

Журнал основан в 1918 г.

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

Научный журнал

Том 6 (72). № 4

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского
Симферополь, 2020

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 № 9 от 30 декабря 2020 г.

Подписано в печать 30.12.2020. Формат 70х100 1/16.

7,7 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, 2020 г.

УДК 364.694-787.4:376(477.62)"2014/..."

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ В СФЕРЕ ИНКЛЮЗИИ И ЕГО ПЕРСПЕКТИВА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Антошина К. А.

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

E-mail: kseniya.antoshuna@gmail.com

В статье представлен анализ зарубежного опыта в сфере инклюзии шестнадцати стран мира (развитых и развивающихся). Изучены квинтэссенционные положения деятельности семнадцати благотворительных и международных организаций по вопросам лиц с ограниченными возможностями здоровья. На основе полученных результатов исследования сформулирован концептуальный подход к формированию идеологии социальной политики Донецкой Народной Республики в направлении инклюзивной деятельности и обозначены перспективы ее развития на современном этапе становления государственности.

Ключевые слова: зарубежный опыт, сфера инклюзии, международные организации, благотворительность, концептуальные основы, идеология, стратегия.

ВВЕДЕНИЕ

Любая деятельность, будь она личностной или коллективной, индивидуального или государственного масштаба, традиционной направленности или инновационной, основывается на предварительном изучении накопленного опыта предыдущими поколениями, деятелями, учеными. Опыт использования опыта [17] показывает, что ни собственный, ни чужой опыт человек не способен использовать на 100 %. Данный факт объясняется кривой Эббингауза, которая показывает, что уже в течение первого часа забывается до 60 % всей полученной информации.

Передача опыта от поколения поколению происходит издавна и непрерывно, однако унифицированная система накопления и сопоставления всей информации и полученных знаний человечеством с существующими задачами современности на сегодняшний день отсутствует. Сложность сопоставления прошлого опыта и современных задач поясняется стремительностью бытия и его трансформационными процессами. Но это не умаляет самой необходимости изучения опыта и применения его в конкретных ситуациях и моделях различных сфер деятельности в обществе.

В рамках развития социальной политики и социально-этического маркетинга активизировала свое развитие сфера инклюзии, которая привлекает все более пристальное внимание ученых, медиков, педагогов, психологов, общественных и политических деятелей. Для развития сферы инклюзии в Донецкой Народной Республике, особенно в современных условиях ее становления, имеет существенное значение изучение опыта реализации инклюзивной деятельности в странах мира.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что тематика исследования актуальна среди отечественных ученых. Изучением зарубежного опыта в сфере инклюзии занимаются А. В. Бахарев [1], Н. В. Белоусова [2], Н. А. Вернер [3], О. А. Гуркина [4], О. И. Долгая [5], В. Е. Ерохина [6], Ю. Е. Ерохина [6], С. Н. Каштанова [9], Т. Ф. Краснопевцева [9], Н. О. Леоненко [9], Е. М. Новикова [4],

Г. А. Папуткова [9], Ф. Л. Ратнер [7], Н. Е. Судакова [8], А. А. Федоров [9], И. Ф. Фильченкова [9] и др. Их труды посвящены разработкам моделей инклюзивного образования, популяризации инклюзивного реабилитационно-социального туризма, анализу отечественных и зарубежных подходов к интегрированному и инклюзивному обучению в образовательных организациях. Также заслуживают внимания результаты исследований зарубежного опыта социальной инклюзии людей с ограниченными возможностями здоровья в России, странах Скандинавии, Чехии и т. д. Вышеперечисленные результаты научных работ основаны на анализе зарубежного опыта в сфере инклюзии.

Среди зарубежных ученых заслуживают внимания исследования Ah. S. Abdullah [16], C. Berry [10], S. Camplone [11], G. Di Bucchianico [11], G. R. Ferris [13], J. F. Gelis [12], A. Ghahramanpouria [16], K. Greenwood [10], S. L. Jordan [13], H. Lamit [16], B. T. Lamont [13], T. Loremand [15], G. A. Saravi [14], S. Schwabab [15], S. Sedaghatnia [16], U. Sharmac [15] и др. Их труды отображают результаты исследований социальной интеграции подростков и молодых людей иностранного происхождения, в т. ч. через мультисенсорное планирование повседневной деятельности; прямые и косвенные связи между дисфункциональным отношением и социальной включенностью у молодых людей с ограниченными возможностями здоровья; понимание ожидания правосудия инклюзивными личностями; неравную инклюзию и восприятие обучающихся климата инклюзии в их образовательных учреждениях в разных странах мира.

Профессор Ричард Зиглер [18] популяризирует инклюзию посредством чтения публичных лекций о международном опыте построения инклюзивного сообщества. Предметом обсуждения он обозначает проблематику организации и обеспечения инклюзивных процессов в разных странах (Танзания, Перу, Англия, Канада, Израиль, Китай и т. д.). В научном мире зарубежных стран все настойчивее выражается уверенность, что сфера инклюзии вполне реальна и в России, а направленность ее – в построении инклюзивного общества, в пределах которого каждый человек может реализовать свои возможности на жизненный успех.

Однако теоретический обзор изученных источников литературы пока не позволяет в Донецкой Народной Республике перенести зарубежный опыт в сфере инклюзии в силу сложившейся социально-экономической обстановки. В связи с вышеизложенным тематика исследования является актуальной и направлена на изучение перспектив внедрения опыта зарубежных стран в развитие сферы инклюзии в Республике.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Политическое сообщество считает главным препятствием на пути к инклюзии – недостаточность финансовых ресурсов. Однако данное мышление является инерционным. Исследование в образовательных учреждениях Пакистана доказало, что обустройство и работа специальных учреждений стоит в 15 раз дороже в пересчете на одного обучающегося, чем инклюзивное образование [23]. Тогда чем объяснить следующий факт? В мировом масштабе девять из десяти детей–инвалидов

не посещают общие образовательные учреждения. Из чего следует их полная исключенность и отрешенность от системы образования и общественной жизни из-за физических, коммуникационных или системных барьеров.

Сфера инклюзии в развитых странах стабильно проникает во все области деятельности в обществе (медицина, образование, услуги, туризм и т. д.), в отличие от развивающихся стран, где она пока внедряется только в пределах образовательного процесса и далеко не для всех возрастных групп обучающихся. В связи с этим рассмотрим международный опыт в области именно инклюзивного образования, поскольку данное направление подвержено повсеместному распространению и внедрению [19, 20].

По материалам, подготовленным сотрудниками Института проблем интегративного (инклюзивного) образования, можно проанализировать зарубежный опыт в реализации инклюзивного образования [19].

В Италии инклюзивная деятельность в сфере образования не только показывает реальные примеры включения особых обучающихся в образовательный процесс, но и занимается исследованием проблем развития образовательной интеграции и идентифицирует причины, с которыми они связаны. Италия является первой страной в мире, которая настолько глубоко показала интеграцию в сфере инклюзии. Еще в 1977 году был принят закон, по которому все обучающиеся начальных и средних школ с ограниченными возможностями здоровья в возрасте от 6 до 14 лет были переведены в обычные школы, а преподавателей обязали пройти месячные подготовительные курсы и откорректировать образовательные программы. Данная работа проводилась под контролем методистов коррекционных школ, местных властей и департаментов здравоохранения.

Великобритания демонстрирует обеспечение равных возможностей для получения разностороннего сбалансированного образования обучающихся всех групп здоровья. Особого внимания заслуживает дифференцированное законодательство в области образования для образовательных учреждений, образовательных учреждений с ресурсным обеспечением, специальных классов в общеобразовательных учреждениях, специальных учреждений, которое, как следствие, отображает тотальную дифференциацию всего образовательного процесса: от доступа к государственной школьной программе и планирования занятий до оценки достижений. Для поддержки обучающихся с особыми потребностями назначается тьютор, который координирует специальные образовательные потребности. Его задача состоит в поддержании постоянного контакта между родителями и преподавателями и быть посредником между школой и внешними учреждениями (больницы, реабилитационные центры и т. д.) [20].

По мнению автора И. А. Корепановой, которая в Германии стала очевидцем реализации проекта «Интеграция детей с ограниченными возможностями – детский сад и школа», инклюзивное образование в стране находится на высоком уровне и затрагивает группы обучающихся всех возрастных групп.

Опыт Франции в области инклюзивного образования свидетельствует, что интеграция как можно большего числа обучающихся с недостатками в развитии в общеобразовательную школу – главный приоритет государства.

Историческая область Фландрия, объединяющая территории современных Франции, Бельгии и Нидерландов, демонстрирует особое внимание к организации и деятельности центров сопровождения учащихся – ЦСУ (CLB), которые являются структурным компонентом системы инклюзивного образования. В своей работе персонал руководствуется следующими принципами: потребности обучающихся являются ключевыми, предупреждение важнее коррекции, комплексная работа, некоммерческая деятельность с соблюдением профессиональной тайны, цифровизация образования.

В Швеции значительное количество обучающихся с особыми потребностями здоровья интегрированы в классы с традиционной системой обучения, однако их образование осуществляется при помощи специального педагога или ассистента, причем неотъемлемым атрибутом является использование специальных вспомогательных средств [19].

В Дании обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья также имеют право получать образование в традиционных образовательных учреждениях по месту жительства, которые обязаны создать для них подходящие условия. В течение дня организованы дополнительные занятия, объединяющие особых обучающихся из нескольких структурных подразделений (параллель, класс, подгруппа). Также распространена практика проведения педагогических консилиумов, на которых происходит мониторинг успеваемости каждого из таких обучающихся.

Норвегия раскрывает свой опыт внедрения инклюзии в образовательной сфере следующим образом. В образовательные программы высшего образования по педагогике обязательно включены курсы по особенностям инклюзивного образования, что гарантирует в будущем специальную профессиональную подготовку всех педагогов, получающих высшее образование. Однако в норвежском Законе об образовании подчеркивается, что специальное образование – это средство, к которому следует прибегать в последнюю очередь. Это означает, что обучающиеся с особыми потребностями должны быть максимально приближены к традиционной системе образования. Несмотря на вышеуказанное, в Норвегии созданы государственные центры, которые специализируются на взаимодействии с детьми с ранним детским аутизмом, с нарушениями слуха и зрения, где они имеют возможность заниматься дополнительно или получить консультацию специального узкоспециализированного педагога [20].

В США осуществляется современная политика, которая заключается в предложении слияния массового и специального образования и где подробно излагаются три основных подхода этого слияния: «основное направление», «инициатива массового образования», «включение», которые вызывают оживленную дискуссию и споры в области инклюзивного образования во всем мире.

По информации, предоставленной РБОО Центр лечебной педагогики (г. Москва), в Канаде организованы специальные системы разработки Индивидуального плана обучения, посредством которых обучающимся предоставляются обоснованно специфические услуги вспомогательного обучения, консультирования в школе, психологической службы, коррекции рече-языковых нарушений, физиотерапия/эрготерапия, образовательные услуги в больницах.

В Узбекистане концепция развития инклюзивного образования предусматривает поэтапный переход к нему с обязательным учетом психофизических особенностей детей с особыми потребностями. Кроме этого, внимания требует повышение качества профессиональной подготовки работников сферы интегрированного образования, а также принятие мер по стимулированию их труда. Практическое внедрение инклюзии подтверждено трехлетней деятельностью Фонда поддержки социальных инициатив (ФОПСИ) в партнерстве с Центром помощи инвалидам «Хает» (Жизнь), ННО «Зие» (Просвет) и другими общественными организациями, которые успешно реализуют проект «Разработка и внедрение национальной модели непрерывного инклюзивного образования в Узбекистане». Отметим, что данный проект охватывает тысячи обучающихся учебных и дошкольных учреждений, их родителей, преподавателей и методистов [19].

С 2005 года Бюро ЮНЕСКО в Москве в сотрудничестве с Министерством образования Республики Азербайджан, ЮНИСЕФ и Центром содействия реформам образования Азербайджана приступило к реализации проекта «Дети с ограниченными возможностями: совершенствование подходов, практики и политики (практическая реализация, изменение политики и повышение информированности для обеспечения прав детей с ограниченными возможностями)». Проект направлен на решение ряда вопросов доступа к образованию для достижения целей программы ЮНЕСКО «Образование для всех».

Казахстан показывает внедрение инклюзивного образования как совместный способ обучения детей, имеющих инвалидность, со своими одноклассниками. Акцент ставится не только на усвоение информации, но и вхождение в социум, социальную адаптацию и интеграцию таких обучающихся.

В Армении с 2005 года принят Закон Республики Об образовании лиц с потребностями в особых условиях образования. Настоящий нормативный документ регулирует правовые, организационные и финансовые основы получения лицами с потребностями в особых условиях образования в соответствии с их способностями и умениями, а также права и обязанности участников отношений в области организации образования лиц с потребностью в особых условиях образования.

Модель внедрения инклюзии в сфере образования Израиля концентрируется на принципе максимальной поддержки детей с ограниченными возможностями здоровья в раннем детстве. С месячного возраста с детьми, имеющими диагноз ДЦП и синдром Дауна, взаимодействуют специалисты. За год до школы и в детском саду все дети проходят психологическую диагностику. Цель программы «From prevention to inclusion» («От предупреждения к инклюзии») – предоставить ребенку максимум поддержки в раннем детстве, чтобы дать возможность с 6 лет учиться в общеобразовательной школе.

В Израиле закон «О специальном образовании» был принят еще в 1988 году. В настоящее время ученики с ограниченными возможностями здоровья обучаются в обычных школах, в специальную школу таких детей отправляют только в исключительных случаях. Главным ориентиром инклюзивного образования является прогресс в сравнении с собственными прошлыми достижениями.

Однако родители особых детей считают уровень инклюзии недостаточным. Среди проблем они отмечают нехватку мест в школах для детей с особыми потребностями, трудности с финансированием существующих программ в сфере инклюзии.

Основные направления инклюзивного образования в Молдове включают обеспечение качественного образования, актуального современным требованиям, и необходимость согласования образовательной системы Республики с европейскими образовательными системами.

Нормативная и юридическая база Республики Молдова, регламентирующая функционирование действующей системы образования, в полной мере соответствует Хартии ООН, Всемирной Декларации Прав Человека, Конвенции о Правах Ребенка. Нормативные акты, утвержденные компетентными органами, содержат четкие положения, обеспечивающие доступность всеобщего качественного образования для всех детей вне зависимости от пола, социального, этнического происхождения, религиозной и культурной принадлежности и родного языка, особых потребностей в образовании [20].

Основные направления инклюзивного образования в Республике Молдова имеют в своей основе консолидацию политик в отношении продвижения и развития социальных и интегрированных услуг для социально уязвимых семей и детей, находящихся в условиях риска.

Согласно Закону об образовании Российской Федерации, современные образовательные учреждения в полном объеме признаны инклюзивными. В них стараются создать благоприятную среду для взаимодействия педагогов и тьюторов, которые умеют работать с особыми детьми, их родителей и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья. Но общество все не готово к глубокому проникновению сферы инклюзии в привычную жизнь. Основной причиной является низкая популярность педагогической работы среди молодых специалистов и неготовность опытных педагогов к изменению подхода к сущности и методическому обеспечению образовательных услуг. Современным педагогам легче ликвидировать из обучаемого коллектива обучающегося с ограниченными возможностями здоровья, чем переработать методику преподавания под его потребности.

В мае 2015 года в г. Инчхон (Республика Корея) был проведен Всемирный форум по образованию, который был организован совместно ЮНЕСКО, Детским фондом ООН, Всемирным банком, Фондом ООН в области народонаселения, Программой развития ООН, структурой «ООН–женщины» и Управлением Верховного комиссара ООН по делам беженцев.

В результате дискуссий, состоявшихся в ходе проведения форума, была принята Декларация «Образование–2030: обеспечение всеохватного и справедливого качественного образования и обучения на протяжении всей жизни для всех». Основным приоритетом новой стратегии является изменение условий жизни через образование, признание роли образования как основной движущей силы личностного роста и развития в целом. Инклюзии в данном документе отводится ключевое значение. Согласно декларации, участники Форума обязуются «...гарантировать инклюзивное образование каждому и способствовать созданию равных

возможностей для получения качественного образования на протяжении всей жизни» [21].

Анализ зарубежного опыта в сфере инклюзии будет иметь более завершённый вид после изучения деятельности международных организаций по вопросам людей с ограниченными возможностями здоровья (табл. 1). В таблице автором систематизирована информация по семнадцати таким организациям, которые взаимодействуют по вопросам людей с различными заболеваниями (генетические заболевания, возрастные нарушения в развитии, заболевания органов слуха, зрения и т. д.) с уточнением их миссий, целей, задач и девизов.

Таблица 1

Международные организации по вопросам людей с ограниченными возможностями здоровья (систематизировано автором)

Название	Миссия, цели, задачи, девиз	Официальный сайт
Организация объединённых наций	Поддержание мира и безопасности на планете; развитие дружественных отношений между странами; сотрудничество в разрешении международных проблем и в обеспечении уважения прав человека; согласование действий разных стран.	http://www.un.org/ru/
Детский фонд ООН ЮНИСЕФ	Работа региональных советников сосредоточена вокруг ключевых приоритетных направлений деятельности ЮНИСЕФ в регионе: здоровье и питание; дети и СПИД; базовое образование и гендерное равенство; защита детей, а также обеспечение готовности к чрезвычайным ситуациям и реагирование на них. Ряд сопутствующих программ предоставляют поддержку данным приоритетным направлениям, и среди них нужно отметить секции по связям с общественностью, пропаганде и партнёрствам в области прав ребенка; коммуникациям в целях развития; планированию, мониторингу и оценке, а также службы по информационным технологиям, кадрам и финансовой деятельности.	http://www.unicef.ru/
Всемирная организация здравоохранения	В 21-м веке охрана здоровья является общей обязанностью, которая включает обеспечение справедливого доступа к основным видам медико-санитарной помощи и общую защиту от транснациональных угроз.	http://www.who.int/ru/
Inclusion international	Видение Inclusion International – это мир, где люди с ограниченными возможностями и их семьи могут в равной степени участвовать и быть оценены во всех аспектах общественной жизни. Inclusion International играет важную роль в оказании влияния на систему Организации Объединённых Наций, представляющая голос людей с ограниченными интеллектуальными возможностями и их семей. Признавая необходимость энергичной и эффективной глобальной сети, Inclusion International инвестировали значительное время в процессе обновления членской базы и разработки стратегий для расширения партнерских отношений.	http://www.inclusion-international.org
Международная Общественная Организация Инвалидов (МООИ)	Основные направления деятельности: чрезвычайные ситуации, права инвалидов, здоровье и профилактика, включение в общественную жизнь, запрет на использование наземных мин и кассетных бомб.	http://www.facebook.com/pages/Международная-Общественная-Организация-Инвалидов-МООИ/270291213080758
Всемирная организация слепых	Защита прав и интересов инвалидов по зрению, участие в определении и реализации государственной политики в отношении инвалидов, содействие в реализации государственных полномочий в медицинской, профессиональной, социальной реабилитации и интеграции, приобщении к труду, образованию, культуре и спорту, улучшении их материально-бытовых условий.	http://www.worldblindunion.org/
ICEVI консультативный комитет при	Признание сохраняющиеся глобальные проблем в обеспечении доступа к качественному образованию для миллионов не посещающих школу детей со слепотой и частичным зрением. Способствовать	http://www.icevi.org/

Название	Миссия, цели, задачи, девиз	Официальный сайт
Экономическом и Социальном Совете ООН, основатели Комитета ЮНИСЕФ по делам детей с ограниченными возможностями	доступу к инклюзивному, справедливому и качественному образованию для всех людей с нарушениями зрения.	
Солидарность	Право на зрение	www.v2020.org
Всемирная организация глухих (ВОГ)	Одним из наиболее важных приоритетов в работе Всемирной федерации глухих (ВФГ) заключается в обеспечении прав человека для глухих людей во всем мире, в каждом аспекте жизни. Права человека являются универсальными, и они принадлежат всем, независимо от пола, национального или этнического происхождения, цвета кожи, религии, языка или любого другого статуса, такие как инвалидность или глухота. Таким образом, глухие люди имеют право осуществлять гражданские, политические, социальные, экономические и культурные права наравне со всеми.	http://wfdeaf.org/
Международный союз инвалидов	«Ничего о нас без нас!». Для продвижения прав человека лиц с ограниченными возможностями как единым голосом организаций лиц с ограниченными возможностями использования Конвенции о правах инвалидов и других документах по правам человека.	
International aldisability alliance	Изменить отношение людей к людям с ограниченными возможностями.	http://www.internationaldisabilityalliance.org/en
Международная организация по реабилитации	Организация объединяет инвалидов, ученых, исследователей, адвокатов и пр. заинтересованных в улучшении качества жизни людей с инвалидностью.	http://www.riglobal.org/
Международная общественная организация инвалидов «Центр содействия оказанию правовой и социальной помощи инвалидам»	Цели организации: содействие международному обмену опытом по вопросам реабилитации инвалидов и их вовлечение в общественную жизнь; информирование международной общественности о проблемах и положении инвалидов в мире; оказание в мировом масштабе правовой и социальной помощи инвалидам; содействие вовлечению инвалидов в международную культурную и спортивную жизнь общества и обеспечение им возможностей участия на равной основе с другими гражданами	http://mooi.ru
Международная общественная организация «Союз социальной защиты детей»	Цели: объединение усилий членов Союза для содействия и участия в обучении, воспитании и социальной помощи детям, воспитывающимся вне семьи, либо в семье, не способной дать детям полное развитие; содействие возрождению лучших традиций нравственности, благотворительности, милосердия и просвещения; создание условий для выявления и развития способностей личности, эффективной реализации её творческого, интеллектуального и физического потенциала; содействие в разработке и внедрении инновационных образовательных, воспитательных технологий на основе использования передового отечественного и мирового опыта, расширению межнационального и международного сотрудничества.	http://www.uscc.ru/index.php
«Детский культурно-просветительский центр»	Приоритетные направления деятельности: социальные проекты и программы, направленные на комплексное решение проблем, связанных с улучшением положения детей в государстве; поиск новых механизмов сотрудничества государственных, коммерческих структур, общественных организаций, СМИ, оказывающих содействие реализации прав детей в государстве; поддержка проектов, созданных по инициативе самих детей; социальные программы для детей, оказавшихся в кризисной жизненной ситуации; информационно-консультативные услуги для общественных организаций;	http://www.fyce.org/region_org.php?id=9

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ В СФЕРЕ ИНКЛЮЗИИ И ЕГО ПЕРСПЕКТИВА...

Название	Миссия, цели, задачи, девиз	Официальный сайт
	проведение конференций, семинаров, круглых столов; образовательные и культурологические проекты.	
Международная общественная организация «Равный»	Основная цель правовая защита людей с ограниченными физическими возможностями, их социальная реабилитация и интеграция в общество, создание новых рабочих мест.	http://spiddy.chat.ru/
Международная общественная организация «Я с тобой»	Всесторонняя, и в первую очередь духовная, помощь людям с ограниченными физическими возможностями, и их сопровождающим (родителям, родственникам, опекунам и т. д.). Возрождение культуры общественной благотворительности, развитие волонтерского движения, филантропии и социального партнерства украинских и зарубежных сообществ.	http://www.iamwithyouforever.org/

Ориентиры в работе каждой из упомянутых организаций направлены на формирование гуманизации и развитие эмпатии как отдельных сфер предоставления услуг населению, так и общества в целом.

Вышеупомянутые ориентиры в работе международных организаций по делам людей с ограниченными возможностями здоровья позволяют сформулировать концептуальные подходы к идеологии инклюзивной деятельности в Донецкой Народной Республике, которая может быть сформулирована следующим образом (приведено ниже).

Создание культуры гуманизма, эмпатии и филантропии в обществе, соблюдающего права инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, обеспечивающего справедливый доступ к получению безопасных и качественных услуг (медицина, социальная сфера, образование, рекреация и т. д.), а также гарантирующего вовлечение, включение и интеграцию таких людей в общественную жизнь.

Для определения перспектив зарубежного опыта в сфере инклюзии на современном этапе становления Донецкой Народной Республики обратимся к нормативной базе инклюзивности (на примере предоставления образовательных услуг).

Закон Об образовании Донецкой Народной Республики определяет инклюзивное образование как «...обеспечение равного доступа к образованию для всех обучающихся с учетом разнообразия особых образовательных потребностей и индивидуальных возможностей» [22].

Статья 5 Закона обозначает, что «...в целях реализации права каждого человека на образование государственными органами и органами местного самоуправления...создаются необходимые условия для получения без дискриминации качественного образования лицами с ограниченными возможностями здоровья, для коррекции нарушений развития и социальной адаптации, оказания ранней коррекционной помощи на основе специальных педагогических подходов и наиболее подходящих для этих лиц языков, методов и способов общения и условия в максимальной степени способствующие получению образования определенного уровня и определенной направленности, а также социальному развитию этих лиц, в том числе посредством организации инклюзивного образования лиц с ограниченными возможностями здоровья...» [22].

Кроме этого, в Республике нормативно регулируется предоставление образовательных услуг стандартами высшего профессионального образования по направлениям подготовки, в которых фиксируются определенные нормативы по обучению лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Из вышеизложенного следует, что для современного состояния становления Донецкой Народной Республики для развития инклюзивной деятельности из зарубежного опыта в сфере инклюзии наиболее реальными и перспективными векторами следует обозначить:

- исследование проблем развития образовательной интеграции и идентификация причин им предшествующим;
- обеспечение равных возможностей для получения разностороннего сбалансированного образования обучающихся всех возрастов и групп здоровья;
- дополнение образовательных программ высшего профессионального образования по направлениям подготовки курсами по особенностям предоставления инклюзивного образования;
- поэтапный переход к инклюзивному образованию с обязательным учетом психофизических особенности людей с особыми потребностями;
- обеспечение социальной адаптации и интеграции обучающихся с ограниченными возможностями здоровья;
- необходимость согласования образовательной системы Республики не только с нормативной базой Российской Федерации, но и с европейскими образовательными системами;
- консолидация политик в отношении продвижения и развития социальных и интегрированных услуг для социально уязвимых семей и детей, находящихся в условиях риска.

ВЫВОДЫ

Сфера инклюзии и инклюзивная деятельность в мировом масштабе диктует основной приоритет в своем становлении – это первоочередная внутренняя готовность общества к гуманизму и эмпатии, что обращает внимание на шаблонность зарубежного опыта в развитии инклюзии. Развитые страны не имеют модели инклюзивной экономики, поскольку сфера инклюзии по своей сути диктует «включение» исключительных в социум, т. е. инклюзивная деятельность внедрена в качестве составляющей во все стратегии развития той или иной сфер в государстве. Безусловно, развитые страны имеют право на такую интерпретацию сферы инклюзии, поскольку государства Европы, США и Канада прогрессируют инклюзивное направление не теоретически, а практически и эффективно.

Однако стоит обратить внимание, что сфера инклюзии посредством вовлечения людей с ограниченными возможностями здоровья в жизнь социума, уже стала особой, специфичной деятельностью. Мировой опыт в сфере инклюзии показывает отсутствие институционального подхода к ее дальнейшему становлению и развитию. Причиной является координация инклюзивной деятельности только общественными или благотворительными организациями. Сфера инклюзии должна контролироваться

обособленными органами власти, регулироваться интегративно и унифицировано с функционированием каждой из сфер жизни социума.

Изучение зарубежного опыта в сфере инклюзии, идентификация его преимуществ и недостатков позволит проанализировать в пределах Донецкой Народной Республики современное состояние инклюзивной деятельности и обозначить перспективы активизации ее развития.

В Донецкой Народной Республике сфера инклюзии еще далека до институционального становления, что вызывает сожаление. Однако ее базовые аспекты уже регламентированы в законах и стандартах профессионального образования. Деятельность по проблематике вопросов лиц с ограниченными возможностями осуществляют общественные организации, функционирующие за счет благотворительных средств и меценатства. Планируются мероприятия по организации инклюзивной деятельности в культурной среде (выставки, ярмарки, спортивно-игровые установки и площадки и т. д.)

Перспективами дальнейших исследований является фактическая оценка состояния сферы инклюзии в Донецкой Народной Республике в различных сферах деятельности общества.

Список литературы

1. Бахарев А. В. Разработка модели инклюзивного образования: Международный опыт // Знание. Понимание. Умение. 2014. № 2. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-modeli-inklyuzivnogo-obrazovaniya-mezhdunarodnyy-opyt>
2. Белоусова Н. В. Зарубежный опыт популяризации инклюзивного реабилитационно-социального туризма // Туризм и гостеприимство. 2019. № 1. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-populyarizatsii-inklyuzivnogo-reabilitatsionno-sotsialnogo-turizma>
3. Вернер Н. А. Исследование отечественных и зарубежных подходов к интегрированному и инклюзивному обучению в образовательных организациях // Санкт-Петербургский образовательный вестник. 2017. № 11–12 (15–16). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-otechestvennyh-i-zarubezhnyh-podhodov-k-integrirovannomu-i-inklyuzivnomu-obucheniyu-v-obrazovatelnyh-organizatsiyah>
4. Гуркина О. А., Новикова Е. М. Зарубежный опыт социальной и образовательной инклюзии людей с ОВЗ на примере исследования высшего образования // Современная зарубежная психология. 2014. Том 3. № 1. С. 6–15. [Электронный ресурс]. URL: <https://psyjournals.ru/jmfp/2014/n1/69038.shtml>
5. Долгая О. И. Обучение детей с особыми образовательными потребностями в Чешской Республике // Проблемы современного образования. 2014. № 1. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/obuchenie-detey-s-osobymi-obrazovatelnyimi-potrebnostyami-v-cheshskoy-respublike>
6. Ерохина В. Е., Ерохина Ю. Е. Некоторые аспекты социально-правовой защиты населения в России и странах Скандинавии // Система ценностей современного общества. 2012. № 23. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-aspekty-sotsialno-pravovoy-zaschity-naseleniya-v-rossii-i-stranah-skandinavii>
7. Ратнер Ф. Л. Влияние зарубежных ученых на развитие инклюзивного образования // Вестник ОГУ. 2017. № 10 (210). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-zarubezhnyh-uchenyh-na-razvitie-inklyuzivnogo-obrazovaniya>
8. Судакова Н. Е. Зачем инклюзия России: проблемы, мнения, перспективы // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2011. № 11. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zachem-inklyuziya-rossii-problemy-mneniya-perspektivy>
9. Федоров А. А., Папуткова Г. А., Фильченкова И. Ф., Леоненко Н. О., Краснопевцева Т. Ф., Каштанова С. Н. Ресурсный учебно-методический центр по обучению инвалидов: опыт деятельности и

направления развития // Вестник Мининского университета. 2018. № 1 (22). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/resursnyy-uchebno-metodicheskiy-tsentr-po-obucheniyu-invalidov-opyt-deyatelnosti-i-napravleniya-razvitiya>

10. Berry C., Greenwood K. Direct and indirect associations between dysfunctional attitudes, self-stigma, hopefulness and social inclusion in young people experiencing psychosis // Schizophrenia Research. Volume 193, March 2018, P. 197–203.

11. Camplone S., Di Bucchianico G. Shopping Experience for all. Social Inclusion through the Multisensorial Design of Daily Activities // Procedia Manufacturing. Volume 3, 2015, P. 5373–5380.

12. Gelis J. F. How an intervention project contributes to social inclusion of adolescents and young people of foreign origin // Children and Youth Services Review. Volume 52, May 2015, P. 144–149.

13. Jordan S. L., Ferris G. R., Lamont B. T. A framework for understanding the effects of past experiences on justice expectations and perceptions of human resource inclusion practices // Human Resource Management Review. Volume 29, Issue 3, September 2019, P. 386–399.

14. Saraví G. A. Unequal inclusion: Experiences and meanings of school segmentation in Mexico // International Journal of Educational Development. Volume 45, November 2015, P. 152–160.

15. Schwabab S., Sharmac U., Loremand T. Are we included? Secondary students' perception of inclusion climate in their schools // Teaching and Teacher Education. Volume 75, October 2018, P. 31–39.

16. Sedaghatnia S., Lamit H., Abdullah Ah. S., Ghahramanpouria A. Experience of Social Inclusion among Students in University Campuses of Malaysia // Procedia – Social and Behavioral Sciences. Volume 170, 27 January 2015, P. 89–98.

17. Петренко В. Эффективное использование опыта (опытного знания) // Live Journal. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://petrenko-v.livejournal.com/32050.html>

18. Международный опыт инклюзии / Портал психологических новостей PsyPress.ru. 2009–2019. [Электронный ресурс]. URL: <http://psyppress.ru/articles/24481.shtml>

19. Международный опыт. Информационно-методический портал по инклюзивному и специальному образованию / Московский городской психолого-педагогический университет. 2011–2019. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.edu-open.ru/Default.aspx?tabid=231>

20. Александров И. Чему нас учит мировой опыт инклюзии // Растим детей. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://xn--80aidamjr3akke.xn--p1ai/articles/chemu-nas-uchit-mirovoy-opyt-inklyuzii>

21. World education Forum – 2015 [Электронный ресурс] / Федеральный центр образовательного законодательства. – 2019. – Режим доступа: http://fcoz.ru/praktika/pravo-na-obrazovanie/detail.php?ELEMENT_ID=5051

22. Закон Об образовании Донецкой Народной Республики / Народный Совет Донецкой Народной Республики. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-ob-obrazovanii/>

23. Экономика Пакистана / Перископ.2 – проект Центра анализа стратегий и технологий. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <http://periscope2.ru/2017/08/31/8719/>

Статья поступила в редакцию 07.12.2020

УДК 352/354.073.53(470+571)

СОВРЕМЕННЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД В РОССИИ

Вельгош Н. З., Павлов А. Г., Реутов В. Е.

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

E-mail: nvelgosh@mail.ru

В статье определена актуальность исследования закупочной деятельности товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд. Определены основные региональные тенденции развития и планирования закупочной деятельности для государственных и муниципальных нужд в России. Установлены изменения в нормативном правовом обеспечении планирования закупочной деятельности для государственных и муниципальных нужд. Определена региональная структура государственных и муниципальных заказчиков, уполномоченных органов и учреждения, а также участников закупок, зарегистрированных в Едином реестре участников закупок. Проведен анализ и оценка региональной структуры планов–графиков закупок для государственных и муниципальных нужд в количественном и стоимостном выражении. Определено место Республики Крым по данным показателям развития и планирования закупок для государственных и муниципальных нужд.

