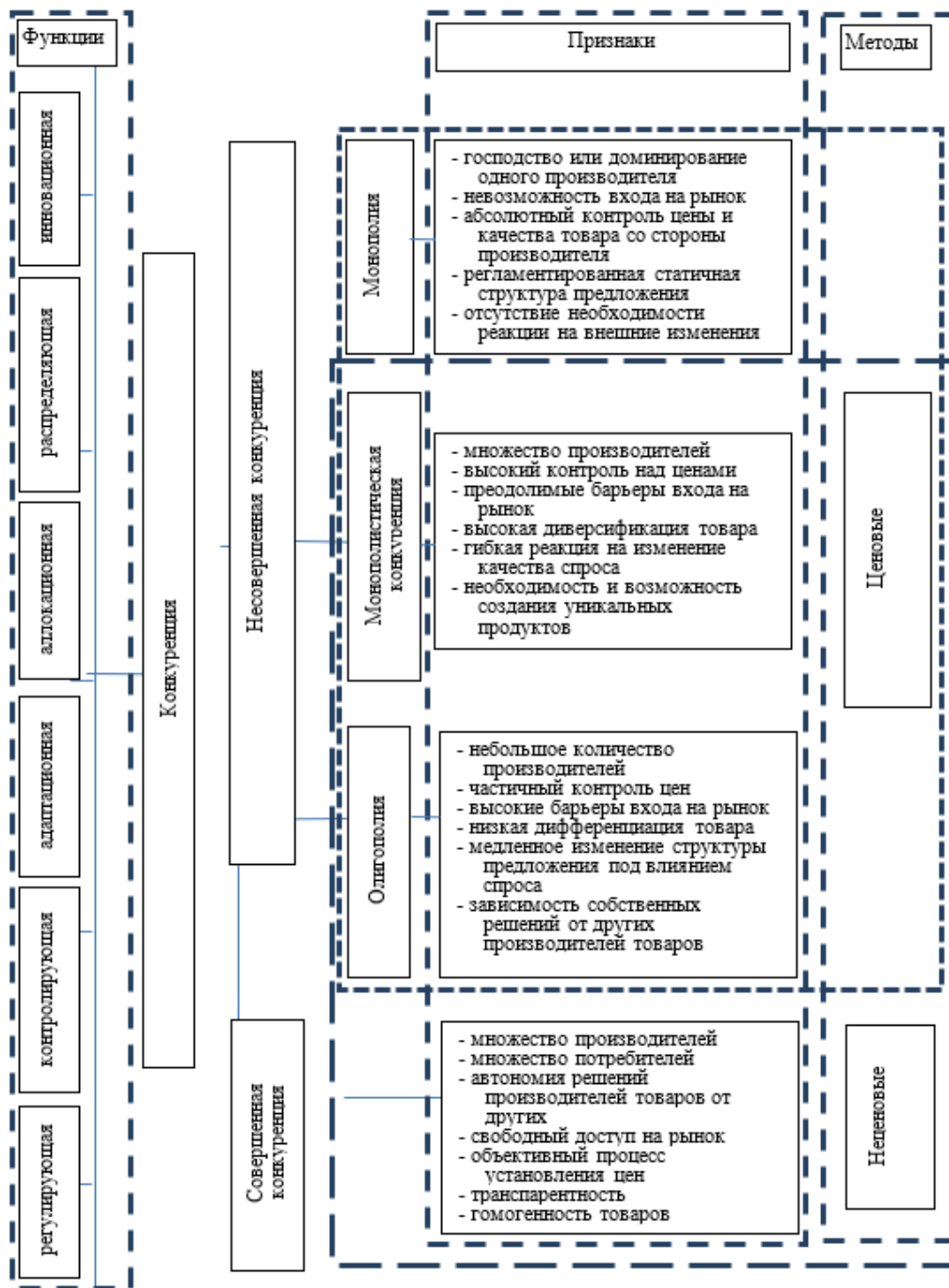


Рисунок 1. Содержание конкурентных отношений рынка (авторская разработка)

Олигополия как форма и как структура рынка характеризуется небольшим количеством производителей слабо дифференцированных товаров с частичным контролем цен на них. Чаще всего существование олигополии взаимообусловлено картельными сговорами, что определяет зависимость хозяйственных, коммерческих, управленческих и других решений субъектов от поведения других производителей, следствием чего, в свою очередь, является медленное изменение структуры предложения под влиянием изменения качества и содержания спроса.

Из-за ограниченного числа производственных участников рынка, действующих по оговоренным правилам, в условиях олигополии существуют высокие барьеры входа на такой рынок. Такая ситуация обусловлена, например, масштабными начальными капиталовложениями, масштабами производства, уникальностью сырья, наукоемкостью производства и продукции и типична для определенных отраслей – добыча и переработка нефти, химическая промышленность, автомобилестроение и т. д.

Монополия как противоположное явление совершенной конкуренции определяется наличием или доминированием на рынке или в отрасли одного производителя, которому принадлежит абсолютный контроль над ценой и качеством товара. Из этого следует отсутствие необходимости модификации товара в соответствии с достижениями современной науки и научно-технического прогресса и регламентированная статичная структура предложения. Закрытость такой рыночной структуры для появления в ней новых производителей обусловлена чаще всего непреодолимыми барьерами, определенными какими-либо институциональными единицами, в том числе и государством.

Термин «монополистическая конкуренция», как и обозначение процессов, средних между монополией и совершенной конкуренцией, ввел в использование американский экономист Э. Г. Чемберлин в своей работе «Теория монополистической конкуренции» для определения рыночной ситуации, характерной чертой которой является наличие множества производителей высокодифференцированных товаров [8]. Такая дифференциация должна прогрессировать в соответствии с качественными изменениями объема человеческих потребностей, складывающимися под влиянием эволюции человеческого общества, а также достижениями научно-технического прогресса. Это, в свою очередь, диктует необходимость гибкой реакции производителей на изменения внешней среды.

Понимание содержания конкуренции невозможно без характеристики ее функций. Современная теория конкуренции выделяет и обосновывает шесть следующих функций (рисунок 1).

Конкуренция через регулирующую функцию воздействует на содержание и структуру предложения, сформированного экономическими субъектами, с целью оптимального его соответствия существующему спросу. Таким образом, определяется общая политика производителя, направленная на создание того, что можно продать, получая экономические выгоды.

Недопустимость установления монополистического режима одних экономических субъектов над другими реализуется через контролирующую функцию. Способность рыночных субъектов рационально адаптироваться к

изменениям условий внутренней и внешней среды, не только сохраняя свое положение на рынке, но и расширяя сферы своей деятельности, формирует адаптационную функцию конкуренции.

Через функцию размещения (аллокационную) происходит эффективная локализация (сосредоточение) факторов производства для обеспечения наибольшей отдачи [9]. Оказание воздействия конкуренции как прямого, так и косвенного, на распределение национального продукта среди потребителей происходит за счет распределяющей функции.

В настоящее время выделяется как самостоятельный элемент влияния конкуренции на производителей инновационная функция, проявляющаяся в использовании нововведений как достижение научно-технического прогресса, позволяющих ускорить развитие и изменять качественное состояние хозяйствующих субъектов.

Инновационная функция также дает широкие возможности использования таких методов неценовой конкуренции, как создание новых продуктов, сопутствующих товаров и услуг, экологичность производства и использования продуктов, снижение затрат покупателей при их потреблении и прочее. Методы неценовой конкуренции могут также применять в маркетинговой деятельности производителя, в его управленческой деятельности, что будет влиять на отношения между субъектами участниками рынка и менять конкурентные отношения в отрасли.

При этом методы ценовой конкуренции также неотъемлемо участвуют в формировании конкурентных отношений.

На рынке кроме производителей товара, ориентирующихся на удовлетворение потребностей своих целевых аудиторий, которые определяют опосредованно и напрямую условия хозяйствования и взаимоотношения экономических субъектов и являются источником их экономических выгод в виде потоков денежных средств от реализации благ, также присутствуют и другие производственные системы, под влиянием которых складываются конкурентные отношения и конкурентная ситуация в определенной отрасли. Описание и анализ взаимодействия всех возможных субъектов рынка, определяющих содержание и интенсивность конкурентных отношений, представил американский экономист М. Портер в своей модели пяти сил конкуренции [5].

Согласно этой концепции, внутри одной отрасли функционируют пять основных групп субъектов–участников конкуренции, ведущих борьбу за долю рынка, и это не только основные производители и потребители, но и поставщики ресурсов, потенциальные участники и товары–заменители, и их производители. Все группы участников обладают особенностью влияния на устанавливаемые цены потребления благ, уровень издержек на их производство, уровень капиталовложений для поддержания конкурентоспособности, определяя среднюю прибыльность отрасли.

Степень и интенсивность влияния потребителей определяется их концентрацией по сравнению с концентрацией производителей и объемом закупок. Информированность покупателя о различиях товаров, наличии товаров–субститутов, узнаваемость торговой марки, издержки переключения покупателей оказывают влияние прежде всего на уровень цен, объемы реализации и производства товаров. В

случае организационных потребителей имеет особое влияние на складывающуюся ситуацию в отрасли способность интеграции вниз по технологической цепочке.

Уровень и успешность влияния товаров-заменителей на состояние конкурентных отношений в отрасли зависит от склонности покупателей к ним, их цен, издержек переключения потребителей на заменители и выражается в колебании цен, чаще всего в сторону понижения, и в падении производства основных товаров.

Влияние поставщиков на внутреннюю конкурентную ситуацию в отрасли, так же, как и в случае с покупателями, происходит через уровень их концентрации в определенной отрасли, стоимость и объемы поставок, стоимость поставок в соотношении с общим объемом закупок в отрасли. Конечно же, влияние цены ресурсов и их количества, дифференцирование ресурсов как фактор влияния на устанавливаемые конкурентные отношения целесообразно рассматривать в первую очередь. Однако необходимо помнить о развитии науки, технологии, промышленных отраслей, следствием чего является наличие уже ресурсов-субститутов с собственным уровнем цен и дифференциацией. Еще одним немаловажным моментом определения влияния на отраслевую конкуренцию являются издержки переключения поставщиков, определяющие направление каналов поставок ресурсов. Кроме этого, способность поставщиков в некоторых случаях при уникальности ресурсов или относительно ограниченном их количестве к навязыванию своих условий поставок определяет невыгодные условия хозяйствования в части формирования затрат, что сказывается на уровне цен и прибыли производителей.

Следствием появления новых производителей является усиление интенсивности конкуренции. Однако такой процесс ограничивается так называемыми барьерами входа на рынок, то есть объективными и субъективными факторами, определяющими условия возникновения и функционирования субъектов-производителей на рынке. Прежде всего, это требования к объему первоначального капитала, доступ к необходимым ресурсам и каналам распределения товаров. Также немаловажное значение имеет экономия, связанная с масштабами производства и, соответственно, абсолютные преимущества по издержкам; запатентованные отличия товара, поскольку достаточно трудно в условиях прогрессирующей дифференциации продукции отыскать несуществующую еще уникальность. Необходимо отметить и политику правительства как один из факторов ограничения увеличения числа производителей в той или иной отрасли, заключающейся в создании определенных правовых, экономических, финансовых, социальных и других условий возникновения и функционирования экономических субъектов.

Барьеры входа в отрасль гарантируют ее сбалансированность по количеству участников и отношениям между ними, сохраняя сложившиеся уровни концентрации всех субъектов, узнаваемость торговых марок. Избавляют от дополнительных производственных мощностей, появляющихся вместе с новыми производителями, и от роста предложения, обеспечивают константу постоянных затрат. Но при этом ограничивают рост и качественное состояние отрасли. Возникновение новых участников-производителей стимулирует дальнейшую дифференциацию товаров с улучшением их качества, качественные изменения самих производителей в части обновления технологий, методов управления деятельностью субъекта.

Модель пяти сил М. Портера как инструмент анализа степени интенсивности конкуренции в отрасли не дает в полной мере представления о процессе и условиях формирования конкурентных отношений, учитывая только внутренние для отрасли факторы, кроме правительственной политики.

В своей монографии «Международная конкуренция. Конкурентные преимущества наций» профессор Гарвардской школы М. Портер обосновал модель «конкурентного ромба», отражающего систему свойств национальной конкурентоспособности, выделив четыре основные детерминанты: факторные условия, параметры спроса, наличие смежных и поддерживающих отраслей, структура и стратегия фирм и внутриотраслевая конкуренция; добавив к ним с учетом косвенного воздействия влияние государства и случайных событий (соответственно обозначив их влияние в схеме «ромба» пунктиром). М. Портер в концепции конкурентоспособности страны предложил рассматривать ее через конкурентоспособность экономических субъектов, определяя один из детерминант, а именно, структуру и стратегию фирм, и внутриотраслевую конкуренцию, особенно важными составляющими [10]. Поэтому будет справедливо, на наш взгляд, дополнить внутриотраслевые факторы, формирующие конкурентные отношения, факторами, определяющими конкурентоспособность страны (рисунок 2), раздробив их для более детального позиционирования.

Влияние группы факторов производства на формирование конкурентных отношений и состояние конкуренции не вызывает сомнения. Представляя собой совокупность природных ресурсов, человеческих ресурсов, капитала, инфраструктуры, являются одним из основных условий возникновения конкуренции – права обладания и использования ограниченных ресурсов. Ограниченные природные ресурсы и объем их использования определены их географическим расположением, территориальным размещением хозяйствующих субъектов. Ограниченность в использовании человеческих ресурсах можно определить прежде всего их количеством, но чаще рассматривают такие характеристики как квалификацию, стоимость рабочей силы, ее доступность в рамках трудовых законодательств; в использовании капитала – наличие свободных финансовых ресурсов, их количество и стоимость использования; в использовании инфраструктуры – типы, наличие и качество, стоимость использования.

Природно-климатические условия во многом определяют потребительские предпочтения, оказывая влияние на содержание и структуру спроса, влияя таким образом опосредованно на стратегию поведения производителей, возможности ввода на рынок товаров-заменителей. Кроме влияния природно-климатических факторов на спрос можно проследить их воздействие на поведение поставщиков ресурсов, которые могут утяжелять условия сделок учетом форс-мажорных обстоятельств природно-климатического характера.

Центральное место в экономической политике государства занимает проблема конкурентоспособности предприятия. Создание конкурентных преимуществ перед соперником становится стратегическим направлением деятельности государства и его органов в области обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. При этом повышение конкурентоспособности касается всех уровней ее

иерархии: продукции (товаров и услуг), предприятия, отрасли, региона и страны в целом, но особую важность приобретает конкурентоспособность предприятия как основного звена экономики. Несмотря на большое количество факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, все же основным и определяющим из них остается его способность производить конкурентоспособную продукцию и создавать условия для ее продвижения на рынок [11].

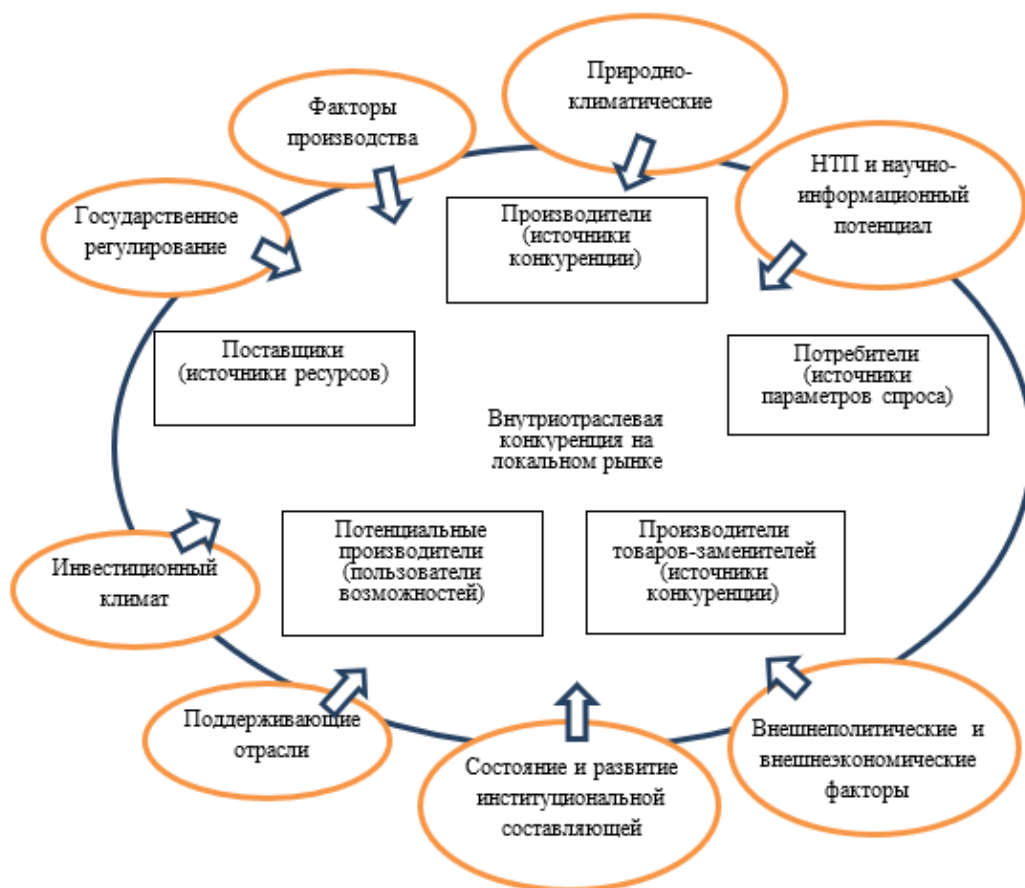


Рисунок 2. Условия формирования внутриотраслевых конкурентных отношений (авторская разработка)

Множество специалистов, работающих над задачами усиления деятельности управления, повышения эффективности организационных структур и привлекательности товара, трудятся в конечном итоге для повышения конкурентоспособности своей компании. С обострением борьбы за потребителя усиливается интенсивность соперничества. Конкуренция стимулирует поиск новых путей развития, повышение эффективности и качества труда, активизирует творческий подход к бизнесу. Однако современная экономическая наука не дает

ИМПЕРАТИВЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ...

единой общепринятой трактовки содержания категории «конкурентоспособность», однозначного определения данного понятия невозможно найти ни в отечественной, ни в зарубежной литературе.

Рассмотрим данное понятие в трудах классиков экономической теории.

Э. Чемберлин и Дж. Робинсон в своих трудах утверждали, что «конкурентоспособность – это не только способность бороться с конкурентами, но и обходить противостояние с ними с помощью развития новых рынков дифференцированной продукции» [12, с. 5].

Й. Шумпетер и П. Ромер считали, что «конкурентоспособность можно определить как способность к созданию новых технологий, новых рынков и идей» [13, с. 38].

Мы провели сопоставления и других авторов, исследующих конкурентоспособность экономических систем различного уровня. В таблице 1 приведены некоторые определения термина «конкурентоспособность предприятия».

Таблица 1

Определения термина «конкурентоспособность предприятия» в экономической литературе

Автор	Определение
Портер М.	«Эффективное управление цепочкой ценностей предприятия по сравнению с конкурентами» [5, с. 400].
Фатхутдинов Р. А.	«Состояние (в статике) или способность (в динамике) субъекта со своим объектом быть лидером, успешно конкурируя на рынке в определенное время для достижения определенной цели» [14, с. 321].
Еленева Ю. Я.	«Цепочка свойств и характеристик маркетинговых, производственно-технологических, финансово-экономических и организационных бизнес-процессов, которые способствуют обеспечению эффективного функционирования предприятия на товарных рынках при различных изменениях среды» [15, с. 40].
Курмангалиева А. А., Кайгородцев А. А.	«Способность производителей и реализующих организаций конкурировать со своими соперниками, которые поставляют в том же сегменте рынка аналогичные товары или стремятся проникнуть на данные рынки» [16, с. 83].
Джусибалиева А. К.	«Это, прежде всего, итоги его производственно-финансовой деятельности, которые отражают возможности эффективной хозяйственной деятельности и ее практическую прибыльность реализации в условиях конкурентного рынка, используя все средства предприятия» [17, с. 29].
Сабден О.	«Характеризует возможности и динамику приспособления производителя к изменяющимся условиям конкуренции на рынке» [18, с. 305].

Исходя из проведенного анализа определений понятия «конкурентоспособность», были выявлены признаки, раскрывающие сущность данной категории:

1. Конкурентоспособность проявляется и существует в условиях рынка.

2. Понятие «конкурентоспособность» многовариантно, при этом обладает свойством универсальности и распространяется как на объект (товар, услуга), так и на субъект (организация, отрасль, страна в целом) рыночных отношений.

Особый интерес представляет определение сущности и содержания понятия «конкурентоспособность предприятия».