Ключевые слова: закупки, закупочная деятельность, государственные и муниципальные нужды, регион, региональная экономика, планирование закупок, конкурентные способы закупок.

ВВЕДЕНИЕ

Закупочная деятельность товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд – явление не новое как в части нормативного правового регулирования в России, так и в плане поддержки развития экономических процессов в стране и ее регионах в целом.

Начиная с 2010 года, в России осуществляется всеохватывающая реформа контрактной системы в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд, основными целевыми направлениями которой являются: обеспечение ее прозрачности и конкурентности способов закупок, а также открытости и прозрачности бюджетного процесса в стране [13] с учетом упрощения и оптимизации закупок как таковых, постепенного перехода к электронным закупочным процедурам.

Вопросы функционирования контрактной системы в сфере закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд освещены в работах Андреевой Л. В. [1], Анчишкиной О. В. [2], Белокрыловой О. С., Смолянинова А. М. [3], Борлаковой М. Б., Шидаковой А. А. [4], Гусевой Н. М. [5], Гусевой Т. А., Пашина А. Л. [6], Ключевой Ю. С. [7], Порошина С. А. [12], Фархутдиновой Ю. А. [16], Халиковой С. С. [17] и др.

С экономической и организационно-правовой точки зрения отдельные аспекты закупочной деятельности инновационной продукции для государственных и муниципальных нужд и (или) ее осуществления в части инновационного развития страны, ее региона рассмотрены в работах Колмыковой Т. С., Алпеевой Е. А.,

Семенихиной Е. Б. [8], Мухамедьярова И. Р. [9], Томилко Ю. В. [15] и ряда других.

Следует отметить, что анализ экономической стороны процессов закупочной деятельности товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд проводился и приводится в работах отечественных ученых не так часто. В частности, вопросам установления современных тенденций развития и планирования закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд в разрезе регионов России не уделялось достаточно много внимания.

Целью статьи является исследование современных региональных тенденций развития и планирования закупочной деятельности для государственных и муниципальных нужд в России. Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач исследования:

- провести анализ и оценку основных показателей закупочной деятельности для государственных и муниципальных нужд на современном этапе ее развития в России;
- сопоставить основные показатели развития и планирования закупочной деятельности для государственных и муниципальных нужд в Республике Крым, Южном федеральном округе и в России, выявив ее основные региональные тенденции.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В России закупочную деятельность в отношении товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд осуществляют заказчики, которыми являются: во-первых, государственные заказчики (государственные органы, органы управления государственными внебюджетными фондами, государственные казенные учреждения, действующие от имени Российской Федерации или субъекта Российской Федерации), во-вторых, муниципальные заказчики (муниципальные органы, муниципальные казенные учреждения, действующие от имени муниципального образования), в-третьих, бюджетные учреждения, государственные, муниципальные унитарные предприятия, согласно Федеральному закону от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ [10, ст. 3].

В 2019 г. в России для осуществления закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд 238,4 тыс. заказчиков подтвердили свою регистрацию, что составляет 78 % от общего числа всех зарегистрированных заказчиков в единой информационной системе в сфере закупок (далее – ЕИС) на конец рассматриваемого года. Подавляющее большинство осуществляло закупочную деятельность в 2019 г. (59 %) [13, с. 4–6]. При этом в январе–сентябре 2020 г. закупочную деятельность осуществляли всего 29,6 % (91 567) от общего количества зарегистрированных государственных и муниципальных заказчиков [14, с. 2].

Из общего числа заказчиков, осуществлявших закупки в 2019 г., 9,5 % (13,5 тыс. ед.) приходится на федеральных заказчиков; 20,3 % (28,8 тыс. ед.) – на заказчиков, действующих от имени субъектов Российской Федерации; 70,2 % (99,5 тыс. ед.) – на муниципальных заказчиков. Сложилась положительная тенденция к некоторому увеличению доли заказчиков, действующих от имени субъектов Российской

СОВРЕМЕННЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ...

Федерации, от общего числа государственных и муниципальных заказчиков в периоде 2017–2019 гг.: 19,39 %, 19,44 %, 20,31 % соответственно [13, с. 4–6].

В 2019 г. наибольший удельный вес заказчиков, зарегистрированных в ЕИС, приходится на Центральный федеральный округ – 24,23 % (г. Москва – 1,85 %). На втором месте – Приволжский федеральный округ (21,72 %), на третьем месте – Сибирский федеральный округ (13,88 %), далее следует Южный федеральный округ (10,83 %, что составляет 14 214 ед.). В региональном разрезе сведения о заказчиках, зарегистрированных в ЕИС в сфере закупок, в 2019 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1

Количество заказчиков, зарегистрированных в ЕИС в сфере закупок, в разрезе федеральных округов и субъектов ЮФО РФ в 2019 году*

Наименование федерального округа / субъекта РФ заказчика	Количество заказчиков	
	ед.	в % от общего количества заказчиков
Центральный федеральный округ	31 795	24,23
Северо-Западный федеральный округ	11 405	8,69
Южный федеральный округ	14 214	10,83
Республика Адыгея	523	0,40
Республика Калмыкия	614	0,47
Республика Крым	1 740	1,33
Краснодарский край	4 566	3,48
Астраханская область	713	0,54
Волгоградская область	1 970	1,50
Ростовская область	3 794	2,89
г. Севастополь	294	0,22
Северо-Кавказский федеральный округ	5 987	4,56
Приволжский федеральный округ	28 506	21,72
Уральский федеральный округ	9 772	7,45
Сибирский федеральный округ	18 217	13,88
Дальневосточный федеральный округ	10 854	8,27
Субъект РФ не указан	483	0,37

*составлено авторами по данным [13, с. 52–53].

Положительная тенденция роста относительного количественного показателя по региональным заказчикам прослеживается в третьем квартале 2020 г.: из общего числа заказчиков, осуществляющих закупки в данный период, 13,6 % (7,9 тыс. ед.) приходится на федеральных заказчиков, 31,3 % (18,2 тыс. ед.) – на заказчиков, действующих от имени субъектов Российской Федерации, 55,1 % (32,0 тыс. ед.) – на муниципальных заказчиков [14, с. 2].

Таблица 2

Количество уполномоченных органов и уполномоченных учреждений в разрезе федеральных округов и субъектов ЮФО РФ в 2019 году*

Наименование федерального округа / субъекта РФ заказчика	Количество заказчиков	
	ед.	в % от общего количества заказчиков
Центральный федеральный округ	466	23,27
Северо-Западный федеральный округ	202	10,08
Южный федеральный округ	165	8,24
Республика Адыгея	10	0,50
Республика Калмыкия	3	0,15
Республика Крым	22	1,10
Краснодарский край	56	2,80
Астраханская область	18	0,90
Волгоградская область	38	1,90
Ростовская область	17	0,85
г. Севастополь	1	0,05
Северо-Кавказский федеральный округ	65	3,25
Приволжский федеральный округ	439	21,92
Уральский федеральный округ	209	10,43
Сибирский федеральный округ	266	13,28
Дальневосточный федеральный округ	183	9,14
Субъект РФ не указан	8	0,40

*составлено авторами по данным [13, с. 54–55].

В целях осуществления централизованных закупок в России «могут быть созданы государственный орган, муниципальный орган, казенное учреждение, уполномоченные на определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для заказчиков, или несколько таких органов, казенных учреждений либо полномочия на определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для соответствующих заказчиков могут быть возложены на один такой государственный орган, муниципальный орган, одно такое казенное учреждение или несколько государственных органов, муниципальных органов, казенных учреждений из числа существующих» [10, ст. 26, ч. 1]. В 2019 г. централизованные закупки для государственных и муниципальных нужд осуществляли порядка 2,0 тыс. уполномоченных органов, уполномоченных учреждений, из которых 91,1 % – на муниципальном уровне, 8,5 % – на региональном уровне, 0,4 % – на федеральном уровне (таблица 2).

Установлено, что в соответствии с требованиями постановления Правительства

СОВРЕМЕННЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ...

РФ от 30.12.2018 г. № 1752 [11] с 01.01.2020 г. участвовать в закупках для государственных и муниципальных нужд могут только лица, зарегистрированные в Едином реестре участников закупок (далее – ЕРУЗ) на портале ЕИС в сфере закупок.

Сведения об участниках закупок, зарегистрированных в ЕРУЗ, в 2019 г. в региональном разрезе представлены в таблице 3.

Таблица 3

Количество участников закупок, зарегистрированных в ЕРУЗ в разрезе федеральных округов и субъектов ЮФО РФ в 2019 году*

Наименование федерального округа / субъекта РФ заказчика	Количество заказчиков	
	ед.	в % от общего количества заказчиков
Центральный федеральный округ	70 603	21,71
Северо-Западный федеральный округ	30 179	9,28
Южный федеральный округ	17 484	5,38
Республика Адыгея	360	0,11
Республика Калмыкия	206	0,06
Республика Крым	1 723	0,53
Краснодарский край	6 598	2,03
Астраханская область	1 002	0,31
Волгоградская область	2 016	0,62
Ростовская область	4 908	1,51
г. Севастополь	671	0,21
Северо-Кавказский федеральный округ	6 370	1,96
Приволжский федеральный округ	42 251	12,99
Уральский федеральный округ	22 143	6,81
Сибирский федеральный округ	26 467	8,14
Дальневосточный федеральный округ	13 78	4,24
Субъект РФ не указан	95 945	29,50

*составлено авторами по данным [13, с. 56–57].

Выявлено, что наибольшее количество участников закупок, зарегистрированных в ЕРУЗ, в 2019 г. приходится на Центральный федеральный округ – 70 603 (21,71 %), Приволжский федеральный округ – 42 251 (12,99 %) и Северо-Западный федеральный округ – 30 179 (9,28 %). На Республику Крым приходится 1 723 зарегистрированных участников закупок, что составляет 0,53 %.

По состоянию на конец третьего квартала 2020 г. определено, что ЕРУЗ содержит сведения о более чем 450 тыс. участниках закупок, подавляющее большинство которых (72 %) относится к юридическим лицам. Среди зарегистрированных в качестве участников закупок физических лиц 82 % являются

индивидуальными предпринимателями [14, с. 2], что свидетельствует об активизации деятельности последних благодаря реализации ключевых принципов закупочной деятельности для государственных и муниципальных нужд.

Поставщики (подрядчики, исполнители), зарегистрированные в ЕРУЗ, в 2019 г. подавали заявки на участие в закупках для государственных и муниципальных нужд в рамках реализации национальных проектов, в том числе в наибольшей степени в отношении национальных проектов «Жилье и городская среда» (4 404), «Демография» (2 559) и «Образование» (1 388) [13, с. 6].

Первоначальным этапом осуществления закупочной деятельности товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд является планирование закупок. Планирование закупок, в свою очередь, состоит из «формирования, утверждения и ведения планов–графиков. Закупки, не предусмотренные планами–графиками, не могут быть осуществлены» [10, ст. 16, ч. 1]. В соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 г. № 44–ФЗ с 1 октября 2019 года изменены правила планирования закупок товаров, работ и услуг заказчиками для государственных и муниципальных нужд, среди которых следует отметить составление только плана–графика закупок; планы закупок не требуются.

По данным ЕИС, в 2019 г. было размещено 146,4 тыс. планов–графиков закупок с общим объемом их финансового обеспечения в 7,3 трлн руб. [13, с. 4–6], что на 27,2 % меньше количественного показателя и на 32,5 % меньше стоимостного показателя в 2017 г. (таблица 4), что свидетельствует о сложившейся отрицательной тенденции к сокращению планируемых объемов закупок для государственных и муниципальных нужд, содержащихся в ЕИС.

За период январь–сентябрь 2020 г. выявлено сглаживание данной тенденции: в ЕИС размещено 141,0 тыс. планов–графиков на 2020 г. и плановый 2021–2022 гг. период, суммарный объем финансового обеспечения которых составляет 8,0 трлн рублей [14, с. 2].

Традиционно наибольшее количество планов–графиков закупок размещается государственными и муниципальными заказчиками в ЕИС в начале года: в январе–феврале 2019 г. размещено более 75 % от общего количества планов–графиков закупок за 2019 г. [13, с. 12]. В третьем квартале 2020 г. всего размещено 1225 планов–графиков закупок, что также подтверждает установленный ранее факт. В течение года осуществляется корректировка планов–графиков закупок, т. е. внесение изменений в отношении тех или иных заявленных позиций. Одной из часто встречающихся причин внесения правок являются «обстоятельства, предвидеть которые при утверждении плана–графика было невозможно» [14, с. 3].

Суммарная величина начальной (максимальной) цены контракта, указанной в планах–графиках закупок на 2019 г. и на плановый период, составляет 88,6 % от общего суммарного объема финансового обеспечения, содержащегося в планах закупок за данный отчетный период в ЕИС.

Таблица 4

Количественные и стоимостные показатели о планах закупок и о планах-графиках закупок в России 2017–2019 годах*

Наименование показателей	2017 год		2018 год		2019 год	
	Количество, шт.	Объем финансового обеспечения, трлн руб.	Количество, шт.	Объем финансового обеспечения, трлн руб.	Количество, шт.	Объем финансового обеспечения, трлн руб.
Планы закупок	202 703	22,38	193 966	11,96	137 988	8,24
Планы-графики закупок	201 142	10,81	192 763	9,47	146 426	7,30

*составлено авторами по данным [13, с. 7-10].

Сложилась следующая структура размещения планов–графиков в ЕИС по уровням государственных и муниципальных заказчиков в 2019 г.: 9,0 % (13,2 тыс. ед.) от общего количества планов–графиков с общим объемом финансового обеспечения в 2,8 трлн рублей приходится на заказчиков федерального уровня, 18,2 % (26,6 тыс. ед.) от общего количества планов–графиков с общим объемом финансового обеспечения в 2,7 трлн рублей приходится на заказчиков уровня субъекта Российской Федерации, 72,8 % (106,6 тыс. ед.) от общего количества планов–графиков с общим объемом финансового обеспечения в 1,8 трлн рублей приходится на заказчиков муниципального уровня [13, с. 10–11].

В январе–сентябре 2020 г. установлена следующая структура размещения планов–графиков в ЕИС по уровням государственных и муниципальных заказчиков: 7,7 % (10,9 тыс. ед.) от общего количества планов–графиков приходится на заказчиков федерального уровня, 18,6 % (26,3 тыс. ед.) от общего количества планов–графиков приходится на заказчиков уровня субъекта Российской Федерации, 73,7 % (103,9 тыс. ед.) от общего количества планов–графиков приходится на заказчиков муниципального уровня [14, с. 28].

Сведения о стоимостных показателях планов–графиков, размещенных в ЕИС в 2019 г. в региональном разрезе, представлены в таблице 5.

Выявлено, что наибольшее количество планов–графиков закупок, зарегистрированных в ЕИС, в 2019 г. приходится на Центральный федеральный округ – 42,7 тыс. ед. (22,96 %) с объемом финансового обеспечения в 4,8 трлн руб. (43,12 %), Приволжский федеральный округ – 40,0 тыс. ед. (21,52 %) с объемом финансового обеспечения в 1,4 трлн руб. (12,91 %) и Северо-Западный федеральный округ – 15 тыс. ед. (8,30 %) с объемом финансового обеспечения в 1,2 трлн руб. (10,61 %).

Таблица 5

Количественные и стоимостные показатели планов–графиков, размещенных в ЕИС, в разрезе федеральных округов и субъектов ЮФО РФ в 2019 году*

Наименование федерального округа / субъекта РФ заказчика	Стоимостные показатели планов–графиков		Количественные показатели планов–графиков	
	млрд рублей	в % от общей суммы	ед.	в % от общего количества
Центральный федеральный округ	4801,13	43,12	42 677	22,96
Северо-Западный федеральный округ	1181,33	10,61	15 422	8,30
Южный федеральный округ	818,65	7,35	21 187	11,40
Республика Адыгея	22,80	0,01	772	0,42
Республика Калмыкия	12,44	0,01	763	0,41
Республика Крым	120,52	0,06	2 432	1,31
Краснодарский край	278,20	0,15	6 802	3,66
Астраханская область	63,56	0,03	1 186	0,64
Волгоградская область	85,25	0,05	3 543	1,91
Ростовская область	181,80	0,10	5 333	2,87
г. Севастополь	54,08	0,03	356	0,19
Северо-Кавказский федеральный округ	355,48	3,19	11 863	6,38
Приволжский федеральный округ	1437,42	12,91	40 003	21,52
Уральский федеральный округ	831,02	7,46	13 635	7,34
Сибирский федеральный округ	883,07	7,93	25 794	13,88
Дальневосточный федеральный округ	822,73	7,39	15 224	8,19
Байконур	3,83	0,03	64	0,03

*составлено авторами по статистическим данным ЕИС.

По статистическим данным ЕИС, в 2019 г. на Республику Крым приходится 2 432 плана–графика закупок, что составляет 1,31 % от общего количества планов–графиков закупок в России с объемом финансового обеспечения в 120,5 млрд руб. (0,06 %). Внутри Южного федерального округа, в разрезе входящих в него субъектов РФ, Республика Крым занимает 4–е место по количеству зарегистрированных в ЕИС планов–графиков закупок в 2019 г. после Краснодарского края (32,10 % от общего количества планов–графиков закупок в ЮФО), Ростовской области (25,17 %) и

Волгоградской области (16,72 %). В стоимостном эквиваленте в части планирования закупок для государственных и муниципальных нужд Республика Крым находится на третьем месте – 14,72 % от общего объема финансового обеспечения, указанного в планах–графиках субъектов Южного федерального округа. На первом месте находится Краснодарский край – 33,98 %, второе место занимает Ростовская область – 22,21 %, на четвертом месте расположилась Волгоградская область – 10,41 %.

В своей деятельности государственные и муниципальные заказчики при планировании закупок для государственных и муниципальных нужд ориентируются на реализацию национальных проектов, в частности НП «Безопасные и качественные автомобильные дороги», объем финансового обеспечения в планах–графиках закупок которого составляет 25 %, НП «Цифровая экономика РФ», объем финансового обеспечения в планах–графиках закупок которого составляет 13 %, НП «Демография», объем финансового обеспечения в планах–графиках закупок которого составляет 10 %. Объем финансового обеспечения комплексного плана модернизации магистральной инфраструктуры составляет 27 % [13, с. 13–14]. Указанные национальные проекты имеют огромное значение для социально-экономического развития регионов России в инфраструктурном и социально-демографическом плане.

ВЫВОДЫ

В результате проведенного исследования получены следующие результаты, что позволяет сформулировать ряд выводов.

Во–первых, в 2019 г. в России для осуществления закупочной деятельности товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд 238,4 тыс. заказчиков подтвердили свою регистрацию, что составляет 78 % от общего числа всех зарегистрированных заказчиков в единой информационной системе в сфере закупок.

Наибольший удельный вес заказчиков, зарегистрированных в ЕИС, приходится на Центральный федеральный округ – 24,23 %, Приволжский федеральный округ – 21,72 %, Сибирский федеральный округ – 13,88 %. На четвертом месте – Южный федеральный округ (10,83 %). На Республику Крым приходится 1,33 % от общего количества заказчиков, зарегистрированных в ЕИС, в 2019 г. Наблюдается незначительное увеличение доли заказчиков, действующих от имени субъектов Российской Федерации, во всероссийской структуре заказчиков в 2017–2019 гг., при этом наибольший удельный вес приходится на муниципальных заказчиков.

Во–вторых, с целью осуществления закупок однотипных товаров, работ, услуг для удовлетворения нужд ряда государственных или муниципальных заказчиков прибегают к возможностям осуществления централизованных закупок и в связи с этим делегирования части полномочий по организации и планированию закупочных процедур уполномоченным органам и уполномоченным учреждениям.

Наибольший удельный вес уполномоченных органов и учреждений для осуществления централизованных закупок товаров, работ, услуг, приходится на Центральный федеральный округ – 23,27 %, Приволжский федеральный округ –

21,92 %, Сибирский федеральный округ – 13,28 %. Южный федеральный округ занимает по данному показателю седьмое место (8,24 %). На Республику Крым во всероссийской структуре приходится 1,10 % от общего количества уполномоченных органов и уполномоченных учреждений в 2019 г.

В–третьих, в 2019 г. было размещено 146,4 тыс. планов–графиков закупок с общим объемом их финансового обеспечения в 7,3 трлн руб. Традиционно наибольшее количество планов–графиков закупок размещается государственными и муниципальными заказчиками в ЕИС в январе–феврале. Наибольшее количество планов–графиков закупок, зарегистрированных в ЕИС, в 2019 г. приходится на Центральный федеральный округ – 22,96 %, Приволжский федеральный округ – 21,52 % и Северо-Западный федеральный округ – 8,30 %. На Республику Крым приходится 1,31 % от общего количества планов–графиков закупок в России.

Аналогичным образом сложилась структура участников закупок, зарегистрированных в ЕРУЗ в 2019 г., что является обязательным требованием с 01.01.2020 г.: Центральный федеральный округ – 21,71 %, Приволжский федеральный округ – 12,99 %, Северо-Западный федеральный округ – 9,28 % соответственно.

Следует отметить, что прямой и непосредственной взаимосвязи между территориальным охватом федеральных округов в России, численностью и плотностью населения, объемом валового регионального продукта, в целом, и на душу населения и показателями развития и планирования закупочной деятельности товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд не наблюдается. Объемы планов–графиков закупок для государственных и муниципальных нужд в большей степени зависят от сложившихся преобразований в социально-экономических сферах деятельности, от реализуемых программ, стратегий и национальных проектов развития и от их срочности и этапности.

Таким образом, сложившаяся положительная динамика показателей развития и планирования закупочной деятельности товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд в России является результатом внедрения преобразований в ее нормативном правовом регулировании. Полученные результаты анализа и оценки развития и планирования закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, а именно в региональном разрезе, послужат основой для проведения научных исследований в части способов ее осуществления, а также исполнений государственных и муниципальных контрактов в дальнейшем.

Список литературы

1. Андреева Л. В. Понятие контрактной системы и основные правила ее функционирования // Законы России: опыт, анализ, практика. 2013. № 11. С. 3–16
2. Анчишкина О. В. Контрактная система Российской Федерации: основные экономические параметры и ведущие тенденции сферы государственных и муниципальных закупок, закупок отдельных видов юридических лиц // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2017. № 3. С. 52–75
3. Белокрылова О. С., Смолянинов А. М. Конкурентные и неконкурентные закупки: за и против // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 8. С. 22–28
4. Борлакова М. Б., Шидакова А. А. Тенденции и перспективы развития института государственных закупок в Российской Федерации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 12 (106). С. 35

5. Гусева Н. М. Анализ состояния системы государственных закупок Российской Федерации с позиции системного подхода // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: гуманитарные и социальные науки. 2015. № 2. С. 108–117
6. Гусева Т. А., Пашин А. Л. Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных (муниципальных) нужд как фактор стимулирования развития экономики // Современное общество и право. 2019. № 1 (38). С. 107–120
7. Ключева Ю. С. Проблемы формирования контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок // Вестник САМГУПС. 2014. № 2 (24). С. 136–139
8. Колмыкова Т. С., Алпеева Е. А., Семенихина Е. Б. Современная система государственных закупок в обеспечении инновационного развития экономики // Экономика в промышленности. 2018. № 3. Т. 11. С. 242–248.
9. Мухамедьяров И. Р. Роль государственных закупок в инновационном развитии экономики региона // Инновации и инвестиции. 2018. № 2. С. 11–13
10. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44–ФЗ: ред. от 31.07.2020 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2020 г. // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/.
11. О порядке регистрации участников закупок в единой информационной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и ведения единого реестра участников закупок и внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 8 июня 2018 № 656: постановление Правительства РФ от 30.12.2018 г. № 1752: с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2020 // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_315154
12. Порошин С. А. Развитие контрактной системы в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (шаг вперед, два шага назад) // Вопросы управления. 2016. № 2 (39). С. 291–295 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26705045>
13. Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 №44–ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2019 года.
14. Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 №44–ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам третьего квартала 2020 года.
15. Томилко Ю. В. Роль закупок для государственных и муниципальных нужд в стимулировании инновационной деятельности // Крымский научный вестник. 2015. № 4–1 (4). С. 117–123
16. Фархутдинова Ю. А. Понятие и содержание закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2017. № 4 (76). С. 112–116
17. Халикова С. С. Механизмы реализации государственных закупок товаров, оказания услуг, выполнения работ в Российской Федерации // Ученые заметки ТОГУ. 2018. № 3. Т. 9. С. 1374–1382.

Статья поступила в редакцию 07.12.2020

УДК 339.9:044.922

ДИАЛЕКТИКА ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Горда О. С., Горда А. С.

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

E-mail: alx27777@mail.ru

Изучены теоретико-методологические подходы к структуризации современной мировой экономической системы. Определены ключевые тенденции и факторы мирового экономического развития, среди которых выделены инновационно-технологическое развитие, международная миграция капитала, обеспеченность и эффективность использования природных ресурсов, международная миграция населения. Исследованы предпосылки и перспективы геоэкономических трансформаций мировой экономики в XXI веке по основным элементам национального богатства как основы и индикатора места отдельной страны в мир–системной матрице. Обоснована их недостаточность для изменения соотношения сил в глобальной экономической системе, состава и границ концентрических кругов мир–системного порядка организации мировой экономики.

Ключевые слова: мировая экономика, мир–система, инновации, технологии, инвестиции, трудовые ресурсы, человеческий капитал, природные ресурсы, геоэкономические трансформации.

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе развития мировая экономика находится на своеобразном распутье. Значительное количество эволюционно сложившихся экономических диспропорций критически приблизило ее к точке бифуркации, а текущий биоэкономический кризис стал дополнительным фактором турбулентности, способным как продвинуть ее на следующую качественную ступень развития, так и отправить на новый круг эволюции. Вместе с тем одним из наиболее обсуждаемых аспектов дальнейшего развития глобальной экономической системы является ожидаемое распределение сил между основными игроками глобального рынка, перспектива их перемещения между концентрическими кругами мир–системы.

Конструкцию современной мировой экономики сторонники мир–системного подхода рассматривают как систему «концентрических кругов», а именно: ядро, полупериферия, периферия. Ядро образует совокупность наиболее развитых государств. Далее следует круг стран–претендентов на быстрое вхождение в техносферу по уровню развития или важности выполняемых функций, за ними – государства, являющиеся источниками энергоресурсов и сырья и другие страны.

Например, О. А. Арин, исследуя структуру мира, сложившуюся на рубеже XX–XXI вв., предлагает рассматривать:

- 1) «Первый мир», включающий развитые страны (так называемый «золотой миллиард»), географически охватывающий три зоны: Северную Америку, Западную Европу и Японию;
- 2) «Второй мир», в состав которого входят Китай, Индия и постсоциалистические страны бывшего советского блока;
- 3) «Третий мир» – развивающиеся страны, функционирующие на основе

сочетания элементов феодализма и капитализма [1].

В то же время постоянства взглядов на распределение стран между концентрическими кругами мир–системы нет. Круг стран полупериферии определен в наименьшей степени, к тому же отсутствует единое видение траектории их дальнейшего перемещения между концентрическими кругами и перспектив социально-экономического развития. Поэтому существует востребованность дальнейших исследований предпосылок, динамики и перспективных направлений трансформационных процессов в развитии мировой экономической системы.

Цель статьи – определение перспектив и направлений геоэкономических трансформаций в XXI в. на основе оценки вероятности изменения состава и границ концентрических кругов мир–системного порядка организации мировой экономики.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Для достижения поставленной цели исследования за основу базового распределения стран между концентрическими кругами, с нашей точки зрения, целесообразно взять уровень среднедушевого дохода. Во–первых, такое распределение соответствует требованиям мир–системного подхода, иллюстрируя разный социально-экономический и ресурсный потенциал развития стран. Во–вторых, он позволяет воспользоваться статистическим данным Всемирного банка, по методике которого все страны по показателю среднедушевого дохода делятся на страны с низким доходом, доходом ниже, выше среднего и высоким доходом. В–третьих, распределение богатства между странами характеризуется значительной диспропорцией и является сравнительно стабильным во времени [2, с. 45], одновременно представляя собой аргумент в пользу деления мира на ядро, периферию и полупериферию и свидетельствуя об ограниченных возможностях для перемещения стран между указанными группами.

Согласно методике Всемирного банка, оценка богатства (как предпосылки и индикатора принадлежности страны к тому или иному концентрическому кругу) происходит по следующим составляющим: капитал, природные ресурсы, человеческие ресурсы, чистая стоимость зарубежных активов [2, с. 28]. Благодаря такому разделению представляется возможным отследить вероятное перемещение стран между концентрическими кругами, дополнив его информацией и технологиями. Именно эти ресурсы в XXI в. характеризуются высокими нормами отдачи.

Делягин М. Г. предлагает собственную концепцию мирового порядка, основанную на пятиуровневой технологической пирамиде: на первой (самой высокой) ступени пирамиды находятся управленческие технологии, задачей которых является формирование сознания множества экономических акторов; на второй – производственные технологии для реализации на практике технологических решений более высокого порядка; на третьей – потребительские товары, оборудование и услуги, поставляемые на открытый рынок; на четвертой – сложные однородные товары; на пятой – однородные «биржевые» товары сырьевого характера [3]. Каждая из этих технологий соответственно предусматривает разные уровни

отдачи на ресурс. Например, Шишков Ю. В. указывает, что продажа на мировом рынке одного килограмма сырой нефти приносит 2–2,5 цента прибыли, вместе с тем килограмм бытовой техники – 50 долл. США, килограмм авиационной техники – 1 тыс. долл. США, а килограмм электроники и информационной техники – до 5 тыс. долл. США [4, с. 155–156].

Приведенная статистика удачно иллюстрирует барьер, возникающий между странами владельцами технологий разного уровня, закрепляя их в различных концентрических кругах мир–системы. Ю. Павленко отмечает, что «как лидер в разработке новейших электронных и других технологий развитые страны Запада сегодня обеспечили себе почти монопольное право формирования информационных потоков и контроля над ними. Производя новейшие производственные технологии, они реализуют на мировом рынке товары лучшего качества и успевают обновить свою технологическую базу и наладить выпуск нового поколения товаров до того, как в остальных странах успеют достичь и реализовать эти их стандарты» [5, с. 105] и сформировать хотя бы минимальную угрозу доминирующему положению развитых стран на рынках высокотехнологичной продукции.

В определённой степени оценить уровень инновационного развития той или иной страны позволяет Глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index). Он совместно определяется Всемирной организацией интеллектуальной собственности, Корнельским университетом и Международной бизнес-школой INSEAD. Данный показатель даёт возможность составить рейтинг стран мира в зависимости от уровня инновационно-технологического развития их национальных экономик. Расчет The Global Innovation Index производится с 2007 г. на основе комплексного перечня критериев и показателей, характеризующих уровень инновационного развития стран по 80 разнообразным переменным.

Авторы данного исследования придерживаются точки зрения, что успешность и результативность экономической системы государства связана, как с наличием потенциала инновационного развития, так и с условиями для его эффективной реализации. Соответственно Индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух категорий показателей: имеющиеся ресурсы и условия для разработки и внедрения инноваций (Innovation Input) и полученные практические результаты инновационной деятельности (Innovation Output). Другими словами, The Global Innovation Index показывает соотношение объёмов затрат и полученного результата, что даёт возможность оценить уровень эффективности мер стимулирования инновационного развития. Страны с наиболее высоким Индексом демонстрируют удивительную стабильность в данном направлении (табл. 1).

Анализ состава лидеров рейтинга стран по Глобальному индексу инноваций в 2019 г. в сравнении с 2013 г. показывает, что 18 стран из числа 20 лидеров в 2013 г. сохранили свои позиции в ТОП–20 и в 2019 г. Такая высокая стабильность может быть объяснена тем фактом, что высокий уровень инновационного развития обуславливает цепную реакцию. При накоплении определённого критического объёма инвестиции начинают привлекать новые инвестиции, таланты привлекают таланты, а технологии и инновации порождают новые технологии и инновации [6, с. 101].

Таблица 1

ТОП–20 стран по Глобальному индексу инноваций

№	Страна	2013	№	Страна	2019
1	Швейцария	66,6	1	Швейцария	67,2
2	Швеция	61,4	2	Швеция	63,7
3	Великобритания	61,2	3	США	61,7
4	Нидерланды	61,1	4	Нидерланды	61,4
5	США	60,3	5	Великобритания	61,3
6	Финляндия	59,5	6	Финляндия	59,8
7	Гонконг	59,4	7	Сингапур	58,4
8	Сингапур	59,4	8	Дания	58,4
9	Дания	58,3	9	Германия	58,2
10	Ирландия	57,9	10	Израиль	57,4
11	Канада	57,6	11	Южная Корея	56,6
12	Люксембург	56,6	12	Ирландия	56,1
13	Исландия	56,4	13	Гонконг	55,5
14	Израиль	56,0	14	Китай	54,8
15	Германия	55,8	15	Япония	54,7
16	Норвегия	55,6	16	Франция	54,2
17	Новая Зеландия	54,5	17	Канада	53,9
18	Южная Корея	53,3	18	Люксембург	53,5
19	Австралия	53,1	19	Норвегия	51,9
20	Франция	52,8	20	Исландия	51,5

Составлено авторами на основе [7, 8]

Такая стабильность одновременно является подтверждением ограниченности возможностей для стран периферии и полупериферии войти в состав мир–системного ядра, по крайней мере по индикатору инновационно-технологического развития, как это удалось сделать Китаю. Для этого следует критически повысить инвестиции в НИОКР. Страны–лидеры инновационного рейтинга тратят на НИОКР не менее 2 % ВВП (табл. 2), что составляет 32 млрд долл. США в Южной Корее, 410 млрд долл. США в США. Даже страны БРИКС (за исключением Китая) не преодолевают этот барьер и даже не приближаются к нему, не говоря уже о других странах периферии и полупериферии. Это в свою очередь ставит под сомнение возможности соответствующих государств в ближайшие десятилетия нарушить инновационное и технологическое доминирование стран ядра и изменить глобальную геоэкономическую диспозицию.

Если накануне Первой мировой войны 2/3 всех инвестиций направлялись из развитых стран в их колонии, то уже в 1990–х годах 3/4 всех накопленных инвестиций составляли перекрестные капиталовложения развитых стран [9, с. 84]. То есть капитал оборачивается, прежде всего, внутри ядра мир–системы, не обогащая

страны периферии или полупериферии, не обеспечивая их ресурсами для прорыва к смежному концентрическому кругу.

Таблица 2

ТОП–20 стран по объёмам расходов на НИОКР, в % к ВВП

Страны	2000	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2018
Израиль	3,9	4,1	3,9	4,2	4,3	4,3	4,8	5,0
Южная Корея	2,2	2,6	3,5	4,3	4,2	4,2	4,6	4,8
Швеция	–	3,4	3,2	3,1	3,3	3,3	3,4	3,3
Япония	2,9	3,2	3,1	3,4	3,3	3,1	3,2	3,3
Австрия	1,9	2,4	2,7	3,1	3,0	3,1	3,1	3,2
Германия	2,4	2,4	2,7	2,9	2,9	2,9	3,0	3,1
Дания	–	2,4	2,9	2,9	3,0	2,9	3,0	3,1
Финляндия	3,2	3,3	3,7	3,2	2,9	2,7	2,8	2,8
США	2,6	2,5	2,7	2,7	2,7	2,7	2,8	2,8
Бельгия	1,9	1,8	2,1	2,4	2,5	2,5	2,7	2,8
Франция	2,1	2,1	2,2	2,3	2,3	2,2	2,2	2,2
Китай	0,9	1,3	1,7	2,0	2,1	2,1	2,1	2,2
Нидерланды	1,8	1,8	1,7	2,0	2,0	2,0	2,0	2,2
Норвегия	–	1,5	1,6	1,7	1,9	2,0	2,1	2,1
Исландия	2,6	2,7	–	2,0	2,2	2,1	2,1	2,0
Словения	1,4	1,4	2,1	2,4	2,2	2,0	1,9	1,9
Чехия	1,1	1,2	1,3	2,0	1,9	1,7	1,8	1,9
Великобритания	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7
Канада	1,9	2,0	1,8	1,7	1,6	1,6	1,7	1,6
Венгрия	0,8	0,9	1,1	1,4	1,4	1,2	1,3	1,6

Составлено авторами на основе [10]

Процесс глобализации имеет неоднозначное влияние на национальные экономические системы вследствие объективной обусловленности, цикличности и необратимости данного процесса, сопровождающегося усилением конкурентной борьбы за капитал на мировом рынке. При этом объективный характер экономического механизма глобализации приводит к трансформации характеристик последней: так, хотя свободное перемещение капитала должно стимулировать развитие производственных сил, данный процесс приводит к формированию мирового спекулятивного капитала; международные организации, которые выражают экономические и политические интересы ведущих государств мира, реализуют экономическую политику, которая может не соответствовать интересам национальной экономики и т. д.

В условиях глобальной нестабильности мировой экономики, проявлений циклических финансовых потрясений глобализация выступает действенным рычагом защиты ПИИ от резких изменений на рынке международного инвестирования. При этом наблюдается значительное влияние глобальных трансформационных сдвигов в перераспределение рынков международного инвестирования: во-первых, при сохранении лидерства развитых стран в инвестиционном развитии значительно изменилась география ПИИ в пользу развивающихся стран; во-вторых, наблюдаются сложные периоды перераспределения притока ПИИ между развитыми странами и развивающимися странами в рамках глобальных инвестиционных волн.

Лидером в привлечении иностранного капитала и основной движущей силой мировой либерализации, в частности финансовой, выступают США. Одновременно в мире происходит смена парадигмы инвестиционных процессов, при которой доминирующим мотивом иностранного инвестирования становится укрепление самодостаточности экономик европейских стран. В результате в нестабильной международной инвестиционной среде европейская экономика является более устойчивой по сравнению с другими регионами, и соответственно – более привлекательной для стратегического инвестора.

В условиях неустойчивых тенденций глобального инвестирования растут объемы привлечения инвестиций в АТЭС, БРИКС, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР. Меняется направленность потоков прямых иностранных инвестиций между регионами, в частности заинтересованность в их оживлении проявляют страны Азии. Инвестиционно привлекательными секторами являются сфера услуг, нефтегазовый сектор, фармацевтическая, химическая и пищевая промышленность, микроэлектроника и биотехнологии, развитие искусственного интеллекта. Также страны заинтересованы в привлечении ПИИ в сектора, связанные с достижением целей устойчивого развития, в частности для развития инфраструктуры.

В целом, следует отметить, что в XXI в. наблюдается постепенное возрастание роли развивающихся стран в международном движении капитала. Существенный рост демонстрируют одновременно и входные, и выходные капитальные потоки для развивающихся стран. Такой характер международного движения капитала объясняется по крайней мере двумя ключевыми факторами: большими темпами развития экономик периферии и полупериферии по сравнению со странами ядра; институциональной слабостью стран периферии и полупериферии.

Рост уровня и качества жизни в развитых странах мир-системного ядра в течение XX в. негативно повлиял на динамику их экономического развития – увеличение стоимости рабочей силы, рост социальных стандартов, установление высоких экологических стандартов заставляли компании выносить производства за пределы стран ядра – в страны периферии и полупериферии. Это обеспечивало приток автономных инвестиций в экономики этих стран и стимулировало ускорение темпов их экономического роста, что, в свою очередь, стимулировало приток индуцированных инвестиций, подпитывая еще в большей степени усиление их экономик. Как следствие, с начала 2000-х гг. наблюдается системное преобладание темпов экономического роста в странах периферии по сравнению со странами ядра,

не говоря уже о странах полупериферии, для которых традиционно характерны более высокие темпы экономического роста [11].

С нашей точки зрения, в течение XXI века следует ожидать продолжения этой тенденции с постепенным выходом на первое место по темпам экономического роста стран периферии, которые будут опережать уже не только страны ядра, но и страны полупериферии. В последних послекризисное восстановление экономического роста и связанный с этим рост благосостояния населения постепенно будет обуславливать удорожание производства, замедлять темпы экономического роста, стимулируя изменение вектора движения капитала в сторону стран периферии, объясняя в целом растущую динамику входного потока капитала в страны периферии и полупериферии.

Второй из факторов детерминации векторов международного движения капитала – институциональная слабость стран периферии и полупериферии – объясняет действие так называемого парадокса Лукаса, который указывает на движение капитала из стран периферии в страны ядра, несмотря на низкие процентные ставки в последних. Это можно объяснить, во-первых, множеством рисков, с которыми сталкиваются инвесторы в странах периферии, начиная от коррупции и заканчивая неразвитой инфраструктурой, что является фактором нивелирования номинально высоких процентных ставок по капиталу и заставляет инвесторов диверсифицировать свои вложения, реэкспортируя избыток капитала обратно в развитые страны.

Во-вторых, неразвитость финансовых рынков как отдельного элемента рыночной инфраструктуры затрудняет реинвестирование в экономики развивающихся стран, что также стимулирует обратный поток капитала. Если к этому добавить сравнительно высокие доли сбережений в структуре используемого дохода для развивающихся стран в сравнении с развитыми, то становится понятным стремительный рост не только входящего, но и исходящего потока прямых иностранных инвестиций, который по абсолютному значению почти достиг аналогичный индикатор для развитых стран.

Если же еще учесть движение портфельных инвестиций, которые еще более чувствительны к рискам, чем прямые инвестиции, и требуют наличия эффективного финансового рынка, то становится очевидным, что обуславливает чистое движение капитала от стран периферии в страны ядра, усиливая монолитность последнего. Следовательно, по этому критерию, как и по инновационно-технологическому, перспективы нарушения мир-системного устройства мировой экономики в XXI в. достаточно призрачны и маловероятны.

Еще одной составляющей национального богатства являются природные ресурсы. Экономическое развитие в XX в., рост благосостояния населения развитых стран, снижение уровня бедности в развивающихся странах сопровождалось стремительным ростом объемов использования ресурсов – биомассы, топлива, минералов, представляя собой еще один драйвер глобального экономического роста наравне с финансовым капиталом. Ежегодное использование природных материальных ресурсов еще в 2010 г. увеличилось до более 70 млрд т по сравнению с 23,7 млрд т в 1970 г. [12, с. 31].

Потребление ресурсов в разных странах имеет различную интенсивность, в целом соответствуя концепции концентрических кругов. Об этом свидетельствует статистика экологического следа (индикатора, характеризующего спрос человеческой популяции на природный капитал) различных стран, который иллюстрирует, что в странах Северной Америки ежегодный экологический след составляет около 25 т на душу населения, в Западной Европе – 20 т на душу населения, странах Восточной Азии и Океании, Латинской Америки – 9–10 т на душу населения, странах Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии – 7,5 т на душу населения, странах Африки – менее 3 т на душу населения [12, с. 16–17].

Обратная ситуация с добычей природных ресурсов. В течение 1970–2010 гг. доля ресурсов, добытых в развитых странах Северной Америки, Западной Европы и даже Восточной Европы и постсоветских странах, сократилась, а соответствующая доля в развивающихся странах, прежде всего, в странах Восточной Азии и Океании, стремительно выросла (табл. 3). В Китае и Индии чистый экспорт природных ресурсов является отрицательным, однако для большей части развивающихся стран такое условие не выполняется. Их природные ресурсы по низким сырьевым ценам экспортируются для дальнейшей переработки и потребления в развитых странах, и эта тенденция имеет стабильный и устойчивый характер [12, с. 56].

Таблица 3

Динамика географической структуры добычи природных ресурсов, %

Регион	1970	2010
Западная Европа	20,9	10,5
Восточная Европа, Кавказ и Центральная Азия	14,7	5,8
Ближний Восток	3,2	3,4
Восточная Азия и Океания	24,3	52,9
Африка	7,9	7,0
Северная Америка	19,6	9,7
Латинская Америка	9,4	10,7

Составлено авторами на основе [12]

Даже в случае, когда первичная переработка происходит в странах добычи, технологическое отставание таких стран обуславливает сравнительно низкую эффективность использования природных ресурсов. Средняя материалоемкость ВВП стран Северной Америки и Западной Европы вдвое ниже, чем общемировой уровень данного индикатора, а для развивающихся стран – в 1,5–2,5 раза превышает среднемировой уровень [12, с. 71], фиксируя роль соответствующих стран в мир–системном порядке.

С нашей точки зрения, вряд ли есть основания ожидать изменений такого порядка в ближайшем будущем. Результаты анализа динамики структуры ВВП соответствующих стран свидетельствуют о росте доли ресурсной ренты в структуре ВВП стран с низким среднедушевым доходом с 4 % в середине 1970–х до 11 % в 2017 г. [13], а, следовательно, о их все большей их зависимости от торговли ресурсами.

Поскольку в основном речь идет об исчерпаемых ресурсах, запасы которых в мире стремительно сокращаются (например, ожидается, что разведанных ресурсов нефти хватит на 65 лет, природного газа – на 67 лет., железной руды – на 72 года, медной руды – на 53 года и т. д. [12, с. 35]), что заставляет производителей переходить на менее материалоемкие технологии и технологии производства из возобновляемых ресурсов, то в XXI в. эти страны потеряют свое основное конкурентное преимущество, увеличивая отрыв от мир-системного ядра, укоряя и усиливая имеющиеся геоэкономические диспропорции.

Еще одним базовым ресурсом, определяющим богатство наций, является человеческий ресурс. Именно он выступает доминирующей составляющей национального богатства в современном мире. Исключением являются лишь страны с низким доходом на душу населения, где его опережают природные ресурсы, однако даже здесь доля человеческого капитала в национальном богатстве составляет более 40 %. В странах ОЭСР с высоким уровнем дохода на душу населения его доля в национальном богатстве достигает 70 % [14].

Такой разрыв между капитализацией рабочей силы в странах ядра и периферии, прежде всего, обусловлен ее высоким качеством, что в сочетании с технологиями обеспечивает большую отдачу на ресурс по сравнению с аналогичным показателем для густонаселенных развивающихся стран. По данным ООН, из двух детей, родившихся в 2000 г.: в развитой стране с очень высоким уровнем человеческого развития и развивающейся стране с низким уровнем человеческого развития, первый ребенок имеет шанс в 50 % стать студентом учреждения высшего образования, вместе с тем второй с вероятностью 17 % не доживет до 20-летнего возраста, а его шанс поступить в учреждение высшего образования – ниже 3 % [15, с. 1]. Таким образом, формируется своеобразный образовательный якорь, который также сдерживает развитие стран периферии и полупериферии, их переход к мир-системному ядру.

Просветительская деятельность международных организаций и усилия правительств развивающихся стран существенно повысили грамотность их населения в течение XX в., однако, это касается преимущественно начального образования. По состоянию на 2017 г. доля населения, имеющего начальное образование, в странах с низким уровнем человеческого развития достигла отметки 42,3 %, в группе стран со средним уровнем доходов – 66,5 %, с высоким уровнем доходов – 84,9 %, и с очень высоким – 93,5 %. Однако в сегменте высшего образования, которое отвечает за формирование высококвалифицированного специалиста, ситуация намного хуже. Доля населения с высшим образованием в странах с низким уровнем человеческого развития составляет лишь 3,2 % против 28,6 % в странах с очень высоким уровнем человеческого развития. При этом в течение последних 10 лет прирост специалистов с высшим образованием в последней группе составил 7,1 %, тогда как в первой – только 1,1 % [15, с. 8, 36]. Как следствие, страны, в которых уровень образованности населения значительно ниже (выпускники вузов составляют менее 5 % населения), вынуждены выполнять роль периферии в мировой экономической системе.

Разница в доходах населения в разных странах только усугубляет вышеуказанную геоэкономическую диспропорцию, «вымывая» наиболее квалифицированные кадры из развивающихся стран в развитые страны вследствие трудовой миграции. В 2017 г. скорректированный чистый национальный доход на душу населения в развитых странах (странах с высоким доходом на душу населения) был в 55 раз выше аналогичного показателя для стран с низким доходом на душу населения, в 19 раз выше, чем в странах с доходом на душу населения ниже среднего, и в 5 раз выше по сравнению со странами с доходом на душу населения выше среднего, а накануне мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. эти пропорции были еще больше: соответственно в 82, 31 и 9 раз. И, как следствие, показатели чистого притока рабочей силы в развитых странах на протяжении периода с 1962 по 2017 гг. были положительными, контрастируя с системным оттоком рабочей силы из развивающихся стран [16].

В то же время, начиная с середины 2000-х гг. и в большей степени после мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., темпы миграции снижаются, реагируя на сокращение разрыва между доходами с одной стороны, и обуславливая это сокращение, с другой стороны. С нашей точки зрения, здесь можно отметить действие нескольких факторов.

Первый – замедление развития ведущих экономик мира. Это снижает разрыв между доходами населения как стимул к эмиграции. К тому же в настоящее время драйверами экономического роста в мире становятся развивающиеся страны. Если в послевоенный период развитые страны мира испытывали недостаток низкоквалифицированной рабочей силы, которая до сих пор остается основной базой миграционных потоков, то с перенесением многих производств в менее развитые страны этот вектор миграции стал слабее, потянув за собой снижение миграционной активности в целом. Сейчас развитые страны мира преимущественно формируют запрос на высококвалифицированную рабочую силу, прописывая такие условия в своем законодательстве, которые способны обеспечить ее приток. При этом постепенно снижается спрос на низкоквалифицированный труд, что обусловлено насыщением региональных рынков соответствующим ресурсом. Продолжение этого тренда можно ожидать в ближайшие десятилетия XXI века.

Второй фактор – технологический. Если в XX в. для работы на американскую корпорацию необходимо было переехать в США, то сегодня можно работать удаленно из любой точки мира. Gig-платформы, получив распространение во второй декаде XXI в., замедлили темпы международной миграции, по крайней мере в сегменте высококвалифицированного персонала. Безусловно, дальнейшее развитие gig-экономики только усилит эти тенденции. В то же время не стоит ожидать критического падения темпов миграции, особенно в сегменте высококвалифицированной рабочей силы, как и не стоит надеяться на существенные изменения ее векторов.

Учитывая это, можно прийти к выводу, что мир–системная структура глобальной экономики остается достаточно жесткой и вряд ли изменится в ближайшие 20–50 лет. Поэтому, как и раньше, можно будет наблюдать переток рабочей силы из развивающихся стран в развитые. Несмотря на рост уровня доходов

в первых (только в течение 1980–2008 гг. доля лиц, живущих за чертой бедности, сократилось более чем вдвое [17, с. 1577–1625]), именно благодаря такому росту процессы миграции в развитые страны сохраняют свою актуальность. Ведь увеличение доходов во многих развивающихся странах способствовало появлению в них так называемого среднего класса – населения, которое, удовлетворив базовые потребности низших ступеней пирамиды Маслоу, формирует запрос на блага высшего порядка: социальные гарантии, социальное признание, уважение, свободу самовыражения и т. д., которые многие развивающиеся страны обеспечить не могут из-за отсутствия эффективных общественных институтов. Как следствие, у высококвалифицированной рабочей силы появляются неэкономические стимулы к миграции, что еще в большей степени усиливает имеющиеся диспропорции в распределении человеческого капитала между странами, закрепляя их в текущих концентрических кругах мир–системы.

ВЫВОДЫ

По результатам исследования геоэкономической диспозиции сил различных национальных игроков глобального рынка, которые определяются их национальным богатством и стратегией приумножения последнего, можно сделать вывод об ожидаемом постоянстве состава и границ концентрических кругов мир–системного порядка организации глобальной экономики в XXI в.

Несмотря на изменение отдельных геоэкономических трендов в XXI в., в частности, преобразования стран периферии из аутсайдеров в лидеров экономического роста, усиление их вовлеченности в международное движение капитала, сокращение темпов миграции рабочей силы и т. п., с нашей точки зрения, не следует ожидать размытия границ между отдельными концентрическими кругами не только в ближайшем будущем, но и в долгосрочной перспективе. Имеющиеся технологические, образовательные, инфраструктурные барьеры являются достаточно эффективными для сохранения власти стран ядра над периферией, подчинения последней целям развития ядра мировой экономической системы.

Список литературы

1. Арин О. А. Мир без России. Серия: История XXI века. М. Эксмо, 2002. 480 с.
2. Lange G.–M., Wodon Q., Carey R. The Changing Wealth of Nations 2018: Building a Sustainable Future. [Электронный ресурс]. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29001/9781464810466.pdf>
3. Делягин М. Г. Мировой кризис: общая теория глобализации. М: ИНФРА–М, 2003. 768 с.
4. Шишков Ю. В. Глобализация экономики – продукт индустриализации и информатизации социума // Общественные науки и современность. 2002. № 2. С. 155–156.
5. Павленко Ю. Глобалізація та цивілізаційні зрушення сьогодення // Міжнародна економічна політика. 2005. Вип. 2. С. 102–118.
6. Геоэкономические сценарии развития и реструктуризации хозяйства России: монография / Под научной редакцией М. Г. Никитиной. Симферополь: ИП Корниенко А.А., 2020. 250 с.
7. The Global Innovation Index 2013. [Электронный ресурс]. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2013.pdf
8. The Global Innovation Index 2018. [Электронный ресурс]. URL:

https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf

9. Володин А. Г., Широков Г. К. Глобализация: истоки, тенденции, перспективы // ПОЛИС. Политические исследования. 1999. № 5. С. 83–93.

10. World Development Indicators (WDI). [Электронный ресурс]. URL: <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators>

11. GDP growth. The World Bank Data. [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?end=2018&start=1960&view=chart>

12. Global Material Flows and Resource Productivity. Assessment Report for the UNEP International Resource Panel. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.resourcepanel.org/reports/global-material-flows-and-resource-productivity-database-link>

13. Total natural resources rents (% of GDP). The World Bank Data. [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.TOTL.RT.ZS?locations=XD>

14. The Changing Wealth of Nations 2018. The World Bank. [Электронный ресурс]. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29001/9781464810466.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

15. Human Development Report 2019. Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century. United Nations Development Programme. [Электронный ресурс]. URL: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2019.pdf>

16. Net migration. The World Bank Data. [Электронный ресурс]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SM.POP.NETM>

17. Chen S. Ravallion M. The Developing World is Poorer than we Thought, but no Less Successful in the Fight Against Poverty // Quarterly Journal of Economics. 2010. Vol. 125. Issue 4. P.1577–1625

18. Гаджиев К. С. Размышления о перспективах мир–системы // Власть. 2016. № 2. С. 5–13.

19. Варнавский В. Г. Трансформация мирового геоэкономического пространства в условиях реиндустриализации // Вестник Института экономики РАН. 2019. № 2. С. 119–133

Статья поступила в редакцию 07.12.2020

УДК 338.462

КЛАССИФИКАЦИЯ УСЛУГ, ОКАЗЫВАЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТОРГОВОЙ СФЕРЫ

Гутникова О. Н., Павлуненко Л. Е.

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

E-mail: vechirko15@mail.ru

Представлены и систематизированы существующие подходы к определению понятия «услуга». Выявлено отсутствие единого мнения ученых как в отношении самого термина, так и в определении его места в экономической деятельности торговых предприятий. На основании положений нормативных и правовых актов обосновано разделение услуг на торговые, сервисные и социальные; проведено их сравнение по отдельным критериям. Рассмотрены недостатки нормативного регулирования торговых услуг, отмечено отсутствие критериев их оценивания. По результатам проведенного исследования предложена авторская классификация торговых услуг. В ее основу положены признаки, которые в дальнейшем могут быть использованы для разработки критериев оценки качества услуг.

Ключевые слова: торговая деятельность, торговые услуги, торговое обслуживание, качество торговых услуг, классификация торговых услуг

ВВЕДЕНИЕ

Понятие «услуга» достаточно широко используется как в практике деятельности предприятий, так и в повседневной жизни человека. При этом сущность понятия (содержание услуги) часто является объектом научных споров, вызванных, во-первых, видовым разнообразием оказываемых услуг, во-вторых, несовершенством нормативно-правовой базы, регламентирующей их содержание и порядок предоставления; как следствие, снижается качество услуг, предоставляемых населению. Отсутствие в настоящее время стандартной классификации ведет к путанице при отнесении оказываемой услуги к определенному виду экономической деятельности. Цель исследования – составить и обосновать классификацию торговых услуг путем решения ряда задач: систематизации подходов к определению понятия «торговая услуга», проведения сравнения отдельных параметров услуг, оказываемых населению, обоснования недостатков нормативных документов в области регулирования торговых услуг, определения классификационных признаков для разработки классификации.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В мировой практике нет единого подхода к определению понятия «услуга». Ее рассматривают как с позиции сервиса, так и с позиции обслуживания, используя при этом несколько разноплановых подходов к трактовке термина. Наиболее интересные, на наш взгляд, подходы к определению понятия представлены в таблице 1.

Таблица 1

Подходы к определению понятия «услуга»

Подход	Автор (источник)	Определение
С позиции товара (продукции), активов.	Супян В. [1]	Такие виды продукции, которые не могут быть складированы и потребляются в месте и во время потребления.
	Малера Р. [2]	Нематериальные активы, которые производятся с целью сбыта. Нематериальные активы – это ценность, которая не является физическим объектом, но имеет стоимость – денежная оценка.
С позиции блага	Ассэль Г. [3]	Неосязаемые блага, которые приобретаются, но не связаны с собственностью.
	Ватолкина Н. [4]	Единичное благо, которое является результатом деятельности, предлагается конкретному потребителю и имеет для него ценность.
С позиции отношений между людьми	Софина Т. [5]	Отношение между людьми, невещественный полезный эффект непосредственных взаимодействий экономических субъектов, т. е. результат материальной деятельности независимо от приобретения этим результатом (эффектом) материально-вещественной формы.
	Романович Ж. [6]	Результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя (заказчика).
С позиции процесса, действий	Гренроос К. [7]	Процесс, включающий серию (или несколько) неосязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателем и обслуживающим персоналом, фактическим ресурсами, системами предприятия, поставщика услуг.
	Посыпанова О. [8]	Действия продавца, имеющие рыночную стоимость и психологическую выгоду для потребителя.
С позиции вида деятельности	Словарь экономических терминов [9]	Вид деятельности, работ, в процессе восполнения которых не создается новый, ранее не существовавший материально-вещественный продукт, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта.
	Котлер Ф. [10]	Деятельность, которую одна сторона может предложить другой; неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо.

Источник: составлено авторами на основании [1–10]

В ходе исследования толкования понятия «услуга» в научной литературе нами выделено 5 подходов, сторонниками которых услуга рассматривается как товар, вид блага, вид отношений, процесс или действие, а также как вид деятельности. На наш взгляд, мнения авторов объединяет только одно положение – услуга нематериальна. В остальном их мнения расходятся. Некоторые авторы считают, что услуга предполагает взаимодействие между двумя или несколькими экономическими субъектами. Другие выделяют услугу как элемент, существующий отдельно от субъектов, ее оказывающих.

При рассмотрении услуги как вида деятельности нами отмечено, что изменение качества уже готового продукта ведет к изменению потребительской ценности

(стоимости) даже без учета изменения цены (если услуга платная). При его улучшении потребительская удовлетворенность возрастает, а при ухудшении – снижается.

Отсутствие единого мнения, в первую очередь, связано с тем, что практически никто из ученых не разделяет услуги в зависимости от сферы экономической деятельности, в которой они оказываются (предоставляются) и их экономической стоимости (цены). Иначе говоря, нет разграничения, платная эта услуга или нет. Предоставляет ли услугу сервисное предприятие по установленной цене, и потребитель получает ее в качестве товара, или предприятие социальное, где услуга оказывается бесплатно, следовательно, ее нельзя рассматривать с позиции товара, так как она не имеет стоимости.

Еще большая путаница возникает при определении услуг, которые предоставляют предприятия торговли. Во-первых, большинство из них являются бесплатными, следовательно, не могут рассматриваться как товар. Во-вторых, они осязаемы, так как неразделимо связаны с материальным объектом. Например, услуга, предполагающая замену технически сложного товара (машины, прибора), проходящего гарантийный ремонт, на аналогичный товар. При этом покупатель осуществляет некие действия с материальным объектом, за который плата не взимается, но получает определенное благо, удовлетворяя свои потребности.

Исследование услуг, которые предоставляют предприятия торговой сферы, носят преимущественно нормативный характер. Нет единого мнения о том, является ли торговая услуга товаром и ее стоит рассматривать как объект торговли, или она является отдельным экономическим видом деятельности.

Так, согласно ГОСТ Р 51304–2009 «Услуги торговли. Общие требования», услуга торговли – результат непосредственного взаимодействия продавца и покупателя, а также собственная деятельность продавца по удовлетворению потребностей покупателя при купле–продаже товаров.

Следует учитывать, что процесс оказания услуг торговли состоит из следующих основных этапов: выявление спроса и формирование ассортимента товаров, приемка товаров, обеспечение хранения товаров, предпродажная подготовка товаров, выкладка товаров, предложение товаров покупателю (показ, демонстрация, примерка, взвешивание), организация расчета с покупателем, отпуск товара покупателю.

В соответствии с нормативным документом услуги розничной торговли включают в себя:

- реализацию товаров (основные операции: ознакомление покупателей с товарами; показ или демонстрация товаров или образцов товаров покупателям; консультации покупателей; выбор товаров покупателями; организация расчета за товары; упаковка купленных товаров; выдача купленных товаров; доставка купленных товаров по заказу покупателей);
- оказание помощи покупателю в приобретении (покупке) товаров и при их использовании и применении;
- информационно-консультационные (консалтинговые) услуги;

КЛАССИФИКАЦИЯ УСЛУГ, ОКАЗЫВАЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЯМИ...

– дополнительные услуги по созданию удобств покупателям в приобретении (покупке) товаров.

Исходя из вышесказанного, консультации покупателей, доставка купленных товаров, а также настройка и проверка в действии технически сложных товаров перед их продажей не являются дополнительной услугой. Так, предпродажная настройка телевизора, равно как и придание товарного вида одежде путем ее отпаривания или глажения, относится к группе услуг «оказание помощи покупателю в приобретении (покупке) товаров и при их использовании и применении».

Чтобы внести ясность, необходимо определить сущность торговой услуги и установить ее особенности. С этой целью на основании изучения базы нормативно-правового обеспечения услуг, оказываемых предприятиями торговли, бытового обслуживания и социальной сферы, нами были определены критерии оказываемых услуг и их характеристики, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Сравнительная характеристика услуг

Критерии	Услуги		
	торговых предприятий	сервисных предприятий	социальные
Правовое и нормативное обеспечение условий предоставления	Частично регулируются, так как нет четких положений по видовой классификации и не отнесены к отдельному виду деятельности.	Регулируются Правилами, утверждаемыми Постановлением Правительства РФ как отдельный вид деятельности, имеют свой код ОКВЭД; Стандартами РФ; Налоговым законодательством	Регулируются в ряде случаев Федеральным законом, Стандартами РФ при этом выделяются как деятельность в социальной сфере
Видовое разнообразие	Устанавливается администрацией торгового предприятия	Определяется профилем предприятия	Ограничено Федеральным Законом
Стоимость	Бесплатные и платные	Только платные	Только бесплатные
Контроль	На уровне администрации предприятия; региональных и муниципальных организаций по защите прав потребителей	Государственный, ведомственный, муниципальный контроль, осуществляемый организациями по защите прав потребителей, органами налоговой инспекции.	Государственный, муниципальный контроль, осуществляемый различными инспекциями; общественный мониторинг.

Источник: составлено авторами на основании нормативно-правовых актов

Работа по всем представленным направлениям основывается на положениях Гражданского кодекса Российской Федерации и Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей», которые, в первую очередь, направлены на обеспечение качества и безопасности реализуемых товаров, информирование потребителей, нормирование режима работы предприятий и др.

Правовое и нормативное обеспечение деятельности по оказанию сервисных услуг осуществляется на основании Правил оказания услуг общественного питания, Правил бытового обслуживания населения, других отраслевых правил оказания услуг, а также действующими стандартами на однородные услуги (услуги парикмахерских, транспортные услуги, услуги связи и др.), регламентирующими порядок оказания услуг и ответственность исполнителя. Номенклатура показателей качества оказываемых услуг отражена в соответствующих стандартах (ГОСТ Р 51142–2019 Услуги бытовые. Услуги парикмахерских и салонов красоты, ГОСТ Р 52496–2019 Социальное обслуживание населения. Контроль качества социальных услуг, ГОСТ Р 52142–2013 Социальное обслуживание населения. Качество социальных услуг).

Федеральный закон «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» составляет основу правового обеспечения социальных услуг, требования к качеству которых и критерии оценивая также закреплены в нормативном документе.

В частности, услуги, направленные на обеспечение социальной безопасности и (или) экономической устойчивости, включают:

- содействие в организации предоставления услуг предприятиями торговли, а также в предоставлении информационных услуг;
- содействие в доставке на дом продуктов питания и промышленных товаров первой необходимости, средств санитарии и гигиены, средств ухода и т. д.

Правовую базу услуг, оказываемых торговыми предприятиями, формирует Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», положения которого в основном затрагивают организацию торгового обслуживания, порядок работы и проектирование предприятий торговли.

Действующие правила продажи товаров (для различных видов торговли), утратят свою силу с 1 января 2021 года. Взамен упраздненных правил будут введены новые единые правила продажи товаров по договору розничной купли–продажи, в том числе для дистанционной и комиссионной торговли. Вступят в силу обновленные перечни товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара; непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену. В правилах появится норма о праве продавца на привлечение третьего лица для осуществления сборки и (или) установки (подключения) на дому у потребителя технически сложного товара, самостоятельная сборка и (или) подключение которого потребителем не допускается. При этом в них не будет требований об обязательном наличии у продавца книги жалоб и предложений. В министерстве считают, что данное требование устарело и было

КЛАССИФИКАЦИЯ УСЛУГ, ОКАЗЫВАЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЯМИ...

уместным в условиях иной формы экономики, не предполагающей конкурентной среды. Очевидно, что в них не будет и рекомендаций, касающихся оценки качества торгового обслуживания.

В числе отличительных особенностей выделяемых стандартом типов торговых предприятий наряду с площадью, товарной специализацией и формой торгового обслуживания покупателей значатся организация стоянки для парковки автотранспорта; наличие цехов по производству продукции общественного питания (кулинарных, кондитерских, булочных изделий и блюд); возможность реализации товаров дистанционным способом, а также оказание дополнительных услуг торговли. При этом перечень услуг торговли, оказываемых предприятием, может быть расширен администрацией в зависимости от ассортимента реализуемых товаров с учетом специализации и местонахождения торгового объекта, специфики обслуживаемого контингента и совместимости услуг.

В ГОСТ Р 51304–2009 прописаны группы требований и их характеристики, однако отсутствуют критерии их оценки. Так, услуги торговли должны отвечать требованиям социального назначения; функциональной пригодности; информативности; эргономичности; безопасности; эстетичности; культуры обслуживания.

Требование функциональной пригодности услуг торговли предусматривает:

- точность и своевременность оказания услуги, включая соблюдение установленного режима работы предприятия торговли, ассортиментного перечня товаров, времени оказания услуги и времени ожидания заказа требованиям, установленным на предприятии, точность выписки счета и оформления кассового чека и др.;

- реализацию товаров надлежащего качества;

- обеспечение условий для выбора потребителем товаров и услуг различных видов;

- соответствие обслуживающего персонала профессиональному назначению, в том числе компетентность и квалификацию персонала, умение общаться с потребителями, знание и соблюдение профессиональной этики поведения.

Требование культуры обслуживания предлагает в качестве оценочного показателя профессионализм и этику поведения обслуживающего персонала, оценку которых предполагается проводить по таким характеристикам, как вежливость, компетентность, доступность персонала для покупателей, уровень мастерства и комфорта.

Информации о критериях оценки услуг торговли, равно как и оценки процесса торгового обслуживания, нет ни в одном нормативном документе, действующем на территории Российской Федерации.

Таким образом, в отличие от других видов услуг, услуги, предоставляемые предприятиями торговой сферы, в большинстве случаев являются бесплатными. Их видовой перечень не установлен. Не разработаны и критерии оценки указанных в стандартах оценочных показателей услуг торговли.