Анализируя данные трактовки, можно сформулировать основное современное понятие термина «конкурентоспособность предприятия», а именно как характеристику, определяющую достижение уровня развития предприятия для степени удовлетворения его товарами, услугами, работами нужд потребителей.

Конкурентоспособность предприятия – «относительная характеристика, поэтому она может быть выявлена только путем сравнения предприятий, реализующих аналогичную продукцию или оказывающих одинаковые услуги применительно к территории, в пределах которой эти предприятия функционируют» [19, с. 26].

Соглашаясь с данным утверждением и следуя ему, проведем комплексную оценку конкурентоспособности ООО «Фирма «Ригонда», функционирующему на локальном рынке товарных услуг Республики Крым [20].

В первую очередь необходимо проанализировать ее основных конкурентов. Основными конкурентами организации на локальном рынке Республики Крым являются: ООО «М–Кухня», ООО «Рефро», ООО «Хорека Партнер» [20].

Основными факторами конкурентоспособности торговых организаций, занимающихся реализацией торгового оборудования, а также оборудования для ресторанов и кафе, являются:

- ассортимент;
- качество товаров;
- качество обслуживания при выборе оборудования;
- гарантийный ремонт и сервисное обслуживание;
- рекламная деятельность;
- ценовая политика организации;
- репутация фирмы;
- сроки и условия поставки товаров.

Эти факторы положены в основу исследования данной группы организаций.

Для исследования применена простая пятибалльная шкала оценки ООО «Фирма «Ригонда» и компаний конкурентов, представленная в таблице 2.

Таблица 2 характеризует конкурентоспособность ООО «Фирма «Ригонда» и предприятий–конкурентов по факторам конкурентоспособности.

Таблица 2

Шкала оценки ООО «Фирма «Ригонда» и компаний конкурентов

Параметры	5 (отлично)	4 (хорошо)	3 (удовлет.)	2 (неудовл.)
1. Ассортимент	Широкий ассортимент по фактурам и цвету	Средний ассортимент	Ассортимент ниже среднего	Минимальный ассортимент
2. Качество товаров	Высокое качество	Среднее качество	Удовлетворительное качество	Качество на низком уровне
3. Качество обслуживания при выборе оборудования	Высокое качество обслуживания	Среднее качество обслуживания	Удовлетворительное качество обслуживания	Обслуживание на низком уровне
4. Гарантийный ремонт и сервисное обслуживание	Высокое качество обслуживания. Гарантийный ремонт до 3 лет.	Среднее качество обслуживания. Гарантийный ремонт до 1 года.	Удовлетворительное качество обслуживания. Гарантийный ремонт до 6 месяцев.	Обслуживание на низком уровне. Гарантийный ремонт отсутствует.
5. Рекламная деятельность	Продвижение активнее чем у конкурентов	Продвижение среднее	Продвижение менее активное, чем у конкурентов	Продвижения нет или слабо развито
6. Ценовая политика организации	Цены ниже средних	Цены средние	Цены выше средних	Цены высокие
7. Репутация фирмы	Репутация высокая	Репутация средняя	Репутация низкая	Отрицательная
8. Сроки и условия поставки товаров	1–2 дня	3–7 дней	8–18 дней	18 дней и более

Определение конкурентоспособности ООО «Фирма «Ригонда», его сильных и слабых сторон по отношению к потенциальным конкурентам в Республике Крым проводились по идентичной пятибалльной системе (таблица 3).

Для сравнения возможностей ООО «Фирма «Ригонда» и основных ее конкурентов целесообразно построить гистограмму конкурентоспособности, которая представляет собой графическое отображение оценок положения организации и конкурентов по наиболее значимым направлениям деятельности (Рисунок 3).

Выражая графически показатели конкурентоспособности субъекта хозяйствования и его конкурентов, легко провести анализ уровня их конкурентоспособности по разным факторам [21].

Таблица 3

Конкурентоспособность ООО «Фирма «Ригонда» и прямых конкурентов

Критерии оценки	ООО «Фирма «Ригонда»	ООО «М–Кухня»	ООО «Рефро»	ООО «Хорека Партнер»
1. Ассортимент	5	4	4	4
2. Качество товаров	5	4	3	5
3. Качество обслуживания при выборе оборудования	4	4	4	5
4. Гарантийный ремонт и сервисное обслуживание	5	4	3	2
5. Рекламная деятельность	5	4	5	3
6. Ценовая политика организации	4	5	4	4
7. Репутация фирмы	5	4	4	5
8. Сроки и условия поставки товаров	5	4	4	3
Всего	38	33	31	31

На основе анализа полученных данных были выявлены сильные и слабые стороны ООО «Фирма «Ригонда». Таким образом, по результатам исследования выявили, что сильной стороной ООО «Фирма «Ригонда» является его широта ассортимента, гарантийный ремонт и сервисное обслуживание, сроки и условия поставки товаров, в этих аспектах ООО «Фирма «Ригонда» не уступает ни одному из своих конкурентов.

В такой позиции, как качество товаров и репутация фирмы, ООО «Фирма «Ригонда» преобладает над предприятиями ООО «М–Кухня» и ООО «Рефро», но находится на одном уровне с ООО «Хорека Партнер». Это объясняется, прежде всего, тем, что отстающие по данному критерию предприятия не имеют такого устоявшегося на протяжении многих лет имиджа [22].

В рекламной деятельности ООО «Фирма «Ригонда» преобладает над такими предприятиями, как ООО «М–Кухня» и ООО «Хорека Партнер», но находится на одном уровне с ООО «Рефро».

Слабой стороной предприятия ООО «Фирма «Ригонда» является качество обслуживания при выборе оборудования и ценовая политика организации. Здесь предприятие уступает двум своим конкурентам соответственно – ООО «Хорека Партнер» и ООО «М–Кухня». Это говорит о том, что если предприятие стремится к удержанию и увеличению своих позиций на рынке, то ему следует совершенствовать качество обслуживания при выборе оборудования. В свою очередь, для улучшения уровня цен, организации необходимо регулярно проводить мониторинг цен конкурентов и придерживаться средней ценовой политики [23, 24, 25].

На рисунке 4 изображена гистограмма конкурентоспособности ООО «Фирма «Ригонда» и организаций–конкурентов на основании итоговых показателей.

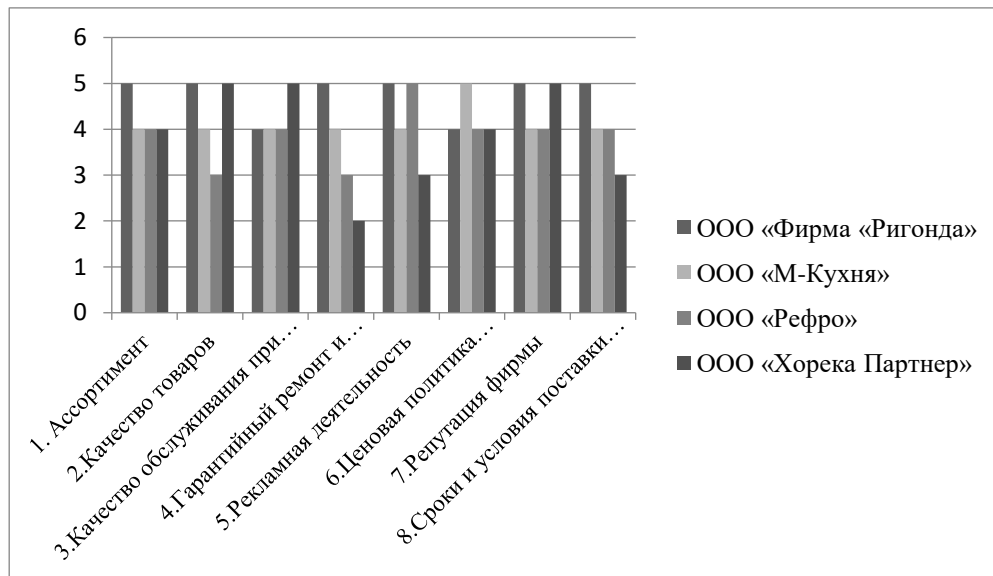


Рисунок 3. Гистограмма конкурентоспособности ООО «Фирма «Ригонда» и предприятий–конкурентов

Обобщая исследование, следует отметить, что ООО «Фирма «Ригонда» по многим позициям превосходит своих конкурентов: в рекламной деятельности она преобладает над такими предприятиями, как ООО «М–Кухня» и ООО «Хорека Партнер», но основным конкурентом по интегральному показателю для ООО «Фирма «Ригонда» является ООО «М–Кухня», т. е., руководителю необходимо изучить конкурентные преимущества данного предприятия и улучшить свои позиции.

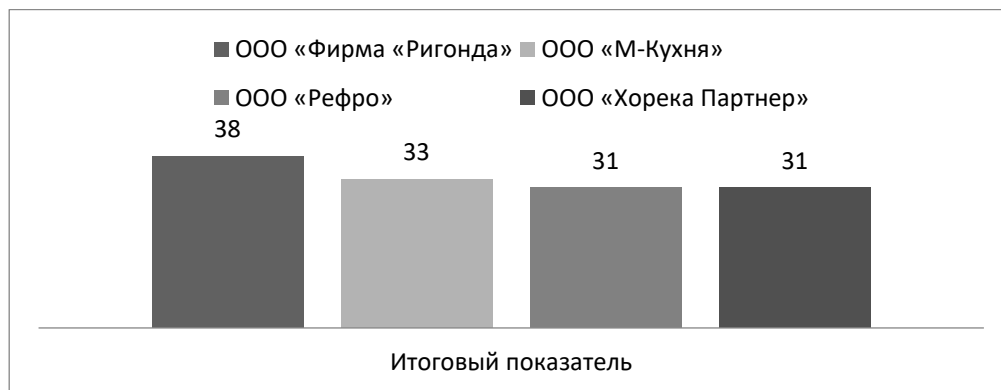


Рисунок 4. Интегральные показатели конкурентоспособности предприятий торговой сферы Республики Крым

Следовательно, внутриотраслевые конкурентные отношения на локальном рынке напрямую зависят от ситуации, сложившейся в торговой отрасли Республики Крым, и от поведения ее субъектов-участников.

ВЫВОДЫ

Таким образом, сущность современных конкурентных отношений на рынках определяет несовершенную конкуренцию как несоответствие структуры рынка условиям совершенной конкуренции, выделяя такие ее формы, как олигополия, монополия и монополистическая конкуренция. Внутриотраслевые конкурентные отношения на локальном рынке напрямую зависят от ситуации, сложившейся в отрасли, и от поведения ее субъектов–участников. На формирование конкурентных отношений на микроуровне влияют с разной степенью интенсивности и комбинации факторы макроэкономического уровня, что можно определить как необходимость дальнейшего изучения формирования внутриотраслевых конкурентных отношений с учетом специфики отрасли.

Мы определили конкурентоспособность предприятия как характеристику, определяющую достижение уровня развития предприятия для степени удовлетворения его товарами, услугами, работами нужд потребителей.

В настоящее время сфера торговли – одна из ведущих отраслей социально-экономической системы Республики Крым. Торговля лидирует по совокупности занятости в ней работников и по объемам товарного обращения, а также вкладу в общий экономический потенциал региона. Товарное предпринимательство в социально-экономической системе Республики Крым является основой торговых процессов, обеспечивающих наполнение казны республики. Поэтому важной позицией исследования в этой сфере является оценка конкурентных преимуществ торговых предприятий и методы улучшения их позиций в этой области деятельности.

Оценка конкурентоспособности отдельных предприятий Крыма сферы торгового обращения позволила выделить следующие императивы:

- успешные торговые фирмы по многим позициям превосходят своих конкурентов, в частности, по ассортименту, качеству товара, качеству обслуживания, гарантийному ремонту, в рекламной деятельности, репутации фирмы, по срокам и условиям поставки;
- для улучшения ценовой политики, ее развития, предприятия торговли должны регулярно мониторить цены конкурентных партнеров и оптимизировать уровень цен до среднего по отрасли;
- для обеспечения удержания и увеличения позиций на рынке, торговым предприятиям следует совершенствовать качество обслуживания при выборе оборудования;
- руководителям торговых предприятий рекомендуется постоянно исследовать деятельность успешных конкурентных предприятий, выявлять преимущества их функционирования и повышать конкурентный уровень своих позиций.

Список литературы

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: пер. с англ. М.: Эксмо, 2016. 1056 с.
2. Хайне П. Экономический образ мышления: пер с англ. М.: Дело; Gatallaxy, 1993. 704 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер. с нем. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
4. Hayek F. A. Individualism and Economic Order. Chicaco: Univ. of Chicago Press. 1948.

ИМПЕРАТИВЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ...

5. Портер М. Э. Конкуренция: пер. с англ. М.: Вильямс, 2010. 591 с.
6. Юданов А. Ю. Конкуренция: Теория и практика: учебное пособие. М.: Гном-пресс, 1998. 530 с.
7. Всемирная история экономической мысли: от Смита и Рикардо до Маркса и Энгельса / А. В. Аникин, В. С. Афанасьев, С. З. Бубликов и др. М.: Мысль, 1988. 574 с.
8. Чемберлин Э. Х. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости: пер. с англ. / пер. Э. Г. Лейкина, Л. Я. Розовского; под ред. и с вступ. ст. О. Я. Ольсевича. М.: Экономика, 1996. 349 с.
9. Грязнова А. Г., Чечелева Т. В. Экономическая теория. М.: Издательство «Экзамен», 2005. 592 с.
10. Porter M. E., van Opstal D. U.S. Competitiveness 2001: Strengths, Vulnerabilities and Long Term Priorities. Council on competitiveness. Washington.
11. Shapiro Carl and Varian Hal. Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1999. 352 p.
12. Чемберлин Э., Робинсон Дж. Теория совершенной конкуренции [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru>.
13. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
14. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. 2–е изд., испр. и доп. М.: Изд-во Эксмо, 2005. 544 с.
15. Еленева Ю. Я. Разработка и внедрение системы обеспечения конкурентоспособности в комплексе «предпринимательское дело»: Дис. канд. техн. наук. М., 2010. С. 43.
16. Курмангалиева А. А., Кайгородцев А. А. Управление конкурентоспособностью региональной экономики // Вестник КАСУ. 2019. № 3. С. 80–84.
17. Джусибалиева А. К. Повышение конкурентоспособности предприятия в условиях устойчивого роста (на примере мясоперерабатывающих предприятий РК): автореферат дис... к-та экон. наук: 08.00.05. Алматы, 2008. 29 с.
18. Сабден О. Предпринимательство. Алматы: ИД «Эксклюзив». 320 с.
19. Алиханов А. В. Стратегия повышения конкурентоспособности предприятий промышленного комплекса (на материалах Кабардино-Балкарской Республики): автореферат дис... к-та экон. наук: 08.00.05. Владикавказ, 2019. 26 с.
20. Проверка и анализ российских юридических лиц и предпринимателей: официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rusprofile.ru/>
21. Никитина М.Г., Ванюшкин А. С., Кузнецов М. М., Барсегян А. Г. Геоэкономические стратегии интеграции Крыма в экономику России: [Монография]. Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2016. 304 с.
22. Nalivajchenko E. V., Kirilchuk S. P. The development of methods for the innovation infrastructure progress in Crimea region // Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2017. № 8, Issue 4 (26). P. 1226–1240.
23. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. / Минэкономразвития [Электронный ресурс]. URL: <http://deloros.ru/press/measures/9257>
24. Стратегия социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года [Электронный ресурс]. URL: https://rk.gov.ru/file/strategiya_sotsialjno_ekonomicheskogo_razvitiya_respubliki_krim_do_2030.pdf
25. Acs Z. J., Autio E., Szerb L. National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications // Research Policy. 2014. Т. 43. №. 3. С. 476–494.

Статья поступила в редакцию 10.02.2021

УДК 330.88; 339

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Кравченко В. А.

Донецкий национальный университет, Донецк
E-mail: krava7319@yandex.ru

Автором рассмотрены концептуальные основы развития транснациональных корпораций. В статье исследованы теории процесса транснационализации, объясняющие сущность изучаемой дефиниции. В рамках проведенного исследования определены способы повышения конкурентных преимуществ транснациональных корпораций, а также степень влияния их деятельности на страны базирования и реципиентов.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, транснационализация, прямые иностранные инвестиции, конкурентные преимущества.

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе развития мирового хозяйства важнейшими экономическими агентами международных экономических отношений являются транснациональные корпорации (далее – ТНК), которые в силу своего масштабного влияния на все сферы хозяйственной деятельности государств, обостряют необходимость всестороннего систематического исследования их функционирования с целью обеспечения национальной безопасности и достижения устойчивого экономического роста отдельно взятой страны.

Учитывая цикличность развития экономических систем, возникает объективная необходимость комплексного изучения поведения субъектов в различных условиях их функционирования: ограниченности ресурсов, факторов производства и эффективных управленческих решений; а также систематизации и дополнении фундаментальных основ, принципов функционирования; определение факторов, условий, элементов, сфер, тенденций влияния и роста для применения их на практике в сложившихся условиях.

Развитие процесса транснационализации после Второй мировой войны стало главным феноменом последнего времени, который, с одной стороны, является продуктом бурного развития мирохозяйственных связей, с другой – глобальным продуцентом важнейших факторов роста экономики государства, оказывая как экономическое, так и политическое влияние на все сферы жизнедеятельности населения.

Исследованию понятийно-категориального аппарата и теоретико-методологических аспектов функционирования транснациональных корпораций и развития процесса транснационализации посвятили свои труды известные зарубежные ученые–экономисты, среди которых необходимо выделить Й. Шумпетера, Дж. Гелбрейта, Дж. Даннинга, К. Акамацу, П. Бакли, Ч. Киндлебергера, М. Портера, Р. Вернона, С. Хаймера. Среди российских авторов

значительный вклад в изучение теоретических основ развития процесса транснационализации внесли Э. А. Грязнов, Е. М. Аксенова, Е. В. Наливайченко.

В научных трудах исследованы различные теоретические подходы, направления функционирования транснациональных корпораций, создание ими международных цепочек поставок и стоимости. При этом актуальным остается вопрос разработки современного инструментария традиционной экономической теории транснационализации на основе обобщения фундаментальных исследований развития ТНК для создания целостной системы понимания данного явления, а также использования преимуществ его влияния и недопущения отрицательного воздействия как на внутреннюю, так и внешнеэкономическую деятельность субъектов хозяйствования государства.

Теоретической и методологической основой исследования выступают важнейшие положения экономической теории в области изучения изучаемого явления, а также фундаментально-прикладные разработки ведущих ученых-экономистов.

В процессе работы были использованы общенаучные методы познания, системный подход, методы сравнения, анализа, синтеза, визуализации.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В период постиндустриального цивилизационного этапа развития общества транснациональные корпорации становятся главными субъектами экономического развития как на национальном, так и мировом уровне. Они затрагивают все аспекты экономических отношений в сфере производства и обмена, способствуя структурным перестройкам в странах-реципиентах.

Масштабы деятельности ТНК достаточно велики. На ТНК приходится более половины мирового промышленного производства, более 70 % внешней торговли. ТНК контролируют до 80 % патентов и лицензий на новую технику, технологии и «ноу-хау». Fortune Global 500 определил крупнейшие компании мира в 2020 г. Совокупная выручка гигантов выросла до 33,3 трлн долларов, общая прибыль составила 2,1 трлн долл. США. Крупнейшие корпорации сосредоточены в инновационно развитых странах мира – США, Китае, Нидерландах, Великобритании, Франции, Германии, Японии и др. [6].

С точки зрения классической экономической теории на данном этапе существует несколько подходов к исследованию теоретических основ формирования и развития ТНК. Существующие концепции условно можно разделить на две группы – теории, объясняющие закономерности развития процесса транснационализации, и мотивационные теории деятельности транснациональных корпораций (табл. 1).

Среди существующих подходов к исследованию категории транснационализации целесообразно выделить те, которые наиболее полно отражают сущность данного понятия.

Одним из первых концепцию транснационализации исследовал С. Хаймер (а далее развил Ч. Киндлебергер), разработав теорию монополистических преимуществ, согласно которой компания должна обладать существенными

конкурентными преимуществами в сфере связи, маркетинга, производства, технологических инноваций, персонала, капитала для покрытия издержек, связанных с освоением нового рынка. Необходимо отметить, что данная теория остается актуальной и на современном этапе в период обостряющейся конкурентной борьбы.

Таблица 1.

Теории процесса транснационализации [1–5, 7, 9]

Теории закономерностей развития	Мотивационные теории ТНК
Жизненного цикла продукта (Вернон)	Технологическая концепция (Гелбрейт)
Парадигма «летающих гусей» (Акамацу)	Монополистических преимуществ (Хаймер)
Олигополистической защиты (Никкербоккер)	Теория интернализации (Бакли)
Инвестиционного развития (Даннинг)	Эклектическая теория (Даннинг)
Институциональные теории (Перру, Барр)	Конкурентных преимуществ (Портер)

Далее С. Хаймер и П. Фишер выявили решающие факторы ТНК, определяющие степень их конкурентоспособности на мировой арене, заключающиеся в использовании новых технологий, разработке и внедрении инноваций.