Контроль уровня услуг, предоставляемых торговым предприятием, осуществляется его администрацией, а также региональными и муниципальными

организациями по защите прав потребителей. Правила предоставления услуг потребителям, согласно которым можно было бы оценить их качественный уровень, а, следовательно, защитить потребителя от некачественного торгового обслуживания, в настоящее время законодательно не закреплены.

Специфика торговых услуг, которые в большинстве случаев рассматриваются как торговые операции, определяет необходимость проведения их классификации с целью четкого разграничения между необходимыми операциями и дополнительными услугами, за которые предприятие будет взимать определенную стоимость. Например, такая услуга, как предоставление упаковки для товара, в разных предприятиях в зависимости от ее вида (праздничная упаковка или потребительская разовая упаковка) может осуществляться как платно, так и бесплатно.

Есть регламентированное положение: упаковка товаров – это элемент торгового обслуживания. Единственный нормативный документ, в котором закреплено осуществление бесплатной упаковки отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров – «Правила продажи отдельных видов товаров», как было отмечено выше, утрачивает силу с 1 января 2021 года. Такое положение дел требует незамедлительного решения целого ряда вопросов. Прежде всего, вопроса о статусе услуги, а именно: в каком случае этот элемент торгового обслуживания будет являться товаром, имеющим стоимость и приносящим доход организации, предоставляющей услугу? Далее следует вопрос: какой вид упаковки может рассматриваться как отдельный товар, имеющий стоимость (например, полиэтиленовый пакет для переноса габаритных товаров), а какой является неотъемлемой частью товара и плата за него не должна взиматься (например, картонная коробка, в которую товар упакован предприятием–производителем)?

Учитывая отсутствие единого мнения в определении понятия «услуга», а также несовершенство законодательной базы в направлении регулирования услуг, предоставляемых торговыми предприятиями, нами предложено собственное видение их классификации, отражающее не только деятельность самих предприятий, но и уровень организации обслуживания (таблица 3).

В качестве классификационных признаков нами использованы основные положения действующих в этой сфере нормативных документов: роль услуги в процессе реализации товара; ее направленность; вещественное содержание оказываемой услуги; сроки выполнения; характер затрат труда на организацию и выполнение услуги и субъекты, осуществляющие оказание услуги; назначение и место предоставления; место услуги в торгово-технологическом процессе (очередность операции); характер связи услуги с реализуемым товаром; наличие и тип оплаты; частота спроса; регулирование формата предоставления услуги законодательными и нормативными актами; степень стандартизации.

Таблица 3

Классификация торговых услуг

Классификационный признак	Группы	Примеры видов
Роль в процессе реализации товара	Основные	Консультации покупателей; доставка купленных товаров; настройка и проверка в действии технически сложных товаров перед их продажей и др.
	Дополнительные	Дегустация продуктов питания, прием предварительных заказов; подгонка одежды по фигуре; установка и подготовка к работе технически сложных товаров на дому у покупателя и др.
Направленность	Технологические	Прием заказов, расфасовка, упаковка, сборка, доставка и др.
	Потребительские	Консультации, создание удобств покупателям (парковки, общепит, хранение, банковские услуги и др.)
Вещественное содержание	Материальные	Упаковка товара, ремонт с заменой деталей, доукомплектование и др.
	Нематериальные	Работа парковки транспорта, консультации продавцов и др.
Сроки выполнения	Срочные	Нарезка и упаковка отпускаемого товара, доставка скоропортящегося товара на дом покупателю
	С регламентированным сроком исполнения	Гарантийный ремонт товара, хранение купленного крупногабаритного товара на складе торгового предприятия
	Бессрочные	Работа аниматора в детской комнате; работа точек общепита, автопарковки и др.
Характер затрат труда на организацию и оказание услуги	Требующие высококвалифицированного труда	Наладка, установка и ремонт технически сложных товаров; оказание услуг аниматора
	Не требующие высококвалифицированного труда	Фасовка и нарезка товара перед продажей; осуществление работы камеры хранения и гардероба
Назначение	Оказание помощи при покупке и использовании товара	Комплектование наборов, доставка, сборки, ремонт и послепродажное обслуживание
	Информационно-консультационное	Организация работы каналов доставки информации о товарах, акциях, скидках; консультации специалистов и др.
	Создание удобств для комфортного совершения покупки	Обустройство парковки, организация мест отдыха, хранение купленных товаров и личных вещей покупателей и др.
Место предоставления	В торговом предприятии	Комплектование и оформление подарочных наборов; фасовка товаров; дегустации и тестовое использование товаров перед покупкой и др.
	Вне предприятия торговли	Доставка и сборка мебели, установка и подготовка к работе технически сложных товаров на дому у потребителя; выполнение отдельных видов ремонтных работ и др.
Субъекты, осуществляющие оказание услуги	Осуществляемые работниками торгового предприятия	Нарезка, расфасовка, упаковка товаров; консультации о составе и потребительских свойствах, рекомендации по использованию и уходу и др.
	Осуществляемые специалистами и привлеченными работниками других организаций	Консультации технологов, диетологов и др.; ремонтные работы, организация работы точек общественного питания; услуги аниматоров и воспитателей в детских игровых комнатах и др.

Классификационный признак	Группы	Примеры видов
Место в торгово-технологическом процессе (очередность операций)	Предшествующие операции купли-продажи	Услуги, связанные с созданием удобств для покупателей; прием предварительных заказов; нарезка и фасовка товаров; комплектование наборов и др.
	Осуществляемые в процессе выбора товара	Демонстрация товаров; дегустация продуктов, использование тестеров при продаже парфюмерных товаров; тест-драйв; проверка в действии технически сложных товаров
	Оказываемые в процессе осуществления покупки	Приобретение новых товаров взамен на морально устаревшие; подгонка одежды по фигуре; выбор способа расчета, учет наличия сертификатов и дисконтных карт; предоставление кредита и др.
	Производимые после приобретения товаров	Доставка товара на дом покупателю, сборка, настройка, послепродажное обслуживание, ремонт, вывоз и утилизация и др.
Характер связи услуги с реализуемым товаром	Прямое взаимодействие (оказывающие влияние на характеристики товара)	Проверка «в действии» товара перед продажей (тест-драйв); пошив одежды из приобретенной ткани и ее подгонка по фигуре; разделка (разрубка) мяса и рыбы, изготовление фарша; выполнение ремонтных и установочных работ с использованием приобретенных материалов и др.
	Опосредованное взаимодействие: – не оказывающие прямого воздействия на товар, осуществляемые через материальные объекты; - не оказывающие прямого воздействия на товар, услуги нематериального характера	Упаковка, доукомплектовка товаров, переупаковка. Хранение купленных товаров консультации об особенностях эксплуатации; предоставление гарантий и установление сроков на замену и/или ремонт товаров и др.
Наличие и тип оплаты	Бесплатные (безвозмездные)	Консультация при продаже технически сложных товаров; упаковка развесных товаров продовольственных групп
	Платные (возмездные)	Оформление праздничной упаковки по утвержденным ценам; доставка и сборка мебели и др.
	С частичной оплатой (частично возмездные)	Доукомплектование технически-сложных товаров сверх перечня комплектующих, обязательных к вложению в упаковку с реализуемым товаром
Частота спроса	Постоянные	Расфасовка и упаковка продовольственных товаров, услуги по созданию удобств (парковка, организация работы камеры хранения и др.)
	Периодические	Комплектование тематических подарочных наборов, сезонные акции и скидки
	Эпизодические	Консультации специалистов (дерматолога, диетолога, фитнес-инструктора и др.)
Регулирование формата предоставления услуги законодательными и нормативными актами	Регулируемые	Гарантийный ремонт товара, доставка крупногабаритного товара, информационная консультация и др.
	Нерегулируемые и частично регулируемые	Организация услуг, связанных с творческой (авторской) деятельностью
Степень стандартизации	Стандартизированные	Настройка бытовой техники, музыкальных инструментов, сборка мебели
	Ненормируемые	Комплектование наборов, оформление подарков, изготовление штор

Источник: составлено авторами

В ходе проведенных исследований нами отмечено, что в настоящее время понятие «услуги» объединяет все виды деятельности, связанные с обслуживанием

населения, не делая различия между услугами по сервисному обслуживанию, которые являются преимущественно платными, и торговыми услугами, являющимися отдельными операциями торгово-технологического процесса. Такой подход ведет к снижению качества работы предприятий торговой сферы, нарушению прав потребителей и положений российского законодательства в сфере налогового обложения экономической деятельности. Предложенная классификация торговых услуг основана на отдельных положениях действующих в этой сфере нормативных документов, которые также могут быть использованы для выделения критериев оценивания качества торговых услуг.

ВЫВОДЫ

Таким образом, торговые услуги в отличие от услуг, оказываемых сервисными предприятиями, не являются отдельным видом деятельности, а представляют собой операции торгово-технологического процесса, направленные на формирование должного уровня торгового обслуживания и обеспечение конкурентных условий продажи товаров. Исходя из этого, требования к уровню их организации и механизмы правового регулирования должны быть тесно увязаны с положениями, нормирующими продажу самих товаров, а также деятельность предприятий торговли, а их классификация – основываться на отдельных критериях, положенных в основу классификации потребительских товаров.

Список литературы

1. Экономика США / Под редакцией В. Б. Супяна. М., «Экономистъ», 2008. 832 с.
2. Ворачек Х. О. Состоянии теории маркетинга услуг // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 1
3. Ассэлл Г. Маркетинг: принципы и стратегия: учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 2001. С. 337.
4. Ватолкина Н. Услуга как социально-экономический феномен. Объект управления // Проблемы теории и практики управления. 2011. № 3. С. 102–103.
5. Софина Т. Н. Сфера услуг: трансформации в рыночной экономике. СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 1999. 129 с.
6. Романович Ж. А., Калачев С. Л. Сервисная деятельность: учебник / Под общ. ред. проф. Ж. А. Романовича. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. 284 с.
7. Gronroos C. An Applied Service Marketing Theory // European Journal of Marketing. 1982. № 16. pp. 30–41.
8. Посыпанова О. С. Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей: монография. Калуга: Изд-во КГУ им. К. Э. Циолковского, 2012. 296 с.
9. Словарь экономических терминов / Интернет– ресурс медиагруппы «Банк 24. ру». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bank24.ru/info/glossary>.
10. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль. СПб.: Питер, 1988. С. 549–550.
11. Постановление Правительства РФ от 11 июля 2020 г. № 1036 «О признании утратившими силу нормативных правовых актов и отдельных положений нормативных правовых актов Правительства Российской Федерации, об отмене нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти, содержащих обязательные требования, соблюдение которых оценивается при проведении мероприятий по контролю при осуществлении федерального государственного надзора в области защиты прав потребителей». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74279498/>

Статья поступила в редакцию 07.12.2020

УДК 330.162

ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ «ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ СИЛЫ» В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Королев О. Л.

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

E-mail: o.korolyov@cfuv.ru

В статье рассматриваются вопросы трансформации категории «производительные силы» в условиях цифровизации социально-экономических отношений. Рассматривается процесс формирования цифровых технологий как производственного базиса формирования цифровых производительных сил. Выделяется роль человека как определяющей составляющей производительных сил постиндустриального общества. Исследуется роль знания как основного ресурса постиндустриальной эпохи и основы функционирования цифровой экономики.

Ключевые слова. цифровизация, производительные силы, знания, постиндустриальное общество.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования определяется современным уровнем вовлечения цифровых технологий в общественную, социальную и экономическую жизнь общества. Использование цифровых технологий носит системный характер и приводит к формированию качественно нового типа отношений между людьми. Эти изменения настолько значительны и имеют настолько далеко идущие последствия, что часто именуются цифровыми трансформациями. Влияние этих процессов настолько всеобъемлющее, что приводит к необходимости анализа изменений такой фундаментальной экономической категории, как «производительные силы». Исследованиям этого вопроса посвящено значительное число публикаций, среди которых можно выделить работы Дятла Е. П. [1,2], Чеснокова Д. И. [3], Гречко В. М. [4], Нестеренко Е. С., Симченко Н. А. [5] и других.

Однако в настоящее время можно определить проблему, которая не нашла должного отражения в исследованиях и определяется необходимостью выявления характеристик трансформации категории «производительные силы» под воздействием процессов цифровизации.

Целью данной работы является выявление существенных характеристик изменения экономической категории «производительные силы» в условиях цифровизации экономики.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Анализируя цифровую экономику как современную форму организации экономических отношений в обществе на основе нового цифрового технологического базиса, необходимо исследовать вопрос трансформации производственных отношений в области создания и потребления информационных, цифровых продуктов. Методологической основой для такого исследования целесообразно выбрать учение К. Маркса и его анализ роли производительных сил в

экономике.

Обратимся к основам учения Маркса, которое постулирует, что «для процесса труда необходимы материальные факторы, или средства производства, и личный фактор» [6, с. 195–196]. Важным является понимание марксистской философско-методологической трактовки парадигмы производительных сил: «производительные силы – это исторически создавшиеся отношения людей к природе» [3, 7].

Справедливым остается положение, сформулированное Марксом в отношении производительных сил, которые он трактует как «историческое условие, – условие, которое само есть исторический результат и продукт предшествующего процесса и из которого, как своей данной основы, исходит новый способ производства» [6, с. 450]. Действительно, цифровая экономика является результатом исторического развития общества в его технологическом контексте. Формирование и развитие цифровых технологий имеет определенную историю и в своем генезисе исходит из развития науки в области естествознания, электромагнитных явлений, теории связи и сигналов. Рождением цифровой эпохи можно считать научные работы Найквиста [8], в которых он указал частоту, получившую название «частота Найквиста», равную удвоенной предельной частоте исходного сигнала. Параллельно с Найквистом этими же вопросами занимался выдающийся советский ученый В. А. Котельников (будущий академик), который, в отличие от Найквиста, в 1933 году не только сформулировал, но и доказал с математической точностью так называемую «теорему отсчетов» об удвоенной предельной частоте исходного сигнала [9]. Согласно данной теореме, аналоговый сигнал с ограниченным спектром можно абсолютно точно восстановить по цифровому сигналу, если его частота как минимум вдвое больше предельной частоты исходного аналогового сигнала [10]. Следует отметить, что получить формальное доказательство этой теоремы также удалось и ученым на Западе, но на 15 лет позже. В 1948 году эту же теорему доказал Клод Шеннон [11]. Однако Шеннон создал свою теорию информации, сформулировав и доказав комплекс теорем в данной области. Его теория является теорией сигналов [10]. Стоит отметить фундаментальную важность цифрового сигнала как такового для всего последующего развития науки и прикладных решений, которые привели к появлению цифровой экономики как новой экономической парадигмы. Несмотря на то, что перевод аналогового сигнала в цифровой в реальных условиях предполагает незначительные искажения и потерю части исходного спектра, информация, закодированная в цифровом сигнале, может подвергаться трансформациям, копированию и передаче без каких-либо искажений [10]. Именно это свойство информации в цифровой форме лежит в основе специфических предметов труда цифровой экономики – информационных продуктах. Именно это свойство цифровой информации порождает специфические эффекты, такие как идемпотентность сложения, или в терминах обратной стороны этого же явления – неопределенность вычитания, что на экономическом языке означает, что цифровая информация, цифровой продукт, неконкурентный в потреблении, не исчезает [10].

Рассмотрим кратко историю развития информационных технологий и цифровизации до настоящего времени и выделим основные вехи, которые формируют отличительные особенности цифровой экономики. Развитие новых

технологий, использовавших преимущества цифровых сигналов, пошло по пути создания цифровых электронно-вычислительных машин (ЦЭВМ). Эти разработки шли параллельно в СССР, Германии и США [10]. Однако Вторая мировая война привела в данном вопросе к тому, что первую такую машину (ЭНИАК) удалось создать в США в 1946 году. Важно отметить, что с самого начала их разработки ЦЭВМ проектировались для работы с информацией, представленной в двоичном коде.

Следующей важной вехой развития информационных технологий можно назвать 1964 год, когда начала функционировать сеть ARPANET, разработанная военными США, исторически послужившая прообразом современного Интернета. Отличительной особенностью сети ARPANET было то, что она была реализована на принципах одноранговой, или пиринговой сети, где каждый узел сети был равноправным, при этом отсутствовал единый центр управления.

Далее следует отметить разработку стека протоколов TCP/IP – протоколов взаимодействия узлов сети, осуществленную в 1972 году. Важность этого события определяется тем, что разработка стандартных протоколов позволила сократить издержки на подключение новых узлов к сети. На этом этапе речь шла о сокращении технологических издержек на производство нового оборудования, позволившее потенциально увеличить число участников рынка, развивающих сетевую инфраструктуру, что создало основу для развития нового рынка и увеличило экономическую активность в данном направлении. Это, в свою очередь, позволило создать условия для расширения технологической базы развития новой коммуникационной среды, впоследствии ставшей экономической виртуальной средой.

Производительные силы цифровой экономики имеют ряд отличительных особенностей. Все составляющие процесса производства претерпели изменения: и средства труда, и предмет труда, сам труд и природа как источник ресурсов, и среда реализации трудовой деятельности. Средства труда приобрели персональную форму, персонализировались и характеризуются высокой производительностью, универсальностью выполняемых функций по преобразованию предметов цифрового труда и высокой степенью мобильности. Предметом труда в цифровой экономике выступает информационный (цифровой) продукт, обладающий рядом характерных особенностей.

На современном этапе развития экономическая теория расширяет понятие производительных сил, включая в ее состав нематериально-производственную сферу [1, с. 6; 2, с. 152–153; 3 с. 23]. Как отмечает Гречко В. М., в постиндустриальном этапе развития общества трансформируется роль и значение человека как производительной силы [4]. Здесь следует отметить, что более корректно использовать категорию «человеческий капитал», которая эквивалентна трактовке производительных сил традиционной политической экономии как совмещения средств производства (средства труда и предметы труда) и человека, имеющего имманентно присущие ему знания, умения и навыки [5].

Развитие производительных сил имеет свою периодизацию и характеризуется несколькими основными этапами [4].

Первый этап – аграрный. Он характеризуется присутствием прямой связи между производительными силами и структурой общественного потребления, определяемой состоянием производственных отношений. Второй этап – индустриальный. Его основная характеристика в том, что существует опосредованная связь между производительными силами и структурой общественного потребления, тождественно существующим производственным отношениям. При этом производительные силы направлены на создание материальных благ и товаров, а основой производительных сил и одновременно ограничивающим фактором их развития выступает капитал. Третий этап – постиндустриальный. Основной особенностью выступает наличие виртуальной связи между производительными силами и индивидуальным потреблением. Развитие и структура производительных сил определяются производством и использованием информации как доминантного ресурса и фактора производства. Также меняется структура и состав производительных сил, появляются новые формы и элементы: новые материалы и сырье, новые технологии (конко-, инфо-, смарт- и др.), новые факторы производства (знания и информация), работники нового типа – «мобильные интеллектуалы».

Значительный вклад в развитие теории постиндустриального общества внес американский ученый Белл, который выделил пять основных характеристик этого этапа развития общества [12, с.18]:

1. В экономическом секторе: переход от производства товаров к расширению сферы услуг.
2. В структуре занятости: доминирование профессионального и технического класса.
3. Осевой принцип общества: центральное место теоретических знаний как источника нововведений и формулирования политики.
4. Будущая ориентация: особая роль технологии и технологических оценок.
5. Принятие решений: создание новой «интеллектуальной» технологии.

Особую роль знания как основного ресурса постиндустриального общества отмечают В. В. Кочетков и Л. Н. Кочеткова и утверждают, что «центрирование знания в качестве движущей силы нового социума есть существенная черта теории постиндустриального общества» [15, с. 25].

Важность знания и его ключевую позицию в формировании постиндустриального общества отмечал Белл, который определял знание «как совокупность субординированных факторов или суждений, представляющих собой аргументированное утверждение или экспериментальный результат, способный быть переданным другим людям с использованием средств связи в определенной систематической форме. Таким образом, знания отличаются от новостей и сообщений развлекательного характера. Знание состоит как из новых суждений (исследований), так и новых изложений уже известных суждений (учебников)» [12, с. 235].

Однако для формирования и развития постиндустриального общества важен определенный вид знания – научное знание. Тоффлер определил следующие отличия научного знания: «в повседневном употреблении слово «знание» – это краткое

обозначение всего, что мы считаем истинным... Но только наука представляет собой самокорректирующее знание» [14, с. 182–187]. Развивая эту идею, Кочетков приходит к выводу о том, что «именно научное знание в условиях постиндустриального общества становится основным ресурсом производства, управления, культуры в новых исторических условиях» и выделяет специфические характеристики знания как ресурса [14, с. 26]:

1. Знание по своей сути не является конкурентным ресурсом, т. е. оно является общедоступным. Им могут пользоваться одновременно многие.
2. Знание как таковое нематериально.
3. Знание накапливается нелинейно, то есть благодаря открытиям и озарениям оно скачкообразно растет.
4. Знание относительно, т. е. каждый отдельный фрагмент знания приобретает значение только в системе других фрагментов, создающих контекст.
5. Знание может соединиться с другим знанием, то есть оно кумулятивно. Чем больше знаний, тем более разнообразны и полезны из них комбинации.
6. Знание является самым мобильным ресурсом.
7. Знание может быть сжато до ряда абстракций и символов, то есть оно компактно.
8. Знание неисчерпаемо и накапливается с возрастающей скоростью. Знание уникально в отличие от товаров, на которые существует рыночная цена, а также это его избирательность. Под последней особенностью имеется в виду доступность знания только тем, кто может по своим способностям или своему образованию его усвоить, а значит обладать знанием и его использовать.

ВЫВОДЫ

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Во-первых, научно-технический прогресс, который в настоящее время характеризуется развитием цифровых технологий, затрагивает изменения в смысловом содержании базовых категориях экономики. Среди прочего процессы цифровизации приводят к трансформации и развитию категории производительных сил. Это, в свою очередь, влечет вопрос необходимости исследования характера этих изменений и определения особенностей этого этапа развития.

Во-вторых, средства труда приобрели персональную форму, персонализировались, и характеризуются высокой производительностью, универсальностью выполняемых функций по преобразованию предметов цифрового труда и высокой степенью мобильности. Это – основная тенденция трансформации средств труда на современном этапе цифровизации трудовых отношений. Предметом труда в цифровой экономике выступает информационный (цифровой) продукт, который имеет ряд отличий в процессах создания, накопления, использования и распределения.

В-третьих, выделяется особая категория «научного знания», которая выступает основным ресурсом производства. В условиях цифровизации социально-экономических отношений происходит изменение процесса формирования и накопления научного знания, важную роль в котором играют системы

искусственного интеллекта. Это позволяет многократно увеличить скорость накопления научного знания, формируя новую цифровую ресурсную базу экономики.

Список литературы

1. Дятел Е. П. Маржинальная сущность услуги // Известия УрГЭУ. 2010. № 2. С. 5–17.
2. Дятел Е. П. Сущность производственных услуг, их роль формировании среды жизнеспособности предприятия // Известия УрГЭУ. 2009. № 2 (28). С. 5–7.
3. Чесноков Д. И. Исторический материализм. М.: Мысль, 1974. 496 с.
4. Гречко М. В. Эволюция и трансформация производительных сил и производственных отношений в контексте постиндустриальных преобразований и развития экономики России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 35. С. 27–37.
5. Нестеренко Е. С., Симченко Н. А. Континуум формирования теоретико-экономического базиса развития цифровой экономики // Теоретическая экономика. 2019. № 1. С. 38–47.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. М.: Издательство политической литературы, 1960. 901 с.
7. Денисова О. Ю., Анимца Е. Г. Производительные силы как основы формирования территориальной структуры хозяйства // Известия УрГЭУ. 2013. № 2 (46). С. 24–27.
8. Nyquist H. Thermal Agitation of Electric Charge in Conductions // Physics Review. 1928. № 32. P. 110–113.
9. Котельников В. А. О пропускной способности эфира и проволоки в электросвязи – Всесоюзный энергетический комитет // Материалы к I Всесоюзному съезду по вопросам технической реконструкции дела связи и развития слаботочной промышленности, 1933.
10. Козырев А. Н. Цифровая экономика и цифровизация в исторической ретроспективе [Электронный ресурс]. URL: <https://medium.com/cemi-ras/цифровая-экономика-и-цифровизация-в-исторической-ретроспективе-1ad034c16373>.
11. Shannon C. E. A Mathematical Theory of Communication // Bell System Technical Journal. 1948. Vol. 27. P. 379–423, 623–656.
12. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: Academia, 1999. С. 334.
13. Тоффлер Э., Тоффлер Х. Революционное богатство. М.: АСТ: Профиздат, 2008. 560 с.
14. Кочетков В. В. Социальный вопрос в постиндустриальном обществе // Социология власти. 2009. № 6. С. 118–124.
15. Кочетков В. В., Кочеткова Л. Н. К вопросу о генезисе постиндустриального общества // Вопросы философии. Российская академия наук. 2010. № 2. С. 23–35.

Статья поступила в редакцию 07.12.2020

УДК 334.7

РИСК–МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Курьянова И. В., Абибуллаев М. С.

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

E-mail: irinatnu@gmail.com

В статье рассматривается проблема выявления рисков в системе исламского банкинга, основывающегося на совокупности религиозных правил и законов, которые используются для управления экономической, политической, культурной, социальной и пр. системами исламского общества. Актуальность проблемы обусловлена, прежде всего, необходимостью более тщательного рассмотрения специфики исламского финансирования, а также важностью исследования отдельных аспектов выявления рисков в системе исламского банкинга. В рамках рассмотрения истории и философии исламского банкинга отмечается, что формирование системы исламских финансов происходит не только в рамках экономических и финансовых взаимоотношений субъектов, но и распространяется на этическую, моральную, социальную, культурную и религиозную сферы с целью усиления равенства и справедливого распределения благ во всем обществе. На основе проведенного анализа авторами утверждается: равные условия для конкуренции между исламскими и традиционными банками не могут быть обеспечены за счет того, что исламские банки не имеют аналогичной вспомогательной инфраструктуры, поэтому необходимо внедрить культуру управления рисками в системе исламского финансирования.

Ключевые слова: исламское финансирование; исламский банкинг; риск; финансовая система; правила и законы шариата; финансовые институты; банковская деятельность

ВВЕДЕНИЕ

Одной из значимых и в то же время недостаточно изученных на сегодняшний день проблем в сфере финансовой индустрии (сектора финансовых услуг, где осуществляются денежно-кредитные отношения между заинтересованными сторонами – финансовыми посредниками и другими экономическими агентами), является проблема определения рисков в системе финансирования (финансового банкинга). В этом смысле особый интерес вызывает специфика исламского банкинга, как банковской деятельности, соответствующей принципам шариата в рамках ее практического применения посредством развития исламской экономики.

Проблема выявления рисков в системе исламского финансирования имеет многоаспектный характер, обусловленный в т. ч. особенностями самого феномена исламского банкинга, основывающегося на совокупности религиозных правил и законов, которые используются для управления экономической, политической, культурной, социальной и пр. системами исламского общества. Кроме того, остается открытым ряд смежных вопросов, обозначающих проблему выявления рисков в системе исламского банкинга в том или ином аспекте, которые во многом определяют развитие исламской финансовой отрасли, их особенностей, связей, степени влияния и пр. [8, с. 265]

Следовательно, анализ проблемы выявления рисков в системе исламского финансирования выходит далеко за рамки экономического понимания вопроса, касаясь значительного круга явлений и предметов. При этом он (анализ) согласуется не только с финансово-экономическими, но и антропологическими, религиозными,

историческими, философскими и пр. аспектами научного знания [5, с. 103]. И в этом смысле наиболее актуальным, на наш взгляд, вопросом в контексте рассматриваемой проблематики является вопрос выявления рисков в системе исламского финансирования в контексте этических, религиозных и философских представлений современного исламского общества. Актуальность темы данной статьи обусловлена не только необходимостью более тщательного рассмотрения вопросов в рамках выше обозначенной проблематики, но и важностью исследования отдельных аспектов выявления рисков в системе исламского финансирования, а также их предотвращения за счет внедрения культуры эффективного управления исламским банкингом.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Современную исламскую финансовую индустрию можно считать относительно новым явлением, ее история началась всего несколько десятилетий назад.

Основные концепции функционирования исламских финансов зародились одновременно с распространением ислама. В средние века ближневосточные торговцы в Османской империи совершали финансовые операции, основанные на принципах шариата. Однако только в 60–х и 70–х годах XX века была разработана уникальная исламская экономическая философия, которая рассматривала современные экономические проблемы в парадигме приверженности социальной справедливости, справедливому распределению богатства и заботе о бедных. Основная финансовая модель, предложенная мусульманскими учеными в те годы, основывалась на раннем исламском каноне мудараба [3]. В его основу заложен принцип финансового партнерства и доверительного управления. Иными словами, такое учреждение действовало как финансовый посредник, заимствуя деньги у вкладчика и используя средства в качестве инструмента для инвестиций. В этом случае и банк, и вкладчик разделяли риски и прибыль от такой деятельности пропорционально. Самые ранние исламские банки использовали в своей деятельности именно такую базовую модель, но позже стали добавлять и другие услуги для усиления конкурентных преимуществ перед другими банками.

На основе вышеописанных принципов в 1963 году в Египте был открыт сберегательный банк *Mit Ghamr*, который стал первым современным исламским банком. Опыт его функционирования был признан успешным во многих мусульманских странах, которые стремились подражать избранной банковской модели. Саудовская Аравия, в частности, выступила с идеей создания исламских банков в странах Персидского залива. Дубай был первым городом, поддержавшим это исламское финансовое движение, и в 1975 году был создан Исламский банк в Дубае.

Фундаментальную роль в реализации практики исламских банков и их интеграции в основную глобальную банковскую систему сыграла Малайзия. В этой стране исламский финансовый институт уже существовал до создания первого исламского банка. Мусульманская паломническая сберегательная корпорация, основанная в 1963 году, помогала паломникам в Малайзии совершать хадж. Позднее эта корпорация была переименована в *Tabung Hajj*, и паломники могли инвестировать свои сбережения в

предприятия на принципах шариата. Деятельность Tabung Hajj была настолько успешной, что в конечном итоге компания была реорганизована и создано учреждение Bank Islam Malaysia.

В 1979 году в Бахрейне был создан Исламский банк с крупными инвестициями принца Мохаммада бен Файсала. Этот банк активно сотрудничал с другими исламскими банками в ближневосточном регионе на инвестиционном и депозитном рынках, что позволяло распространять капитал во всех мусульманских странах. Сегодня Бахрейн является лидером в сфере оффшорного исламского банкинга из-за того, что имеет самое большое количество оффшорных исламских финансовых институтов.

В 1980-х годах правительства Ирана и Судана инициировали реформы в своих странах, что привело к вытеснению всех форм прозападных финансовых учреждений из их национальных банковских систем. На сегодняшний день Иран по праву считается крупнейшим в мире исламским финансовым рынком с активами в размере 300 млрд долларов США по состоянию на 2017 год [11, с. 12].

В 2001 году было подписано важное соглашение между исламскими финансовыми учреждениями Бахрейна, Индонезии, Судана, Саудовской Аравии и Малайзии о создании Международного исламского финансового рынка (IFM). Его основной целью является поддержка международного вторичного рынка торговли основными финансовыми инструментами посредством Комитета по надзору за шариатом, единого контрольного органа. В состав Комитета входят ведущие исламские ученые из различных регионов и школ шариата стран-членов IFM. В 2002 г. в качестве международного органа по установлению стандартов для исламских финансовых учреждений был создан Малайзийский Исламский комитет по финансовым услугам (IFSB).

По данным Всемирного банка, в общей сложности более 500 исламских финансовых институтов были созданы во всем мире, начиная с 1970-х годов, в том числе около 300 исламских банков. За последние два десятилетия исламская финансовая индустрия показала рост около 15 % в год, а ее активы оцениваются в 1 триллион долларов, которые активы сосредоточены в исламских финансовых учреждениях в 7 странах Ближнего Востока (в основном в Иране и странах-членах Совета сотрудничества стран Персидского залива) и в 8 странах Юго-Восточной Азии (главным образом в Малайзии) и являются динамично развивающимся сектором общей исламской финансовой индустрии [14].

Постепенное развитие исламских финансовых услуг в мире обусловило интерес к их функционированию на российском финансовом рынке, однако Россия накопила недостаточный опыт развития и использования исламских финансов.

На протяжении последних десятилетий финансовый и банковский сектор экономики как отдельных стран, так и целых регионов, периодически испытывает острые кризисы, выражающиеся во внезапном и резком росте числа банков, инвестиционных и страховых компаний, обнаруживающих свою неплатежеспособность. Если большинство исследователей финансовых и банковских кризисов сходятся в том, что объективным фактором, обусловившим их массовый характер, является углубляющийся с каждым годом процесс глобализации финансовой

деятельности, то попытки выделить и тем более теоретически обосновать другие объективные факторы проблемы неплатежеспособности, поражающей финансовые и банковские системы, пока еще не приносят существенных результатов. В этих условиях мировой финансово-экономический кризис (2008 г.) придал новый импульс продолжающимся международным обсуждениям, посвященным реформе международной финансовой архитектуры. Поиск альтернативного решения актуальных проблем современности, прежде всего – в сфере финансов, лежит в изучении основ исламской экономики.

Первым банком, реализующим принципы исламской финансовой системы в России, был «Бадр–Форте Банк». В 1997 году он впервые стал использовать исламские методы финансирования. Однако в декабре 2006 года Центральный банк России лишил данное финансовое учреждение лицензии из-за постоянного несоблюдения нормативных банковских правил и Федерального закона № 115–ФЗ «О противодействии легализации незаконных доходов (отмыванию денег) и финансированию терроризма». По словам регулятора, в «Бадр–Форте Банке» не контролировались сомнительные операции, и в его деятельности зафиксированы подозрительные транзакции на общую сумму 33,9 млрд рублей [10].

Если обобщить изученную литературу по теме исламских финансов [1; 2; 7; 12], можно утверждать, что исламский банкинг – это система управления финансами, основанная на исламских правилах шариата.