В свою очередь в дополнение сторонники теории промышленной организации ТНК (технологические причины), которая заключалась в необходимости создания зарубежных филиалов для обслуживания своей «сложной» продукции, предложили инструментарий для анализа таких особенностей корпорации, как размер компании, диверсификация товарной номенклатуры, стратегия фирмы и т. д., что составило основу развития «прототипа» современного индекса транснационализации фирмы, который учитывает активы компании, объемы продаж, долю персонала в зарубежных филиалах.

Далее Р. Вернон разработал теорию жизненного цикла товара, согласно которой новый продукт (основными продавцами которого являются ТНК) проходит несколько стадий: инновационную, зрелости и стандартизации, что, в свою очередь, формирует ту или иную степень спроса. Данная модель демонстрирует возможность получения квази–преимуществ на определенный временной промежуток.

В конце 30–х годов XX в. японский ученый Акамацу, обобщая теорию экономического развития, представил парадигму «летающих гусей», основанную на изучении текстильной промышленности Японии, в экономике которой сосредоточены важнейшие капиталоемкие отрасли, чей опыт особенно актуален для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Основные выводы данной теории отражают необходимость обеспечения открытости экономики государства, в частности, для прямых иностранных инвестиций (ПИИ) от иностранных ТНК, что даст возможность «догнать», а иногда и «перегнать» развитые страны. Надо сказать, что данная концепция имеет достаточно важное значение, так как рассматривает направление технологического развития страны при привлечении дополнительного капитала.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ...

Никкербоккер в 70-х годах исследовал теорию олигополистической защиты, основанную на анализе функционирования 187 компаний США. На основе эмпирических данных была продемонстрирована стратегия «следования за лидером» при освоении им иностранных рынков. В данном случае определен период конкурентного преимущества компании-лидера в отличии от ее домашних конкурентов, который длится в течении пяти-семи лет.

Отдельное внимание, на наш взгляд, заслуживает эклектическая теория OLI преимуществ экономического советника Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) Дж. Даннинга, которая объединяет в себе отдельные элементы предшествующих теорий, выделяя три группы факторов, определяющих процесс транснационализации. К данным группам относятся: O – специфические конкурентные инвестиционные преимущества ТНК (размер компании, структура и эффективность управления, ноу-хау, технологические инновации, торговые марки, организация и маркетинг); L – выгодные факторы страны-реципиента (наличие необходимых факторов и рынков, политическая стабильность, правовая система, развитая инфраструктура, социально-культурная близость, потенциал); I – степень использования преимуществ интернализации (защита от изменений на рынке, экономия на масштабах, возможность избежать всевозможные барьеры на пути товаров, возможность льготного налогообложения, субсидирования и т. д.). Особенностью данной концепции является исчерпывающее объяснение причин роста прямых иностранных инвестиций ТНК.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что все приведенные концепции, несмотря на различные подходы авторов к процессу транснационализации, объединены интернационализацией хозяйственной деятельности, масштабами производства, развитием технологических и управленческих инноваций, потоками ПИИ как средствами, направленными на повышение конкурентоспособности (табл. 2).

Таблица 2.

Способы повышения конкурентных преимуществ ТНК

Преимущество	Характеристика
Слияние и поглощение	Использование кумулятивного эффекта
Диверсификация деятельности	Сокращение затрат и снижение рисков
Глобальный маркетинг	Обеспечение эффективной сбытовой политики
Система корпоративного управления	Повышение эффективности работы всех подразделов
Международный менеджмент	Обеспечение рационального ведения хозяйства
Инновации	Внедрение новых технологий, монополия рынка

В экономической теории выделяют два вида глобальных корпораций – транснациональные и многонациональные, головная компания (базирования) которых принадлежит капиталу одной или нескольких стран соответственно, а прямые инвестиции осуществляются в две и более страны мира (принимающие, реципиенты). В странах-реципиентах могут функционировать представительства,

филиалы и дочерние компании в зависимости от уровня их юридической самостоятельности.

Принимая во внимание факт отношения ТНК к стране ее деятельности – базирования или реципиента, процесс функционирования оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на развитие той или иной национальной экономики (табл. 3).

Таблица 3.

Последствия деятельности ТНК		
Страны–реципиенты	Положительные последствия	Отрицательные последствия
	Приток ПИИ, трансфер технологий	Тотальное влияние
	Рост производства, экономики страны	Загрязнение окружающей среды
	Развитие торговли	Рост конкуренции в базовых отраслях
	Создание рабочих мест	Воздействие на отраслевую структуру
	Рост квалифицированных кадров	Банкротство национальных предприятий
	Развитие инфраструктуры	Монопольные цены
	Рост налоговых поступлений	Использование местных ресурсов
	Повышение конкурентоспособности	Ослабление роли государства
	Рост благосостояния населения	Усиление социального неравенства
Страны–доноры	Рост влияния на страны-реципиенты	Уклонение от налогов
	Улучшение экологии	Снижение контроля государства
	Рост доходов	Отток капитала
	Дополнительные источники сырья	Утечка умов
	Рост конкурентоспособности	Потери в торговом балансе
	Рост м/н специализации и кооперации	Рост социальной напряженности
	Рост товарооборота	Деиндустриализация
	Улучшение м/н связей	Риск утраты активов
Интеграция финансового рынка	Подрыв экономической политики	

Составлено автором на основе проведенного исследования

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что ТНК действуют напрямую не только в собственных интересах, но и косвенно в интересах страны–базирования. Данный факт дает основания полагать, что эффективная государственная политика, основанная на паритетных началах в направлении обеспечения социально-экономического роста государства, может создать фундамент для достижения стратегических целей государства наряду с соблюдением интересов национальных ТНК, используя их конкурентные преимущества и устойчивый рост.

На современном этапе формирования мировой экономической системы можно выделить ряд особенностей деятельности ТНК, которые необходимо учитывать:

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ...

1. Происходит становление и функционирование качественно новых международных корпораций, трансформирующихся в глобальные сети поставок и стоимости;

2. Рост «совместных предприятий» на базе существующих ТНК с целью увеличения масштабов деятельности и наращивания преимуществ; планетарность деятельности ТНК; создание собственных финансовых институтов; колониальный тип деятельности;

3. Трансформация (создание максимально интегрирующихся фирм) и кибернетизация мирового пространства под влиянием процесса трансформирующейся транснационализации;

4. Образование и эффективная деятельность ТНК на базе национальных финансово-промышленных групп с участием государственного капитала.

Необходимо отметить, что данная модель наиболее жизнеспособна и целесообразна в условиях роста конкурентной борьбы, масштабов интеграционных процессов при необходимости сохранения национальной целостности государства и проведении «честной» антимонопольной политики.

Таким образом, можно выделить основные признаки ТНК, к которым относятся: наличие подразделений в двух и более странах; согласованная политика в рамках корпорации; высокая степень капитализации, инновационной активности; контроль зарубежных активов; высокая степень монополизации производства и рынков сбыта; функционирование преимущественно в высокотехнологических отраслях промышленности; космополитизм интересов.

На основе проведенного исследования концептуальных основ процесса транснационализации термин «транснациональная корпорация» можно определить следующим образом: глобальный субъект мирового хозяйства, важнейший продуцент прямых иностранных инвестиций, обладающий высокой степенью капитализации, инновационной активности, политической обособленности, географической и производственной диверсификации, оказывающий всестороннее влияние на все сферы функционирования национальных экономик, способный стать катализатором экономического роста на основе наращивания конкурентных преимуществ в приоритетных отраслях развития государства.

ВЫВОДЫ

В XXI веке ТНК определяют не только структуру и динамику всех форм международных экономических отношений, оказывая возрастающее влияние на отдельные государства, но и стимулируют глобальный перелив капитала и технологий в масштабах всей планеты. Результаты их деятельности предопределяют необходимость создания кооперативных отношений с государствами для гармонизации и повышения эффективности функционирования обоих, достижения финансовой устойчивости в условиях трансформации мирохозяйственных связей. Для достижения взаимовыгодного сотрудничества необходимо проведение политики, основанной на создании ТНК с «государственным участием»

экономического и политического характера, дающее возможности использования кумулятивного эффекта от совместной деятельности.

Список литературы

1. Dunning J. H. The Eclectic Paradigm of International Production: A restatement and some possible extensions // Journal of International Business Studies. 1988. Issue 19
2. Hymer S. The International Operations of Nation Firms: A Study of Foreign Direct Investment. Cambridge, MLT Press, 1976
3. Forbes Global 2000 The World's Largest Public Companies. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.com/global2000>
4. Vernon R. The international aspects of state-owned enterprises // Journal of International Business Studies. 1979. № 10 (3). P. 7–15.
5. Vernon R. International investment and international trade in the product cycle // Quarterly Journal of Economics. 1966. № 80. P. 190–207.
6. World Investment Report 2020. Special Economic Zones. UNCTAD [Электронный ресурс]. URL: <https://unctad.org>
7. Волгина Н. А. Государственные ТНК на мировом рынке прямых иностранных инвестиций // Вестник РУДН. Серия Экономика. 2015. № 1. С. 65–70.
8. Капустина Л. М., Липкова Л., Фальченко О. Д. Оценка вклада прямых иностранных инвестиций в экономическое развитие Свердловской области и России // Экономика региона. 2016. Т. 12, вып. 3. С. 741–754.
9. Современные транснациональные корпорации: учебное пособие. М.: МГИМО. Университет, 2020. 118 с.

Статья поступила в редакцию 10.02.2021

УДК 339.9

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Никитина М. Г., Селюнина В. С.

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

E-mail: selunina-valentina@mail.ru

В статье рассмотрены теоретико-методологические подходы к исследованию внешнеэкономической составляющей экономической безопасности государства. На основе системного подхода дано авторское определение, выделены ключевые характеристики, приведены методы исследования внешнеэкономической безопасности государства. Обобщены в систему показатели для оценки уровня и анализа состояния внешнеэкономической безопасности государств. Предложена классификация источников информации для проведения исследования внешнеэкономической безопасности РФ.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, внешнеэкономическая безопасность государства, методы исследования, показатели оценки уровня и анализа состояния внешнеэкономической безопасности государства, информационная база исследования внешнеэкономической безопасности РФ.

ВВЕДЕНИЕ

В Российской Федерации на государственном уровне особое внимание уделяется движению к передовому научно-технологическому развитию и цифровизации экономики, обеспечению международной конкурентоспособности, благосостояния и достойного уровня жизни населения. Реализация указанных целей не будет в должной степени эффективной при возрастающем воздействии внутренних и внешних вызовов и угроз. В этой связи особую важность приобретает вопрос учета возможных рисков, предотвращения или минимизации их негативного влияния на функционирование государственной системы. Для решения этих задач во многих странах мира сформирован комплекс обеспечения национальной экономической безопасности. С учетом растущей взаимозависимости и взаимопроникновения экономик мира, сочетания глобализационных и интеграционных процессов в экономической безопасности государства выделяется внешнеэкономическая составляющая.

Актуальность данного исследования связана с рядом проблем, которые выявлены в теории и методологии исследования экономической безопасности во внешнеэкономической сфере. Среди них выделим наиболее значимые: не сформирован единый подход к пониманию сущности данной экономической категории; отсутствует общая система показателей для оценки и контроля состояния внешнеэкономической безопасности; предлагаемые показатели скорее связаны с факторами риска, чем с реальными угрозами и кризисными явлениями.

Исследованию теоретико-методологических основ экономической и внешнеэкономической безопасности государства посвящены труды отечественных и зарубежных авторов. В работах Болдырева И. А. [3], Буценко И. Н., Москвиной Г. Ю.

[4], Марченко А. В., Царегородцевой Е. В. [9], Завьяловой Н. Б., Головиной А. Н., Завьялова Д. В., Дьяконовой Л. П., Мельникова М. С. [10], Терещенко О. В., Курилович Н. В., Князевой Е. И. [17], Хаустовой В. Е. [18], Шороховой И. С., Кисляка Н. В., Мариева О. С. [19] раскрыты основные методологические подходы к исследованию вопросов экономической и внешнеэкономической безопасности.

Глазьев С. Ю. [5], Кротов М. И., Мунтиян В. И. [6], Кутукова Е. С. [7], Митяков С. Н. [16], Сенчагов В. К. [14–16], Шпирук С. Е. [20] разработали индивидуальные подходы к систематизации и выделению показателей для оценки безопасности функционирования страны в экономической сфере. Глазьев С. Ю. [5], Сенчагов В. К. [14–16], Митяков С. Н. [16] предложили пороговые значения выбранных индикаторов. Отдельного внимания заслуживают работы Сачкова Е. А. [13], Ахуджа А., Сайеда М., Вайзмана К. [22], Хофрейтера Л. [23], Кремер–Матышкевич И., Чернюс К. [24], Нанто Д. К. [25], Реттера Л., Фринкинга Э. Дж., Хуренса С., Линча А., Недервена Ф., Филлипса В. Д. [26], представляющие различные зарубежные подходы к оценке экономической безопасности.

Таким образом, в качестве цели статьи определено на основе обобщения основных теоретико-методологических подходов к исследованию внешнеэкономической безопасности государства выделить системное понимание внешнеэкономической безопасности как составляющей экономической безопасности государства, методы исследования и систему показателей для ее оценки и анализа.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Нарушение баланса экономических интересов в результате нарастания межгосударственного сотрудничества, интеграционных и глобализационных процессов впоследствии привело к закреплению понятия экономической безопасности на международном уровне (в 173–й резолюции 40–й сессии Генеральной Ассамблеи ООН «Международная экономическая безопасность» 1985 г. и 165–й резолюции 42–й сессии Генеральной Ассамблеи ООН «Международная экономическая безопасность» 1987–1988 гг. («Концепция международной экономической безопасности») [11].

Появление новых вызовов и глобальных угроз для человечества (в том числе международный терроризм) привело к необходимости дополнения концепции национальной экономической безопасности мерами противодействия и защиты от трансграничных (внешних) угроз. Соответственно, система экономической безопасности включает уже не только национальную, но также внешнюю и международную безопасность.

Ретроспективный и системный анализ данной экономической категории в свою очередь получил видовое расширение (рис. 1). Одной из составляющих данной категории является внешнеэкономическая безопасность. Как часть экономической и национальной безопасности государства системное понимание внешнеэкономической безопасности предполагает рассмотрение отношений и связей между национальными интересами, национальными приоритетами, стратегическими

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ...

угрозами и вызовами, целями и задачами государственной политики в сфере обеспечения безопасности.



Рисунок 1. Структура экономической безопасности

Источник: составлено авторами на основе [1; 2]

Важными направлениями внешнеэкономической составляющей экономической безопасности являются:

- внешняя торговля, осуществляемая в рамках экономических интересов;
- экспортный потенциал высокотехнологического, научного и инновационного производства;
- защита отечественных экспортеров на мировых рынках;
- внешнеторговая политика: протекционизм, импортозамещение;
- внешний долг и его обслуживание;
- стабильный курс национальной валюты [20].

Среди зарубежных авторов внешнеэкономическая безопасность не выделяется отдельно. Как правило, выделяется национальная и международная безопасность (на глобальном и региональном уровнях) [24].

Согласно подходу Глейзера, «глобальная безопасность – это система международных и экологических отношений безопасности против угроз, которые могут дестабилизировать мир, спровоцировать глобальный кризис. Региональная безопасность – это совокупность экономических, экологических, правовых, геополитических и других условий, которые должны обеспечивать безопасность государственных интересов, региональное развитие, финансовую стабильность, развитие инфраструктуры и бизнеса, а также влиять на развитие внутренней и внешней безопасности» [24]. В основе данного подхода сделан акцент на возможные угрозы и необходимые условия для противостояния им.

В исследовании Хофрейтера Л. [23] экономическая безопасность рассматривается в контексте секторальной парадигмы на национальном и региональном (континенты, группы государств, международные организации и договоры) уровне. Соответственно региональная безопасность в данном подходе

представляет собой комплекс внешнеэкономической и международной безопасности.

В свою очередь, внешнеэкономическая и международная экономическая безопасность предполагают безопасные для каждого государства международные отношения, устойчивый экономический рост, отсутствие угрозы внешнего давления в экономической сфере, свободное движение инвестиций, минимизацию неравенства в доходах между государствами и их населением [23].

Согласно исследованиям литовских исследователей Тамошюнене Р. и Мунтяну К. [24], экономическая безопасность в мире рассматривается с двух позиций: индивидуальной и макроэкономической. Внешнеэкономическая безопасность является структурным элементом макроэкономической позиции. При этом макроэкономическая безопасность оценивает государство в целом по значениям критических показателей, используя методику российской экономической школы (индикативный подход), а также с помощью модели количественной оценки, разработанной профессором Лино Бригуглио, оценивающим экономическую безопасность с учетом экономической уязвимости и жизнеспособности (уровня экономического сопротивления) страны [13; 24].

В модели Лино Бригуглио [13] экономическая уязвимость оценивается по трем параметрам: степень открытости экономики, уровень концентрации экспорта, зависимость от стратегического импорта; а жизнеспособность – по двум: амортизация и противодействие кризисам.

Исследовательская служба Конгресса Соединенных Штатов Америки [25] отмечает особую роль постоянно растущей и инновационной экономики в обеспечении национальной безопасности. Несмотря на отсутствие отдельной категории «внешнеэкономическая безопасность» в подходе Исследовательской службы Конгресса США, особенности проявления экономической безопасности в условиях глобализации включают и внешнеэкономический аспект: использование экономических санкций, дипломатия, экономическая помощь, содействие устойчивому развитию зарубежных стран; зависимость от глобальной экономической стабильности, сбалансированной международной экономики, способности координировать ключевые экономические политики с другими ведущими странами и сдерживать угрозы в международной финансовой системе.

Внешний элемент экономической безопасности государства и национальных интересов выделяется в ряде документов Китая и Франции и признается в качестве неделимого компонента национальной безопасности [26].

Согласно методике МВФ по оценке страновых рисков [22], внешний сектор оценивается в трех моделях: развивающихся стран, стран с низкими доходами и развитых стран. Для развивающихся стран оценка рисков сосредоточена на уязвимости к внезапной и значительной остановке притока капитала – основной причине происходящих в них кризисов. Сформированный набор индикаторов при превышении пороговых значений предупреждает о потенциальной возможности внезапного прекращения притока капитала. Переменные внешнего сектора в данной модели включают следующие показатели: баланс текущего счета, реальный эффективный обменный курс национальной валюты, отношение внешнего долга к

экспорту, отношение внешнего долга частного сектора к ВВП, отношение покрытия импорта международными резервами к показателю оценки достаточности резервов, изменение покрытия импорта международными резервами в отношении показателя оценки достаточности резервов, изменение внешнего долга по отношению к экспорту.

Сальдо текущего счета и стабильность реального эффективного обменного курса дают полезную информацию о внешней устойчивости. Уровень внешнего долга, особенно удельный вес долга частного сектора в экспорте и быстрое наращивание долга, если смотреть на золотовалютные резервы относительно показателя оценки достаточности резервов, являются информативными индикаторами уязвимости к внезапным остановкам притоков капитала.

Страны с низкими доходами в основном подвержены риску волатильности роста производства. Внешние риски в них оцениваются по следующим показателям: покрытие международными резервами, реальный рост экспорта товаров и услуг, индекс давления на валютный рынок, взвешенное по экспорту отставание в росте от торговых партнеров, взвешенное по экспорту отставание в росте экспортных цен.

Риски развитых стран оцениваются по обобщенным отраслевым показателям. Внешний сектор оценивается в разрезе внешних дисбалансов, несоответствия обменного курса, незащищенности внешнего баланса.

Таким образом, внешнеэкономическая безопасность при оценке может рассматриваться с двух позиций: определение наличия угроз (рисков) или анализ по характеристикам состояния безопасной экономической системы.

Большинство походов к исследованию внешнеэкономической безопасности государства подразумевают ее как результат (комплекс условий), состояние или способность экономики. Выделим основные подходы:

1. Внешнеэкономическая безопасность – это «комплекс международных условий сосуществования и договоренностей межгосударственных структур, при котором каждому государству как члену мирового сообщества обеспечивается возможность свободного избирания и осуществления стратегии социального и экономического развития, при этом не подвергаясь политическому и внешнему давлению» [8].

2. Внешнеэкономическая безопасность – это «устойчивое к внешним и внутренним угрозам состояние удовлетворенности интересов страны во внешнеэкономической сфере хозяйственной деятельности, гарантирующее рост уровня и качества жизни его населения» [12].

3. «Внешнеэкономическая безопасность понимается как способность государства противостоять внешним угрозам, адаптироваться и реализовывать свои экономические интересы на внутреннем и внешнем рынках путем создания конкурентных преимуществ, обеспечивающих непрерывный экономический рост» [18].

Категорию «внешнеэкономическая безопасность государства» можно определить как составляющую экономической безопасности, обеспечивающую устойчивое конкурентоспособное развитие государства в мирохозяйственной системе на основе реализации внешнеторговой политики, направленной на защиту экономических интересов государства и отечественных экспортеров; использования

достижений научно-технологического прогресса; сокращения долгового бремени; стабилизации валютного курса. Среди базовых характеристик внешнеэкономической безопасности государства выделяют защищенность от угрозы внешнего давления в экономической сфере, устойчивый экономический рост, свободное движение иностранных инвестиций, конкурентоспособность национальной экономики на мировом рынке, минимизация внешнеторговой (импортной) зависимости, благоприятные международные взаимоотношения.

Учитывая системный характер внешнеэкономической безопасности, необходимо выделить комплекс методов исследования и систему показателей, которые позволят оценить все аспекты ее проявления.

Вектор исследования внешнеэкономической сферы с позиции внешнеэкономической безопасности государства связан с основными подходами и методами исследования экономической безопасности государства. В работах ученых-экономистов внешнеэкономическая безопасность рассматривается как составляющая экономической безопасности. Соответственно, методы исследования из разных подходов могут быть обобщены.

В исследовании подходов и методов к исследованию внешнеэкономической сферы как составляющей экономической безопасности государства выделим работу Кутуковой Е. С. [7]. Среди основных подходов определены «наблюдение макроэкономических показателей и сравнение с пороговыми значениями, оценка темпов экономического роста»[7], среди методов – «метод экспертной оценки, метод анализа и обработки сценариев; методы оптимизации; теоретико-игровые методы; методы распознавания образов; методы теории нечетких систем; методы многомерного статистического анализа»[7].

В таблице 1 нами обобщены основные методы исследования внешнеэкономической безопасности государства.

Таблица 1

Классификация методов исследования внешнеэкономической безопасности

№ п/п	Группа методов	Примеры методов
1	Всеобщие (философские)	Диалектический метод
2	Общенаучные	
2.1	Общелогические	Анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия, классификация (типологизация)
2.2	Теоретические	Формализация, абстрагирование, обобщение, исторический метод, системный метод, статистические методы, математическое моделирование, прогнозирование
2.3	Эмпирические	Наблюдение, описание, измерение, сравнение, моделирование
3	Частные	Методы математики, экономики
4	Дисциплинарные	Опрос, анкетирование, сравнительно-географический
5	Междисциплинарные	Контент-анализ, корреляционно-регрессионный анализ, математико-статистические методы, факторный анализ, кластерный анализ, многомерный статистический анализ

Источник: составлено авторами на основе [3; 9; 10; 17; 19]

В разные временные периоды разработка множеств показателей экономической безопасности и их пороговых значений в Российской Федерации осуществлялась при участии «ведущих российских ученых в сфере социально-экономических исследований (Абалкина Л. И., Глазьева С. Ю., Сенчагова В. К., Шевякова А. Ю., Ильина В. А., Локосова В. В., Митякова С. Н. и др.), а также профильных институтов РАН, в частности Институтом экономики, Институтом социально-политических исследований, Институтом социально-экономических проблем народонаселения, а также другими научными коллективами, в том числе вузовской науки»[21].

Наиболее часто при оценке экономической безопасности, в том числе внешнеэкономической, используются системы индикаторов, разработанные С. Ю. Глазьевым и В. К. Сенчаговым [5; 14–16]. Кроме того, исследователи часто предлагают свои варианты групп индикаторов и/или расчета интегральной оценки на основе уточненной и дополненной группировки показателей экономической безопасности в разных сферах деятельности государства: производственной, продовольственной, энергетической, денежно-финансовой, инвестиционно-инновационной, макроэкономической, внешнеэкономической, социальной, демографической, а также с учетом региональных и микроэкономических показателей.

В зависимости от характера возможных последствий в соотношении с пороговыми значениями, показатели оценки экономической безопасности государства делятся на три группы:

1. Показатели, пороговые значения которых «обозначают невозможность дальнейшего функционирования экономики или отдельных ее сегментов» [21];
2. Показатели, отражающие социально-экономическое и социально-психическое состояние общества;
3. Показатели, описывающие уровень стратегического развития.

В данной классификации внешнеэкономическая составляющая логически входит в каждую группу. Данный подход достаточно сложный для исследования внешнеэкономической безопасности, но широко используется для выявления изменений тенденций в динамике и построения прогнозных моделей экономической безопасности государства в целом.

Учитывая взаимосвязь уровня внешнеэкономической безопасности с международной конкурентоспособностью страны, условиями торговли, инвестиционной привлекательностью, деловым климатом и благосостоянием нации, для оценки отдельных аспектов внешнеэкономической безопасности актуальным является использование международных индексов и рейтингов. К их числу относятся глобальный индекс кибербезопасности, индекс восприятия коррупции, рейтинг Doing Business, индекс человеческого развития, международный рейтинг конкурентоспособности, индекс цифровой конкурентоспособности, индекс экономической свободы, международный индекс защиты прав собственности, индекс качества жизни, индекс верховенства закона, глобальный инновационный индекс, индекс глобальной конкурентоспособности и другие. При этом многие авторы выделяют их целесообразность для использования в анализе экономической

безопасности государства как дополнительную группу к общим показателям в сфере внешних взаимоотношений.

В результате анализа существующих подходов к оценке состояния экономической безопасности государства в ее составе выделяется внешнеэкономическая составляющая в разрезе следующих критериев классификации показателей:

1. По сфере оценки:

1.1) устойчивое развитие, экономическая мощь государства, конкурентоспособность, социальная стабильность, благополучие нации [4];

1.2) производственная, демографическая, энергетическая, внешнеэкономическая, инвестиционно-инновационная, макроэкономическая, продовольственная, социальная, финансовая сфера [6];

1.3) «показатели экономического развития, показатели социального прогресса и показатели экологической безопасности» [13];

1.4) макроэкономическое, инновационное, социальное, экологическое, внешнеэкономическое развитие; промышленная, продовольственная, энергетическая, бюджетно-финансовая, кадровая безопасность [15];

1.5) сфера реальной экономики, социальная, денежно-финансовая, внешнеэкономическая сферы, биржевые и дополнительные индикаторы [16].

2. По значимости и характеру показателей: общие макроэкономические показатели, базовые макроэкономические показатели, частные производственные показатели (количественные производственные показатели на макроуровне, количественные производственные показатели на мезоуровне, качественные производственные показатели на макроуровне, качественные производственные показатели на мезоуровне), частные социальные показатели (на макроуровне, на мезоуровне), наиболее важные показатели [7].

По отдельным показателям с учетом целей и уровня анализа установлены или предложены пороговые значения или интервалы, при несоответствии с которыми возникают определенные риски и угрозы для системы экономической безопасности, в частности внешнеэкономической. Важно отметить, что пороговые значения и/или интервалы значений имеют расхождения во многих литературных источниках, так как определены из особенностей развития национальных экономических систем, характера и степени вызываемых последствий.

После отбора и анализа отдельных параметров возможен расчет групповых индексов и общего индекса, применение инструментов статистического анализа для выявления изменений и/или тенденций в динамике; построение прогнозных моделей.

На основе изученных подходов и предложенных показателей для оценки уровня внешнеэкономической безопасности государств в составе национальной экономической безопасности [5–7; 14–16] нами составлена система показателей для оценки уровня и анализа состояния внешнеэкономической безопасности государства (рис. 2), включающая три группы показателей: социально-экономической безопасности, денежно-кредитной и валютной безопасности, внешнеторговой безопасности (основные и дополнительные показатели).

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ...

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ			
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ	ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ И ВАЛЮТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	ВНЕШНЕТОРГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	
		ОСНОВНЫЕ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ
<ul style="list-style-type: none"> - Доля ВВП государства в мировом ВВП; - Паритет покупательной способности; - Темп роста / прироста ВВП; - Структура ВВП; - Коэффициенты межрегиональных транспортных потоков; - Показатели миграции населения (количество беженцев, эмигрантов); - Показатели «утечки умов» за границу; - Конкурентоспособность. 	<ul style="list-style-type: none"> - Сальдо платежного баланса; - Внешний долг; - Отношение внешнего долга к ВВП; - Отношение выплат по внешнему долгу к объему годового экспорта; - Доля внешних заимствований в покрытии дефицита бюджета; - Отношение иностранной к национальной валюте; - Обменный курс валют; - Отношение иностранных инвестиций к ВВП; - Чистый ввоз (вывоз) капитала; - Золотовалютные резервы; - Отношение золотовалютных резервов к импорту; - Сальдо купли-продажи иностранной валюты; - Доля кредитования юридических лиц и ИП в иностранной валюте и драгоценных металлах в объеме выданных кредитов; - Уровень долларизации экономики; - Разница прироста денежной базы и прироста золотовалютных резервов; - Отношение золотовалютных резервов к норме обеспечения денежной базы золотовалютными резервами; - Отношение вывоза капитала к счету текущих операций; - Объем иностранных обязательств в ВВП. 	<ul style="list-style-type: none"> - Экспорт / Импорт; - Темп роста / прироста экспорта / импорта, внешнеторгового оборота; - Сальдо торгового баланса; - Отношение сальдо торгового баланса к ВВП; - Внешнеторговая (экспортная, импортная) квота; - Коэффициент покрытия экспорта импортом (импорта экспортом); - Индекс чистой торговли; - Доля ведущей страны-партнера / товарной группы в общем экспорте / импорте; - Индекс условий торговли. 	<ul style="list-style-type: none"> - Структура экспорта / импорта; - Отношение экспорта к импорту технологичной продукции; - Экспорт технологий НИОКР; - Доля инновационных товаров, работ, услуг в промышленном экспорте; - Доля экспорта продукции топливно-энергетического комплекса / машиностроения / металлов / продукции обрабатывающей промышленности / несельскохозяйственных товаров в общем экспорте; - Доля машин, оборудования, транспортных средств в несельскохозяйственном экспорте; - Доля потребительских, промежуточных и инвестиционных товаров / машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме импорта; - Доля импорта во внутреннем потреблении / в продовольствии; - Доля импортного продовольствия на душу населения; - Доля импортного оборудования во внутреннем спросе.

Рисунок 2. Показатели для оценки уровня и анализа состояния внешнеэкономической безопасности

Источник: составлено авторами на основе [5–7; 14–16; 20].

Предложенная система показателей (рис. 2) предполагает объективную информационную базу для проведения исследования. В качестве примера предлагаем классификацию источников информации для оценки уровня и анализа состояния внешнеэкономической безопасности Российской Федерации (табл. 2), которая представлена в виде многоуровневого комплекса информационных источников: межгосударственного, государственного, регионального, микроэкономического уровня, информационных систем, СМИ, частных и коллективных научных исследований отечественных и зарубежных авторов и организаций.

Таблица 2

Классификация источников информации для оценки уровня и анализа состояния внешнеэкономической безопасности Российской Федерации

Уровень	Источники информации
1. Межгосударственный	Международные организации (МВФ, ВБ, МБРР, ВТО, МОТ); ЕЭК, ЦРУ, Евростат, статистика стран-партнеров
2. Государственный:	Минфин РФ, Минобороны РФ, МЧС РФ, МИД РФ, министерств и ведомств, субъектов РФ
А) Федеральные министерства	
Б) Федеральные службы	ФТС России, ФМС России, Росстат
В) Государственные фонды	Пенсионный Фонда РФ
Г) Другие органы	Банк России (ЦБ), результаты его обследований
Д) Нижестоящие службы	Пограничная служба ФСБ РФ, филиала Глав УПДК при МИД РФ фирмы «Инпредкадры», структурные подразделения ЦБ
3. Региональный уровень	Региональная статистика
4. Микроэкономический уровень	Отчеты предприятий, компаний, кредитных организаций; данные: предприятий-экспортеров, ведомостей банковского контроля, участников рынка денежных переводов
5. Информационные службы и системы, СМИ	Информационные базы Сbonds, Reuters Group и Bloomberg; СМИ, информационно-вычислительная система «Банк РФ (ПБ и валютные резервы)»
6. Частные и коллективные научные исследования	Диссертации, монографии, публикации научных статей

Источник: составлено авторами

Показатели оценки внешнеэкономической безопасности рассчитываются по официальным статистическим данным или на основе экспертных оценок, что подтверждает значимость формирования и использования информационной базы.

ВЫВОДЫ

Внешнеэкономическая безопасность является структурным элементом национальной экономической безопасности. Большинство походов к исследованию внешнеэкономической безопасности государства подразумевает ее как результат (комплекс условий), состояние или способность экономики. Обобщая изученные подходы к пониманию внешнеэкономической безопасности государства, сформировано авторское определение. Внешнеэкономическая безопасность – это составляющая экономической безопасности, обеспечивающая устойчивое конкурентоспособное развитие государства в мирохозяйственной системе на основе реализации внешнеторговой политики, направленной на защиту экономических интересов государства и отечественных экспортеров; использования достижений научно-технологического прогресса; сокращения долгового бремени; стабилизации валютного курса. Среди базовых характеристик внешнеэкономической безопасности государства выделяют защищенность от угрозы внешнего давления в экономической сфере, устойчивый экономический рост, свободное движение иностранных инвестиций, конкурентоспособность национальной экономики на мировом рынке, минимизация внешнеторговой (импортной) зависимости, благоприятные международные взаимоотношения.

Изучение и анализ внешнеэкономической безопасности государства предполагает комплексный подход и применение широкого спектра методов научного исследования. При этом особое значение в проведении исследования занимает система оценочных показателей, которая должна соответствовать условиям и временному периоду осуществляемого анализа и дополняться новыми показателями при необходимости. Целесообразно выделить три основные группы показателей для оценки уровня и анализа состояния внешнеэкономической безопасности государства: социально-экономические, денежно-кредитные и валютные, внешнеторговые (основные и дополнительные показатели). Многоуровневость проявления внешнеэкономической безопасности государства определяет широкий спектр информационных источников для проведения исследования, включая межгосударственный, государственный, региональный, микроэкономический уровни, информационные системы, СМИ, частные и коллективные научные исследования отечественных и зарубежных авторов и организаций.

Список литературы

- 1 Багаряков А. В., Никулина Н. Л. Исследование экономической безопасности в аспекте взаимосвязи «инновационная безопасность – инновационная культура» // Экономика региона. 2012. № 4. С. 178–185. [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/273351852_Investigation_of_economic_security_in_terms_of_relations_innovation_security_-_Innovation_culture
- 2 Белоусова Р. Н. Влияние экономических санкций на состояние экономической безопасности РФ // Молодой ученый. 2015. № 20 (100). С. 215–219. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/100/22723/>
- 3 Болдырев И. А. Экономическая методология сегодня: краткий обзор основных направлений // Методология экономических исследований: Проблемы экономической теории. С. 47–70. [Электронный ресурс]. URL: [https://igiti.hse.ru/data/2012/03/18/1264921089/Болдырев%20\(перетянутые\).pdf](https://igiti.hse.ru/data/2012/03/18/1264921089/Болдырев%20(перетянутые).pdf)
- 4 Буценко И. Н., Москвина Г. Ю. Экономическая безопасность России в международном измерении // Экономика и бизнес: теория и практика. Новосибирск: ООО Капитал. 2016. № 1. С. 41–45. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=25477917>
- 5 Глазьев С. Ю. О внешних и внутренних угрозах экономической безопасности России в условиях американской агрессии: научный доклад. Москва. 2014. С. 52–53. [Электронный ресурс]. URL: <https://novijmir.livejournal.com/406993.html>
- 6 Кротов М. И., Мунтиян В. И. Экономическая безопасность России: Системный подход. СПб.: Изд-во НПК «РОСТ». 2016. 336 с.
- 7 Кутукова Е. С. Критерии и индикаторы экономической безопасности // Эффективные подходы к развитию предприятий, отраслей, комплексов: монография. В 3 книгах. К. 2 / [авт. кол.: Агеева Т. Ю., Аракелова И. В. и др.]. Одесса: Куприенко С.В. 2013. С. 116–130.
- 8 Лужецкая А. Ю. Внешнеэкономическая составляющая национальной безопасности России // Форум молодых ученых. 2018. № 8 (24). С. 21–25. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vneshneekonomicheskaya-sostavlyayuschaya-natsionalnoy-bezopasnosti-rossii>
- 9 Методика экономических исследований: методическое пособие для самостоятельной работы студентов факультета экономики, финансов и коммерции. Часть 2 / авт. сост. А. В. Марченко; Е. В. Царегородцева; ФГОУ ВПО «Пермская ГСХА». Пермь: Изд-во ФГОУ ВПО Пермская ГСХА. 2009. 37 с.
- 10 Методология и методы научных исследований в экономике и менеджменте: пособие для вузов / Под ред. Н. Б. Завьяловой, А. Н. Головиной. Москва. 2014. 282 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rea.ru/ru/org/cathedries/prlogkaf/Documents/Пособие%20по%20дисциплине%20Методологии%20и%20методы%20исследований%20в%20менеджменте.pdf>

- 11 Российская Федерация в современном геоэкономическом пространстве: монография / Под научной редакцией М. Г. Никитиной. Уфа: АЭТЕРНА. 2017. 349 с.
- 12 Русских О. И. Внешнеэкономическая безопасность Российской Федерации // Концепт: Научно-методический электронный журнал. 2015. № 08. С. 131–135. [Электронный ресурс]. URL: <http://e-koncept.ru/2015/15283.htm>.
- 13 Сачков Е. А. Мировой опыт мониторинга и оценки уровня экономической безопасности // Управление экономическими системами. 2019. 12 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://uecs.ru/ekonomicheskaya-bezopasnost/item/5576-2019-06-24-16-54-31>
- 14 Сенчагов В. К. Методология обеспечения экономической безопасности // Экономика региона. 2008. № 3. С. 28–39. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologiya-obespecheniya-ekonomicheskoy-bezopasnosti>
- 15 Сенчагов В. К., Иванов Е. А. Структура механизма современного мониторинга экономической безопасности России. Москва. 2015. 46 с. [Электронный ресурс]. URL: https://inecon.org/docs/Senchagov_Ivanov.pdf
- 16 Сенчагов В. К., Митяков С. Н. Оценка кризисов в экономике с использованием краткосрочных индикаторов и средних индексов экономической безопасности России // Проблемы прогнозирования. 2016. С. 44–58. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-krizisov-v-ekonomike-s-ispolzovaniem-kratkosrochnyh-indikatorov-i-srednih-indeksov-ekonomicheskoy-bezopasnosti-rossii>
- 17 Терещенко О. В., Курилович Н. В., Князева Е. И. Многомерный статистический анализ данных в социальных науках: учеб. пособие. Минск: БГУ. 2012. 239 с.
- 18 Хаустова В. С., Григорова–Беренда Л. І. Теорія і практика оцінки зовнішньоекономічної безпеки держави // Проблеми економіки. 2011. №3. С. 28–34. [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/342920831_Teoria_i_praktika_ocinki_zovnisnoekonomichnoi_bezpeki_derzavi_Theory_and_practice_of_assessment_of_the_foreign_economic_security_of_the_country
- 19 Шорохова И. С., Кисляк Н. В., Мариев О. С. Статистические методы анализа: учебное пособие. Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет. Екатеринбург: Изд-во Уральского университета. 2015. 300 с.
- 20 Шпирук С. Е., Ходяков Е. А., Копыл В. Д., Торба В. Д. Проблемы обеспечения внешнеэкономической безопасности Российской Федерации // Modern Economy Success. 2020. № 1. P. 170–176. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42626129>
- 21 Экономическая безопасность России: методология, стратегическое управление, системотехника: монография / Под редакцией С. Н. Сильвестрова. Москва: РУСАЙНС. 2018. 350 с.
- 22 Ahuja A., Syed M., Wiseman K. Assessing Country Risk – Selected Approaches – Reference Note // International Monetary Fund. 28 p. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/TNM/Issues/2017/06/01/Assessing-Country-Risk-Selected-Approaches-44959>
- 23 Hofreiter L. About security in contemporary world // Securitologia. Uniwersytet Jagiellonski. № 1. 2015. P. 7–17. [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/285545711_About_Security_in_Contemporary_World
- 24 Kremer–Matyškevič I., Černius C. Country's economic security concept: theoretical insights: Conference materials // Repository of the Mykolas Romeris University. 2019. P. 78–98. [Электронный ресурс]. URL: https://repository.mruni.eu/bitstream/handle/007/16031/WOE_Kremer-Matyškevič.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- 25 Nanto D. K. Economics and National Security: Issues and Implications for U.S. Policy: Report for Congress // Congressional Research Service. 2011. 82 p. [Электронный ресурс]. URL: <https://fas.org/sgp/crs/natsec/R41589.pdf>
- 26 Retter L., Frinking E. J., Hoorens S., Lynch A., Nederveen F., Phillips W. D. Relationships between the economy and national security: Analysis and considerations for economic security policy in the Netherlands // RAND Corporation. 2020. 182 p. [Электронный ресурс]. URL: https://www.rand.org/pubs/research_reports/RR4287.html

Статья поступила в редакцию 10.02.2021

УДК 336

АДАПТАЦИЯ КИТАЙСКОГО ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ СЕКТОРОМ ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ

БЕЛАРУСЬ

Рубеж М. Г.