В основе исламских финансов лежат три концепции равновесия, развивающие исламскую финансовую отрасль по следующим направлениям:

1. Равновесие материальных и духовных потребностей. Ислам поощряет духовность во всех видах деятельности, в том числе в экономической. Вместе с тем любые виды экономической деятельности и стремление к богатству должны соотноситься с духовными аспектами жизни.

2. Равновесие индивидуальных и социальных потребностей. Исламская экономика также основана на балансе между потребностями человека и потребностями других людей. Эти основы включают получение справедливого вознаграждения при осуществлении любого вида экономической деятельности, подразумевая, что все вовлеченные лица несут взаимную и солидарную ответственность за результат.

3. Равновесие в разумном использовании природных ресурсов и недопустимость чрезмерного потребления. С точки зрения классической экономической теории, вопрос удовлетворения безграничных потребностей при ограниченных ресурсах, решается путем перераспределения ресурсов наиболее рациональным способом. Согласно канонам исламских финансов, данная экономическая проблема, лежащая в основе дискуссии, не может возникнуть в принципе, поскольку закон шариата гласит, что далеко не все человеческие потребности должны быть удовлетворены. При этом поощряется разумное использование ресурсов и устанавливаются определенные ограничения, стимулируя тем самым умеренное потребление.

Учитывая вышеизложенное, можно с уверенностью утверждать, что исламские финансы не ограничивают экономическую деятельность, а способствуют ее развитию на основе ответственности, взаимовыгодности и социальной ответственности, которая приносит пользу другим людям. Иными словами, исламские финансы допускают

функционирование рыночной экономики, где применимы традиционные законы рынка (например, спрос и предложение), но в то же время регулируют функции рыночного механизма путем конкретных законов, ограничений и этики, которые мы рассмотрим далее более подробно.

Запрет операций на основе процентов (риба). Арабское слово «риба» (riba) означает процент. Согласно шариату, риба – определенная заранее ставка процента от инвестиций или прирост, выраженный в иных величинах, не связанный с отдачей и не предполагающий затрат труда [10, р. 14]. Исламские ученые в XX веке стали серьезно задумываться о необходимости использования альтернативной формы взимания процентов, поскольку начисляемые проценты создают определенную несправедливость в обществе. Запрет на финансовые операции на основе риба включает запрет на кредитные операции, инвестирование в продукты на основе процентных ставок (например, обычные депозитные сертификаты, сберегательные счета и облигаций) или инвестирование средств в отрасли, которые не способствуют развитию производства (например, обычные банки). При зарождении и развитии исламской финансовой индустрии во второй половине XX века исламские финансовые институты предоставили доступ к финансовым продуктам, которые уважают такие запреты.

С. Харон разделял рибу на два типа [7, с. 237]:

- Риба аль-Насиа: риба, основанная на денежном кредитовании;
- Риба аль-Фадл: риба – избыток, возникающий при обмене однородными товарами в неравных количествах или качествах. Например, при наличии некачественного золота есть возможность приобрести золото высшего качества. Не допускается обмен с условиями доплаты с целью получения разницы в стоимости.

Запрет операций в условиях неопределенности (гарар). Арабское слово гарар (gharar) означает обманывать или вводить в заблуждение. Гарар подразумевает наличие излишней неопределенности или неясности условий контракта, возникающей вследствие недостатка информации и контроля. Гараром можно считать продажу сомнительного товара, неизвестных товаров или по несоответствующей цене, товаров без точного описания или предварительной проверки и др.

Запрет на азартные игры (мейсир и цимар). Мейсир (maysir, досл. – случайное богатство) – незаработанный случайный доход. Цимар (qimar) – любая азартная игра. Поскольку и мейсир, и цимар не предполагают никакой экономической активности, создающими определенные блага обществу, такие сделки считаются несправедливыми, и, следовательно, незаконными.

Следует отметить, что под запрет цимар попадают операции по покупке обычных страховых продуктов, поскольку по законам шариата, страхование – это азартная игра. При оплате страхователем страховых взносов, нет уверенности в том, вернет ли страховщик средства в случае, если неблагоприятное событие не наступит. И наоборот, если страхователь оплачивает страховые взносы небольшими суммами, а затем получает страховое возмещение вследствие несчастного случая, тем самым создается социальная несправедливость.

Однако в практике исламских финансов вместо традиционного страхования используется так называемый такафул (такафул досл. – предоставление гарантии друг

другу. Используется как синоним страхованию). Эта практика базируется на принципиально другой модели управления рисками, которая включает общий риск и взаимную ответственность. В ее основе заложена концепция безвозмездного дара, где каждый участник выделяет средства для фонда с намерением при возникновении страхового случая помочь другим участникам.

Запрет на ведение или участие в непристойной деятельности (харам). Харам (haram) в переводе с арабского языка означает «грех». Любая деятельность, связанная с распространением оружия, алкоголя, табачной продукции, порнографии, производством свинины, получением взяток по законам шариата считается непристойной и безоговорочно запрещена.

Исходя из описанных запретов, исламскими финансовыми компаниями разработаны различные финансовые продукты для удовлетворения потребностей клиентов и рыночного спроса, основанные на законах шариата, в качестве альтернативы к широкодоступным традиционным услугам. Такие финансовые продукты основаны на исламских контрактах: мушарака, мудараба, мурабаха, таваррук, иджара, истина, сукук, кард хасан. Их основные характеристики приведены в табл.1.

Таблица 1

Основные финансовые исламские инструменты

Название	Краткая характеристика
Мушарака	Особый договор партнерства, в котором обе стороны участвуют в объединении активов, ресурсов или собственности с целью получения прибыли. Обе стороны получают прибыль или несут убытки, связанные с деятельностью, исходя из доли вноса в общий капитал.
Мудараба	Договор партнерства и доверительного управления в получении прибыли, одна сторона предоставляет капитал, другая – предпринимательские способности для управления капиталом. Инвестор несет ответственность за убытки в размере вложенных средств и не имеет права участвовать в управлении.
Мурабаха	Вид сделки, в результате которой клиент приобретает необходимый актив с отсрочкой платежа по цене, включающей в себя согласованную прибыль и понесенные продавцом затраты.
Таваррук	Вид сделки по покупке товара с отсрочкой платежа продавцу с целью дальнейшей продажи товара третьей стороне для получения наличных денег.
Иджара	Договор аренды (лизинга), в рамках которого финансовое учреждение покупает актив и сдает в аренду своему клиенту.
Истина	Договор продажи, предметом которого выступает выполнение строительных работ, закупка дорогостоящих транспортных средств или производство какого-либо товара по заказу.
Сукук	Сукук часто называют «исламскими облигациями». По сути, это – сертификат, подтверждающий право владельца на долю в праве собственности на базовый актив, пропорциональную величине вложенных средств. При этом обращение долговых сукук запрещено.
Кард хасан	Исламская финансовая индустрия разработала единственный кредитный продукт – кард хасан. Это беспроцентный вид кредита, предоставляемый исламскими финансовыми учреждениями для клиентов, которые в них нуждаются. Этот кредит является единственным типом кредита, который предлагают исламские банки. На остаток задолженности не начисляются проценты, штрафы или пени в случае просрочки платежа. Клиенту необходимо выплатить только основную сумму долга.

Составлено авторами на основе [5; 9]

Таким образом, формирование системы исламских финансов происходит не только в рамках экономических и финансовых взаимоотношений субъектов, но и распространяется на этическую, моральную, социальную, культурную и религиозную сферы с целью усиления равенства и справедливого распределения благ во всем обществе.

Поскольку такое экономическое явление, как исламский банкинг, является относительно новым, классификация рисков, которая присуща вышеописанным финансовым инструментам, отсутствует. На наш взгляд, исламские банки столкнутся с двумя типами рисков: традиционные, с которыми сталкиваются классические финансовые посредники, и исламские, которые уникальны из-за соблюдения банками норм шариата. Кроме того, исламские банки ограничены в использовании некоторых инструментов снижения риска, которые используют их традиционные аналоги, поскольку это запрещено исламским торговым правом.

К традиционным можно отнести нижеследующие виды рисков.

Рыночный риск. Может быть систематическим, возникающим из макроисточников, или несистематическим, связанным с активами.

Риск ликвидности. Как правило, возникает по причине медленного развития финансовых инструментов исламского банкинга, вследствие чего не представляется возможным быстро привлечь средства с рынков. Эта проблема становится более серьезной, поскольку межисламский банковский денежный рынок в настоящее время находится на этапе своего формирования и еще недостаточно развит.

Кредитный риск. Связан с потерей дохода, возникающего в результате просрочки платежа контрагентом. Данный риск возникает при использовании любого из описанных выше исламских способов финансирования. Например, кредитный риск в договорах мурабаха возникает в виде неуплаты контрагентом задолженности в полном объеме и в указанный срок. Невыполнение обязательств может быть результатом влияния как объективных факторов (ухудшение финансового состояния плательщика), так и субъективных (умышленное невыполнение обязательств).

Операционный риск. Риск прямых или косвенных убытков в результате ненадлежащего построения внутренних бизнес-процессов. Операционный риск в этом отношении особенно возрастает, поскольку банки не имеют квалифицированных специалистов (потенциала и возможностей) для осуществления исламских финансовых операций. Учитывая особый характер таких сделок, особое компьютерное программное обеспечение, доступные на рынке программные продукты для обычных банков могут не подходить для исламских банков. Это порождает системные риски развития и использования информационных технологий в исламском банкинге.

Правовой риск. Правовые риски для исламских банков значительны и возникают по ряду причин. Во-первых, большинство так называемых «светских» стран приняли систему общего или гражданского права, и их правовые нормы не содержат конкретных законов, поддерживающих уникальные особенности исламских финансовых продуктов. Например, если основная деятельность исламских банков – торговля (мурабаха) и инвестирование в акции (мушарака и мудараба), действующее

финансовое право и нормативные акты в большинстве юрисдикций запрещают коммерческим банкам заниматься такой деятельностью. Во-вторых, нестандартное содержание финансовых услуг могут не иметь исковой силы. Использование стандартизированных контрактов может упростить администрирование и мониторинг транзакций, однако отсутствие исламских судов, которые могут обеспечить соблюдение исламских договоров, увеличивает юридические риски их использования.

Риск отмыывания денег и финансирования терроризма (ОД/ФТ). Понимание вышеописанных особенностей исламских финансов дает нам представление о точках уязвимости, которые могут быть использованы преступниками, отмыывающими деньги от незаконной деятельности, в т. ч. финансирующими терроризм. С одной стороны, на сегодняшний день нет серьезных оснований считать, что особый механизм функционирования исламских финансов представляют собой реальные или потенциальные риски в сфере ПОД/ФТ. С другой стороны, на наш взгляд, требуется дополнительная работа над типологиями и лучшего понимания особенностей функционирования исламских финансов.

К исламским рискам, возникающим исключительно в особом способе проведения финансовых сделок, относятся следующие.

Риск наценки. Исламские финансовые учреждения используют фиксированную ставку для определения цены на различные финансовые операции. К примеру, в контракте мурабаха наценка определяется добавлением 1–2 % за риск к базовой ставке (обычно LIBOR). Следовательно, в случае изменения ставки LIBOR наценка по контрактам с фиксированной доходностью не может быть изменена. В результате исламские банки сталкиваются с рисками, связанными с колебаниями рыночных процентных ставок. Повышенный риск также может проявляться в способах финансирования с разделением прибыли, таких как мударaba и мушарака, поскольку коэффициент распределения прибыли зависит от базовой ставки LIBOR.

Ценовой риск. Как уже отмечалось, основанием для риска наценки является изменение ставки LIBOR. Более того, он возникает в результате финансирования, а не торговли конкретными банковскими продуктами. В отличие от риска наценки ценовой риск возникает в результате того, что банк владеет активами длительного пользования, такими как салам, иджара и мударaba / мушарака.

Интерес, проявленный к исламским финансам со стороны представителей участников рынка банковских услуг во всем мире, открывает широкие перспективы для развития деятельности исламских банков и других исламских финансовых институтов в нашей стране. Для России тесное сотрудничество с исламскими финансовыми институтами и заимствование опыта и механизмов их работы может рассматриваться в качестве предполагаемых мер по выходу из кризиса и как одно из приоритетных направлений развития и реформирования банковского сектора страны. Особенно этот вопрос актуален в то время, когда против России введены экономические санкции, и, как следствие, возникли сложности заимствования финансовых ресурсов за рубежом. В этом случае исламские финансовые институты открывают для России альтернативные возможности получить дополнительные финансовые заемные ресурсы.

В России на сегодняшний день около 15 % мусульманского населения. В последние годы несколько неисламских российских банков привлекли халяльные инвестиции, в том числе «Ак–Барс Банк» в Республике Татарстан. Но, несмотря на это, пул официально зарегистрированных исламских финансовых учреждений остается ограниченным двумя организациями в Татарстане и двумя в Республике Дагестан.

Тем не менее, возможности внедрения принципов исламского банкинга в регионах РФ с учетом населения, которое в нем проживает, есть у Чеченской Республики, Республики Башкортостан, а также в Республике Крым. Данные регионы могут стать привлекательными для иностранных инвесторов, в том числе из арабских стран, а развитие финансовых услуг, отвечающих стандартам ислама, будут способствовать повышению уровня доходов населения и инвестиций в экономику, что станет ключевым фактором роста экономики. Исходя из этого, перспективы внедрения исламского банкинга в России, учитывая размер мусульманского населения, можно считать достаточно благоприятными.

ВЫВОДЫ

Таким образом, можно утверждать, что популярность исламских финансов обусловлена прочной теоретической, религиозной и социальной основой, базирующейся следующих принципах:

- соблюдение строгих этических и моральных принципов,
- отказ от банковского процента, азартных игр и непристойной деятельности,
- создание финансовых продуктов, основанных на реальных активах и коммерческих транзакциях, а не на спекуляциях и операциях с высоким риском.

Очевидно, что из-за религиозных ограничений исламские банки не могут выйти на традиционный банковский рынок, но традиционные банки предлагают исламские продукты одновременно с собственными продуктами. Без сомнения, конкуренция усиливает эффективность работы традиционных банковских учреждений за счет привлечения новых клиентов – последователей ислама. При этом отметим, что равные условия для конкуренции между исламскими и традиционными банками не могут быть обеспечены за счет того, что исламские банки не имеют аналогичной вспомогательной инфраструктуры.

Очевидно, в исламских банках необходимо внедрить культуру управления рисками. Методы предотвращения рисков могут включать стандартизацию всей деятельности, связанной с ведением бизнеса и процессами, его обеспечивающих, а также построение диверсифицированного портфеля активов и пассивов.

Список литературы

1. Исламские финансово-кредитные институты в экономике зарубежных стран / Под. ред. В. Г. Тимирязова. Казань: Изд-во «Познание», 2011. 236 с.
2. Журавлев А. И. Теория и практика исламского банковского дела. М.: Институт востоковедения РАН, 2002. 244 с.
3. Ибадов Э. С., Шмырева А. И. Некоторые аспекты деятельности исламских банков // Идеи и идеалы. 2013. № 3 (17) [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-aspekty-deyatelnosti-islamskih-bankov>.

4. Львов, Н. А. Исламские банки: особенности, проблемы, перспективы развития // Вестник Санкт–Петербургского университета. Экономика. 2013. Сер. 5. Вып. 1. С. 100–107.
5. Никитина М. Г., Куртмоллаев С. Принципы организации и практики функционирования исламских банков // Культура народов Причерноморья. 2006. № 86. С. 38.
6. Таки Усмани М. Введение в исламские финансы. М.: Исламская книга, 2013. 140 с.
7. Харон С., Ван Азми В. Н. Исламские финансы и банковская система: философия, принципы и практика / пер. с англ. А. Кадикова, А. Файзрахман. Казань: Линова–Медиа, 2012. 533 с.
8. Хусейнова Д. К., Хусаинов М. К. Теоретические основы исламского банкинга // Проблемы экономики и юридической практики. 2012. № 3. С. 265–269.
9. Юлдашева М. Б. Система управления рисками в исламской банковской системе // Экономика и финансы (Узбекистан). 2019. № 8. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-upravleniya-riskami-v-islamskoy-bankovskoy-sisteme>.
10. Kazak A. Why Islamic banking is not working in Russia. 2017. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbth.com/business/2017/03/29/why-islamic-banking-russia-729937>.
11. Kabir Hassan M. Kayed R. The Global Financial Crisis and Islamic Finance. Part 2 // Islamic Finance and the Economic Global Crisis. 2019. P.12–13.
12. Khan F. How «islamic» is islamic banking? // Journal of economic behavior & organization. Amsterdam: Elsevier. 2010. № 76. P. 805–820.
13. Wintermeyer L. The Future Of Islamic FinTech Is Bright. 2017. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.com/sites/lawrencewintermeyer/2017/12/08/the-future-of-islamic-fintech-is-bright/#76bbdbdb65fa>.
14. Prospects for Islamic financial system discussed in Chechnya. 2018. [Электронный ресурс]. URL: <http://islam.ru/en/content/news/prospects-islamic-financial-system-discussed-chechnya>

Статья поступила в редакцию 07.12.2020

УДК 351.712.073.53: 658.71

О ПРИМЕНЕНИИ ПОЛОЖЕНИЙ И ПРИНЦИПОВ ЛОГИСТИКИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СНАБЖЕНИИ

Ротанов Г. Н., Скоробогатова Т. Н., Майданевич Ю. П.

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

E-mail: maidanevich@rambler.ru

В статье выделены направления использования логистики в государственном снабжении. Применительно к государственной логистике конкретизированы общелогистические принципы. Рассмотрены субъекты закупок как составляющие государственной логистической системы.

Ключевые слова: государственная логистика, принципы логистики, государственная система закупок.

ВВЕДЕНИЕ

Среди наиболее быстро развивающихся направлений экономики выделяется логистика. Постоянно модернизируются концептуальные положения логистики, расширяются области ее приложения.

В последнее время в экономической литературе, научных исследованиях и публикациях большое внимание уделяют вопросам логистики с ее разделением на коммерческую и государственную. Так, вопросам коммерческой логистики посвящены работы Грачёва В. В., Дегтярева А. Н., Олейник Н. М., Алексашиной С. В., Лебедевой Ю. А., Гуськовой М. Ф. и др., где исследуются современные направления развития логистики в условиях цифровизации экономики. Исследованию логистики в государственной сфере посвящены работы Полещука И., Зориной Т., Кузнецовой Т., Кашниковой И., Лаврентьева П., Шершунович Е., где исследуются факторы, влияющие на развитие логистики в государственной сфере. Однако несмотря на достаточное количество публикаций, исследованию принципов логистики в государственном снабжении уделено недостаточно внимания. Рассмотрение данного вопроса позволит определить направления использования логистики в государственном снабжении.

Целью статьи является исследование принципов логистики в государственном снабжении и определение направлений ее использования.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Согласно одной из логистических классификаций, а именно разграничению по управляющему субъекту (классификационная система представлена нами в ряде работ, в частности [1, 2]), логистика разделяется на коммерческую (частную) и государственную. Ретроспективный анализ показывает, что ранее логистика применялась в основном в коммерческой сфере. В настоящее время областью ее применения стало и государственное снабжение. Использование здесь логистики происходит в двух направлениях:

О ПРИМЕНЕНИИ ПОЛОЖЕНИЙ И ПРИНЦИПОВ ЛОГИСТИКИ...

1. Приложение общелогистических концептуальных положений, которые предусматривают оптимизацию суммарных затрат на покупку и пользование товаром, определяющую получение обоснованной экономии, что, как известно, является функциональной задачей логистики. Приобретение тех или иных средств должно быть подкреплено расчетами с точки зрения не только самой их стоимости товара, но и эксплуатации. Это особо касается сложного оборудования, расходы на которое должны учитывать установку, наладку, переобучение собственного или наем нового персонала, среднюю стоимость ремонта и его периодичность и т. д. При этом особенно тщательно следует относиться к выбору дорогостоящего оборудования редкого пользования. Сказанное коррелирует с положением закона № 44–ФЗ, согласно которому товары не должны иметь избыточные потребительские свойства [3]. Уточним, что избыточные свойства – это свойства (функциональные, эргономические, эстетические, экологические и др.), значения которых не обусловлены их необходимостью при эксплуатации и потреблении в процессе оказания государственных и муниципальных услуг (в соответствии с [4, с. 89]).

2. Снижение общих логистических расходов, то есть расходов по осуществлению закупок и поставок продукции. Как указывает группа авторов, их минимизация должна осуществляться на уровне не одной, а ряда организаций [5]. Уточним, что такое положение верно, когда данные организации находятся в одном регионе и могут обеспечиваться материалами транзитом (движение должно максимально приближаться к кольцевому маршруту) или путем складской формы (в данном случае снижение расходов касается доставки продукции на общий склад). В остальных случаях вопрос уменьшения указанных расходов рассматривается организациями автономно.

Транспортная ветвь в государственной логистике в отдельности наиболее ярко проявляется на муниципальном и даже более на государственном уровне. Если говорить о деятельности государственной организации, то на ее уровне объектом приложения логистики в основном являются закупочная и поставочная функциональные области (в которых транспортная составляющая, конечно, играет немаловажную роль).

В государственной логистике находит применение ряд логистических принципов (наиболее полно, на наш взгляд, общелогистические принципы изложены в работе [6, с. 36–38]. В данном случае мы рассматриваем их конкретизацию применительно к уровню организации), а именно:

1. Принцип системности – связь отдела закупок с другими подразделениями, осуществляющими планирование, транспортировку и складирование (хранение) материалов и готовой продукции, как элементами системы–организации в русле ее стратегической линии.

2. Принцип комплексности – всесторонний анализ и аргументированное определение критериев выбора поставщика (качество, цена, условия платежа, своевременность поставки, возможность коррективов поставки, послепродажный сервис и т. д.).

3. Принцип научности – экономически грамотное определение структуры заказа, а также требуемых объемов закупаемых товаров, обоснованный выбор номенклатуры

и четкая формулировка необходимых параметров товаров, проведение точных расчетов начальной максимальной цены каждого товара и т. д.

4. Принцип конструктивности – диспетчеризация материальных потоков, поступающих от поставщиков; отслеживание собственных финансовых потоков.

5. Принцип интегративности – обеспечение вклада отдела закупок в результативность деятельности всей организации в плоскости снижения общих издержек.

6. Принцип эффективности, а именно: 1) эффективности закупки, то есть выбора наилучшего для данной организации товара по соотношению качества, и суммарных затрат в рамках выделенных бюджетных средств; 2) эффективности доставки, то есть оптимального сочетания времени доставки и транспортных расходов.

Рассмотрим более конкретно принцип научности. Он предполагает проведение ряда расчетов. В частности, объем закупаемого товара рассчитывается методом прямого счета, то есть согласно числу функциональных объектов организации и нормам (нормативам) расхода материальных ресурсов на их обслуживание. В данном контексте уточним, что при индивидуальном потреблении используются нормы расхода ресурсов, при коллективном потреблении – нормативы [7, с. 36–38].

Характер применения последнего из перечисленных принципов, а именно эффективности, многогранен. На уровне ресурсной эффективности он характеризует операции отдельной государственной организации, проводимые в русле ресурсосбережения, то есть рационального расходования бюджетных и внебюджетных государственных средств, а также экономного использования материальных ресурсов. На более высоком уровне иерархии (муниципальном, а особенно государственном) более применима общая эффективность, характеризующая степень достижения цели, часто определяющей решение не только экономических, но и политических, экологических и др. задач. Уточним, что вопросы ресурсной и общей эффективности рассматриваются рядом авторов, в частности в работе [8, с. 266–268] в аспекте экономоориентированного и целеориентированного подходов.

Известно, что к глобальным задачам логистики относится формирование систем. Система закупок в государственном снабжении выступает в виде логистической системы федерального, субфедерального или муниципального уровня и принимает форму цепи формирования контракта. Исходным звеном в данной системе является заказчик, а именно: государственный заказчик, муниципальный заказчик, бюджетное учреждение, автономное учреждение, государственное или муниципальное предприятие, осуществляющее закупки (ст. 1 п.5, 6; ст.15 закона № 44–ФЗ) [3]. Конечным звеном является рыночный продавец (поставщик товаров). Их соединяют: государственный посредник (уполномоченный орган, уполномоченное учреждение – государственный орган, муниципальный орган, казенное учреждение, на которые возложены полномочия, предусмотренные ст. 26 закона № 44–ФЗ); рыночный посредник (специализированная организация – юридическое лицо, привлекаемое заказчиком в соответствии со ст. 40 закона № 44–ФЗ); комиссия по размещению заказа (осуществлению закупок) согласно п.1 ст. 39 закона № 44–ФЗ.

О ПРИМЕНЕНИИ ПОЛОЖЕНИЙ И ПРИНЦИПОВ ЛОГИСТИКИ...

Система закупок носит относительно непосредственный характер, когда заказчиком не привлекается рыночный посредник в виде специализированной организации и в закупках не участвует уполномоченный орган (например, в Крыму осуществление уполномоченным органом функций по определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей) регулируется постановлением Совета министров Республики Крым от 30 марта 2018 года № 154 [9]). При отсутствии комиссии по осуществлению закупок, что возможно только при закупке у единственного поставщика (ст. 39, п.1; ст. 93 закона № 44–ФЗ), систему можно считать полностью непосредственной. В случае наличия посредника (посредников) система соответственно становится посреднической.

Логистический стержень системы закупок нацелен на экономию ресурсов как материального, так и временного характера. В решении данной проблемы важную роль играет правильное использование информации, умение оперативно находить и интерпретировать данные интернет-сайтов.

Привлечение посредников оптимизирует выбор поставщика (подрядчика, исполнителя). При этом экономится время заказчика (которое он может затратить на другие операции), хотя суммарное время оформления контракта может быть увеличено. Кроме того, возрастают административно-управленческие затраты, связанные с содержанием посредников, на что, в частности, указывают В. И. Сергеев и Э. П. Эльяшевич [10, с. 389–395].

ВЫВОДЫ

Таким образом, наряду с коммерческой в настоящее время развивается и государственная логистика. Здесь применяются общелогистические положения, а также логистические принципы (в статье рассмотрено использование принципов системности, комплексности, научности, конструктивности, интегративности и эффективности). Применение логистического подхода по отношению к государственной системе закупок направлено на максимизацию экономии всех видов ресурсов. Привлечение посредников оптимизирует выбор поставщика (подрядчика, исполнителя), но увеличивает косвенные расходы, касающиеся содержания административно-управленческого аппарата соответствующих структур, поэтому требует грамотного обоснования.

Список литературы

1. Скоробогатова Т. Н. Логистика туризма в фокусе новых логистических направлений // Сервис в России и за рубежом. 2016. № 1. Т. 10. С. 124–135.
2. Скоробогатова Т. Н. Государственная логистика в ракурсе логистической типологии // Материалы II межрегиональной с международным участием научно-практической конференции: Тенденции, направления и перспективы развития экономических отношений в современных условиях хозяйствования» (21–22 февраля 2017 г.): сборник трудов. Симферополь. 2017. С. 204–207.
3. Федеральный закон от 05.04.2013 ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (Дата обращения 05.07.2018).
4. Книга контрактного управляющего / А. А. Храмкин, О. М. Воробьева, А. В. Ермакова и др.; под ред. А. А. Храпкина. М.: ООО «Компания Ладья», 2017. 500 с.

5. Галанов В. А., Гришина О. А., Шибасев С. Р. Логистика государственных закупок: Учебно-методическое пособие; под общ. ред. В. А. Галанова. М.: ИНФРА-М, 2010. 247 с.
6. Григорьев М. Н., Уваров С. А. Логистика Базовый курс. М.: Изд-во Юрайт, 2011. 782 с.
7. Степанов В., Рыкалина О., Шарова И. Формирование нормативной базы расчета потребностей в материальных ресурсах для госучреждений // Логистика. 2018. № 10. С. 48–51.
8. Скоробогатова Т. Н. Логистические системы в сервисе: монография. Симферополь: Доля, 2007. 416 с.
9. Постановление Совета министров Республики Крым от 30 марта 2018 года № 154 «Об утверждении Порядка взаимодействия Государственного комитета конкурентной политики Республики Крым и заказчиков Республики Крым при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета министров Республики Крым.
10. Сергеев В. И., Эльяшевич Э. П. Логистика снабжения / Под общ. ред. В. И. Сергеева. М.: Рид Групп, 2011. 416 с.

Статья поступила в редакцию 07.12.2020

УДК 338

БИЗНЕС–ПЛАНИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Рыбников А. М.

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

E-mail: ch1ppy@ukr.net

В работе рассматривается влияние бизнес–планирования на эффективность и развитие малого предпринимательства. Описываются виды стартового капитала и особенности финансирования и бизнес–планирования предпринимательской идеи. Исследуются и определяются пути внедрения бизнес–планирования в сфере финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства.

Ключевые слова: управление; бизнес–планирование; финансирование; малый бизнес; предпринимательская деятельность

ВВЕДЕНИЕ

Реальные трудности с финансированием являются сегодня одной из самых главных проблем для малого предпринимательства в России. Нехватка личного капитала у большинства населения, сложность, невыгодность или невозможность получить заемные средства тормозят развитие малого предпринимательства. Зависимость от внутренних источников финансирования, проблема дефицита финансовых ресурсов, сложность доступа на финансовый и денежный рынки, высокий уровень финансовых рисков, ограниченность материальных ресурсов и мощностей, незначительный объем произведенной продукции – все свидетельствует, что малый бизнес нуждается в реальной финансовой поддержке со стороны государства, коммерческих банков, венчурных фирм и индивидуальных инвесторов.

Цель статьи заключается в исследовании и определении путей внедрения бизнес–планирования в сфере финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Собственное дело, приносящее удовольствие и прибыль – это мечта, которая в большинстве случаев так и остается лишь мечтой из-за отсутствия стартового капитала. Любая бизнес–идея на начальных этапах требует достаточного «вливания» финансовых средств, поэтому проблема поиска источников финансирования для будущих бизнесменов является очень актуальной.

В России среди предпринимателей значительно распространена позиция нецелесообразности разработки развернутого бизнес–плана и предполагает как альтернативу подготовке краткого технико-экономического обоснования. Иногда считается, что отсутствие проработанного бизнес–плана может быть компенсировано знанием «глубин» отечественного бизнеса и интуицией [1].

Научно-практическим проблемам и исследованию влияния бизнес-планирования на эффективность и развитие малого предпринимательства посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых. В частности, этими вопросами занимались Адаменко А. А. [1], Сергеев А. А. [3], Возилова Е. В. [6], Мальцева Е. С. [5], Перевозова О. В. [6], Петров Д. В. [2], Стадник А. И. [2], Грицук Р. Н. [4] и другие.

Стать предпринимателем в России может каждый, кто имеет полную гражданскую дееспособность. При этом важным является уникальная бизнес-идея, которая нужна рынку, качественно подготовленный бизнес-план и стартовый капитал, размер которого должен отвечать целям, которые хочет достичь предприниматель. Проведя исследование различных источников финансирования для открытия собственного дела и проанализировав необходимый уровень бизнес-планирования для каждого из этих источников, мы получили результаты, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Виды стартового капитала и особенности финансирования и бизнес-планирования предпринимательской идеи

№	Стартовый капитал	Объем финансирования	Необходимый уровень бизнес-планирования
1	Личные сбережения	Малый, чаще всего не достаточный для малых проектов	Минимально необходимый план доходов и расходов
2	Друзья и семья	Малый, для малых проектов (в других странах возможно собрать на средние и большие проекты)	Письменно оформленный бизнес-план или инвестиционный проспект, в которых раскрывается маркетинг, производство, доходы-расходы и риски
3	Банки и кредитные союзы	Средний, зависит от бизнес идей и залога	В соответствии с требованиями банка подробно просчитанный бизнес-план, в первую очередь финансовый план
4	Бизнес-ангелы и венчурные фирмы	Большой, в обмен на полную или долевую собственность бизнеса	Обязательно замечательная идея и профессиональный бизнес-план
5	Программы экономического развития	Малый (безвозмездная помощь) или средний (кредиты с частичной компенсацией процентов)	Письменно оформленный бизнес-план по стандартам местных органов власти
6	Корпоративные программы	Средний	Презентация проекта с описанием бизнес-модели и целевой аудитории, или оформленный бизнес-план
7	Гранты	Большой	Социальный проект – план действий, срок исполнения, бюджет, бенефициары, заинтересованные стороны. Инвестиционные проекты – технико-экономическое обоснование или бизнес-план
8	Краудфандинг	Большой	Вычисление всех расходов и прибыли в виде презентации, инвестиционного проспекта или бизнес-плана должны находиться в свободном доступе
9	Кредиты под залог жилья	Средний, достаточный для малых проектов	Чтобы не потерять жилье, необходимо заранее подготовить бизнес-план
10	Кредитные карты	Крайне малый	Чтобы оценить, как вложенные средства по кредитной карте вернутся и принесут прибыль, предпринимателю необходимо разобраться в основах бизнес-планирования

Источник: составлено автором по материалам [3].

Рассмотрим более подробно каждый из источников финансирования и необходимый уровень бизнес–планирования, которым должен обладать будущий предприниматель.

1. Личные сбережения (personal savings). Более 75 % владельцев малых предприятий привлекают для начала бизнеса свои личные сбережения. Но зачастую их может хватить лишь для бизнеса, который требует самого низкого уровня первоначальных инвестиций. Также если бизнес–идея новая, а средства на ее реализацию будут собирать в течение 2–3 лет, тогда она может потерять актуальность из-за изменения бизнес–реалий или из-за появления высокой конкуренции. Поэтому лучше всего искать другие источники финансирования бизнеса уже сегодня. Написание бизнес–плана не является обязательным условием. Тем не менее, подготовленный план доходов и расходов подскажет, не помешает ли намерение открыть собственную компанию другим желаниям (например, дать своему ребенку высшее образование).