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь
E-mail: rubezhmaria@tut.by*

Статья посвящена выделению механизма управления предприятиями государственной формы собственности. Сделан акцент на структурах, которые такое взаимодействие осуществляют. Проведен анализ функций таких структур и взаимосвязь между ними. Для исследования рассмотрена организационная структура управления предприятиями с долей государства, а также исследованы существующие на сегодняшний день проблемы работы и особенности, характерные для Китайской модели управления. В статье показано, что предприятия государственной собственности в Китае рассматриваются именно через акционерный капитал, а механизм управления ими осуществляется косвенно через акционеров – отдельные государственные структуры.

Ключевые слова: предприятия с долей государственной собственности, акционерный капитал, механизм управления, организационно-функциональная структура управления.

ВВЕДЕНИЕ

Исторически предприятия государственной собственности играют лидирующую роль в развитии экономики страны через модернизацию, инновационные технологии, индустриализацию, поэтому такие предприятия становятся лидерами. Так, лидирующие позиции на мировом рынке занимают предприятия государственной формы собственности Франции, Норвегии, Южной Кореи, Австрии, Сингапура, Индии, Бразилии. Компания Сингапурские авиалинии считается одной из лучших авиакомпаний в мире и, вместе с тем, является государственным предприятием, демонстрируя при этом лучшую модель управления и технологического прогресса. Бразильская мануфактура под названием Эмбраер – авиакомпания, которая использует гражданские самолеты для региональных рейсов, бизнеса и сельского хозяйства, компания Рено является 4-ой по объемам автомобилестроения в мире, а корейская Покко – крупнейший мировой производитель стали.

По исследованиям журнала Economist в 2012 году предприятия государственной собственности составляли 80 % китайского рынка ценных бумаг, 62 % – в России. Это такие предприятия, как «ОАО Газпром», китайская компания мобильного оператора, нефтяные корпорации. Совокупный доход 500 крупнейших предприятий мира, по статистике Fortune Global 500, составляет 35 % мирового ВВП. Доля государственных предприятий в числе 500 крупнейших предприятий мира выросла с 9 % в 2005 до 23 % в 2014 [1] (в основном за счет Китайских предприятий).

Три крупнейших предприятия (Sinopec Group, China National Petroleum и State Grid) с 2010 года входят в десятку самых крупных предприятий мира и обеспечили 15 % общего дохода среди других 111 предприятий государственной собственности Китая из 500 (по данным 2018 года).

Temasek – крупнейшее государственное инвестиционное агентство в Сингапуре, Baosteel – государственное предприятие по производству стали в Китае, EDF – крупное государственное предприятие по производству и продаже энергии во Франции, NTT – крупнейшее предприятие средств связи также принадлежит к государственной собственности [3] и т. д. Как видно, производство основных ресурсов остается в собственности государства.

Механизмы государственного управления предприятиями государственной собственности связаны с различными теориями взаимодействия государства и таких предприятий. Среди теорий, конечно, выделяют классиков, неоклассиков, которые в разные периоды времени выступали за и против вмешательства государства в экономику.

В различных публикациях и правовых документах термин «государственное предприятие» определяются по-разному. Так, в англоязычной литературе и документах, когда речь идет о государственном предприятии, используют такие названия: (state-owned enterprises (SOEs), government corporations, government-linked companies (GLCs), state enterprises, parastatals, publicly owned corporations, government business enterprises, crown corporations, and nonprofit organizations). Наиболее общим, как показал анализ, является определение государственного предприятия, данное Всемирным банком, используемое для статистического анализа, а также Организацией экономического сотрудничества и развития (OECD): «предприятие, которое частично или полностью управляется и контролируется государством» [4]. В соответствии с определением OECD, Европейской комиссии по экономическим и финансовым вопросам предприятия государственной собственности (State-owned enterprises) включают: корпоративные структуры, находящиеся в собственности государства; ОАО, в которых государство владеет более 50 % акций; корпоративные структуры, в которых государство имеет приоритетное право при принятии решений.

Предприятия частичного государственного владения (Partially State-owned enterprises) – корпоративные структуры, в которых государство имеет от 10 до 50 % права голоса или же государству принадлежит эквивалентное право контроля их деятельности. Государственно-инвестиционные предприятия (State-Invested Enterprises) – предприятия, в которых доля государственного капитала составляет более 10 % [4].

В данной работе объектом исследования являются предприятия с долей государственной собственности, то есть акционерные общества и механизм управления ими соответственно.

В Китае и в ряде других стран азиатского региона под предприятиями государственной формы собственности понимают любую организационную структуру, которая в соответствии с законом относится к предприятию, где государство осуществляет права владения, пользования и распоряжения. Это включает в себя 2 типа предприятий: общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество. Закон «О предприятии» в Китае определяет спектр схем создания и функционирования предприятий государственной формы собственности: долевая собственность в совместном предприятии с ограниченной ответственностью; долевая собственность в акционерном обществе с иностранным капиталом;

АДАПТАЦИЯ КИТАЙСКОГО ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ...

партнерство в китайско-иностранным кооперационном проекте; владение акциями китайских компаний, котирующихся на зарубежных фондовых биржах и на Китайской фондовой бирже; собственность холдинговых корпораций для всех дочерних компаний.

По структуре капитала предприятия государственной собственности Китая и Республики Беларусь схожи по большому размеру долей крупных акционеров, которыми в основном выступает государство. Так, в Китае доля физических лиц и иностранных инвесторов среди владельцев акций незначительная: 2,38 % и 2,66 % соответственно в Республике Беларусь. В Китае государство в лице государственных органов и организаций государственной собственности (государственные корпорации, конгломераты, объединения, группы компаний, холдинги) являются владельцами больших долей акций: 31,97 % и 19,86% соответственно. Однако, акционерные предприятия в Китае похожи на «семейное древо» владения, что представляет собой многоуровневую структуру акционеров. В частности: 1. материнская компания; 1.1. акционеры первого уровня; 1.2. акционеры второго уровня; 1.3. акционеры третьего уровня.

Китайские предприятия государственной собственности сегодня можно разделить (по классификации OECD) на 4 больших группы: предприятия с пакетом акций, позволяющим влиять на принимаемые решения; предприятия с пакетом акций государства, не позволяющим влиять на принимаемые решения; предприятия, которые полностью находятся в собственности государства и предприятия без доли государства. То есть сегодня государство в Китае владеет двумя функциями регулирования госсектора – как регулятор и как акционер. Государство как регулятор устанавливает правила игры на рынке, а как акционер – владеет акциями и в зависимости от доли акций в уставном фонде участвует в управлении предприятиями с долей государственной собственности. Рассмотрим механизм управления предприятиями государственной собственности в Китае и сделаем выводы для Республики Беларусь.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

По результатам исследования Всемирного банка в 2018 году доли собственности в ВВП Китая распределилась следующим образом: 60 % китайских предприятий частной формы собственности, предприятия иностранного капитала – 23,1 % и доля предприятий государственной собственности составила 23,1 % [5]. Всего выделяют 9 секторов.



Рисунок 1. Отраслевой срез предприятий государственной собственности Китая. Источник: Finance Yearbook of China (FYC).

Как видно на рисунке 1, государственная собственность по-прежнему составляет значительную долю в рамках секторального среза китайской экономики. Они оказывают значительное влияние на занятость, уровень цен и промышленную структуру через кадровую политику, ценообразование, бизнес–стратегии, такие как инвестирование и финансирование.

Реформирование государственного сектора в Китае проходит в несколько этапов. Так, с 1994 года предприятия государственной собственности были перерегистрированы как корпорации. Это позволило размещать акции на бирже и создавать котируемые на бирже дочерние структуры, что и определило в дальнейшем сложную, древовидную структуру акционеров китайских предприятий. Активно проходила реорганизация госпредприятий через слияния и поглощения, закрытие убыточных предприятий, и в результате к 2013 году количество госкорпораций составило 113, а к 2019 году сократилось до 97.

В ходе реформы прежний вертикальный контроль был значительно ослаблен, а адекватный механизм горизонтального или внутреннего контроля не был своевременно создан. В стране, где небольшое количество официальных органов отвечает за надзор за более чем двумя миллионами госпредприятий, задача

АДАПТАЦИЯ КИТАЙСКОГО ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ...

мониторинга очень увеличивает загруженность правительства. Эффективный мониторинг такого огромного числа госпредприятий технически невозможен и непомерно дорог. В переходной экономике, где отсутствуют независимые институты бухгалтерского учета, аудита и оценки собственности, существует высокий риск того, что менеджер, имея большую степень свободы действий, может воспользоваться этим в своих собственных интересах.

В 2019 году сформировалась модель управления предприятиями государственной собственности Китая. В соответствии с регуляторами все предприятия государственной собственности Китая разделены на 4 группы:

1. Республиканские предприятия промышленности, регулируемые центральным комитетом SASAC (активы составили 75,13 трлн юаней или 11,2 трлн долл. США);

2. Муниципальные (коммунальные) предприятия, которые подчинены муниципальным и провинциальным подразделениям комитета SASAC (активы составили 76,58 трлн юаней или 11,4 трлн долл. США)

3. Финансовые институты, контролируемые Инвестиционной компанией Хуэй Цзинь, которая находится в собственности правительства Китая.

4. Организации, подконтрольные Министерству финансов Китая.

В результате анализа институциональной структуры управления предприятиями государственной собственности выделены следующие органы и соответствующие им функции:

Органы государственного управления (Министерство финансов):

- разработка правил управления государственным имуществом административными учреждениями;

- рассмотрение и составление проектов планов хозяйственной деятельности государственных предприятий, получение прибыли от деятельности центральных государственных предприятий и т. д.

Комиссия по ценным бумагам Китая [4]:

- разработка и пересмотр законодательства, регулирующего обращение ценных бумаг;

- регулирование торговли, эмиссии и расчетов по акциям, ценным бумагам с фиксированной процентной ставкой и фондов ценных бумаг;

- контролирование деятельности акционеров и биржевых брокеров;

- наблюдение за листингом акций иностранных компаний и первичными публичными предложениями (такими как H-Shares листинга Гонконгской фондовой биржи).

Комиссия по контролю и управлению государственным имуществом (SASAC) [5]:

- принятие решения об инвестировании средств в предприятия государственной собственности;

- надзор и управление предприятиями государственной собственности, которые находятся под надзором Центрального правительства Китая;

- берет на себя ответственность и осуществляет надзора сохранностью государственного имущества и прирост стоимости имущества предприятий

государственной собственности (разрабатывает и оптимизирует индексную систему оценки сохранности и прироста стоимости имущества предприятий; реализует статистику и аудит таких предприятий; устанавливает и внедряет правила распределения дохода предприятий между высшим административно-управленческим персоналом);

- назначает и снимает с должности высший административно-управленческий персонал предприятий, оценивает их работу;
- осуществляет контроль за ежедневной деятельностью наблюдательных органов;
- контролирует смету текущих расходов предприятия, следит за тем, чтобы деньги предприятия тратились на цели государства, отвечает за разработку бюджета предприятия и др.

Совет директоров предприятия [6]:

- исполняет решений Комитета по контролю и управлению государственным имуществом КНР;
- формирует бюджета компании;
- подготавливает планы о распределении прибыли и убытков;
- подготавливает проект реорганизации;

Наблюдательный Совет:

- проверка финансовой отчетности;
- контроль за исполнением должностных обязанностей членами Совета директоров и должностными лицами высшего руководящего звена компании.

Для предприятий государственной собственности в Китае характерно отсутствие общего собрания акционеров. Его полномочия осуществляет Совет директоров. Но все решения по выпуску ценных бумаг, увеличения, уменьшения уставного капитала, реорганизации и ликвидации, инвестиционной деятельности предприятия принимает Комиссия по контролю и управлению государственным имуществом (SASAC) и ее региональные подразделения.

Представитель SASAC находится и в Совете директоров корпорации, и в Наблюдательном Совете. Секретарь Коммунистической партии Китая обычно возглавляет совет директоров или является исполнительным директором. Часто это ключевая фигура в руководстве корпорации. Самыми важными членами Совета директоров являются бывшие члены Комитета Коммунистической партии, а представители Комитета партийной дисциплинарной комиссии, как правило, составляют Наблюдательный Совет.

Как владелец и управляющий государственными ресурсами SASAC имеет право отменить то или иное решение председателя Совета директоров.

Рассмотрим пример структуры компании (рисунок 2) Компания Sichuan Mingxing Electric Power Co., Ltd, которая расположена в городе Суйнин на юге Китая, запад провинции Сычуань. Прежнее название МХЕР – Suining Electric Power. Эта компания до 1988 года была полностью государственной компанией. С апреля 1988 года началось ее реформирование. В 1997 году Китайский комитет по ценным бумагам одобрил выпуск акций и их размещение на Шанхайской фондовой бирже. Основные направления деятельности МХЕР (Sichuan Mingxing Electric Power Co.,

АДАПТАЦИЯ КИТАЙСКОГО ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ...

Ltd.) включают производство электроэнергии, водопроводной воды и природного газа для горожан. Зарегистрированный капитал составляет 264,896 миллионов юаней. Текущий контролирующий акционер — State Grid Sichuan Electric Power Company (Государственная электросетевая компания провинции Сычуань). Эта компания в свою очередь подчинена Государственной электросетевой корпорации (State Grid Corporation of China (State Grid), которая является корпорацией республиканского значения, образованной 29 декабря 2002 г. Она обеспечивает электроэнергией более 1,1 миллиарда человек в 26 провинциях, автономных регионах и муниципалитетах, покрывая 88 % всей территории страны. В 2020 корпорация стала 3 в списке Fortune Global 500 State Grid Sichuan Electric Power Company является холдинговой компанией провинции Сычуань.

Компания Sichuan Mingxing Electric Power Co., Ltd. имеет 10 веток дочерних или холдинговых компаний и насчитывает около 2 473 сотрудников (рисунок 2).

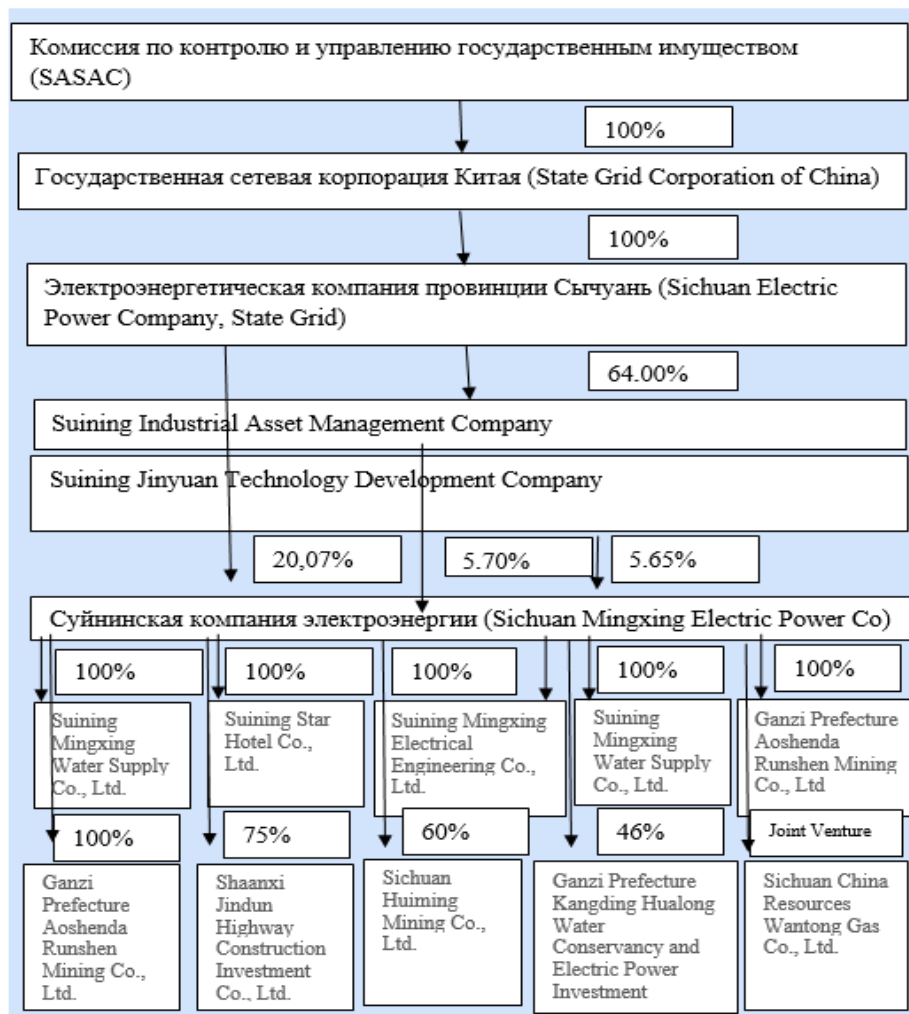


Рисунок 2. Вертикаль владения ценными бумагами компаний Китая.

Комиссия по контролю и управлению государственным имуществом напрямую непосредственно реализует функции инвестора через 97 корпораций. По данным на 2018 год, в Китае работало 38000 компаний, находившихся под управлением упомянутых выше корпораций, общая стоимость имущества которых, доходы от продаж и прибыль до выплаты налогов составила 38,7 трлн. долл. или 6 трлн. долл., 25,1 (или 4 трлн. долл.) и 1,4 триллиона (210 млрд долл.) соответственно.

Государственный контроль поддерживается за счет создания различных классов акций. В Китае обыкновенные акции в основном делятся на две категории: А– и В–акции. А–акции могут быть проданы только внутренним инвесторам и включают в себя акции государства, юридического лица, сотрудников и публичные акции. Эти акции составляют большую часть фондового рынка. В–акциями торгуют только иностранные инвесторы. Другие категории акций (H–, N– и S–акции) – это акции, котирующиеся за пределами материкового Китая (соответственно, на биржах Гонконга, Нью–Йорка и Сингапура). До 2005 года акции государственных и юридических лиц не торговались по рыночным ценам; они были оценены по балансовой стоимости активов. Таким образом, правительство не могло получить прибыль от прироста капитала. У государственных органов практически отсутствовал стимул к повышению эффективности деятельности компаний. Чтобы решить эту проблему, реформа 2005 г. сняла ограничения на торговлю акциями государственных и юридических лиц, сделав эти акции публичными. На практике держатели неторгуемых акций компенсировали держателям обращающихся акций, предоставляя им часть своих акций по взаимно согласованным ценам. К концу 2007 года реформа была завершена большинством заинтересованных фирм. После реформы неторгуемые акции не стали торговаться сразу, а постепенно превращались в обращающиеся акции в течение 36–месячного периода. В течение этих 36 месяцев акции по–прежнему носили название неторгуемых или ограниченных. Реформа привела к размыванию государственной собственности, поскольку бывшим торгуемым акционерам были предоставлены дополнительные акции, чтобы компенсировать им приток обращающихся государственных акций на рынок. Торгуемость означает, что акции оцениваются по рыночной стоимости, и это стимулирует государственные учреждения уделять внимание движениям цен на акции не меньше, чем другим акционерам. Этот улучшенный механизм стимулирования смягчает агентские конфликты между руководством и государственным собственником.

В Республике Беларусь в Программе социально–экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы содержатся направления преобразования системы государственного управления с целью роста отдачи от государственных активов. В частности, это планируется реализовать через повышение качества государственного управления, оптимизацию правовой системы управления государственными активами, повышение эффективности использования государственного имущества и имущества хозяйственных обществ с участием государства. Опыт Китая в создании государственных корпораций может стать одним из механизмов реализации поставленных в программе задач.

Организационная структура государственных корпораций Китая, построенных по принципу «матрёшки», позволяет поддерживать и выводить на мировой рынок экономически более слабые организации. Подобный механизм использовался и в Индии, когда страна выходила на мировой рынок ИТ-услуг со своими программистами. По сути, правительство понимает, что «один в поле не воин», и нужны механизмы страхования рисков для потенциальных заказчиков и инвесторов. Так организовываются крупные корпорации, которые объединяют в себе активы всех остальных организаций, позволяющие управлять государственными активами, а также конкурировать на мировом рынке среди транснациональных корпораций.

ВЫВОДЫ

В плане развития Китая обозначены цели развития предприятий государственной собственности. В частности, выделить предприятия, которые реализуют коммерческие цели и предприятия, отстаивающие общественные интересы, расширить предприятия смешанного государственно-частного владения, увеличить присутствие предприятий государственной собственности (имеется в виду акционерные общества с долей государства) в списке Fortune 500 с 54 в 2016 году до 108 в 2020 году. Механизмами достижения этих целей стали следующие:

1. Совершенствование структуры управления государственным сектором через систему стандартов, оценивающей качество корпоративного управления. В основе этой системы лежит рост прибыли и увеличение стоимости компании.

2. Разработка оценки руководителей государственных корпораций в соответствии с производительностью труда. Производительность труда руководителя измеряется через рост стоимость компании на рынке и объем оперативной прибыли. Оценка осуществляется на основании стандартов, установленных SASAC.

3. В структуре акционерные предприятия в Китае похожи на «семейное древо» владения, что представляет собой многоуровневую структуру акционеров. Это позволило регистрировать на бирже дочерние предприятия.

Для Республики Беларусь опыт управления государственным сектором Китая представляет собой один из инструментов реализации Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы.

Список литературы

1. Sturesson J., McIntyre S., Jones N. C. 153 CEOs in January 2015 on protectionism and government ownership [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/psrc/publications/assets/pwc-state-owned-enterprise-psrc.pdf>.

2. OECD Comparative Report on Corporate Governance of State-owned Enterprises // OECD Trade Policy Papers. 2017. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oecd.org/corporate/guidelines-corporate-governance-SOEs.htm>.

3. Public Enterprises: Unresolved Challenges and New Opportunities // United Nations. 2017. [Электронный ресурс]. URL: https://publicadministration.un.org/publications/content/PDFs/E-Library%20Archives/2005%20EGM%20Public%20Enterprises_Unresolved%20Challenges%20and%20New%20Opportunities.pdf.

4. Рубеж М. Г. К вопросу о термине «Государственное предприятие» // Научные труды Академии управления при Президенте Республики Беларусь: экономические, юридические, философские и политические науки. Минск: Акад. упр. при Президенте Республики Беларусь, 2018. С. 455–466.
5. Документы Всемирного банка. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/449701565248091726/pdf/How-Much-Do-State-Owned-Enterprises-Contribute-to-China-s-GDP-and-Employment.pdf>.
6. Пэн Д. Стратегия совершенствования процесса интернационализации рынка ценных бумаг Китая // Интернет-журнал «Науковедение». 2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/strategiya-sovershenstvovaniya-protssessa-internatsionalizatsii-rynka-tsennyh-bumag-kitaya>.
7. Комиссия по контролю и управлению государственным имуществом (SASAC). 2018. [Электронный ресурс]. URL: http://en.sasac.gov.cn/2018/07/17/c_7.htm.
8. Правовые основы бизнеса в Китае. 2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://books.google.by/books>.
9. Об утверждении Положения о представителе государства в органах управления акционерных обществ и иных субъектов хозяйствования, акции которых (доли в которых) принадлежат Республике Беларусь / Постановление Кабинета Министров Республики Беларусь, 04 мая 1995 г., №237 // КонсультантПлюс. Беларусь. Минск, 2018.
10. Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gki.gov.by/activity_branches/estate/esupervision/.
11. Автушко–Сикорский А., Бурак Е., Мирошниченко А. Аналитический отчет: меры, направленные на повышение эффективности управления государственной собственностью. Минск, 2017. 70 с.

Статья поступила в редакцию 10.02.2021

УДК 339

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ДВУСТОРОННЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА СНГ И ЕС

Секачева А. Б.

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

В данной статье анализируются проблемы двустороннего политического и экономического сотрудничества между двумя крупнейшими интеграционными объединениями – ЕС и СНГ. В условиях мирового экономического кризиса интерес к проблемам политического и торгово-экономического взаимодействия между различными интеграционными группировками и объединениями в глобальной экономике значительно вырос. Вместе с тем, отношение к перспективам развития двусторонних отношений неоднозначное и противоречивое как в странах–членах СНГ, так и в ЕС.

Ключевые слова: СНГ, ЕС, двустороннее сотрудничество, Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, мировой экономический кризис.

ВВЕДЕНИЕ

Европейский союз рассматривает сотрудничество со странами СНГ в качестве одной из приоритетных целей своей внешней политики, поскольку он является поставщиком сырьевых товаров и рынком для своей продукции с высокой добавленной стоимостью. Но формально концепция ЕС в отношении СНГ базировалась на идее, что техническая и финансовая помощь Европы будет способствовать экономической стабилизации новых независимых государств, укреплению демократии и тем самым сведет к минимуму риск дестабилизации евразийского пространства.

Поэтому исторически стратегия ЕС в отношении стран СНГ осуществлялась в рамках следующих направлений: стабилизация политической ситуации в странах СНГ и оказание экономической помощи новым государствам в процессе рыночных реформ и установления внешнеэкономических связей. В настоящее время в связи с развитием кризисных явлений внутри ЕС его сотрудничество с СНГ сталкивается с рядом сложных проблем, решение которых во многом зависит от позиции России как крупнейшей страны СНГ.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Содружество независимых государств (СНГ) было создано после распада Советского Союза в 1991 году, которое президент РФ В. В. Путин назвал крупнейшей геополитической катастрофой. Государства Западной Европы в своем совместном заявлении от 31 декабря 1991 года признали новые независимые государства, появившиеся на территории бывшего Советского Союза. Первоначально внешняя политика западноевропейских стран в отношении постсоветских стран основывалась на стремлении распространить на них сферы своего влияния с целью получения односторонних политических и экономических выгод. Евросоюз после своего

возникновения в результате Маастрихтского договора 1993 г. также был нацелен на установление выгодных для него политических, торговых и экономических отношений с СНГ.

В частности, принятая в 1991 году программа технической помощи СССР, переименованная в программу ТАСИС (TACIS, Technical assistance for Commonwealth of independent states), была распространена на все страны СНГ. Она предусматривала поддержку и финансирование конкретных проектов, которые, с точки зрения ЕС, должны были содействовать установлению демократии и ускоренному переходу национальных экономик постсоветских стран на рыночные принципы хозяйствования. Сотрудничество в рамках данной программы осуществлялось на основе трехгодичных соглашений для каждой страны–партнера и ежегодных программ совместной деятельности [1]. За 1991–1998 гг. на обеспечение реализации данной программы было выделено около 4 млрд евро. Ее приоритетными направлениями являлись совместные проекты в таких сферах, как ядерная безопасность и защита окружающей среды, модернизация государственного управления, развитие социальных услуг и образования, приватизация государственных предприятий и создание эффективного частного сектора, реформирование энергетики, транспорта и телекоммуникационных сетей. Из финансовых средств примерно четверть (более 1 млрд евро) была направлена на реализацию региональных программ в области логистики, трансграничного сотрудничества, ядерной безопасности и экологии.

С учетом полученных результатов в декабре 1999 г. Совет ЕС принял новую программу ТАСИС на период 2000–2006 гг. в размере более 3 млрд евро. Ее действие распространялось на Азербайджан, Армению, Беларусь, Грузию, Казахстан, Кыргызстан, Молдавию, Монголию, Россию, Таджикистан, Туркменистан, Украину и Узбекистан.

В России выделенные Евросоюзом финансовые средства использовались в основном для проведения институциональной, правовой и административной реформ, а также для формирования частного сектора и нивелирования негативных социальных последствий, возникших в результате политики разгосударствления экономики. В 2006 г., то есть перед окончанием действия программы, ревизионная комиссия ЕС установила, что в целом за весь период действия ТАСИС примерно 5 млрд долл., то есть большая часть выделенных средств, были использованы неэффективно. Аудиторы ЕС выявили, что только 5 из 29 проектов в России дали ожидаемый результат. В результате Европарламент обратился в Европейскую комиссию (ЕК) с предложением об окончании программы. Вместо ТАСИС было разработано и с 2007 г. вступило в действие Положение об Инструменте Европейского Соседства и Партнерства (ИЕСП) [2]. Кроме того, ЕС принял программу Трансъвропейского сотрудничества в целях сбалансированного развития (ИНТЕРРЕГ) в области межрегионального сотрудничества [3].

Основываясь на полученных результатах, страны–бенефициары Евросоюза пришли к заключению, что программа ТАСИС доказала свою эффективность, в первую очередь, при создании системы обучения кадров для рыночной экономики, а также в формировании рыночных структур, которых ранее не было при социализме. Однако не является секретом, что значительная доля средств расходовалась для оплаты услуг европейских экспертов, которые далеко не всегда правильно ориентировались в

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ДВУСТОРОННЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА СНГ...

экономических реалиях стран СНГ. Это существенно снижало практическую ценность даваемых ими предложений. Поэтому большинство западноевропейских банков, включая Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), не принимали данные рекомендации. Кроме того, проекты ТАСИС для стран-членов СНГ (в отличие от схожих проектов ФАРЕ для стран Центральной и Восточной Европы, и Балтии), как правило, не имели дальнейшего продолжения, поскольку Евросоюз не планировал включение в свой состав стран Содружества.

Такая политика ЕС объясняется тем, что территория СНГ привлекательна для ЕС, прежде всего, с точки зрения поставок полезных ископаемых. На сегодняшний день СНГ обладает значительным ресурсным потенциалом: доля государств-членов СНГ в мировых запасах нефти составляет около 8 %, газа – 30 %, угля – 26 % и железа – 36 %. Они являются основными экспортёрами нефти, газа, хрома, марганца и титана, алюминия, никеля и меди, платины и алмазов, что оказывает значительное влияние на конъюнктуру мировых рынков [4]. Кроме того, транспортные и коммуникационные системы государств-членов СНГ играют все более важную роль в глобальных транспортных соединениях, и поэтому ЕС стремится в той или иной степени контролировать их развитие в своих интересах.

Высокая степень ресурсообеспеченности СНГ объясняет стремление ЕС видеть в нем в основном поставщиков дешевого сырья и полуфабрикатов. В первую очередь, это положение относится к России. Так, в 2006 году руководитель программы «Россия–ЕС» Финского института международных отношений А. Мошес писал: «Если исходить из того, что Россия навсегда останется внешним, чуждым для Европы государством – сибирской Нигерией или Алжиром, то в значительной степени логичным становится проведение по отношению к ней эгоистичной политики, сводящейся к получению доступа к ее источникам сырья и транзитным путям, лишению страны естественных конкурентных преимуществ и одновременным мерам по ограждению себя от возможных рисков в сфере «мягкой» безопасности» [5].

Такой односторонний подход ЕС к странам СНГ особенно ярко проявился в нормативно-правовой сфере. После распада Советского Союза ЕС начал переговоры с Россией, Украиной и Молдовой о заключении соглашений о партнерстве и сотрудничестве (СПС). Несколько позднее начались переговоры и с другими государствами Содружества. В результате этих переговоров в начале 2003 г. ЕС подписал СПС со всеми странами СНГ, кроме Таджикистана. Однако еще два соглашения (с Беларусью и Туркменистаном) не были ратифицированы Евросоюзом и его государствами-членами под тем предлогом, что принципы демократии и права человека не соблюдаются в этих странах. Такого рода СПС со странами СНГ, как декларирует ЕС, должны быть основаны, в первую очередь, на соблюдении сторонами демократических норм и прав человека, а также обеспечении добрососедских отношений. В экономической сфере стороны предоставили друг другу статус наиболее благоприятствуемой нации в соответствии с нормами и принципами ВТО. Это означало отмену всех количественных квот во взаимной торговле, что в долгосрочном плане предоставило значительные выгоды ЕС, поскольку позволило ему беспрепятственно наращивать экспорт своей продукции на рынки СНГ.

В свою очередь, имея статус государства с переходной экономикой, все страны СНГ, включая Россию, использовали стандартные таможенные преференции, хотя они постепенно и сокращались. Для некоторых стран Содружества, таких как Киргизия, Грузия и Молдова, Евросоюз расширил указанные преференции. Кроме того, кредиты на макроэкономическую стабилизацию были предоставлены ЕС Украине, Грузии и Армении. Напротив, Беларусь была исключена из всех форм льготной финансовой помощи, что и понятно – она в своей внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности до последнего времени ориентировалась на Россию.

Вместе с тем, каждое СПС имело свои особенности, отражавшие проблемы экономического развития и международного статуса государства – партнера ЕС. В конечном счете, СПС, которые заключил ЕС со странами СНГ, закрепили их позиции как периферийных стран в мировой экономике. Безусловно, такое положение не устраивало Российскую Федерацию, и с 2007 г. СПС ежегодно пересматривается, так как условия, навязанные ЕС нашей стране, не позволяют ей перейти к инновационному этапу развития национальной экономики. ЕС настойчиво пытается сохранить Россию в качестве поставщика дешевых сырьевых ресурсов для производства своей продукции.

Однако СПС создали политическую основу для постоянных переговоров и консультаций между ЕС и СНГ на основе осознания необходимости сохранения мира и обеспечения региональной безопасности. Но деструктивная политика ЕС, основанная на силовом давлении и санкционной политике в отношении с Россией, привела к свертыванию многих программ и проектов взаимного сотрудничества.

Вместе с тем, даже в последние годы сотрудничество между СНГ и ЕС в той или иной форме происходит практически во всех сферах. Так, в июне 2017 года финансово-банковский совет СНГ совместно с российско-чешской совместной торговой палатой при поддержке Исполнительного комитета СНГ организовал в Праге международный финансово-экономический форум стран СНГ и Евросоюза под названием «Пражские деловые встречи». Программа данного мероприятия включала рассмотрение различных вопросов инвестиционного и финансового сотрудничества, крайне актуальных для абсолютного большинства стран СНГ.

В настоящее время на фоне мирового экономического кризиса сфера политических отношений со странами СНГ приобретает все большее значение для ЕС. Согласно заявлениям своих руководящих структур, Европейский Союз заинтересован в мирном разрешении различного рода конфликтов в СНГ. Между тем, именно деструктивная политика ЕС и США в Украине в 2014 г. привела к государственному перевороту в этой стране, присоединению Крыма к России и возникновению гражданской войны в Донбасском регионе.

Следует отметить, что изначально ЕС не был заинтересован в развитии интеграционных процессов внутри СНГ, рассматривая их как попытку восстановить Советский Союз. Поэтому для того, чтобы экономическое сотрудничество СНГ и ЕС осуществлялось на равных условиях, Содружеству необходимо завершить формирование и функционирование зоны свободной торговли в рамках СНГ, созданной в 2012 г., в соответствии с принципами, апробированными в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Необходимо отметить, что чем эффективнее будут

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ДВУСТОРОННЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА СНГ...

проходить интеграционные процессы в ЕАЭС, тем привлекательнее будет являться данный союз для стран СНГ, не входящих в него.

В настоящее время политика Евросоюза по отношению к СНГ не отличается последовательностью. Так, в октябре 2019 года спецпредставитель ЕС в Центральной Азии П. Бурян допустил возможность членства Узбекистана в ЕАЭС. Это произошло несмотря на то обстоятельство, что США осудили эту инициативу, а в Европе ЕАЭС воспринимается, в первую очередь, как «российский проект». Таким образом, выступление представителя Евросоюза является определенным признаком формирования новой стратегии ЕС в Центральной Азии – менее конфронтационной и более ориентированной на партнерство с Россией и другими странами СНГ, несмотря на сохраняющиеся противоречия и разногласия.

Новая стратегия ЕС в Центральной Азии была официально опубликована в мае 2019 г. [6], и некоторые из ее идей более подробно изложены в заявлениях Ф. Могерини на презентации в Бишкеке в июне 2019 г. Во–первых, они касаются изменения в политике ЕС по отношению к СНГ, предусматривающие, прежде всего, отказ от попыток силовой перестройки политической системы центрально-азиатского региона. Во–вторых, в данной стратегии имеются ссылки на региональную политику ОДКБ, ЕАЭС, ШОС и китайской инициативы Экономического пояса Шелкового Пути, которая была проигнорирована в предыдущих официальных документах ЕС. В–третьих, в данной стратегии констатируется необходимость расширения партнерских соглашений ЕС с ЕАЭС. Таким образом, Евросоюз в условиях углубления экономического кризиса в определенной мере осознает необходимость перехода к «неконфронтационной стратегии» в отношениях со странами–членами СНГ и ЕАЭС.

Подтверждением этого тезиса является тот факт, что в декабре 2020 г. руководители стран–членов ОДКБ выдвинули предложение организовать встречу уполномоченных представителей ОДКБ, СНГ, ШОС, ОБСЕ, НАТО и ЕС для обсуждения стратегий обеспечения безопасности стран, о чем говорится в совместном заявлении по итогам сессии Совета коллективной безопасности Организации.

Вместе с тем, имеются и противоположные тенденции. Так, в 2019 г. глава Европейского совета Д. Туск обвинил Россию в проведении «агрессивной» политики и назвал ее «стратегической проблемой» ЕС, осознавая при этом, что наша страна является ядром Содружества. Кроме того, 21 января 2021 г. Европарламент принял резолюцию, призывающую прекратить строительство газопровода «Северный поток–2» и ввести санкции против российских чиновников [7]. Но при этом ЕС, проводя курс на развитие возобновляемых источников энергии, не учитывает тот факт, что страны СНГ являются крупнейшими производителями и экспортерами традиционных источников энергии. Но на сегодняшний день, по данным агентства Bloomberg, 84 % электроэнергии в мире производится за счет нефти, газа и угля [8]. В результате такой односторонней энергетической политики, предусматривающей достижение максимальной независимости от России и других стран СНГ в энергетике, Евросоюз столкнулся со значительными трудностями. Холодная зима в январе 2021 г. привела к тому, что в северо-европейских странах солнечные батареи покрылись снегом и льдом, а в Германии примерно 30 тыс. ВЭС были вынуждены обеспечивать только подогрев своих собственных агрегатов для недопущения обледенения. В этой ситуации экспорт

«Газпромом» природного газа в Европу в январе 2021 г. достиг максимальных объемов за всю историю существования этой корпорации.

Дискриминационная политика ЕС по отношению к России и СНГ в целом проявилась и в планировании введения пограничного углеродного налога, предложенного Европейской комиссией (ЕК) в декабре 2019 г. Законопроект, как ожидается, будет опубликован в первой половине 2021 г., а его введение планируют осуществить в 2022 г. По данным Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН, потери российских экспортеров могут составить до 2,8–3,6 млрд евро в год при уровне цен 20–25 евро за тонну углекислого газа и применении платы к объему только прямых выбросов при производстве экспортируемой продукции [9]. Следует заметить, что введение данного налога не соответствует принципам и нормам ВТО.

Таким образом, в ЕС в настоящее время все-таки доминирует точка зрения, что с Россией необходимо вести переговоры без учета ее интересов и с позиции силы, а такой подход не может не отражаться на двустороннем сотрудничестве СНГ и ЕС. Кроме того, ЕС по-прежнему негативно относится к любым инициативам России по евразийской интеграции. Это подтверждается созданием альтернативных интеграционных проектов без участия нашей страны, как, например, «Восточного партнерства» 2009 г., направленного, как отметил министр иностранных дел России С. В. Лавров, «на отрыв от России наших ближайших соседей, с которыми нас связывают многовековые узы» [10].

Существующие проблемы осознаются руководством России. В Стратегии экономической безопасности РФ до 2030 г. указано, что «стремление развитых государств использовать свои преимущества в уровне развития экономики, высоких технологий (в том числе информационных) в качестве инструмента глобальной конкуренции» находит конкретные подтверждения в реальной политике США и ЕС. Как отмечено далее в данной Стратегии, «усилилась тенденция распространения на сферу экономики вызовов и угроз военно-политического характера, а также использования экономических методов для достижения политических целей». Вследствие этого необходимо «выстраивание отвечающей национальным интересам Российской Федерации международно-правовой системы экономических взаимоотношений, недопущение ее фрагментации, ослабления или избирательного применения» [11].

Построение такой системы выгодно и для Евросоюза, поскольку в настоящее время усилились дискуссии о его возможном распаде. Так, бывший канцлер Германии Г. Шредер заявил, что ЕС находится на перепутье: «Политическая имплозия некогда главного партнера Америки, необъяснимые отношения с Россией и Китаем, экономические неудачи в результате коронавируса и несогласованная борьба с этой пандемией привели Европейский Союз к глубокому кризису» [12].

Выход из этой ситуации для ЕС, как нам представляется, один – налаживание взаимовыгодных и дружественных отношений с Россией и СНГ в целом.

ВЫВОДЫ

ЕС и СНГ имеют давнюю историю сотрудничества по решению двухсторонних и международных вопросов, включая проблемы изменения климата и энергетического

сотрудничества. Но попытки ЕС построить взаимные отношения по принципу «центр–периферия», в которых странам СНГ отводится роль поставщиков дешевого сырья и полуфабрикатов, не устраивает большинство стран Содружества и, в первую очередь, Россию.