2. Друзья и семья (friends and family). Если собственного капитала мало для начала предпринимательской деятельности, но есть жизнеспособная идея для стартапа, выходом может стать поиск партнеров для совместного владения бизнесом. Лучшим вариантом являются родные или знакомые люди, которые имеют профессиональный опыт ведения бизнеса, могут предоставить интересные предложения для стартапа и помогут снизить риски потери собственного капитала. В западных странах совместный бизнес с родственниками или друзьями гораздо популярнее, чем в России. Там создают семейный бизнес для того, чтобы обеспечить стабильную жизнь будущему поколению. В России родные и друзья вкладывают деньги в новые бизнес–проекты, обходясь без тщательно разработанного бизнес–плана «по интуиции». Тем не менее, письменно оформленный бизнес–план становится визуализацией целей, помогает в организации работ и позволяет снизить риски потери семейного капитала и хороших отношений с друзьями.

3. Банки и кредитные союзы (banks and credit unions). В мире сегодня получить кредит на стартап–проект достаточно сложно даже при наличии имущества для залога, поручителя и правильно просчитанного бизнес–плана, ведь банкиры часто отдают предпочтение сотрудничеству с работающим бизнесом. Российский банковский сектор не особо озабочен развитием кредитования малого и среднего бизнеса, ведь это непростое направление для банков. Многие банки видят в этих клиентах больше источник пассивов. Шанс есть, если подавать кредитные заявки сразу в несколько банков и кредитных союзов. Если бизнес начинает развиваться, то одним из источников финансирования будущих идей может стать банковское кредитование, а навыки бизнес–планирования помогут в этом сотрудничестве.

4. Бизнес–ангелы и венчурные фирмы (angel investors and venture capital firms). Для получения финансирования от инвесторов–ангелов и венчурных фирм необходимы профессиональное мастерство и настойчивость. Если есть отличная идея и потрясающий бизнес–план, тогда этот тип инвесторов поддерживает новый бизнес в обмен на полную или частичную его собственность. Венчурное инвестирование в России пока распространено не очень сильно, потому что это рискованный вид вложений. Действительно, отдать деньги в только начинающийся проект способен не

каждый. Причем для его развития нужны солидные средства. Тем не менее, количество венчурных компаний в России с каждым годом увеличивается.

Деньги частного инвестора–ангела являются переходным звеном от финансирования бизнеса собственным капиталом к финансированию венчурными инвестициями. Принимающим инвестиции следует более тщательно отнестись к юридическим нюансам и скрупулезно изучить договор перед подписанием, чтобы предотвратить потерю собственного бизнеса. Без профессионально составленного бизнес–плана не имеет смысла обращаться к инвесторам и венчурным фирмам. И даже если он есть, без уникальной идеи бизнес–план останется среди тысячи других, которым отказали в финансировании.

5. Программы экономического развития (economic development programs). В мире есть целый ряд программ экономического развития. Они направлены на поддержку владельцев бизнеса, к которым относятся женщины, ветераны, безработные, группы меньшинств, семейные фермерские хозяйства или предприятий, находящихся в экономически неблагополучном регионе. Например, сейчас официальные безработные могут рассчитывать только на одноразовую безвозмездную помощь от Государственной службы занятости на запуск бизнеса, которая составляет в среднем 20 тыс. рублей, максимум – 58 тыс. рублей, при условии оформления собственной идеи в виде бизнес–плана. Также с 2020 года действует государственная программа поддержки малого бизнеса «Льготный кредит 8,5 %», что предусматривает получение кредита малым и средним предприятиям под 8,5 % годовых на инвестиционные цели или пополнение оборотных средств. Уже отработана система мониторинга запуска и работы бизнес–проектов, что помогает поддержать предпринимателей на старте, указать на их ошибки или дать нужные советы. Финансируя новые проекты, власть будет проверять их на целевое использование средств, показатели эффективной работы и тому подобное. В случае невыполнения этих условий она может требовать возврата вложенных средств. Кроме денег местные органы власти могут поддерживать предпринимателей и другими способами. Например, выделить какое-то оборудование или предоставить в аренду помещения на льготных условиях.

6. Корпоративные программы (corporate programs). В России крупные предприятия открывают корпоративные и венчурные фонды в основном для инвестирования в ценные бумаги. Во всем мире эти фонды используются для оптимального распределения налоговой нагрузки в процессе реализации проектов, связанных с частными инвестициями, в том числе в новый бизнес, недвижимость, товарные активы. Таким образом, венчурные фонды финансируют многие целевые корпоративные программы для развития отдельных сегментов предпринимательской деятельности. Например, компания Michelin, расположенная в Гринвилле (США), предоставляет финансирование с низким процентом – от 10 000 до 100 000 долл. США [6]. Корпоративный бизнес–план предназначен для регулирования текущей деятельности предприятия, обобщает цели эксплуатации существующих стратегических зон хозяйствования и характеризует ее эффективность, определяет перспективные направления деятельности. Он составляется для внутреннего пользования и отражает стратегию, планы и ожидаемые финансовые результаты. В

процессе составления корпоративного бизнес–плана учитываются различные финансовые аспекты, в частности проводится расчет финансовых и материальных ресурсов, необходимых для реализации стратегии предприятия; определяются потенциальные проблемы и благоприятные возможности развития предприятия; полученные результаты сопоставляются с планами и прогнозами, контролируется выполнение корпоративного бизнес–плана. Исследования деятельности зарубежных фирм показывают, что причинами абсолютного большинства банкротств компаний являются просчеты или отсутствие бизнес–планирования. Но, к сожалению, в России применение бизнес–планирования для совершенствования и повышения эффективности предприятия находится на низком уровне, и на данном этапе большинство предприятий и предпринимателей довольно скептически относятся к такому методу управления [2].

7. Гранты (grants). Российские предприятия могут вполне успешно подавать заявки на программы, касающиеся научно-исследовательских работ, инноваций, энергетики и защиты окружающей среды, развития малого и среднего бизнеса, создания экономики и общества, разумно использует природные ресурсы. Стоит также отметить, что проекты, которые могут претендовать на получение грантов, это не только бизнес–идеи, но и программы, направленные на развитие общества [3]. Предприниматель, который ожидает финансирование, должен представить четко разработанный план действий, в котором расписана цель и задачи проекта, что будет достигнуто благодаря проекту, сроки выполнения, бюджет, бенефициары, заинтересованные стороны проекта. Если же речь идет об инвестиционном, а не социальном проекте, необходимо подробно описывать бюджет проекта. Инвестиционные проекты обязательно должны иметь технико-экономическое обоснование – анализ или оценку осуществимости, реалистичности выполнения этого проекта в рамках ограниченного времени. Нужно учесть, что в ходе рассмотрения проекта откорректировать бизнес–план будет невозможно [4].

8. Краудфандинг (crowdfunding and crowdlending sites). Чтобы получить деньги на развитие собственного бизнеса, необходимо зарегистрироваться на одной из существующих платформ краудфандинга и представить бизнес–идею в виде презентации, инвестиционного проспекта или бизнес–плана (детального вычисления всех затрат по проекту и выгоды для пользователей), которые должны находиться в свободном доступе. Заинтересованные интернет–пользователи получают возможность перечислить незначительную для себя сумму на счет проекта, а предприниматель собирает начальный капитал, не рискуя абсолютно ничем. В России существует потенциально высокий спрос на инвестиции, аккумулируемые по технологии краудфандинга. Многочисленные российские проекты собрали миллионы долларов США на иностранных краудфандинговых площадках. Однако такие факторы, как низкий уровень доходов россиян, несовершенство банковского обслуживания и рынка платежных карт, незначительный уровень доверия населения к краудфандингу и теневые процессы финансового сектора сдерживают развитие краудфандинговой деятельности в России. Именно поэтому первоочередной задачей государства должно стать обеспечение создания благоприятного законодательного поля и

популяризация этого финансового инструмента среди населения с целью укрепления доверия к нему [3].

9. Кредиты под залог жилья (home equity loans). Кредит в банке – это самый простой способ получить капитал на бизнес с нуля. Банку нет разницы, на что выделяются расходуемые средства, важным является своевременное погашение кредита. Для снижения рисков банки выдают крупные суммы в кредит только под залог квартиры или дома, что позволяет им взыскать долг, даже если бизнес разорится. Поэтому нужно учитывать все недостатки и прибегать к этому способу только в том случае, если у предпринимателя в собственности находится не одна квартира.

Бизнес-план разрабатывается будущим учредителем при открытии своего бизнеса чтобы определить, насколько прибыльным может быть его предприятие, проанализировать расходы и возможные доходы, спрогнозировать возможные варианты развития событий и успеть вовремя на них отреагировать. Поэтому нужно учитывать все недостатки кредитования под залог жилья и прибегать к этому способу только в том случае, если у предпринимателя в собственности находится не одна квартира.

10. Кредитные карты (credit cards). Все начинающие предприниматели используют кредитные карты, чтобы начать свой бизнес. Обычно владельцы новых компаний еще не имеют кредит на бизнес. У них есть только свои личные кредитные карты. Если они их используют для финансирования своего стартапа, то они несут личную ответственность за любой долг. Использование личной кредитной карты для финансирования бизнеса означает, что предприниматель принимает на себя значительный риск. Только после получения от банка бизнес-кредита предприниматель может претендовать на бизнес-кредитную карту, которая предоставляет некоторую защиту. Однако в России банки фактически закрыли свои двери для малых и микропредприятий и еще меньше стали доверять предпринимателям в 2020 году, когда из-за пандемии коронавируса вся мировая экономика несет «колоссальные убытки». Если предприниматель не может получить банковский кредит (маловероятно для стартапа), тогда ему необходимо выбрать другой способ финансирования и разобраться в принципах бизнес-планирования. Спланировать и оценить, как вложенные средства инвесторов и средства с личной кредитной карты вернутся и принесут прибыль. Для любого вида финансирования бизнес-идеи предприниматель обязательно должен владеть как минимум основами бизнес-планирования, а для получения значительного финансирования – обратиться к профессионалам. Без детального бизнес-плана искать инвестора придется долго. Даже если идея будет инновационной, её все равно нужно отразить в цифрах в виде бизнес-плана. Без качественного бизнес-плана не бывает успешного бизнеса.

ВЫВОДЫ

Подготовленный бизнес-план помогает предпринимателям на каждом этапе запуска и управления их бизнесом. Его можно использовать в качестве дорожной карты для структурирования, ведения и развития собственного дела. Это способ

продумать ключевые элементы нового бизнеса. Бизнес–план помогает получить финансирование или привлечь новых деловых партнеров. Инвесторы хотят быть уверены, что они вернут свои инвестиции. Это основной инструмент предпринимателя для убеждения людей совместно работать и инвестировать в развитие перспективной компании.

Все виды финансирования нового бизнеса требуют подготовки бизнес–плана: от простого в виде плана доходов и расходов до профессионального, с использованием систем поддержки принятия финансовых решений и искусственного интеллекта. Размер финансирования бизнеса пропорционален профессионализму подготовленного бизнес–плана. Таким образом, низкий уровень подготовки населения к использованию инструментов бизнес–планирования приводит к ограничению источников и объемов финансирования бизнеса.

В России необходимо сформировать доступную и бесплатную систему обучения и повышения квалификации предпринимателей; создать программы обучения бизнесу со школьной скамьи; старшим школьникам помогать создавать микропредприятия, финансово поддерживать студенческое предпринимательство, предлагать простые бесплатные курсы по маркетингу, менеджменту и управлению персоналом. Однако самое важное научить будущих предпринимателей самостоятельно привлекать деньги из всех возможных источников финансирования для реализации их бизнес–идей, то есть сформировать у предпринимателей современные компетенции по бизнес–планированию и развитию предприятий.

Список литературы

1. Адаменко А. А., Хорольская Т. Е., Подобная Е. А. Классификация предприятий малого бизнеса // Естественно-гуманитарные исследования. 2018. № 21. С. 6–12.
2. Адаменко А. А., Петров Д. В., Стадник А. И. Роль сферы малого и среднего бизнеса в региональной системе предпринимательства // Естественно-гуманитарные исследования. 2020. № 27 (1). С. 12–18.
3. Сергеев А. А. Бизнес–планирование: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. 3–е изд., испр. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2018. 475 с.
4. Грицук Р. Н. Особенности бизнес–планирования на российских предприятиях // Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона. 2015. 240 с.
5. Мальцева Е. С. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в России // Бизнес и дизайн ревю. 2016. Т. 1. № 4 (4). С. 4.
6. Перезовова О. В., Возилова Е. В. Риски управленческой некомпетентности: источники и причины // Инновационная наука. 2015. Т. 1. № 3. С. 40–42.

Статья поступила в редакцию 07.12.2020

УДК 339.9

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ФРАНЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Секачева А. Б.

*Дипломатическая Академия Министерства иностранных дел Российской Федерации, Москва,
Российская Федерация*

E-mail: aline_ph@rambler.ru

В статье проанализированы основные проблемы, с которыми столкнулась Франция в последние годы и которые негативно повлияли на ее социально-экономическое развитие. К ним относятся: пандемия коронавируса, усиливающаяся миграция и угроза терроризма, кризис европейской интеграции и выход Великобритании из ЕС, снижение экономического роста и ряд других. В статье отмечено, что значительный экономический потенциал этой страны позволит в перспективе преодолеть существующие трудности. Указано, что попытка установить равноправные и взаимовыгодные отношения с Россией соответствует ее долговременным геополитическим и геоэкономическим интересам.

Ключевые слова: Франция, Европейский союз, экономика, миграция, терроризм, экономический рост

ВВЕДЕНИЕ

Глобальная и региональная нестабильность в современном мире обусловлена геополитическим и геоэкономическим противостоянием между крупнейшими державами мира, мировым экономическим кризисом, пандемией коронавируса и рядом других факторов. В этой связи в данной статье освещаются тенденции, особенности и наиболее острые проблемы социально-экономического развития Франции в рамках ЕС. Изучение подобных особенностей развития одной из ведущих экономик Европы представляется актуальным в условиях растущей глобальной и региональной нестабильности.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Многие ученые и аналитики указывают, что наибольшее воздействие на современную систему международных политических и экономических отношений оказала пандемия. В этой связи остро встал вопрос – насколько вероятно возвращение к прежней системе, которая во многом являлась результатом Второй мировой войны и ялтинско-постдамских соглашений? Директор Всемирного экономического форума (ВЭФ) К. Шваб и французский исследователь и журналист Т. Маллерет в своей книге «COVID–19: Великая перезагрузка» на этот вопрос ответили так: «Многие из нас задумываются, когда все вернется на круги своя. Короткий ответ: никогда. Ничто никогда не вернется к «нарушенному» чувству нормальной жизни, которое преобладало до кризиса, потому что пандемия коронавируса знаменует собой фундаментальный переломный момент в нашей

глобальной траектории» [1]. Аналогичную точку зрения выразил в конце августа 2020 г. премьер-министр Франции Ж. Кастекс, который заявил, что надо привыкнуть жить с коронавирусом, и призвал всех граждан Франции к ответственности в соблюдении принятых санитарных мер. Он выразил уверенность в том, что при их соблюдении экономике Франции быстро удастся выйти из кризиса [2]. Это заявление вызвано еще и тем обстоятельством, что во Франции наблюдается существенное отставание от других стран-членов ЕС в мерах по борьбе с пандемией, в частности, по вакцинации населения [3].

Именно поэтому правительство Франции приняло решение о введении всеобщего карантина с 30 октября 2020 г. Карантинные меры предполагают закрытие магазинов не первой необходимости, театров, спортивных клубов, заведений общественного питания. Школы, храмы, гостиницы и заведения оптовой торговли продолжили работу. Еще ранее в самом начале пандемии президент Э. Макрон в телеобращении 16 марта 2020 г. заявил о «санитарной войне» с наступающим «невидимым, неуловимым» врагом, что «требуется нашей общей мобилизации». Слово «война» в своем выступлении он повторил шесть раз [4, с. 76].

Необходимо заметить, что Франция как одна из ведущих стран-членов Евросоюза всегда подчеркивала, что она выступает за европейское единство. Как сказал французский президент: «Я не думаю, что Европа ослабляет голос Франции: у Франции есть своя концепция, история, взгляд на международные отношения, но она выстраивает гораздо более полезные и сильные действия, если те идут через Европу. Более того, я считаю это единственной возможностью утвердить наши ценности и наш общий голос, избежать китайско-американской дуополии» [5]. Вместе с тем, выход Великобритании из ЕС (Брексит) и необходимость в связи с этим заключения нового торгового договора обострили давние проблемы в двусторонних отношениях этой страны с Францией. Жесткая позиция последней привела к тому, что рыболовство стало одним из ключевых препятствий в торговых переговорах между Евросоюзом и Великобританией. Ожесточенные экономические споры по поводу квот, сроков и продолжительности переходного периода продолжались длительное время, и только к концу 2020 г. удалось достичь приемлемого компромисса [6].

В этой связи нельзя не отметить, что весомым фактором в отношениях внутри ЕС, в том числе и внутри самих стран-членов, включая Францию, является влияние США. Оно определяется не только общей идеологией, общими ценностями и наличием военно-политического блока НАТО, но также и тесными экономическими связями. Так, ежегодный профицит внешнеторгового баланса ЕС с США составляет более 150 млрд долл., то есть США являются крупнейшим рынком сбыта для европейских товаров. Но в последние годы Евросоюз, в том числе и Францию, не устраивает такая роль, которая может обернуться для него большими экономическими потерями. Поэтому в конце 2020 г. были завершены переговоры по инвестиционному соглашению между ним и Китаем, которые велись с 2013 г. По заявлению председателя Европейской комиссии (ЕК) У. фон дер Ляйен, данное соглашение приведет к «более сбалансированной торговле и деловым возможностям».

Понятно, что такая позиция ЕК вызвала шквал критики со стороны Великобритании и США. В этих странах ее рассматривают как удар по трансатлантическому сотрудничеству. Как подчеркивается в англо-саксонских СМИ, соглашение между ЕС и Китаем «демонстрирует существующий разрыв между декларируемыми внешнеполитическими целями ЕС и реальностью. Европейская комиссия утверждает, что она блюдет интересы «геополитики». В 2019 году она назвала Китай «стратегическим соперником». Однако меркантилистское влияние крупного бизнеса, особенно в Германии, давит на корню любые опасения по поводу «морали и безопасности». В числе прочих причин такого решения ЕК английский аналитик Э. Лукас называет «французское тщеславие», считая Францию сторонником европейской «стратегической автономии» в ущерб союзу с США [7]. Понятно, что такие дискуссии не способствуют укреплению так называемой евроатлантической солидарности.

Пандемия коронавируса, глобальная и региональная нестабильность достаточно негативно отражаются на экономике страны. Кроме того, миграционные потоки, которые обусловлены конфликтами в Северной Африке, на Ближнем и Среднем Востоке и в других регионах мира, не прекращаются и представляют серьезную проблему для Франции. По подсчетам известного французского социолога Ж. П. Гуревича, количество лиц иностранного происхождения, включая детей, родившихся во Франции или за рубежом, лиц, находящихся на законном и незаконном положении, составляет около 8 млн человек. По данным французского управления по иммиграции и интеграции, в 2019 г. в стране насчитывалось 11 % иммигрантов от общего количества населения (67 млн 153 тыс. на ноябрь 2020 г.). Если к ним добавить «12–14 % детей иммигрантов с прямым потомством, это означает, что почти четверть лиц, проживающих во Франции, имеют прямую связь с иммиграцией». Финансовые потери для страны оказываются весьма высокими – дополнительные расходы на иммиграцию оцениваются в размере 8,9 млрд евро в год [8].

В целом такой приток мигрантов означает прямую угрозу потери национальной идентичности, учитывая то обстоятельство, что его темпы возрастают. Как отмечает Ж. П. Гуревич, «из 758 000 рождений в 2018 году у нас было 242 107 рождений от людей иностранного происхождения, если мы считаем, что ребенок от смешанной пары на 100 % иностранного происхождения, и 183 772, если мы считаем, что для того, чтобы быть иностранцем, оба родителя должны быть иностранцами». Таким образом, каждый третий ребенок рождается в семьях мигрантов или в семьях со смешанными парами. Поэтому миграционная политика властей вызывает вполне обоснованное недовольство коренного населения. По результатам опросов общественного мнения, в 2019 г. 63 % респондентов заявили, что во Франции «слишком много иностранцев, 66 % из них указали, что «в целом иммигранты не прилагают усилий для интеграции во Францию», а 64 % выразили мнение, что «мы больше не чувствуем себя дома, как раньше» [9].

Необходимо заметить, что, невзирая на протесты коренных французов, правительство не принимает каких-либо мер по решению данной проблемы. Так, по некоторым экспертным данным, только менее 10 % мигрантам было отказано в

предоставлении убежища, и они были возвращены в свои страны. Более того, возникло понятие «антибелый» расизм, когда коренные жители страны подвергаются дискриминации со стороны наиболее агрессивной части мигрантов при полном попустительстве государственных структур [10]. Но, как отмечено в редакционной статье известной английской газеты «Экономист», сторонники противоположной точки зрения считают, что ущемляются права как раз выходцев из других стран, и поэтому дискуссии по этому вопросу раскалывают французское общество [11].

Данная проблема тесно связана и с общей достаточно неблагоприятной демографической ситуацией в стране, отягощенной пандемией коронавируса. По данным Национального института статистики и экономических исследований, в 2020 г. ожидаемая продолжительность жизни мужчин во Франции сократилась на 0,6, а женщин – на 0,3 года. «Для того чтобы зафиксировать подобный откат, нужно вернуться к временам Второй мировой войны», – констатирует научный сотрудник Национального Института демографических исследований М. Гийо. Тогда этот показатель находился примерно на том же уровне, как и сейчас. В результате распространения итальянского гриппа в 1948–1949 гг. продолжительность жизни во Франции сократилась на 0,5 года [12].

В связи с этим в настоящее время во французском обществе растут симпатии к более «консервативным» странам–членам ЕС, которые в одностороннем порядке начали регулировать миграционные потоки. Как считают некоторые французские эксперты, обвинения в отступлении от норм правового государства в отношении стран Вышеградской группы (Венгрия, Польша, Чехия и Словакия) «поднимают очень серьезный вопрос манипулирования юридическими концепциями ради непризнания за европейскими нациями их права на демократическое самоопределение» [13].

Серия громких террористических актов во Франции в 2020 г. вынудили власти обратить внимание на эту проблему и поставить вопрос о новой политике абсолютной нетерпимости к нелегальным мигрантам «за незаконную оккупацию публичного пространства». При этом президент Франции Э. Макрон занял позицию позитивного отношения к легальной миграции, но с теми, кто находится или прибывает в страну незаконным путем (их общее количество насчитывает 400 тыс. человек), он решил начать жесткую борьбу. В своем расширенном интервью известному французскому журналу *Le Grand Continent* в ноябре 2020 г. Макрон особо остановился на этой проблеме. Он отметил, что 2020 г. был полон кризисов. В первую очередь, по его мнению, речь идет об эпидемии COVID–19, а также «о терроризме, который за последние месяцы вновь громко заявляет о себе, причем не только в Европе, но и в Африке». В первую очередь, подчеркивает он, это «исламистский терроризм, который осуществляется во имя искажающей религию идеологии». Эти кризисы, по его мнению, накладываются на глобальные структурные вызовы, к числу которых он отнес изменение климата, биоразнообразие, социальное неравенство и «масштабные цифровые преобразования». Далее он заметил: «Что касается борьбы с терроризмом, мы все оказались под ударом. Не стоит забывать, что более 80 % жертв исламистского

терроризма – представители мусульманского мира, как мы это недавно видели в Мозамбике. У нас общая судьба в противостоянии со всеми этими кризисами» [14].

Таким образом, данные проблемы не являются сугубо французскими – это также глобальные и региональные проблемы.

С точки зрения Э. Макрона, стремление Франции быть самостоятельной касается, в первую очередь, технологий: «Европе нужно выстраивать собственные решения и не зависеть от американских и китайских технологий» [15].

В реальной политике это выразилось в том, что в начале июня 2020 г. Франция создала фонд для защиты отечественных технологических компаний в размере 150 млн евро, который позже увеличили до 500 млн евро. В конце марта 2020 г. был принят ряд финансовых мер для поддержки инновационных компаний: они получили крупный пакет гарантированных государством займов на сумму 300 млрд евро от Министерства финансов, Bpifrance и Французской банковской федерации. Такие меры определялись, кроме всего прочего, и тем обстоятельством, что по заявлению министра цифрового развития Франции О. Седрика «во Франции 16–20 % всех рабочих мест созданы стартапами, поэтому так важно поддержать их во время кризиса» [16].

В связи с этим особое значение в последнее время Франция придает инновационному развитию. В конце марта 2018 г. Макрон объявил о государственном инвестировании до 2022 г. 1,5 млрд евро в искусственный интеллект. Страна тем самым стремится предотвратить утечку высококвалифицированных ИТ-специалистов и догнать США и Китай, которые лидируют в части развития таких технологий. Целью такой политики является стремление руководства республики превратить Францию в «нацию стартапов», оптимизировать трудовое законодательство и увеличить расходы на технологии, чтобы создать больше рабочих мест в ИТ-отрасли, ослабить доминирование Google, Facebook и других ИТ-гигантов, а также заложить фундамент для взращивания европейских «чемпионов» [17]. С целью защиты своих цифровых платформ в ноябре 2019 г. французское правительство подписало трехлетний пакт о кибербезопасности с восемью ведущими компаниями в стране. Кроме того, оно внимательно отслеживает тенденции в мировом виртуальном пространстве. После на шумевшей блокировки аккаунта президента США Д. Трампа государственный секретарь по развитию цифровых технологий О. Седрик предложил ввести во Франции правила регулирования Twitter и других социальных сетей.

Можно констатировать, что глобальные и региональные вызовы и угрозы негативно отражаются на социально-экономическом развитии Франции. Вместе с тем, эта страна обладает значительными возможностями для разрешения возникших проблем. По своему экономическому потенциалу в 2020 г. она занимала второе место в ЕС и пятое в мире после США, Китая, Японии, Германии. [18]. Традиционно Франция отличалась высоким технологическим уровнем развития. Ведущими отраслями ее обрабатывающей промышленности являются машиностроение, в том числе авиационная и космическая индустрия, автомобилестроение, электротехническое и электронное машиностроение, судостроение. Кроме того, она одна из крупнейших в мире стран-производителей химической и нефтехимической

продукции (каустической соды, синтетического каучука, пластмасс, минеральных удобрений, фармацевтических товаров), черных и цветных металлов (алюминий, свинец и цинк). Несколько столетий Франция известна в мире как крупнейший производитель вин, предметов роскоши, включая продукцию высокой моды, парфюмерно-косметической продукции, и один из основных мировых сельхозпроизводителей. Многие французские компании являются мировыми лидерами в своих отраслях: «Арева» – в строительстве атомных электростанций, «Данон» – в производстве молочной продукции, «Л'Ореаль» – в производстве косметической продукции, «Мишлен» – в производстве шин и т. д. [19] В Европе Франция является крупнейшим производителем электроэнергии на АЭС, и разногласия, которые возникают между ней и руководством ЕС, связаны именно с этим обстоятельством – Франция не желает считать атомную энергетику экологически вредной [20, С. 6–14].

Значительную роль в экономике страны играет малый и средний бизнес. По данным Национального института статистики и экономических исследований, на конец 2017 г. в стране существовало 4,7 млн предприятий, из которых 99,9 % относились к микро (до 10 сотрудников в штате), малых и средних (до 250 чел.) или промежуточных (до 5000 чел.). Они обеспечивали около 70–75 % от всех рабочих мест в национальной экономике, создавали до 70 % добавленной стоимости в розничной торговле, ресторанном бизнесе, туризме, транспортно-ремонтной отрасли, различных видах экспертной и консалтинговой деятельности и др. [21]

Общенациональный карантин, который был введен в октябре 2020 г. (комендантский час, ограничения на въезд, закрытые общественных мест) [22], крайне негативно отразился именно на данном секторе. Поэтому в бюджете на 2021 год правительство запланировало сумму в 20 млрд евро на прямую поддержку предприятий. Кроме того, с 1 декабря 2020 г. действует новая система фондов солидарности для компаний, которые могут получить до 10 тыс. евро в месяц или 20 % помощи, если их потерянный оборот достигает до 200 тыс. евро в месяц [23]. Была разработана Программа срочных мер с изложением порядка получения финансовых средств компаниям, в число которых входит помощь до 1500 евро наиболее пострадавшим микропредприятиям и предпринимателям, самозанятым, лицам свободных профессий из Фонда солидарности, финансируемого центральными и региональными властями. Предусмотрено также выделение государством 300 млрд евро на гарантии банковским кредитным линиям в помощь предприятиям в период кризиса. Вместе с тем, ее получение сопряжено со значительными, в том числе бюрократическими трудностями, и около трети французов, по опросам общественного мнения, сочли данные меры скорее недостаточными [24, с. 77–79].

В этой связи необходимо подчеркнуть, что возможности государства в финансовой сфере далеко не безграничны. Государственный долг Франции по отношению к ВВП в 2020 г., по оценкам Международного валютного фонда (МВФ), достиг 115,3 %, что намного превышает маастрихский критерий (60 %). Ожидается, что в 2021 г. он достигнет 117,6 % [25]. Но по оценкам министра по государственным счетам правительства Франции О. Дюссопта, он вырастет до 122,4 %.

Очень часто принимаемые руководством страны меры по стимулированию социально-экономического развития не находят поддержки в обществе. Недовольство экономической политикой отчетливо проявилось в начавшемся в 2018 г. движении «желтых жилетов» (массовым социально-экономическим протестам с насильственными действиями, перекрытием дорог, разгромами магазинов, кафе и проч.) [26, с. 73].

Пандемия коронавируса нанесла существенный ущерб экономике Франции – экономический спад стал наибольшим с момента окончания Второй мировой войны. По данным национального Института статистики и экономических исследований, промышленное производство в ноябре 2020 г. сократилось на 0,9 % по сравнению с предыдущим месяцем. Отмечается, что это первый такой спад с рекордного апрельского падения на 20,7 % [27]. Это обусловило снижение экспорта более чем на 25 %. Соответственно, возросла и продолжает возрастать безработица. Так, одна из крупнейших в мире компаний по производству шин в мире Michelin объявила о своем намерении сократить более 2,3 тысяч рабочих мест.

Но наиболее масштабные увольнения ожидают сферу услуг, особенно в туристическом секторе. Это обусловлено тем, что к августу 2020 г. транспортные перевозки в стране упали на 46 %, а снижение доходов ресторанного и отельного бизнеса в стране, по данным Национального института статистики и экономических исследований, достигло 57 % [28]. В этом секторе планируется сокращение персонала на 25 %, которое объясняется падением количества туристов. Необходимо отметить, что Франция традиционно была самой посещаемой страной мира (порядка 85 млн туристов в год), но гостиницы Парижа в конце 2020 г. были заполнены только на 10 %.

Как следствие, растет количество обанкротившихся компаний в сфере малого и среднего бизнеса. В декабре 2020 г. страховая компания Euler Hermes заявила, что необходимость расчетов по кредитам приведет к массовой ликвидации данных предприятий в 2021 г. По ее оценке, их число может вырасти на 35 %, что сравнимо с количеством компаний, прекративших работу во время кризиса, возникшего после окончания Второй мировой войны.

В конечном счете, согласно прогнозу Банка Франции, национальная экономика достигнет докризисного уровня не ранее середины 2022 г., а ВВП республики увеличится в 2021 г. на 5 %, что не позволит компенсировать падение экономики в 2020 г. По базовому сценарию, указанному в прогнозе, только к середине 2022 г. при сохранении темпов роста ВВП в 5 % экономике страны удастся достичь уровня 2019 г. Оптимистичный сценарий предполагает рост ВВП на 7 % за 2021 год, а пессимистичный – падение на 1 %. В Банке Франции также отмечают, что массовое вакцинирование от коронавирусной инфекции начнется только в конце 2021 года, и поэтому действующие санитарные ограничения не позволят населению быстро увеличить уровень потребления.

По оценке правительства республики, рост ВВП в 2021 г. составит 6 %, а падение экономики в 2020 г. достигнет более 11 % [29], что немногим отличается от расчетов Банка Франции. Во время весеннего «локдауна» экономика Франции сократилась на 30 %, а в настоящее время, по прогнозу министра финансов

Б. Ле Мер, спад ВВП будет вдвое меньше – 15 % [30]. Он сказал: «В качестве прогноза на 2021 год мы установили рост в 6 %, и это самый высокий показатель за последние 50 лет. Достижение этой цифры остается настоящим вызовом, и я хотел бы, чтобы мы все это ясно понимали. Мы должны осознавать, что существует экономическая неопределенность, от которой и будут зависеть эти 6 % роста» [31]. При этом Ле Мер считает, что в создавшихся условиях трансформация структуры национальной экономики неизбежна. Он указывает, что при содействии мер государственной поддержки в ближайшей перспективе новые сектора выйдут на лидирующие позиции и вместе с авиастроением, сельским хозяйством, а также индустрией товаров роскоши «смогут придать позитивный импульс экономическому развитию Франции» [32].

МВФ прогнозирует увеличение ВВП Франции на несколько меньшую величину – 5,5 % в 2021 г. Но другие крупные международные и финансовые организации дают менее оптимистические оценки. Так, в частности, эксперты Bank of America считают, что данный показатель увеличится не более чем на 4,7 %.

Как ожидается, экономический рост позволит сократить дефицит бюджета Франции, который в 2021 г. по прогнозам составит 6,7 % ВВП по сравнению с 10,2 % в 2020 г. Финансовые проблемы республики, по мнению журнала Forbes, поможет решить Германия, которая просто вынуждена будет это сделать, чтобы избежать негативного сценария развития событий в ЕС [33].

Вследствие такой сложной ситуации в социально-экономической сфере еще весной 2020 г. по инициативе Э. Макрона была создана комиссия из порядка 30 французских и международных экспертов, в состав которой включен лауреат Нобелевской премии Ж. Тироль. Перед исследователями поставлена задача предложить оптимальную «дорожную карту» восстановления экономики страны [34]. Но в любом случае большинство французских ученых и аналитиков считают, что главную роль в урегулировании возникших проблем должно решать государство. Во Франции его роль традиционно была высокой: в последние десятилетия на его долю приходилось почти третья часть собственности, и обеспечивалась занятость около четверти всего трудоспособного населения страны.