В условиях пандемии коронавируса ЕС по-прежнему, невзирая на отдельные исключения, стремится решить многие вопросы политического и экономического сотрудничества за счет более слабых партнеров. Это проявляется в проведении им протекционистской политики, противоречащей нормам и принципам ВТО. Планируемое в 2022 году введение пограничного углеродного налога является ярким тому подтверждением.

В этой связи необходимо отметить, что, по данным ЕК, даже при отсутствии второй волны пандемии, экономический рост в 2021 г. не компенсирует экономические потери 2020 г. Восстановление экономик ЕС и СНГ в настоящее время происходит крайне медленно в отличие от Китая и Индии. Поэтому сворачивание санкционной политики ЕС по отношению к России и другим странам СНГ и развитие взаимовыгодного многостороннего сотрудничества является необходимым шагом для стабилизации геополитической и геоэкономической ситуации на евразийском континенте.

Список литературы

1. Technical Assistance for the Community of Independent States (TACIS). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.wdcb.ru/grants/tacis.htm>.
2. The European Neighbourhood Instrument (ENI). [Электронный ресурс]. URL: <https://www.euneighbours.eu/en/policy/european-neighbourhood-instrument-eni-21>.
3. Руководство. Объединение финансирования программ ТАСИС и ИНТЕРРЕГ. [Электронный ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/regional_policy/archive/interreg3/documents/tacis_ru.pdf.
4. О состоянии и развитии минерально–сырьевой базы государств–участников СНГ. [Электронный ресурс]. URL: <https://e-cis.info/cooperation/2897/78337/>.
5. Газовая Нигерия. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.apn.ru/index.php?newsid=1591>.
6. The EU's new Central Asia strategy. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/633162/EPRS_BRI\(2019\)633162_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/633162/EPRS_BRI(2019)633162_EN.pdf).
7. On January 21, 2021, the European Parliament adopted a resolution calling for an end to the construction of the Nord Stream 2 gas pipeline. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dw.com/en/>.
8. David Fickling. Big Oil Seeks Redemption in the Hydrogen Revolution. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bloomberg.com/graphics/2020-n>.
9. Круглый стол Совета Федерации. 16.11.2020. «Об основных направлениях политики Российской Федерации в области климата и о стратегии долгосрочного развития Российской Федерации с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 года». [Электронный ресурс]. URL: <http://council.gov.ru/activity/activities/roundtables/122708/>.
10. Соседи по Европе. Сергей Лавров об итогах 30–летних отношений между Россией и Евросоюзом. [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2019/12/18/>.
11. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 г. № 208. [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru>.
12. Altkanzler Schröder und Historiker Schöllgen: Europa muss jetzt von Grund auf reformiert werden. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.handelsblatt.com/meinung/gastbeitraege/>

Статья поступила в редакцию 10.02.2021

УДК 334.7:004.9

РЕАЛИЗАЦИЯ КРОСС–ОТРАСЛЕВЫХ ЦИФРОВЫХ ПРОЕКТОВ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ

Симченко Н. А.¹, Реус С. П.¹, Филонов В. И.²

¹*Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация*

²*АО «Завод «Фиолент», Симферополь, Российская Федерация*

E-mail: solnce.hp@gmail.com

Рассмотрен практический опыт реализации кросс–отраслевых цифровых проектов по внедрению передовых технологий лидирующими промышленными корпорациями в России и за рубежом, а также проблема снижения удельного веса сектора информационно–коммуникационных технологий в валовой добавленной стоимости России. Предложен научно–технологический подход к взаимодействию экономических агентов при реализации кросс–отраслевых цифровых проектов с использованием цифровых платформ.

Ключевые слова: экономический агент, кросс–отраслевое взаимодействие, промышленные корпорации, цифровые двойники, цифровые платформы.

ВВЕДЕНИЕ

В соответствии с поставленными целями и задачами по развитию цифровой экономики в Российской Федерации в рамках Указа Президента от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [1] в отечественной литературе стали актуальными научные исследования потенциала использования передовых цифровых технологий в производстве. Учёными была определена необходимость ответа на вопрос о том «как кросс–отраслевое и межсекторальное сотрудничество поможет компаниям решить вопрос сокращения расходов на сбор, хранение и обработку больших данных» [2], которые активно развиваются в зарубежных странах.

За последние несколько лет наблюдается интенсивное развитие современных цифровых технологий, в частности, цифровых двойников, которые позволяют организациям находить оптимальные решения в соответствии с динамичным потребительским спросом в условиях вызовов современности. Цифровые двойники стали ключевой силой, повышающей эксплуатационные характеристики промышленных корпораций, позволяя им лучше адаптироваться к таким современным вызовам, как COVID–19, и формировать более устойчивую стратегию экономического развития путём оперативного реагирования на изменение структуры потребительского спроса на поставки товаров [3, с. 55–56]. Поэтому взаимодействие экономических агентов, в частности, реализация ими кросс–отраслевых цифровых проектов, активно исследуется как отечественными [4–6], так и зарубежными [7–10] экономистами, которые сходятся во мнении относительно необходимости внедрения в отраслевое производство технологии цифровых двойников, поскольку они существенно повышают эффективность производственных процессов и тем самым обеспечивают экономическую выгоду.

РЕАЛИЗАЦИЯ КРОСС–ОТРАСЛЕВЫХ ЦИФРОВЫХ ПРОЕКТОВ...

В условиях глобализации, необходимости развития собственных цифровых технологий, отмеченной Президентом Российской Федерации на Заседании Совета по науке и образованию в начале февраля 2021 года [11], исследования в данной области приобретают особую важность для стабильного экономического развития государства.

Изучение динамики реализации экономическими агентами кросс–отраслевых цифровых проектов по внедрению цифровых технологий в России и промышленно развитых странах, позволит развиваться отечественной экономике ускоренными темпами.

Целью данного исследования является анализ опыта реализации экономическими агентами кросс–отраслевых цифровых проектов в России и зарубежных промышленно развитых стран. Для достижения цели исследования поставлены следующие задачи:

- рассмотреть практический опыт реализации кросс–отраслевых цифровых проектов по внедрению цифровых технологий передовыми промышленными корпорациями в России и за рубежом;
- рассмотреть проблему снижения удельного веса сектора ИКТ (информационно-коммуникационных технологий) в валовой добавленной стоимости России и предложить мероприятия по её решению.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В России процессы реализации цифровых проектов внедрения цифровых двойников находятся на этапе становления [12], что сопровождается относительно невысоким удельным весом инновационных товаров, работ, услуг в структуре промышленного производства, несмотря на рост их количества в абсолютном выражении (рис. 1) в отличие от более высоких аналогичных показателей за рубежом [13].

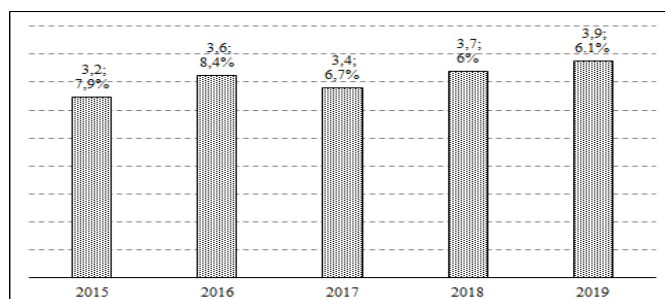


Рисунок 1. Объём инновационных товаров, работ, услуг в промышленном производстве по Российской Федерации в млн ед. и их удельный вес в общем объёме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг в % за 2017–2019 годы

Источник: составлено авторами на основании данных федеральной службы государственной статистики [14]

Результаты ранее проведённых нами исследований показали, что в процессе использования современных цифровых технологий [15] и кросс–отраслевого

взаимодействия [16] происходит повышение эффективности деятельности организаций за счёт снижения транзакционных издержек.

В рамках поставленных задач по развитию цифровой инфраструктуры в России программой «Цифровая экономика 2024» [1] также становится целесообразным изучение практики по взаимодействию экономических агентов в области развития и внедрения технологии цифровых двойников в развитых странах, поскольку «передовой зарубежный опыт модернизации национальной экономики позволит значительно повысить эффективность осуществления ускоренной цифровизации» [17]. Рассмотрим мировую динамику использования цифровых двойников, а также отечественный и зарубежный опыт взаимодействия промышленных корпораций по развитию таких современных проектов.

Так, глобальная статистика показывает, что за последние несколько лет наблюдается использование технологии цифровых двойников (рис. 2).

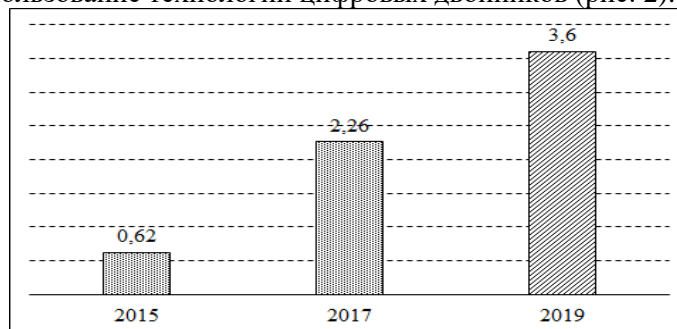


Рисунок 2 Динамика оценки мирового рынка цифровых двойников за 2015, 2017 и 2019 годы, в млрд долл. США

Источник: составлено авторами по данным [18, 19]

Данные рис. 2 отражают положительную глобальную тенденцию к использованию цифровых двойников, что связано с преимуществами, которые они обеспечивают.

Так, с внедрением цифровых двойников у экономических агентов промышленных корпораций появляется возможность контроля и оценки текущих процессов в цепочке поставок, а также оценки соответствия современным запросам потребительского рынка и проведения экспериментов не с физическими, а виртуальными копиями (цифровыми двойниками) товаров и услуг, что, в свою очередь, позволяет сэкономить время, затрачиваемое на изготовление, краткосрочное планирование и реализацию продукции [1].

В России среди крупнейших корпораций-лидеров по цифровизации производства можно выделить:

– ПАО «Северсталь», где в 2020 году «впервые начала применяться модель компьютерного зрения собственной разработки» [20];

– «ЕВРАЗ plc», где также в 2020 году «запущена в промышленную эксплуатацию система мониторинга и диагностики прокатного стана» [21];

– Группа «НЛМК», которая в 2020 году «внедрила систему управления закупками SAP Ariba Sourcing для повышения эффективности выбора и

РЕАЛИЗАЦИЯ КРОСС–ОТРАСЛЕВЫХ ЦИФРОВЫХ ПРОЕКТОВ...

приобретения оборудования» [22], а также ряд других цифровых решений в этом же и 2021 году [23, 24].

Рассматривая зарубежный опыт цифровизации промышленного производства, стоит отметить цифровые технологии, разрабатываемые корпорацией Siemens, которые позволяют компаниям перерабатывающей промышленности создавать комплексные модели данных от проектирования до эксплуатации. В этой области цифровизация также обеспечивает более короткое время выхода на рынок, большую гибкость и повышенную эффективность. Это предоставляет возможность компаниям успешно реагировать на нестабильность и разнообразие глобальных рынков, повышать свою производительность, эффективность использования энергии и ресурсов [25]. Также «особое внимание уделяется возможности интегрировать цифровые двойники продуктов и компонентов, получаемые от поставщиков. Например, цифровой парк ветрогенераторов General Electric предусматривает возможность встраивания и оптимизации цифровых двойников турбин, получаемых от других поставщиков» [12, с. 39].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для отечественных и зарубежных корпораций открываются новые технологические возможности путём реализации ими кросс–отраслевых цифровых проектов по внедрению технологии цифровых двойников.

При этом, несмотря на вышеперечисленные преимущества инновационных технологий и рост затрат на цифровые активы за последнее десятилетие в России, учёные отмечают проблему снижения валовой добавленной стоимости сектора информационных (цифровых) технологий и связывают это с преимущественным спросом на инновационные цифровые технологии в сфере финансовых услуг, а не в промышленности (рис. 3).



Рисунок 3. Структура спроса секторов экономики и социальной сферы на нейротехнологии и искусственный интеллект в % от общей суммы спроса (72,8 млрд рублей) в 2020 году

Источник: составлено авторами на основании данных [13]

Вышеуказанную проблему также отражают данные удельного веса сектора ИКТ в валовой добавленной стоимости в предпринимательском секторе за 2017–2018 годы (рис. 4) и в валовой добавленной стоимости в общем за 2019 год (рис. 5) как в России, так и в некоторых зарубежных странах с развитой экономикой, в которых данные показатели выше отечественных за исследуемый период.



Рисунок 4. Динамика удельного веса сектора ИКТ в валовой добавленной стоимости предпринимательского сектора за 2017–2018 годы, %

Источник: составлено авторами на основании данных [13]

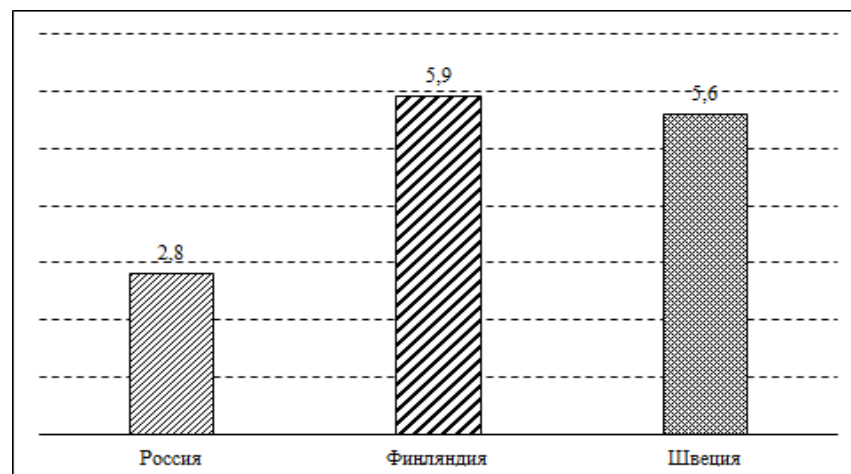


Рисунок 5. Динамика удельного веса сектора ИКТ в валовой добавленной стоимости в общем за 2019 год, %

Источник: составлено авторами на основании данных [13]

Проблема эффективного освоения цифровых технологий также подтверждается данными реализации национального проекта «Цифровая экономика» за 2019 год (всего на 73,3 % в отличии от большинства других национальных проектов, где объем реализации составляет более чем 90 %) [26].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что несмотря на преимущества современных технологий, наблюдается проблема снижения удельного веса сектора

РЕАЛИЗАЦИЯ КРОСС–ОТРАСЛЕВЫХ ЦИФРОВЫХ ПРОЕКТОВ...

ИКТ в валовой добавленной стоимости, что связано с недостаточной эффективностью их освоения.

При этом современные тенденции развития цифровой экономики указывают на то, что развитие цифровых платформ является основой межотраслевого взаимодействия [6, с. 382.] и одним из ключевых инструментов межотраслевой трансформации, так как они повышают эффективность цифровой экосистемы, способствуя установлению высокоскоростной, надёжной связи и поддержанию процесса взаимного сотрудничества компаний из разных отраслей по созданию продуктов и услуг [7].

В рамках ранее предложенной модели кросс–отраслевого взаимодействия [15] было отмечено, что взаимодействие промышленных корпораций по разработке и внедрению цифровых двойников в различных отраслях экономики способно обеспечить синергетический эффект ускоренных темпов экономического роста посредством «перенятия» положительного опыта использования инновационных технологий через информационные (цифровые) платформы [15].

Учитывая вышеизложенное, считаем, что платформенное управление реализации кросс–отраслевых цифровых проектов может способствовать оптимальному внедрению инновационных технологий в отраслях, что позволит выявить резервы для решения проблемы снижения валовой стоимости ИКТ за счёт управления процессом внедрения цифровых проектов цифровыми платформами в соответствии со спросом экономических агентов из соответствующих отраслей.

ВЫВОДЫ

Таким образом, на основании проведённого исследования можно сделать выводы, что для отечественных и зарубежных корпораций открываются новые технологические возможности путём реализации ими кросс–отраслевых цифровых проектов по внедрению технологии цифровых двойников. Несмотря на преимущества современных технологий, наблюдается проблема снижения удельного веса сектора ИКТ в валовой добавленной стоимости, что связано с недостаточной эффективностью их освоения.

Результаты данного исследования носят прикладной характер и могут быть использованы при реализации программ по модернизации отечественных отраслевых производств. Перспективой дальнейших исследований является разработка научно-методологического подхода к оценке научно-технологического потенциала взаимодействия экономических агентов при реализации кросс–отраслевых цифровых проектов.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00346.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» / Президент России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027>

2. «Цифровизация отраслей экономики и цифровые стратегии бизнеса» – Дискуссионная сессия Ларисы Лапидус на форуме «ЦИФРОВИЗАЦИЯ–2018» / Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова [Электронный ресурс]. URL: https://www.econ.msu.ru/departments/aial/news/News.20190702142712_1785
3. SupplyChain. October 2020 / SupplyChain, 2020. 163 с. [Электронный ресурс] URL: <https://www.supplychaindigital.com/magazine/october-2020>
4. Симченко Н. А., Моисеенко В. А. Современные особенности кросс–отраслевой цифровой трансформации промышленности // Социально-экономические и технологические проблемы новой индустриализации как фактора опережающего развития национальной экономики: сб. тр. Междунар. науч.-практ. конф, 12 ноября 2019 г., Ярославль / под общ. ред. к. э. н. С. В. Шкиотова, д. э. н. В. А. Гордеева. Ярославль: Издательство ЯГТУ, 2019. С. 355–358 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ystu.ru/files/nauka/sbornik.pdf>
5. Simchenko N. A. Tsyohla S. Y. Reviewing Literature on Cross–sectoral Network Interaction in the Digital Economy // Paper Materials of the 1st China and CIS Countries Scientific Readings «Urbanization Level, Rural Labor Transfer and Economic Growth in the XXI–st Century: Economic Models, New Technologies, Management & Marketing Practices and Mutual Collaboration». 2019, P.379–385
6. Tshohla S. Y. Cross–sectoral Networking in Digital Economy // UNEC–2020. 2020. P.387–388
7. Bao J. S., Guo D. S., Li J., Zhang J. The modelling and operations for the digital twin in the context of manufacturing // Journal Enterprise Inform. System. 2019. № 13 (4), P. 534–556. [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1080/17517575.2018.1526324>
8. Parida V., Sjödin D., Reim W. Reviewing Literature on Digitalization, Business Model Innovation, and Sustainable Industry: Past Achievements and Future Promises // Sustainability. 2019. № 11, P. 391. [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.3390/su11020391/>
9. Tiacci L. Object–oriented event–graph modeling formalism to simulate manufacturing systems in the Industry 4.0 era // Simulation Modelling Practice and Theory. 2020. № 99. [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1016/j.simpat.2019.102027>
10. Wang J. L., Xu C. Q., Zhang J., Bao J. S., Zhong R. A collaborative architecture of the industrial internet platform for manufacturing systems // Robotics and Computer-Integrated Manufacturing. 2020. № 61. [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1016/j.rcim.2019.101854>
11. Заседание Совета по науке и образованию от 9 февраля 2021 года / Президент России. [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/64977>
12. Цифровые двойники в высокотехнологичной промышленности. Экспертно-аналитический доклад / Центр компьютерного инжиниринга СПбПУ CompMechLab. [Электронный ресурс]. URL: http://assets.fea.ru/uploads/fea/news/2019/12_december/28/cifrovoy_dvoinik.pdf
13. Индикаторы цифровой экономики // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hse.ru/primarydata/iio>
14. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг// Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/wfccd60B/innov-n4.xls>
15. Simchenko N. A., Reus S. P., Tsyokhla S. Yu. Institutions of networking in the cross-industry digital projects // European Proceedings of Social and Behavioral Sciences. International conference «Baikal Science: Ideas, Innovations, Investments». Irkutsk. 2020. № 73. P. 558–563. [Электронный ресурс]. URL: https://www.europeanproceedings.com/files/data/article/10045/12568/article_10045_12568_pdf_100.pdf
16. Реус С. П. Влияние цифровой экономики на экономический рост России // Теоретическая экономка. 2020. № 6 (66). С. 29–39. [Электронный ресурс]. URL: https://drive.google.com/file/d/173WZpmg-KJ8G_jKtoх69P2CGzхqKU_Tu/view
17. Буряк В. В., Шостка В. И., Реус С. П., Селюнина В. С. Цифровая трансформация: автопром Германии в условиях четвёртой индустриальной революции // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. Научное обозрение. М.: ООО ИПЦ «Маска», С. 34–41. [Электронный ресурс]. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_41535168_12971475.pdf
18. Digital Twin Market Size, Share & Trends Analysis Report By End–use (Automotive & Transport, Retail & Consumer Goods, Agriculture), By Region (Europe, North America, Asia Pacific), And Segment Forecasts 2018–2025 // Grand View Research. [Электронный ресурс] URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/digital-twin-market>

РЕАЛИЗАЦИЯ КРОСС–ОТРАСЛЕВЫХ ЦИФРОВЫХ ПРОЕКТОВ...