Учитывая такую этакистскую традицию, Э. Макрон заявил, что план по развитию экономики, представленный правительством Франции в сентябре 2020 г., должен «реализовываться быстро, уверенно и в существенной мере», потому что «наши сограждане, экономические силы, наши работники» замечают его эффект лишь на «конкретных проектах, полезных для страны». В день, когда нам удастся победить вирус, нам нужно быть более сильными, чтобы уверенно восстановить экономику... Для этого нам нужно построить модель, гораздо более устойчивую к кризисам, а значит и гораздо более независимую» [35].

Во Франции всегда были сильны левые движения и партии, и с этим обстоятельством не может не считаться действующая власть. Поэтому уже на начальном этапе пандемии необходимость осуществления социальной поддержки стала общепризнанной: уже в марте 2020 г. был обнародован пакет экстренных экономических мер для поддержки граждан и предприятий. Связанные с пандемией расходы государства, в том числе на помощь стратегическим компаниям с его

участием в капитале, оценены в десятки миллиардов евро. Так, на господдержку Air France решено выделить 7 млрд, Renault – 5 млрд евро.

Премьер–министр Франции Ж. Кастекс заявил, что эпидемиологическая ситуация в стране пока далека от возвращения к нормальной, все еще требуются строгие меры противодействия распространению COVID–19 [36]. Но далеко не все в стране согласны с принимаемыми в этой ситуации мерами. «Наши политики, которые сошли с ума от страха и гордыни всевластия, запирают на замок целый народ, распоряжаются, как нам вести себя даже в наших столовых» [37]. Эпидемиологический кризис, по мнению известного французского политолога Ж. Л. Боннами, выявил огромное количество проблем государства не только в вопросах развития медицины и фармацевтики, но и всего состояния французского общества [38]. «Наша ситуация тревожная, даже если она в целом стабилизировалась», заявил премьер–министр Франции Ж. Кастекс. По его словам, COVID–19 по–прежнему активно распространяется по республике, а новые штаммы вируса усугубляют ситуацию. Аналитики МВФ также отмечают, что «пандемия коронавируса вызвала кризис в области здравоохранения и экономики республики, которая вошла в число наиболее пострадавших стран». По их прогнозам, уровень безработицы во Франции возрастет с 8,7 % в 2020 г. до 10,4 % в 2021 г. [39].

ВЫВОДЫ

Таким образом, социально–экономическая ситуация во Франции остается сложной, а ее прогнозирование затруднено вследствие значительной глобальной и региональной нестабильности и неопределенности. Поэтому приведенные выше оценки могут измениться в самое ближайшее время. К. Шваб и французский исследователь и журналист Т. Маллерет в своей книге заметили, что «предсказание – это игра для дураков в угадайку», поскольку нет уверенности в том, как будут развиваться дальнейшие события [1].

Что касается двусторонних отношений Франции и России, то в 2014 г. после присоединения Крыма к нашей стране, Франция под влиянием США присоединилась к антироссийским санкциям. Как отмечают китайские аналитики, Соединенные Штаты могут принуждать «европейских союзников жертвовать своим прагматичным сотрудничеством с Россией ради интересов США» [41]. Но вполне понятное стремление играть более самостоятельную роль на международной арене выразилось в желании Франции, вне зависимости от позиции США и руководства ЕС, наладить прочные связи с Россией. Как заметил по этому поводу английский ученый Н. Фергюсон: «Макрон заявил, что мозг НАТО мертв. Макрон ищет дружеских отношений с президентом России Владимиром Путиным» [42].

Следует отметить, что динамика отношений России и Франции в настоящее время имеет положительную тенденцию. По оценкам МИД РФ, уже в 2019 г. наблюдалось «потепление российско–французских отношений, интенсификация и расширение повестки дня взаимных контактов, которые «позволили вернуть политдиалог между Москвой и Парижем на достойный уровень» [43]. Что касается внешнеэкономических связей Франции с Россией, то эти страны договорились о

проведении в 2021 г. перекрестного года регионального сотрудничества. В программе мероприятий запланированы дни российских регионов во Франции, которые позволят представить французским предпринимателям инвестиционный потенциал отдельных территорий нашей страны с целью разработки и реализации перспективных совместных проектов.

Список литературы

1. Klaus Schwab, Thierry Malleret. COVID-19: The Great Reset. [Электронный ресурс]. URL: https://straight2point.info/wp-content/uploads/2020/08/COVID-19_The-Great-Reset-Klaus-Schwab.pdf.
2. Банк Франции уверен, что экономический спад продлится до 2022 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://rossaprimavera.ru/news/5d165f04>.
3. Mathilde Siraud, François-Xavier Bourmaud. Ratés de la vaccination: l'exécutif sous pression. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.lefigaro.fr/politique/vaccin-sous-la-contrainte-l-executif-accelere-sa-campagne-20210103>.
4. Клинова М. В. Государство в экономике Франции: тест на коронавирус // Современная Европа. 2020. № 4. С.76.
5. La doctrine Macron: une conversation avec le Président français. [Электронный ресурс]. URL: <https://legrandcontinent.eu/fr/2020/11/16/macron/>.
6. Dan Sabbagh: Four navy ships to help protect fishing waters in case of no-deal Brexit. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.theguardian.com/uk-news/2020/dec/11/four-navy-ships-to-help-protect-uk-waters-in-case-of-no-deal-brexite>.
7. Edward Lukas. The EU's China deal is bad for democracy. URL: <https://www.thetimes.co.uk/edition/comment/the-eus-china-deal-is-bad-for-democracy-nb23kkrlld>.
8. Les Migrations pour les nuls de Jean-Paul Gourévitch. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dreuz.info/2014/09/11/>.
9. Jean-Paul Gourévitch: «L'immigration s'accélère en France, c'est indiscutable». [Электронный ресурс]. URL: <https://fr.sputniknews.com/france/201909181042117754-jean-paul-gourevitch-limmigration-saccelere-en-france-cest-indiscutable/>.
10. Pascal Bruckner: «La seule identité encore autorisée pour les blancs est l'identité de contrition». [Электронный ресурс]. URL: [https://www.lefigaro.fr/vox/societe/\(дата обращения: 15.01.2021\)](https://www.lefigaro.fr/vox/societe/(дата%20обращения:15.01.2021)).
11. Racism tests France's colour-blind model. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.economist.com/europe/2021/01/16/>.
12. До испанки далеко, но потери серьёзные – Le Figaro о демографических последствиях коронавируса во Франции. [Электронный ресурс]. URL: <https://russian.rt.com/inotv/2021-01-21/i>.
13. Anne-Marie Le Pourhiet: «A-t-on encore le droit de choisir un gouvernement conservateur en Europe?». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.lefigaro.fr/vox/monde/>.
14. La doctrine Macron: une conversation avec le Président français. [Электронный ресурс]. URL: <https://legrandcontinent.eu/fr/2020/11/16/macron/>.
15. La doctrine Macron: une conversation avec le Président français. [Электронный ресурс]. URL: <https://legrandcontinent.eu/fr/2020/11/16/macron/>.
16. Фонд поддержки технологических стартапов Франции. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tadviser.ru/index.php>.
17. Рынок IT. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tadviser.ru/index.php/>.
18. L'économie de la France. [Электронный ресурс]. URL: <https://bonjourleselevesblog.wordpress.com/2017/03/14/l-economie-de-la-france/>.
19. Торговое представительство РФ во Франции. Общая характеристика экономики Франции. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rustrade.fr/ru/about-france/obshchaya-kharakteristika-ekonomiki-frantsii/>.
20. Секачева А. Б. Современное состояние и перспективы развития ТЭК Франции // Мир новой экономики. 2020. № 4. С.6–14.
21. Чихачев А. Победить любой ценой: Франция и коронавирус. 24.04. 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/>.

22. Вредина Н. Локдаун Старого Света. Сколько страны Европы теряют из-за карантина? [Электронный ресурс]. URL: <https://aif.ru/money/economy/>.
23. Состояние экономики Франции ухудшается: рекордный государственный долг и большой дефицит бюджета. [Электронный ресурс]. URL: <https://evo-rus.com/avto/.html>.
24. Клинова М. В. Государство в экономике Франции: тест на коронавирус // Современная Европа. 2020. № 4. С.77–79.
25. ВВП Франции вырастет в 2021 году на 5,5 % – оценки МВФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.finanz.ru/>.
26. Клинова М. В. Государство в экономике Франции: тест на коронавирус // Современная Европа. 2020. № 4. С. 73.
27. Промпроизводство Франции упало в ноябре впервые с апреля 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://rossaprimavera.ru/news/d1b0f229>.
28. Франция столкнулась с экономической катастрофой на фоне пандемии. [Электронный ресурс]. URL: <https://rueconomics.ru/456675>.
29. Во Франции готовятся массовые сокращения в сфере туризма. [Электронный ресурс]. URL: <https://rossaprimavera.ru/news/5368475f>.
30. Вредина Н. Локдаун Старого Света. Сколько страны Европы теряют из-за карантина? [Электронный ресурс]. URL: <https://aif.ru/money/economy/>.
31. Во Франции назвали «вызовом» экономический рост в 2021 году. [Электронный ресурс]. URL: <https://news.rambler.ru/world/45593806/>.
32. Обзор СМИ Франции. Состояние и перспективы развития национальной экономики. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rustrade.fr/ru/press/>.
33. Les prévisions les plus improbables de Saxo Bank pour 2021. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.atlantico.fr/article/>.
34. Во Франции ожидают падения ВВП на 11 % в 2020 году после пандемии. [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/8624061>.
35. Макрон рассказал, как справиться с экономическими последствиями пандемии. [Электронный ресурс]. URL: <https://news.rambler.ru/world/45592999/>.
36. Власти Франции продлили действие жестких антикоронавирусных ограничений. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/world/744301>.
37. Éric Zemmour: «Le déclin de l'empire américain? Mais c'est aussi le nôtre!» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.lefigaro.fr/vox/societe/>.
38. Jean-Loup Bonnamy. Coronavirus: «La pandémie est révélatrice du déclin français». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.lefigaro.fr/vox/politique/>.
39. ВВП Франции вырастет в 2021 году на 5,5 % – оценки МВФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.finanz.ru/>.
40. Дунь Ифан. Хуаньцю шибао (Китай): что стоит на пути потепления отношений между Европой и Россией. [Электронный ресурс]. URL: <https://inosmi.ru/politic/20201124/248596706.html>.
41. Torsten Riecke: Wirtschaftshistoriker Ferguson: 'Nach der Pandemie wird es eine Einkaufstour gigantischen Ausmaßes geben'. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.handelsblatt.com/politik/international/>
42. В МИД заявили о потеплении отношений между Россией и Францией. [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/politika/7546589>.

Статья поступила в редакцию 07.12.2020

УДК 330.341.2

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА: ЕВРОПЕЙСКИЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Скоблова Ю. А., Черкасова О. В.

*Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева,
Саранск, Российская Федерация
E-mail: yuskoblova@mail.ru*

В настоящее время решение социальных проблем в бизнесе регулируется не только рамками трудового, экологического и налогового законодательства, но и осуществляется самостоятельно под воздействием определённых факторов. В России процесс социальной ответственности бизнеса проходит этап становления, роль заинтересованных сторон и степень их участия в концепции устойчивого развития только начинают формироваться. В исследовании приведена сравнительная характеристика практик концепций устойчивого развития в Европейском Союзе и России, примеры реализации социальных программ и мероприятий российскими и европейскими мероприятиями. Результатом проведённого исследования являются разработанные практические рекомендации по формированию и внедрению концепции социальной ответственности бизнеса на российских предприятиях.

Ключевые слова: социальная ответственность, устойчивое развитие, бизнес, экология, нефинансовая отчетность.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях постоянных изменений современной экономики возрастает роль нематериальных активов предприятий, которые заставляют компании совершенствовать свои инновации и внедрять новые технологии для развития человеческого, интеллектуального, социального капитала. Все вышеперечисленное устанавливает экономические императивы социализации бизнеса. Количество предприятий, которые задумываются над устойчивостью своего бизнеса и влиянием его на общество в долгосрочной перспективе, ежегодно увеличивается. В связи с этим концепцию устойчивого развития организаций и корпоративной устойчивости можно считать взаимозависимыми друг от друга.

Развитие стран Европейского союза всегда было непрерывным и продолжающимся процессом, который в общем итоге привёл к созданию сбалансированной системы регулирования взаимоотношений власти, бизнеса и общества в сфере социально-экономического развития. В связи с экологической обстановкой, трудоустройством граждан, подготовкой кадрового потенциала страны и др. на сегодняшний день всё большую актуальность приобретает вопрос о социальной ответственности бизнеса в России. Данные проблемы не могут решаться только за счёт сил государства, поэтому у организаций появляется необходимость в условиях жёсткой конкуренции нести ответственность за свою деятельность не только в рамках законодательства, но и перед обществом в целом, решая поставленные социально-экономические задачи.

Тема социальной ответственности бизнеса в рамках концепции устойчивого развития активно обсуждается по всему миру, но так как данный вид деятельности реализуют в основном крупные компании, она именуется как корпоративная социальная ответственность (КСО). Необходимость измерения степени КСО есть у всех крупных корпораций, для того чтобы общество могло контролировать, как деятельность той или иной фирмы отражается на экономическом, экологическом и социальном состоянии внешней среды. Изучить и проанализировать такого рода информацию можно за счёт количественной оценки уровня корпоративной социальной ответственности на основании публичной нефинансовой отчетности предприятия (отчёт о деятельности в области устойчивого развития). За рубежом, в том числе и европейскими корпорациями, эта практика успешно применяется более двадцати лет, в то время как российские компании стали применять в своей деятельности концепцию КСО не так давно. Именно на это и будет нацелено наше дальнейшее исследование: изучение проблем применения социальной ответственности бизнеса в России и Европейском союзе.

Теоретико-методологической основой исследования проблем социальной ответственности бизнеса как ключевого фактора устойчивого развития современного общества являются работы следующих исследователей: Матвиенко А. Я., Канаева О. А., Костин А. Е., Супрун Н. А., Матвеев А. Я., Благов Ю. Е., Грегоров Г. И., Кром Е., Аккерман Р., Дэвис К., Фриман Э., Портер М., Пахомова Н. В. и др.

Цель научного исследования состоит в обосновании проблем социальной ответственности бизнеса как фактора устойчивого развития современного общества на примере европейской и российской практики.

Для достижения цели исследования были поставлены следующие задачи:

- раскрыть содержание понятия корпоративной социальной ответственности бизнеса;
- дать сравнительную характеристику подходов к КСО в Европейском Союзе и России
- выявить основные проблемы развития КСО в России
- сформулировать практические рекомендации по решению проблем социальной ответственности бизнеса.

Практическая значимость исследования – разработка предложений и рекомендаций для совершенствования российской концепции корпоративной социальной ответственности бизнеса с целью повышения социально-экономического благополучия общества в целом.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Бизнес всегда был тесно связан с обществом. Существование и удержание на рынке предприятий было возможно только тогда, когда были люди–покупатели, для которых производились товары и услуги. В наше время по-прежнему бизнес зависит от общества, оказывая на него большое влияние. Именно поэтому последние годы корпоративная социальная ответственность стала новой важной особенностью

современного бизнеса. Все больше компаний задумываются над устойчивостью своего бизнеса в долгосрочной перспективе и принимают во внимание их влияние на общество. В настоящее время новая глобальная система деловых отношений основывается и формируется на принципах корпоративной социальной ответственности.

История КСО берет свое начало в первой половине XX века в США. Американские предприниматели поняли, что необходимо использовать ресурсы таким образом, чтобы приносить пользу не только собственнику, но и обществу в целом. Понятие корпоративной социальной ответственности возродилось только в 50–х годах, когда Говард Боуэн опубликовал свою книгу (первое исследование по КСО) «Социальная ответственность предпринимателя» [12, с. 82]. В ней автор попытался доказать теорию о том, что сотня предприятий способна контролировать судьбы людей из разных точек земного шара, и что при правильном внедрении концепции социальной ответственности организация может увеличить свою прибыль [1]. В 60–х и 70–х годах идея корпоративной социальной ответственности была отделена от экономической выгоды, и с этого момента бизнес следовал не только юридическому законодательству, но и неофициальным правилам деловой этики.

Хотя эта концепция была впервые распространена в Северной Америке, сегодня КСО в Европе как в коммерческом, так и в государственном секторах, является вопросом первостепенной важности, так как социальная ответственность бизнеса играет важную роль в политике Европейского Союза. Толчком развития концепции КСО в Европе стало создание в 1980–х годах организации «Бизнес в сообществе» в Великобритании [1]. Несмотря на то, что Великобритания больше не состоит в ЕС, она по-прежнему является выдающейся страной в продвижении практики КСО. Так, в 2000 году было основано Министерство корпоративной социальной ответственности. В 1996 году с целью популяризации социальной ответственности была создана CSR Europe, которая объединяла около 60 транснациональных корпораций. В 2001 году Европейская комиссия опубликовала путеводитель в области социальной ответственности бизнеса под названием Зеленая книга ЕС «Создание европейской системы КСО». В связи со стремительным развитием КСО в 2004 году был опубликован первый отчет по реализации существующих практик корпоративной социальной ответственности.

В России такое понятие, как социальная ответственность, только начинает активно развиваться после распада Советского Союза, когда иностранные компании начали выходить на наш рынок и привносили идеи КСО. Такая ситуация легко объяснима, поскольку в советское время культура предпринимательства практически не развивалась. В 1990–х годах в России появился класс новых бизнесменов, однако все это происходило в атмосфере хаоса. То, как бизнес работал в те годы, порождало негативное отношение многих россиян к предпринимательству в целом. Однако с 2000 года ситуация меняется, начинает расти и формироваться новый класс малого и среднего предпринимательства (МСП), который обещает стать новым двигателем роста производства в следующем десятилетии. Начинать бизнес в России становится все более популярным (особенно среди молодых людей) [7, с. 21]. По данным ФНС России, в начале 2018 года было зарегистрировано 6,04 млн МСП в России (число

выросло на 2,9 %) [22], и статистика подтверждает, что каждый год число вновь зарегистрированного малого и среднего бизнеса значительно растет. Таким образом, мы видим, что концепция КСО довольно новое и слаборазвитое понятие для предприятий нашей страны, но для достижения международного уровня ведения бизнеса нам нужно формировать социально ответственный бизнес. Только сотрудничество государственной власти и бизнеса, объединяющие свои ресурсы и амбиции, совместными усилиями способны вывести Россию на путь устойчивого развития (УР), решив задачи социально-экономической модернизации общества, и созданию национальной стратегии УР.

Определений корпоративной социальной ответственности бизнеса как в российской, так и международной практике, существует очень немало. Рассмотрим некоторые из них, чтобы у нас была возможность интерпретировать понятие корпоративной социальной ответственности с разных позиций.

Всемирный совет по устойчивому развитию определяет КСО как следование бизнесом концепции устойчивого развития как в работе со своими сотрудниками, так и с местными жителями для улучшения качества жизни и тех, и других [4].

Ассоциация менеджеров в России под КСО понимает добровольный вклад бизнеса в развитие экологической, экономической и социальной сфер, которые связаны с функционированием компании и превышают необходимый минимум [9].

С позиции Европейской комиссии корпоративная социальная ответственность – это такая концепция, которая отражает решение компании участвовать в процессе совершенствования общества и защиты окружающей среды в добровольном порядке [23, с. 14].

В Зелёной книге ЕС «ответственность организаций за своё воздействие на общество и окружающую среду» и есть корпоративная социальная ответственность бизнеса [2]. Хотелось бы отметить, что в документе логика изложения полностью соответствует трём измерениям концепции устойчивого развития. Этот факт ещё раз доказывает, что социальная ответственность бизнеса является неотъемлемой частью более широкой концепции.

В некоторых из этих определений подчёркивается основополагающий характер КСО, её добровольная направленность и прямая связь с концепцией устойчивого развития.

Таким образом, исходя из предложенных определений корпоративной социальной ответственности, сформулируем своё видение данной концепции. КСО – это добровольная деятельность организации, состоящая из определённых политик и действий, направленных на поддержание и совершенствование социально-трудовых отношений в организации и окружающих сообществах, приносящих пользу бизнесу и способствующих при этом социальному, экономическому и экологическому устойчивому развитию общества в целом. В условиях глобализации перед научным и деловым сообществом встаёт вопрос о необходимости понимания социальной ответственности бизнеса как фактора устойчивого развития. В данном случае фактор является некой движущей силой, условием, причиной оказывающее влияние на экономический процесс.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР...

Корпоративная социальная ответственность бизнеса, как правило, включает в себя следующие элементы:

- ответственность предприятия при взаимодействии с государственными структурами;
- ответственность предприятия, отвечающего за качество, свойства, полезность продукции перед поставщиками и покупателями;
- ответственность работодателя перед персоналом (развитие сотрудников, обеспечение безопасности на рабочем месте, здоровья);
- экологическую ответственность организации перед экологическими фондами, природоохранными организациями по охране окружающей среды и обществом в целом [23, с. 45].

Рассмотрим и сравним основные характеристики моделей корпоративной социальной ответственности бизнеса Европы и России.

В Европейском Союзе КСО направлена на то, чтобы предприятия выплачивали высокие налоги, оказывая тем самым материальную помощь правительству для разработки и реализации социальных программ для общества. Многие международные стандарты в области КСО зародились именно в Европе, поэтому в европейской модели в деятельность предприятий интегрировано множество стандартов, регулирующих взаимоотношения с заинтересованными сторонами. На сегодняшний день европейские корпорации придерживаются трёх основных аспектов КСО: занятость населения, защита окружающей среды и экономика. Трёхуровневый тип социальной защиты (государство – базовые социальные гарантии, работодатель – соцстрахование, работник – личное страхование) свидетельствует о высокой социальной ответственности европейской модели [5, с. 336].

Российская модель КСО проходит стадию зарождения, поэтому формируется в основном на основе государственно-частного партнёрства, регулированием которого занимается Ассоциация менеджеров, Российский союз промышленников и предпринимателей и правительство страны. Большая часть предприятий всё ещё в приоритете ставят цель максимизацию прибыли и сокращение издержек. Малая доля крупнейших предприятий страны готовы повышать лояльное отношение своих сотрудников методом социального инвестирования.

Одним из наиболее важных направлений КСО в ЕС являются права человека. Большое внимание корпорациями уделяется созданию дополнительных рабочих мест и повышению квалификации молодёжи. Также на европейских предприятиях используют различные программы, направленные на вовлечение сотрудников–пенсионеров в деятельность компании. Цель такой политики заключается в том, чтобы данная группа людей могла вести активную социальную деятельность, чувствуя свою причастность и принося при этом пользу организации [12, с. 83]. В российских корпорациях такого рода мероприятия слабо развиты, только в некоторых крупных корпорациях созданы пенсионные фонды для обеспечения ценных бывших сотрудников достойным уровнем пенсий (например, ПАО «Норильский никель» – программа «Ветераны компании»). В России выпускникам без опыта тяжело найти привлекательную работу, в данный момент привлечением

молодых специалистов занимаются по большей части инженерные организации, где требуются выпускники с техническим образованием. Это является одной из причин, почему в России происходит отток молодых и перспективных специалистов.

Более наглядно сравнительный анализ корпоративной социальной ответственности бизнеса в России и Европейском Союзе представлен в таблице 1, где систематизированы ключевые особенности национальных моделей КСО.

Таблица 1

Сравнительная характеристика КСО бизнеса в ЕС и России

Критерии	ЕС	Россия
Ключевые стейкхолдеры (указаны в порядке важности)	1) персонал 2) клиенты, потребители 3) государство 4) акционеры	1) государство 2) акционеры 3) персонал 4) клиенты, потребители
Движущие силы развития КСО (указаны в порядке важности)	1) сами организации 2) общество в целом 3) государство	1) государство 2) сами организации 3) общество в целом
Степень нормативного регулирования	высокая	низкая
Роль некоммерческих организаций (НКО)	НКО многочисленны, активны и имеют большое влияние на бизнес; имеют эффективные механизмы влияния на общественное мнение	НКО сравнительно немногочисленны, пассивны и не имеют реального воздействия на бизнес; общество не осведомлено о ключевых тенденциях развития КСО
Тенденции развития КСО	1) инициатива подготовки отчётов КСО и устойчивого развития идёт от самого бизнеса 2) разработаны многочисленные стандарты КСО, которые широко применяются бизнесом 3) КСО ориентировано на широкий круг заинтересованных сторон	1) концепция КСО находится на стадии развития и инициируется только крупными компаниями 2) стандартизация в области КСО неразвита, перенимается документы европейских стран 3) КСО ориентировано по большей части на государство и собственников

Таким образом, мы можем сделать вывод, что российская модель КСО всё ещё формируется, но, несмотря на это, отечественные корпорации начинают интересоваться европейским подходом и считают социальные вопросы очень важной частью своей деятельности. Но по большей мере в российских компаниях социальная ответственность направлена на внутреннюю среду предприятия.

Согласно опросу, проведенному Ассоциацией российских менеджеров, мы имеем следующие результаты (рисунок 1).

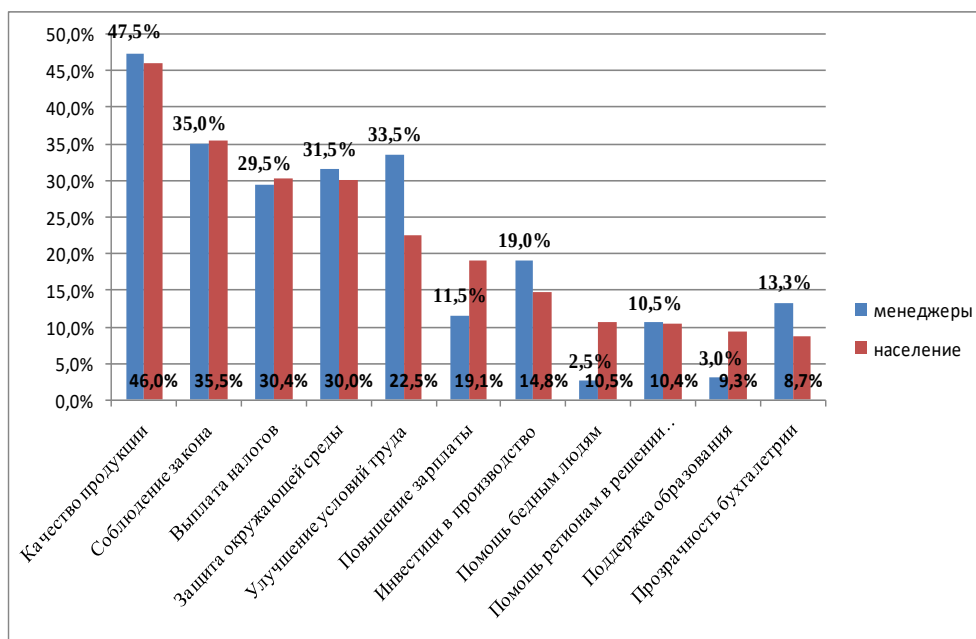


Рисунок 1. Основные направления деятельности КСО в России [9]

На рисунке 1 мы видим ответы менеджеров и обычного населения. Менеджеры наиболее приоритетными направлениями социальной ответственности выбрали качество продукции (47,5 %), соблюдение закона (35 %), улучшение условий труда (33,5 %), защита окружающей среды (31,5 %). У населения схожие взгляды с менеджерами, но некоторые позиции различаются: на первом и втором месте качество продукции (46 %) и соблюдение закона (35,5 %), на третьем месте выплата налогов (30,4 %) и на четвертом месте защита окружающей среды (30 %). Эти данные показывают, что общество продолжает повышать требование к предприятиям, что в конечном итоге ведёт к развитию корпоративной социальной ответственности бизнеса в России.

Как уже было отмечено ранее, устойчивое развитие и КСО стали важнейшим инструментарием в управлении деятельностью современных организаций, именно поэтому показатели УР имеют широкое применение во многих странах мира. Индикаторы и индексы УР позволяют идентифицировать и сравнить лучшие практики предприятий в области устойчивого развития, выявить лидеров в социально ответственном инвестировании.

На сегодня в мире существует более 150 рейтингов и индексов КСО/ УР, которые различаются по критериям оценки и своему охвату. Рассмотрим некоторые из них.

1. Индекс устойчивости Доу–Джонса (DJSI). Данный индекс появился в начале 1990–х гг. DJSI рассчитывается на основании системы коэффициентов для трёх областей: экономической (эффективность корпоративного управления, противодействие коррупции, развитость системы риск–менеджмента и др.), экологической (качество отчётности в области УР), социальной (развитие персонала,

привлечение и сохранение ценных кадров, филантропия, социальная ответственность и др.). Данный индекс является одним из самых престижных мировых систем оценки корпоративной устойчивости и социальной ответственности [10].

По итогу 2019 года Dow Jones Sustainability Index насчитывает оценку 61 отрасли, 4710 компаний, 227 316 документов, 2 657 822 собранных данных [10]. В ежегодную книгу устойчивых компаний вошла лишь одна российская компания Полиметалл International.

2. Модель оценки устойчивости Sustainability Assessment Model – SAM), предложенная в 1999 г. Оценка устойчивости предприятий проводится по экономическим показателям (дивиденды, прибыль, затраты, социальные инвестиции и другое), ресурсным показателям (нематериальные факторы развития, интеллектуальный капитал, природные ресурсы), показателям влияния на окружающую среду (загрязнение, влияние на биоразнообразие, изменение ландшафта и др.), показатели воздействия на общество (выгоды общества от создания рабочих мест и др.) [5, с. 335].

На рисунке 2 представлен рейтинг лидеров (Gold Class) оценки SAM ESG, обеспечивающего надежную оценку материально-материальных факторов ESG компании.

Distinction	Company	Industry	Country	SAM ESG Score
●	Thai Beverage PCL	Beverages	Thailand	92
● ●	Acciona SA	Electric Utilities	Spain	90
●	Dexus	Real Estate	Australia	90
●	EDP - Energias de Portugal SA	Electric Utilities	Portugal	90
●	GlaxoSmithKline PLC	Pharmaceuticals	United Kingdom	90
●	Hewlett Packard Enterprise Co	Computers & Peripherals and Office Electronics	United States	90
●	Koninklijke KPN NV	Telecommunication Services	Netherlands	90
●	Owens Corning	Building Products	United States	90
●	Roche Holding AG	Pharmaceuticals	Switzerland	90
●	Teck Resources Ltd	Metals & Mining	Canada	90
●	Terna Rete Elettrica Nazionale SpA	Electric Utilities	Italy	90
●	True Corp PCL	Telecommunication Services	Thailand	90
●	Unilever NV	Personal Products	Netherlands	90

Рисунок 2. Некоторые устойчивые компании мира по методологии SAM (Gold Class) [10]

По данным рисунка 2, мы видим, что из 13 лидеров устойчивых компаний 8 (63 %) предприятий из стран Европы. Данный факт доказывает, что в ЕС наиболее развита концепция устойчивого развития и КСО.

Кроме индексов УР компании используют другие инструменты, позволяющие проанализировать и оценить деятельность организации в области корпоративной социальной ответственности: стандарты системы менеджмента качества и нефинансовая отчетность.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР...

В ЕС действует трехступенчатая система регулирования корпоративной социальной ответственности бизнеса: на наднациональном, национальном и местном уровнях. Ключевые положения и векторы, на которые опираются европейские компании, представлены ниже:

- руководство по отчетности в области устойчивого развития (Global Reporting initiative – GRI);
- стандарт по социальной ответственности ISO 26000;
- серия стандартов AA1000;
- система менеджмента охраны здоровья и безопасности труда OHSAS 18000;
- стандарт Social Accountability 8000;
- руководящие принципы Организации экономического сотрудничества и развития для многонациональных компаний;
- интегрированная продуктовая политика (IPP);
- оценка воздействия на окружающую среду (ОВОС);
- трёхсторонняя декларация принципов MOT;
- схема экологического менеджмента и аудита (EMAS);
- глобальный договор ООН.

При подготовке отчётов многие европейские компании следуют правилам Глобальной Инициативы Отчетности (англ. Global Reporting Initiative – GRI), которые являются первыми и наиболее широко распространёнными глобальными стандартами отчетности о КСО и устойчивом развитии. Данный документ составляется на основании 50 показателей, объединённых в 6 групп: права человека, воздействие на окружающую среду, прямое экономическое влияние, мероприятия по реализации «Концепции достойного труда», общество, ответственность за продукцию. Главной целью Global Reporting Initiative является помощь в формировании сбалансированной нефинансовой отчётности, где организацией раскрываются достигнутые результаты в области устойчивого развития и КСО [19].

Например, в 2018 г. Глобальная инициатива по отчетности (Global Reporting Initiative, GRI) совместно с «Компания 2020. Социальная ответственность – Европа» (Enterprise 2020 CSR Europe) и «Бухгалтерские операции – Европа» (Accountancy Europe) предоставили Обзор внедрения требований Директивы в законодательство стран Европейского союза. Директива подразумевала введение прозрачности в отчетность предприятий с целью ведения социально ответственного бизнеса. Все страны адаптировали принципы, изложенные в Директиве, к национальным особенностям.

Международный стандарт ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности». Данный стандарт не предназначен для целей сертификации или обязательного применения, он носит больше добровольный характер. В соответствии с концепцией стандарта, развивая свою социальную ответственность, компании следует понимать три взаимосвязи: между заинтересованными сторонами и обществом, между организацией и обществом и между заинтересованными сторонами и обществом [16].

Стандарт Social Accountability 8000 помогает предприятиям развивать и поддерживать КСО путём создания наилучших условий труда на рабочем месте.

Social Accountability 8000 основан на нормах защиты прав человека и оценивает деятельность компаний по 8 направлениям: здоровье и безопасность, продолжительность рабочего времени, детский труд, дискриминация, оплата труда, дисциплинарные взыскания, свобода формирования объединений, принудительный труд [3].

В настоящее время, несмотря на то, что российские предприятия только начинают развиваться в области социальной ответственности бизнеса, вопросы стандартизации КСО являются не новыми. В России существуют также такие национальные стандарты и рекомендации, как Кодекс предпринимательской этики Торгово-промышленной палаты РФ (ТПП РФ), Меморандум о принципах корпоративной социальной ответственности, CSR–2008 – Стандарт «Социальная ответственность организации»[14], Социальная хартия российского бизнеса [20] и многие другие, включая региональные. Руководство по социальной ответственности ISO 26000 с 2013 года имеет в России статус национального стандарта ГОСТ Р ИСО 26000–2012.