19. Digital Twin Industry Was Valued at \$3.6 Billion in 2019 and is Forecast to Reach \$73.2 Billion by 2030 // GlobeNewswire [Электронный ресурс] URL: <https://www.globenewswire.com/news-release/2020/07/21/2065355/0/en/Digital-Twin-Industry-Was-Valued-at-3-6-Billion-in-2019-and-is-Forecast-to-Reach-73-2-Billion-by-2030.html#:~:text=Filings%20Media%20Partners-,Digital%20Twin%20Industry%20Was%20Valued%20at%20%20243.6%20Billion%20in%202019,Reach%20%202473.2%20Billion%20by%202030>

20. Vera в нейросети. «Северсталь» улучшила решение для поиска и классификации дефектов металла // ПАО «Северсталь» [Электронный ресурс]. URL: <https://career.severstal.com/articles/vera-v-neyroseti>

21. Цифровизация рельсобалочного стана ЕВРАЗ ЗСМК позволит сократить простои // «ЕВРАЗ plc». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.evraz.com/ru/news-and-media/press-releases-and-news/tsifrovizatsiya-relsobalochnogo-stana-evraz-zsmk-pozvolit-sokratit-prostoi/>

22. НЛМК внедрил цифровое решение для управления закупками оборудования // Группа «НЛМК» [Электронный ресурс]. URL: <https://lipetsk.nlmk.com/ru/media-center/press-releases/nlmc-implements-digital-solution-for-equipment-procurement-management/>

23. НЛМК внедрил цифровой сервис для повышения качества сырья // Группа «НЛМК» [Электронный ресурс]. URL: <https://lipetsk.nlmk.com/ru/media-center/press-releases/nlmc-introduces-digital-service-to-boost-raw-material-quality/>

24. НЛМК повысит точность выполнения заказов за счет внедрения цифровой платформы планирования производства // Группа «НЛМК» [Электронный ресурс]. URL: <https://lipetsk.nlmk.com/ru/media-center/press-releases/nlmc-to-boost-order-accuracy-using-digital-production-planning/>

25. Digitalization in industry: Twins with potential // Siemens. [Электронный ресурс]. URL: <https://new.siemens.com/global/en/company/stories/industry/the-digital-twin.html>

26. На нацпроекты в 2019 году было затрачено 91,45 % запланированных средств // Счётная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://ach.gov.ru/audit-national/na-natsproekty-v-2019-godu-bylo-zatracheno-91-45-zaplanirovannykh-sredstv>

Статья поступила в редакцию 10.02.2021

SUMMARIES

REVIEW OF THE MONOGRAPH BY PROFESSOR ZINOVIEV F. V. «LABOR OF UNIVERSITY TEACHERS»

Apatova N. V.

In the monograph submitted for review by F. V. Zinoviev, theoretical, methodological and practical aspects of the work of teachers in modern conditions are considered. The work reveals the theoretical and methodological foundations of the labor activity of higher school teachers; the characteristics of the environment and conditions of the teachers' activity are given, the teacher's potential, the essence and content of labor, the merits and shortcomings in the use of time are revealed, to assess the effectiveness of the activity; the criteria of the quality of labor activity and the quality of life of teachers are considered.

Keywords: Zinoviev F.V., university, teacher, labor activity.

FEATURES OF DEMAND AND SUPPLY ON THE INTERNET

Apatova N. V.

The article examines the features of supply and demand for an information product produced and distributed including, using the computer Internet. The information goods market belongs to commodity markets, but at the same time, it is a service market, where demand differs in that the same amount of information sold at different prices. For a consumer - an enterprise, the price of information can grow slowly until a certain moment, but with the appearance of a need for it, it can rise sharply, forming a "threshold" point. The offer of information on the market differs: different amounts of information at the same price, for example, replication on the Internet. The proposal depends on the ability and need to perceive and use information, the difference between the production price and the cost of using information is the price of education formed by the required competence.

Keywords: information, market, internet, demand, supply.

STARTUP MODEL SELECTION MATRIX

Artyukhova I. V., Pilipenko V. V.

In the context of the digitalization of the economy, the development of innovations is of particular importance, since it allows increasing the efficiency of the activities of enterprises and society as a whole. In this regard, startups play a special role, since they are the main tool for creating innovative products. The paper defines the theoretical aspects of the concept of "startups", highlights the main stages of their creation. In addition, the main models for building startups have been identified, and a matrix for choosing a startup model has been developed.

Keywords: startups, innovations, startup models

MODERN METHODS OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AND INTEGRAL ASSESSMENT OF ITS LEVEL

Bessarabov V. O.

The article substantiates that modern approaches to assessing economic security involve the implementation of a clear algorithm for calculating the indicator (integral) level of economic security of entrepreneurial activity, mainly based on well-known coefficients of financial stability (liquidity, independence, etc.). In this interpretation, we are talking about the analysis of only the financial component of the studied problem, while leaving other components without special attention (we are talking about political and legal, intellectual and personnel, technical and technological, information and digital).

At the same time, the key point in justifying the logic of assessing the level of economic security of entrepreneurial activity is the understanding that its different components should be assessed differently. This is due to the fact that if the financial indicators that underlie the same name leaving, as a rule, are objective (based on quantitative data presented in various forms of financial statements or management analytical reports and notes), then for the analysis of other components, the calculation of subjective or quality indicators

Modern economic crimes were analyzed, as a result of which the main activities carried out by business entities of the Donetsk People's Republic were identified and analyzed to identify, assess and counter threats to economic security. Their low efficiency, noted by both domestic and foreign experts, predetermines a low level of economic security of entrepreneurial activity, the components of which, as it was justified, should be assessed by different methods. For this, in the course of the study, a methodology for assessing its level was developed, including: calculation of the proposed integral indicator of financial stability; interpretation of the values of the bankruptcy forecasting model; expert assessment of the components of the economic security of entrepreneurial activity; functional relationship between all indicators based on a single scale for assessing results.

Keywords: economic security of entrepreneurial activity, assessment of economic security of entrepreneurial activity; methods of ensuring the economic security of business.

RESEARCH OF THE STATE OF THE FIELD OF INTELLECTUAL PROPERTY AT THE REGIONAL LEVEL

Byvshev V. I., Panteleeva I. A., Parfenteva K. V., Uskov D. I., Demin V. G.

In order to effectively develop the modern economy, it is necessary to have a comprehensive impact on all its components, in particular, on the sphere of innovations, in which the intellectual property management system plays a significant role. The article presents the results of assessing the state of the field of intellectual property at the regional level using methods of economic and statistical analysis, in particular, an indicative approach to assessing efficiency. For the analysis, we selected the constituent entities of the

Russian Federation that are members of the Association of Innovative Regions of Russia. The selected system of indicators makes it possible to assess the scope of intellectual property in the context of all stages of innovation.

In general, according to the results of the analysis, there is a high differentiation among the considered regions in terms of indicators in the field of intellectual property. There is a weak patent and inventive activity with a tendency to decrease. In addition, the level of involvement of intellectual property objects in the economic turnover also remains low, but at the same time there are positive trends towards an increase in the use of the results of intellectual activity by organizations. There are only a few cases of regions reaching the threshold values of the analyzed indicators. In general, among the considered subjects, the Republic of Tatarstan holds the leading positions in terms of the analyzed indicators.

As a result, it is worth noting the lack of openness of economic agents to innovations, the lack of orientation of inventors and innovators to the conditions of the real sector of the economy, as well as an underdeveloped infrastructure that contributes to the construction of a system of constructive interaction between inventors and production. With an increase in the interest of regional organizations in the use of intellectual property in production processes, there is a simultaneous decrease in the inventive activity of these regions, which in the conditions of the formation of an innovative economy can lead to the emergence of dangers and threats to the effective functioning of the economy.

Keywords: intellectual property, inventive activity, AIRR member regions, innovative economy

ON THE PERSPECTIVES OF RUSSIAN PETROLEUM EXPORTS AT THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS

Dmitriev A. S., Knippel A. S., Chehovskaia I. A.

The volume of Russian oil exports in recent years has been characterized by unstable dynamics-this applies both to the actual supply of raw materials to international markets in physical terms, and the value of the oil sold. Most researchers agree that the most difficult period in the second decade of the century was experienced by Russian oil producers at the turn of 2014 and 2015, which was due to the introduction of anti-Russian sanctions by a number of Western and European countries. Today, despite the efforts being made to overcome the dependence of the Russian economy on the volume of raw materials exports, and, as a result, the dynamics of oil and gas prices, these products still remain the basis of the revenue part of the state budget. The events of 2020, associated with the coronavirus pandemic, as well as with the failure of the OPEC+ deal, which led to a temporary collapse in commodity prices, significantly affected the performance of domestic oil companies. This article examines the dynamics of Russian oil exports in physical and value terms in the period 2013-2020. The purpose of the work is to assess the future prospects for the development of crude oil exports, taking into account the downward dynamics of world energy prices and the need to use reserve funds to bring the cost of a barrel of oil on the world market to the cut-off price. In addition, the article highlights the current trends in the transformation of the global energy market, and assesses their impact on the Russian

economy. The research methodology includes structural and statistical analysis. Based on the results of the work, a number of conclusions are formed, which are based on the recognition of the inexpediency of further movement towards increasing the volume of crude oil supplies to export markets, and the inevitability of the formation of new export models that are adequate to the requirements of the world market conditions. Separately, the negative impact on the Russian economy of the financial crisis of 2020 is noted, the consequences of which will be felt for many years to come.

Keywords: export, oil, budget revenues, cut-off price, single-product dependence, national economy, export diversification.

BSEC AS A GROWTH FACTOR OF ECONOMIES OF THE COUNTRIES OF THE BLACK SEA REGION

Izmailov K. R., Rudnitskiy A. O., Mirankov D. B.

Using the example of the Organization of the Black Sea Economic Cooperation, the article examines the integration process in the Black Sea region, touches upon the issue of the prospects and potential of cooperation between the participating countries. The effectiveness of the BSECO functioning in the member countries was analyzed, and the assessment of the BSECO strategy in Russia was carried out in order to increase the efficiency of cooperation between them.

Keywords: integration, regionalization, international organization, Black Sea region, BSEC, BSTDB, Russia in BSEC.

THE IMPERATIVES OF THE ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF THE COMMERCIAL ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF CRIMEA

Kirilchuk S. P., Murasov S. D.

The article reveals the essence of competitive relations in the markets, gives an interpretation of the modern concept of competitiveness of the enterprise, considers the imperatives of assessing the competitive advantages of trading enterprises and methods of improving their position in this area of activity, conducted an overview assessment of the competitiveness of individual trading enterprises in the local market of the Republic of Crimea.

Keywords: competition, market transparency, competitiveness, trade, trading enterprises, competitors, scale of assessment, homogeneity.

CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR DEVELOPMENT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Kravchenko V. A.

The author considers the conceptual foundations of the development of transnational corporations. The article examines the theory of the process of transnationalization, which explains the essence of the studied definition. Within the framework of the study, the methods of increasing the competitive advantages of transnational corporations, as well as the degree of influence of their activities on the home countries and recipients, are determined.

Keywords: transnational corporations, transnationalization, foreign direct investment, competitive advantages.

EXTERNAL ECONOMIC COMPONENT OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

Nikitina M. G., Selyunina V. S.

The relevance of this study is associated with a number of problems that have been identified in the theory and methodology of researching economic security in the foreign economic sphere. Among them, we will single out the most significant: a unified approach to understanding the essence of this economic category has not been formed; there is no unified approach to the system of indicators and to the use of the obtained indicators to monitor the state of foreign economic security; the proposed indicators are more likely associated with risk factors than with real threats and crisis phenomena.

The purpose of the article is, on the basis of generalizing the main methodological approaches to the study of the foreign economic security of the state, to highlight the systemic understanding of foreign economic security as a component of the economic security of the state, research methods and a system of indicators for its assessment and analysis.

Foreign economic security is a structural element of national economic security. Most approaches to the study of the foreign economic security of the state imply it as a result (set of conditions), the state or ability of the economy. Summarizing the studied approaches to understanding the foreign economic security of the state, the author's definition was formed. Foreign economic security is a component of economic security that ensures sustainable competitive development of the state in the world economic system on the basis of: implementation of foreign trade policy aimed at protecting the economic interests of the state and domestic exporters; using the achievements of scientific and technological progress; reducing the debt burden; stabilization of the exchange rate. Protection from the threat of external pressure in the economic sphere, sustainable economic growth, free movement of foreign investment, competitiveness of the national economy in the world market, minimization of foreign trade (import) dependence, favorable international relations are distinguished among the basic characteristics of foreign economic security of the state.

The study and analysis of the foreign economic security of the state involves an integrated approach and the use of a wide range of scientific research methods. At the same time, a system of evaluation indicators is of particular importance in conducting a study, which must correspond to the conditions and time period of the analysis being carried out and be supplemented with new indicators if necessary. It is advisable to single out three main groups of indicators for assessing the level and analysis of the state of foreign economic security of the state: socio-economic, monetary and foreign exchange, foreign trade (basic and additional indicators). The multilevel manifestation of the state's external economic security determines a wide range of information sources for research, including interstate, state, regional, microeconomic levels, information systems, media, private and collective scientific research of domestic and foreign authors and organizations.

Keywords: economic security of the state, research methods, indicators for assessing the level and analysis of the state of foreign economic security of the state, information base for the study of foreign economic security of the Russian Federation.

ADAPTING THE CHINESE EXPERIENCE OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF PUBLIC SECTOR MANAGEMENT FOR THE REPUBLIC OF BELARUS

Rubezh M. G.

State-owned enterprises at all times played an important role in the economic, social, political development of the state. However, there was always the question of effective governance. What is the best management mechanism to achieve your goals? The article is devoted to the allocation of the mechanism of management of state-owned enterprises. Emphasis is placed on the structures that perform this interaction. The analysis of the functions of such structures. The analysis of the functions of such structures and the relationship between them is carried out. For the study, the organizational structure of the management of enterprises with a share of the state is considered, as well as the current problems of work and the features characteristic of the Chinese model of management. The article shows that state-owned enterprises in China are considered precisely through equity capital, and the mechanism of their management is carried out indirectly through shareholders - separate state structures.

Keywords: предприятия с долей государственной собственности, акционерный капитал, механизм управления, организационно-функциональная структура управления

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF BILATERAL COOPERATION BETWEEN THE CIS AND THE EU

Sekacheva A. B.

This article analyzes the problems of bilateral political and economic cooperation between the two largest integration associations – the EU and the CIS. In the context of the global economic crisis, interest in the problems of political, trade and economic cooperation between various integration groups and associations in the global economy has grown significantly. At the same time, the attitude to the prospects for the development of bilateral relations is ambiguous and contradictory, both in the CIS member states and in the EU.

Keywords: CIS, EU, bilateral cooperation, Partnership and Cooperation Agreement, global economic crisis.

IMPLEMENTATION OF CROSS-INDUSTRY DIGITAL PROJECTS IN INTERACTION WITH ECONOMIC AGENTS

Simchenko N. A., Reus S. P., Filonov V. I.

The practical experience of implementing cross-industry digital projects for the implementation of advanced technologies by leading industrial corporations in Russia and abroad, as well as the problem of reducing the share of the information and communication technologies sector in the gross value added of Russia, are considered. A scientific and technological approach to the interaction of economic agents in the implementation of cross-industry digital projects using digital platforms is proposed.

Keywords: economic agent, cross-industry interaction, industrial corporations, digital twins, digital platforms.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Апатова Н. В., доктор экономических наук, доктор педагогических наук, профессор, зав. кафедрой бизнес–информатики и математического моделирования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Артюхова И. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Бессарабов В. О., кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган–Барановского»

Бывшев В. И., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической и финансовой безопасности ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», начальник отдела организации и сопровождения конкурсов Красноярского краевого фонда поддержки научной и научно-технической деятельности

Демин В. Г., кандидат технических наук, доцент кафедры систем искусственного интеллекта ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», старший научный сотрудник Красноярского краевого фонда поддержки научной и научно-технической деятельности

Дмитриев А.С., экономист территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области

Измаилов Х. Р., аспирант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Кирильчук С. П., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Книппель А. С., магистрант факультета экономики и управления ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет»

Кравченко В. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики ГО ВПО «Донецкий национальный университет»

Мираньков Д. Б., старший преподаватель кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Мурасов С. Д., магистрант кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Никитина М. Г., доктор экономических наук, доктор географических наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Пантелеева И. А., кандидат философских наук, доцент кафедры рекламы и социально-культурной деятельности ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», исполнительный директор Красноярского краевого фонда поддержки научной и научно-технической деятельности

Парфентьева К. В., аналитик организационно-аналитического отдела Красноярского краевого фонда поддержки научной и научно-технической деятельности

Пилипенко В. В., магистрант кафедры экономики предприятия ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Реус С. П., аспирант кафедры экономической теории ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Рубеж М. Г., старший преподаватель кафедры государственной экономической политики Академии управления при Президенте Республики Беларусь

Рудницкий А. О., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Секачева А. Б., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики Дипломатической академии Министерства иностранных дел Российской Федерации»

Селюнина В. С., аспирант кафедры мировой экономики ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Симченко Н. А., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой управления персоналом ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Усков Д. И., кандидат технических наук, старший научный сотрудник Красноярского краевого фонда поддержки научной и научно-технической деятельности

Филонов В. И., заместитель генерального директора по экономике и реформам АО «Завод «Фиолент»

Чеховская И. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и финансов производственных систем ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет»

СОДЕРЖАНИЕ

Апатова Н. В. Рецензия на монографию профессора Зиновьева Ф. В. «Труд преподавателей университета»	3
Апатова Н. В. Особенности спроса и предложения в интернет	6
Артюхова И. В., Пилипенко В. В. Матрица выбора модели стартапа	12
Бессарабов В. О. Современные методы обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности и интегральная оценка ее уровня	19
Бышев В. И., Пантелеева И. А., Парфентьева К. В., Усков Д. И., Демин В. Г. Исследование состояния сферы интеллектуальной собственности на региональном уровне	36
Дмитриев А. С., Книппель А. С., Чеховская И. А. О перспективах развития российского нефтяного экспорта в условиях глобального экономического кризиса	52
Izmailov K. R., Rudnitskiy A. O., Mirankov D. B. BSEC as a growth factor of economies of the countries of the Black Sea region.....	63
Кирильчук С. П., Мурасов С. Д. Императивы оценки конкурентоспособности торговых предприятий в Республике Крым	70
Кравченко В. А. Концептуальные основы развития транснациональных корпораций	86
Никитина М. Г., Селюнина В. С. Внешнеэкономическая составляющая экономической безопасности государства ...	93
Рубеж М. Г. Адаптация китайского опыта организационной структуры управления государственным сектором для Республики Беларусь	105
Секачева А. Б. Особенности развития двустороннего сотрудничества СНГ и ЕС.....	115
Симченко Н. А., Реус С. П., Филонов В. И. Реализация кросс-отраслевых цифровых проектов во взаимодействии экономических агентов	122
Summaries	130
Сведения об авторах.....	137
Содержание	139
Contents.....	140

CONTENTS

Apatova N. V. Review of the monograph by professor Zinoviev F. V. «Labor of university teachers».....	3
Apatova N. V. Features of demand and supply on the internet	6
Artyukhova I. V., Pilipenko V. V. Startup model selection matrix	12
Bessarabov V. O. Modern methods of ensuring the economic security of entrepreneurial activity and integral assessment of its level.....	19
Byvshev V. I., Panteleeva I. A., Parfenteva K. V., Uskov D. I., Demin V. G. Research of the state of the field of intellectual property at the regional level.....	36
Dmitriev A. S., Knippel A. S., Chehovskaia I. A. On the perspectives of russian petroleum exports at the global economic crisis.....	52
Izmailov K. R., Rudnitskiy A. O., Mirankov D. B. BSEC as a growth factor of economies of the countries of the Black Sea region	63
Kirilchuk S. P., Murasov S. D. The imperatives of the assessment of competitiveness of the commercial enterprises in the Republic of Crimea.....	70
Kravchenko V. A. Conceptual framework for development of transnational corporations.....	86
Nikitina M. G., Selyunina V. S. External economic component of the economic security of the state.....	93
Rubezh M. G. Adapting the chinese experience of the organizational structure of public sector management for the Republic of Belarus.....	105
Sekacheva A. B. Features of the development of bilateral cooperation between the CIS and the EU.....	115
Simchenko N. A., Reus S. P., Filonov V. I. Implementation of cross-industry digital projects in interaction with economic agents .	122
Summaries	130
Authors Data	137
Contents	140