Ассоциацией менеджеров в 2015 году было проведено и подготовлено Исследование национальных докладов о социальных инвестициях в России. В выборке участвовало 60 бизнес–организаций, 93,5 % из которых относятся к крупному бизнесу. Сбор данных осуществлялся методом анкетирования, в котором было 52 открытых и закрытых вопроса, при этом один из них показывал долю российских компаний, использующих в своей практике КСО международные стандарты. Результаты представлены на рисунке 3.



Рисунок 3. Доля российских компаний, внедривших международные стандарты в области КСО в систему управления предприятием [9].

По данным рисунка 3, доля компаний, внедряющих и использующих ИСО 26000:2010 или другие международные стандарты, невелика. Стандарты AA 1000SES и AA 1000AS используют лишь 15,3 % компаний, ИСО 26000:2010 внедрило 16,9 % компаний–респондентов, вообще не учитывающих требования международных

стандартов, в то время как 22 % предприятий пользуются принципами и правилами стандарта международной организации труда. На стандарты ИСО серий 9000 и 14000 ориентируются 50,8 % респондентов. Остальные 20,3 % организаций учитывают требования иных стандартов. Таким образом, мы видим, что не все предприятия готовы к заимствованию европейского опыта по стандартизации КСО.

Ещё одним не менее важным инструментом, позволяющим проанализировать и оценить деятельность организации в области корпоративной социальной ответственности, является нефинансовая отчётность, в которой представляются данные об ответственной деловой практике, деятельности в области КСО и устойчивого развития.

Наиболее полные сведения о российских компаниях, выпускающих нефинансовые отчёты, содержатся в Библиотеке корпоративных нефинансовых отчётов Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) [18].

На январь 2019 года в Регистр занесены 176 компаний, зарегистрировано 924 нефинансовых отчёта в период с 2000 г.

На рисунке 4 представлена положительная динамика нефинансовых отчетов, зарегистрированных в Национальном регистре (на первом графике – разбивка по годам выпуска, на втором – динамика компаний, публикующих нефинансовую отчётность). Представленные на рисунке 4 данные свидетельствуют о том, что с 2012 г. количество компаний, выпускающие отчеты, стабилизировалось (в среднем 80 отчитывающихся организаций в год).

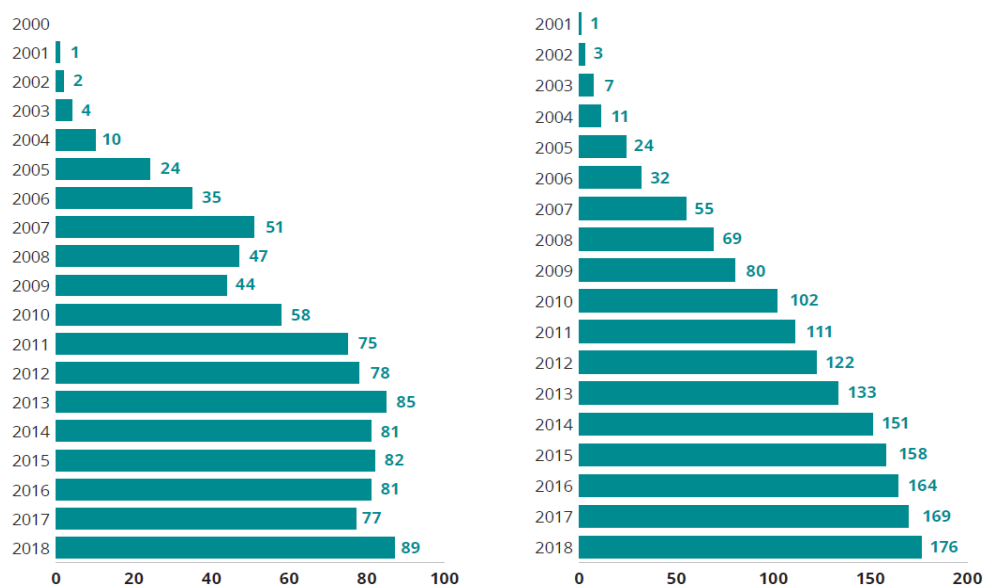


Рисунок 4. Статистика по нефинансовым отчётам в России 2000–2018 гг. [6].

Далее рассмотрим количество компаний, публикующих нефинансовые отчеты в разбивке по странам (с сайта CorporateRegister, 2019 г.) (рисунок 5).

По данным рисунка 5, видно, насколько Россия отстаёт от зарубежных стран, в частности Европейского союза. Это прежде всего связано с вступлением в силу

Директивы по нефинансовой отчетности ЕС. Если на 2019 год в Германии нефинансовую отчетность выпускают 1125 компаний, то в России на 1038 предприятий меньше заботятся о корпоративной социальной ответственности своего бизнеса, что является весьма негативным фактом.

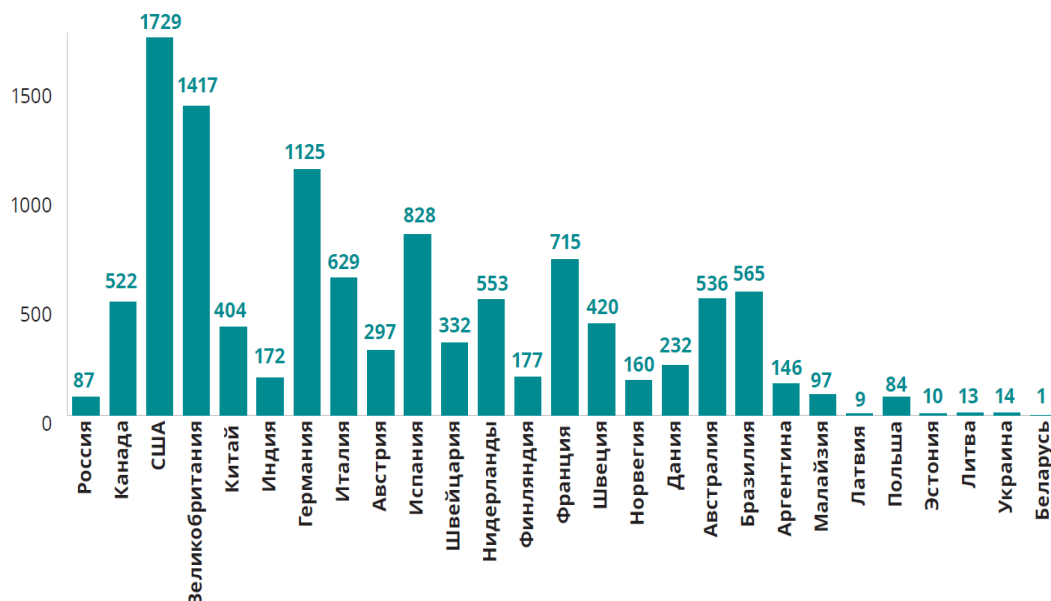


Рисунок 5. Количество компаний, публикующих нефинансовые отчеты, за 2019 год [6].

Тем не менее РСПП составляет собственные Индексы корпоративной устойчивости, ответственности и открытости (Индексы устойчивого развития) ежегодно, начиная с 2014 г.

Индекс «Ответственность и открытость» помогает оценить объем и качество информации в области социальной и экологической деятельности предприятия, отображая общую ситуацию в сфере раскрытия информации об УР/КСО [18].

Динамика показателей социально-экономической и экологической результативности деятельности компаний отображается в индексе «Вектор устойчивого развития» [18], который определяет снижение экологической «цены» производства и показывает, насколько ощутимее становится вклад компаний в общественное развитие.

Лидерами индекса «Ответственность и открытость 2018» являются предприятия, представленные на рисунке 6.

ЗНАЧЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ИНДЕКСА	КОМПАНИИ – ЛИДЕРЫ ИНДЕКСА «ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ОТКРЫТОСТЬ» – 2018 (НАЗВАНИЯ КОМПАНИЙ ДАНЫ В АЛФАВИТНОМ ПОРЯДКЕ)
Группа А: значения индивидуального индекса: 0,75 и выше	«АЛРОСА», «Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Металлоинвест», «Норникель», «Роснефть», «Ростелеком», «Северсталь», СИБУР, «АФК Система», СУЭК (11 компаний)
Группа В: значения индивидуального индекса: 0,55 и выше	«Аэрофлот», «Зарубежнефть», ЕВРАЗ, «ЕвроХим», «Интер РАО», ММК, МТС, «НОВАТЭК», ОМК, НЛМК, «Полус», РЖД, «Росатом», «Российские сети», «РУСАЛ», «РусГидро», «Сахалин Энерджи», «Сбербанк», «ТМК», «Транснефть», «ФосАгро» (21 компания)
Группа «Резерв»: значения индивидуального индекса в диапазоне 0,45–0,55	ВТБ, КаМАЗ, «МегаФон», «Мостотрест», ОСК, «Татнефть», «Уралкалий», X5 Retail Group

Рисунок 6. Российские компании–лидеры индекса «Ответственность и открытость 2018» [6].

По итогу глобального исследования PwC, целью которого было выявление наиболее приоритетных для бизнеса ЦУР, всего 43 % российских компаний отметили свою приверженность к Целям ООН в области устойчивого развития, тогда как, например, в Швеции данный показатель был равен 93 % .

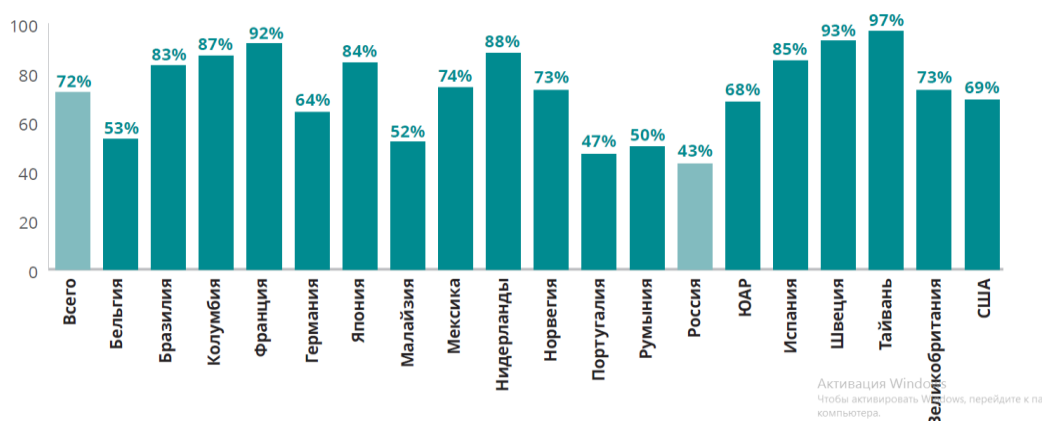


Рисунок 7. Количество компаний, отметивших свою приверженность ЦУР.

ВЫВОДЫ

На основании вышеизложенного сделаем некоторые выводы:

1. Корпоративная социальная ответственность бизнеса остается одной из актуальных проблем, волнующих все мировое научное и деловое сообщество, так как процесс управления предприятием необходимо выстраивать на основе концепции устойчивого развития. Нами было выработано авторское определение корпоративной

социальной ответственности, подразумевающее добровольную деятельность организации, состоящей из определённых политик и действий, направленных на поддержание и совершенствование социально-трудовых отношений в организации и окружающих сообществах, приносящих пользу бизнесу и способствующих при этом социальному, экономическому и экологическому устойчивому развитию общества в целом. В данном понятии показана общая направленность социальной ответственности, добровольный характер и связь с концепцией устойчивого развития.

2. По результатам проведённого исследования можно сделать вывод, что российские компании радикально отличаются от предприятий стран Европейского Союза, где подготовка интегрированной отчётности в области корпоративной социальной ответственности и УР является распространённой практикой. Но, тем не менее, стоит отметить, что уровень российских компаний в области развития концепции КСО в организациях растёт, и за последние 10 лет наша страна продвинулась в данном направлении. Российский бизнес ещё не полностью понял и осознал необходимость внедрения ЦУР и КСО в деятельность компаний. В настоящий момент российский бизнес рассчитывает на совершенствование законодательства и расширение форматов сотрудничества в этой области с органами власти, чтобы правительство и бизнес–сообщества стали особым институтом, который следует конкретным нормам для решения социальных проблем с помощью инвестиций в бизнес.

3. В качестве рекомендаций для развития корпоративной социальной ответственности бизнеса как фактора УР в России можно предложить:

- разработку и внедрение национальной стратегии устойчивого развития России для возможности интеграции ЦУР во все политики и программы;
- совершенствование законодательства РФ с целью стимулирования и регулирования предприятий повышать информационную открытость и прозрачность отчётности, направленной на цели устойчивого развития;
- развитие нормативной базы и разработку правовых актов в области КСО с включением в них минимального перечня базовых индикаторов, которые будут являться обязательными при включении в нефинансовые отчёты компаний;
- регулярное составление рейтингов в области КСО и УР на основе анализа публичной нефинансовой отчетности, расширение практики подтверждения (заверения), проверки публичных нефинансовых отчетов;
- разработку и совершенствование образовательных программ повышения квалификации персонала в области формирования публичной нефинансовой отчетности, КСО и стратегии устойчивого развития.

Список литературы

- 1 Armstrong J. S. Green K. C. Effects of corporate social responsibility and irresponsibility policies // Journal of Business Research. 2013. № 66 (10). [Электронный ресурс]. URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/43007/1/MPRA_paper_43007.pdf \
- 2 Green Paper «Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility» / European Commission. Brussels, 2001 [Электронный ресурс]. URL: europa.eu/rapid/press-release_DOC-01-9_en.pdf

- 3 Social Accountability 8000 [Электронный ресурс]. URL: http://sa-intl.org/_data/n_0001/resources/live/SA8000%20Standard%202014.pdf
- 4 World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) [Электронный ресурс]. URL: www.wbcsd.org
- 5 Белоусов К. Ю. Исследование взаимосвязи концепции устойчивого развития компании с концепциями корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития // Предпринимательство и реформы в России: материалы осенней конференции молодых ученых–экономистов. Санкт–Петербург. 2013. С. 336–337.
- 6 Библиотека нефинансовых отчетов РСПП [Электронный ресурс]. URL: <http://rspp.ru/download/a48b14d9858856285b5f7aba0c57b076/>
- 7 Вершинина С. В., Корякина Е. А., Чумляков К. С., Чумлякова Д. В. Социальная ответственность бизнеса: учебное пособие. Тюмень, ТюмГНГУ, 2015. 154 с.
- 8 Глобальный договор ООН. The UN Global Compact [Электронный ресурс]. URL: <http://www.globalcompact.org>
- 9 Доклад о социальных инвестициях в России в 2014 году / Ассоциация менеджеров России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.amr.ru/projects/1111/>
- 10 Ежегодник устойчивого развития 2020. Оценка SAM ESG [Электронный ресурс]. URL: <http://yearbook.robecosam.com/companies/>
- 11 Канаева О. А. Социальная политика российских компаний 2.0: новая версия для устойчивого развития (часть 2) // Проблемы современной экономики. 2014. № 3 (51). С. 146–151.
- 12 Кравцова Е. М., Матвеева В. Ю. Модели социальной ответственности бизнеса в мировой экономике // Экономика, предпринимательство и право. 2016. Т. 6. № 1. С. 81–98.
- 13 Леснова Л. П. Особенности развития модели корпоративной социальной ответственности в РФ // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VI Междунар. науч. конф. Санкт–Петербург: Свое издательство, 2017. С. 145–147. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/263/13278/>.
- 14 Международный стандарт CSR–2008 – Стандарт «Социальная ответственность организации».
- 15 Международный стандарт ISO 14001: Системы экологического менеджмента: Требования и руководство по применению [Электронный ресурс]. URL: http://partnership.by/wp-content/uploads/2016/05/ISO_14001.pdf
- 16 Международный стандарт ISO 26000: 2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-iso-26000-2012>
- 17 Повестка дня на XXI век [Электронный ресурс]. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml
- 18 Российский Союз промышленников и предпринимателей (официальный сайт) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rspp.ru/activity/social/>
- 19 Руководство по отчетности в области устойчивого развития The Global Reporting Initiative – GRI–3.1 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.globalreporting.org/resource/library/g3.1-guidelines-incl-technical-protocol.pdf>
- 20 Социальная хартия российского бизнеса [электронный ресурс] Российский союз промышленников и предпринимателей (работодателей) [Электронный ресурс]. URL: http://www.rspp.ru/images/SocCharter_A5.pdf
- 21 Стандарт об интегрированной отчетности Международного совета по интегрированной отчетности [Электронный ресурс]. URL: http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-the-international-ir-framework.docx_en-us_ru-ru.pdf
- 22 Федеральная служба государственной статистики (Росстат). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>
- 23 Федченко И. В. Корпоративная социальная ответственность: учебное пособие. Красноярск, 2017. 107 с.

Статья поступила в редакцию 07.12.2020

УДК 338.2

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ**

Федоров В. М., Глущенко М. Е.

*Омский государственный технический университет, Омск, Российская Федерация
E-mail: viktor702460@mail.ru*

Качество образования сегодня рассматривается как важнейший фактор устойчивого экономического развития страны. В статье рассмотрены особенности функционирования и состояние системы среднего профессионального образования России в современных условиях. Выявлены ключевые проблемы и сформулированы основные направления совершенствования современных профессиональных образовательных организаций России, предполагающие необходимость ИТ-трансформации образовательного процесса и комплексного развития человеческого потенциала.

Ключевые слова: управление, перспективы развития, рынок образовательных услуг, профессиональные образовательные организации.

ВВЕДЕНИЕ

Современная система среднего профессионального образования подвергается кардинальным изменениям и системной модернизации, связанной, с одной стороны, с институциональными реформами образования и воспитания, с другой стороны – активным внедрением инновационных региональных практик. Модернизация российской экономики, реформирование системы образования в русле мировых тенденций, негативные последствия мирового кризиса поставили в разряд первоочередных задач подготовку конкурентоспособных человеческих ресурсов как основного фактора экономического роста России на инновационной основе [1]. В России формируется сеть государственных и муниципальных профессиональных образовательных организаций с развитой инфраструктурой и широким диапазоном специальностей и профессий, ориентированных на ТОП–50 наиболее востребованных на рынке труда.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Ведомственная целевая программа «Содействие развитию среднего профессионального образования и дополнительного профессионального образования» предполагает увеличение численности выпускников, трудоустроившихся в течение календарного года, следующего за годом выпуска, в общей численности выпускников образовательной организации, обучавшихся по образовательным программам среднего профессионального образования, до 59 % в 2025 году; обеспечение доли профессиональных образовательных организаций, в которых осуществляется подготовка кадров по 50 наиболее перспективным и востребованным на рынке труда профессиям и специальностям, требующим среднего профессионального образования, в общем количестве профессиональных

образовательных организаций на уровне не менее 50 % ежегодно; сохранение уровня средней заработной платы преподавателей и мастеров производственного обучения профессиональных образовательных организаций до 2025 года на уровне средней заработной платы в соответствующем регионе; увеличение доли образовательных организаций среднего профессионального образования, в которых обеспечены условия для получения среднего профессионального образования инвалидами и людьми с ограниченными возможностями здоровья, в том числе с использованием дистанционных образовательных технологий, в общем количестве таких организаций до 70 % и сохранение ее на соответствующем уровне до 2025 года [2].

На сегодняшний день по программам среднего профессионального образования обучаются более 3 миллионов человек, большая часть из них – за счет средств бюджета. Количество образовательных организаций, реализующих образовательные программы среднего профессионального образования, – 3 659, из них 348 образовательных организаций высшего образования и 409 частных образовательных организаций. Численность сотрудников в системе среднего профессионального образования: 383 942 человека, из них 195 286 педагогических работников, в частных образовательных организациях – 7 557 педагогических работников [3].

Реформа современного профессионального образования, и в том числе среднего профессионального образования, переросшая в настоящее время в совершенно новую форму, тесно объединена с изменениями, происходящими в российском обществе. Как утверждает М. К. Романченко, профессиональное образование сегодня должно функционально и эффективно отвечать социальному заказу на обеспечение развития экономики региона подготовкой квалифицированных работников, расположенных к личностному росту, намеренных проявлять общественную и профессиональную мобильность [4].

Среднее профессиональное образование – это особый социальный институт, который в образовательном комплексе имеет свою структуру и логику развития. В рамках непрерывного образования системой среднего профессионального образования выполняются социальные, образовательные, воспитательные, личностно-профессиональные и другие функции. Данная система дает возможность получения доступного и профессионального образования, главной целью которого является подготовка специалиста среднего звена [5, с. 35]. Исторически так сложилось, что среднее профессиональное образование имеет более высокую эластичность к региональному рынку труда.

Отметим, что на современном этапе развития системы среднего профессионального образования она имеет следующие особенности: неравномерность распределения профессиональных образовательных организаций на территории РФ; достаточно консервативный подход во внедрении научно-образовательных инноваций; формирование контингента обучающихся с достаточно невысокими баллами по ОГЭ и ЕГЭ. Данные особенности отражаются на структуре и внутреннем механизме поступательного развития системы среднего профессионального образования. Неоднозначность и противоречивость внутренних процессов обуславливают неоднородность организационной среды и противоречивость управленческих решений.

Современный этап развития средней профессиональной школы характеризуется устойчивой тенденцией к расширению масштабов подготовки специалистов. Изменяются требования к содержанию среднего профессионального образования. Перед ним ставятся принципиально новые задачи по формированию у студентов системного мышления, коммуникативной, правовой информационной культуры, творческой активности, умения анализировать результаты своей деятельности [6]. Профессионализация учебно-воспитательного процесса в рамках обучения в профессиональном образовательном учреждении, целевое сочетание академических форм, видов активности деятельности и общения с соответствующим трудом по профессии, а в дальнейшем и тесная взаимосвязь с ним, должны внедряться в процесс обучения студента как можно раньше, на более ранних сроках, нежели это происходит в современной практике [7].

Таким образом, в настоящее время актуальной становится необходимость комплексного развития системы профессионального образования на основе полного использования ее потенциальных возможностей в целях обеспечения подготовки востребованных специалистов, поскольку уровень современного профессионального образования не соответствует темпам развития экономики.

Как отмечает И. Е. Медушевская, опережающее развитие и повышение качества профессионального образования послужит фундаментом социально-экономического развития региона в краткосрочной и долгосрочной перспективе, основой повышения производительности труда и роста благосостояния российского общества [8]. По мнению М. К. Романченко, перед российским профессиональным образованием стоит важная задача: эффективное и разумное использование европейского и азиатского опыта модернизации среднего профессионального образования на современном этапе [9]. Наряду с имеющимися положительными результатами работы в последние годы появилось немало проблем, негативно влияющих на качество профессиональной подготовки, группа проблемных вопросов, требующих немедленного разрешения.

Перечислим ряд существенных проблем, с которыми столкнулись российская система среднего профессионального образования:

- опережающий характер развития экономики по отношению к существующей системе профессионального образования;
- разрыв между требованиями высокотехнологичных отраслей экономики, структурой рынка труда, с одной стороны, структурой и качеством подготовки специалистов в системе среднего профессионального образования – с другой;
- падение престижа рабочих профессий и специальностей среднего звена, сопровождающееся ориентацией обучающихся профессиональных образовательных организаций на получение диплома, а не необходимых компетенций;
- морально устаревшая учебная материально-техническая база (в образовательных учреждениях практически отсутствует учебная литература и технические средства для использования новых технологий обучения, в том числе дистанционного обучения);
- ослабленные связи образовательных учреждений с работодателями (профессиональные ассоциации и союзы не оказывают должного влияния на

развитие образовательной системы, содержание образовательных программ и качество подготовки специалистов; снижена мотивация руководителей, специалистов и рабочих кадров к повышению квалификации):

- недостаточное финансирование подготовки квалифицированных кадров;
- «кадровый» голод в компетентных научно-педагогических работниках.

По нашему мнению, решение названных проблем позволит повысить качество обучения в учреждениях среднего профессионального образования.

Озабоченность в педагогических кругах вызывают и вопросы содействия повышению профессиональной квалификации специалистов, возможность рационального трудоустройства выпускников, заключение действенных соглашений о сотрудничестве и обеспечение равноправного доступа к благам международного сотрудничества и финансирование образовательного процесса.

По мнению ряда ученых [10–14], развитию среднего профессионального образования необходимо уделить особо пристальное внимание по следующим причинам:

1. Очевидно, что решение проблем в социально-экономической сфере государства напрямую связано с правильным использованием трудовых ресурсов, структурированием и развитием рабочей силы, для чего необходимо обеспечить населению возможность получения качественного профессионального образования;
2. Согласно статистическим данным, квалифицированные специалисты, получившие средне–профессиональное образование, занимают наибольший сегмент производственных сил общества;
3. Уровень подготовки специалистов по программам среднего профессионального образования во многом задает темпы экономического развития РФ. При этом нехватка квалифицированных рабочих кадров уже в обозримом будущем может стать основной проблемой экономики нашей страны.

С. А. Морковкина считает, что система профессионального образования непосредственно влияет на состояние и перспективы развития рынка труда, развитие кадрового потенциала и планирования трудовых ресурсов региона [15].

По нашему мнению, развитие среднего профессионального образования в России требует серьезного обновления образовательной системы на основе внедрения и использования современных возможностей и механизмов развития.

Разделяем позицию исследователей М. А. Аксеновой, Е. Г. Алексеенковой, Л. А. Харисовой и Т. М. Шукаевой [16] и считаем, что основными механизмами развития системы среднего профессионального образования являются включение в образовательную систему профессиональных образовательных организаций проектных механизмов, участие образовательных организаций среднего профессионального образования в конкурсном и олимпиадном движении, расширении международного сотрудничества.

Кроме того, отметим, что системообразующими ресурсами в системе среднего профессионального образования по подготовке рабочих и специалистов все же являются педагогические кадры. И именно они способствуют консолидации всех усилий по реализации целей системы среднего профессионального образования и качества подготовки кадров для экономики.

На наш взгляд, основными направлениями совершенствования системы среднего профессионального образования должны быть следующие:

1. Увеличение бюджетных ассигнований на среднее профессиональное образование, обеспечение доступности бесплатного образования для всех слоев населения и предоставление социальных гарантий для обучающихся и работников системы среднего профессионального образования;
2. Развитие системы оценки качества профессионального образования;
3. Расширение спектра дополнительных образовательных услуг;
4. Создание благоприятных условий для привлечения в систему среднего профессионального образования дополнительных внебюджетных ресурсов, в том числе при помощи налоговых льгот, а также льготных образовательных кредитов и страхования;
5. Формирование условий для развития государственно-частного партнерства в сфере профессионального образования и усиление роли общественных институтов;
6. Создание эффективных механизмов взаимодействия регионального профессионального образования с рынком труда, высшими образовательными и научными учреждениями, укрепление взаимодействия с социальными партнерами;
7. Обновление педагогического корпуса профессиональных образовательных организаций;
8. Активизация деятельности молодежных общественных организаций;
9. IT–трансформация, информатизация образовательного процесса, обновление парка компьютеров, создание по всем дисциплинам и модулям электронных учебно-методических комплексов.

Одним из наиболее эффективных путей обновления содержания образования и учебных технологий, слаженности и согласованности их с современными потребностями общества, несомненно, признаётся ориентация учебных программ среднего профессионального образования на успешно применяемый педагогами профессиональных образовательных учреждений компетентностный подход к обучению и всемерное создание механизмов его внедрения. Не менее значимым направлением совершенствования системы профессиональной подготовки студентов профессиональных образовательных учреждений является обеспечение гибкости и подстраиваемости обозначенной системы под современные запросы экономики. Эта цель достигается, прежде всего, модернизацией образовательных программ и недопущением их дублирования.

ВЫВОДЫ

Таким образом, среднее профессиональное образование в России является важным звеном непрерывного образования, а также подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров. Именно в учреждениях среднего профессионального образования обеспечивается непрерывность и последовательность формирования глубоких и прочных знаний, определяющих общекультурную, социальную и профессиональную компетентность, и эффективная реализация возрастной потребности подростков в профессиональной ориентации и

практической направленности обучения; преемственность основных этапов процесса формирования профессионального мастерства (среднего и высшего профессионального образования). Развитие российской системы среднего профессионального образования может потребовать основательной модернизации национального образования, основанной на реализации и использовании новейших возможностей и механизмов развития.

В этой связи в статье проведен анализ исследования тенденций и требований к системе среднего профессионального образования в России. В рамках системного подхода установлены ключевые проблемы и конструктивные направления развития профессионального образования на уровне средних специальных учебных заведений в современных условиях. Вместе с тем, авторами акцентировано внимание на интенсификации ИТ–трансформации образовательного процесса как драйвере развития профессиональных образовательных организаций. Наряду с тем установлено, что эффективное планомерное применение материально-технического, организационно-методического и мотивационного ресурсов позволит профессиональным образовательным учреждениям добиться достижения поставленных задач.

Список литературы

1. Медушевская И. Е., Брыкина В. С. Выпускник вуза и его конкурентоспособность: теория и региональная практика. Пенза: Изд-во ПГУ, 2013. 609 с.
2. Банк документов Министерства просвещения Российской Федерации: официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.edu.gov.ru/id1015>.
3. Министерство просвещения Российской Федерации: официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: https://edu.gov.ru/activity/main_activities/additional_vocational_education/.
4. Романченко М. К. Профессиональное образование в России и за рубежом // Сибирский учитель. 2016. № 6 (109). С. 70–73.
5. Дробышева Е. А. Современное состояние и проблемы развития среднего профессионального образования в России // Молодой ученый. 2019. № 36. С. 35–36.
6. Лыткина В. С. Проблемы среднего профессионального образования в современных условиях // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 25. С. 41–43.
7. Листвин А. А. Актуализация среднего профессионального образования в современной России // Вестник Череповецкого государственного университета. 2017. № 1. С. 189–194.
8. Медушевская И. Е. Проблемы и специфика рынка услуг профессионального образования в РФ: региональная практика // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. 2015. № 1. С. 123–135.
9. Романченко М. К. Профессиональное образование в России и за рубежом. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2019. 85 с.
10. Кучина И. А. Актуальные вопросы подготовки специалистов в системе среднего профессионального образования: сборник статей / Министерство образования Красноярского края, Краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Норильский техникум промышленных технологий и сервиса». Норильск: НГИИ, 2017. С. 29–34.
11. Пальянов М. П. Образование как фактор социально-экономических преобразований. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.myshared.ru/slide/815137/>.
12. Пахомова Е. А., Руднева Е. Л., Овчинников В. А. Основные направления // Профессиональное образование в России и за рубежом. 2015. № 2 (18). С. 11–23.
13. Жуков Г. Н. Педагогические кадры организаций среднего профессионального образования и пути повышения их профессионализма // Модернизация образования. 2017. № 11. С. 3–8.
14. Абдуллаев Р. А., Самойлович О. А. Перспективные направления совершенствования механизмов управления в средних профессиональных учреждениях // Учетно-аналитическое

обеспечение стратегии устойчивого развития предприятия: материалы Международной науч.-практич. конф. Симферополь: Изд-во ИП Хотеева Л. В., 2017. С. 23–27.

15. Морковкина С. А. Система профессионального образования как фактор развития кадрового потенциала региона // Сборник научных трудов международной научно-практической конференции «Управление человеческими ресурсами – основа развития инновационной экономики. Красноярск: ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева», 2019. С. 332–342.

16. Аксенова М. А., Алексеенкова Е. Г., Харисова Л. А., Шукаева Т. М. Механизмы развития системы среднего профессионального образования // Сборник научных трудов международной научно-практической конференции «Образовательное пространство в информационную эпоху» / Под ред. С. В. Ивановой. 2019. М.: ФГБНУ «Институт стратегии развития образования РАО». С. 149–159.

Статья поступила в редакцию 07.12.2020

SUMMARIES

FOREIGN EXPERIENCE IN THE SPHERE OF INCLUSION AND ITS PERSPECTIVE IN THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

Antoshina K. A.

The article presents an analysis of foreign experience in the field of inclusion of sixteen countries of the world (developed and developing). The quintessential provisions of the activities of seventeen charitable and international organizations on the issues of persons with disabilities have been studied. Based on the results of the study, a conceptual approach to the formation of the ideology of social policy of the Donetsk People's Republic in the direction of inclusive activity is formulated and the prospects for its development at the present stage of the formation of statehood are outlined.

Keywords: foreign experience, the sphere of inclusion, international organizations, charity, conceptual foundations, ideology, strategy.

MODERN REGIONAL TRENDS FOR THE DEVELOPMENT OF PROCUREMENT ACTIVITIES FOR STATE AND MUNICIPAL NEEDS IN RUSSIA

Velgosh N. Z., Pavlov A. G., Reutov V. E.

The article defines the relevance of research of goods, works, and services procurement for state and municipal needs. The main regional trends in the development and planning of procurement activities for state and municipal needs in Russia is determined. Changes in the regulatory legal framework for planning procurement activities for state and municipal needs is established. The regional structure of state and municipal customers, authorized bodies and institutions, as well as procurement participants registered in the Unified Register of Procurement Participants is determined. The analysis and assessment of the regional structure of procurement schedules for state and municipal needs in quantitative and cost terms is carried out. The place of the Republic of Crimea is determined according to these indicators of development and procurement planning for state and municipal needs.

Keywords: procurement (purchases), procurement (purchasing) activities, state and municipal needs, region, regional economy, procurement (purchasing) planning, competitive procurement methods.

DIALECTICS OF GEOECONOMIC TRANSFORMATIONS OF THE WORLD ECONOMY

Gorda O. S., Gorda A. S.

The accumulated disproportions in the development of globalization processes in combination with the current bio-economic crisis exacerbate the need for sound awareness of the future structure of the world economy in the XXI century.

Despite the broad support for the idea of different countries' inequality in the global

competition and the idea of the global economy 's organization as a world-system, the systematic research on the development of the global world system in the XXI century is not presented in the scientific literature.

The aim of the paper is to determine the perspectives and the vectors of geo-economic transformations in the XXI century, to assess the likelihood of changes in the composition and boundaries of concentric circles of the world-system order of the global economy organization.

The study is based on a comparative analysis of the backgrounds and the tendencies in the development of countries belonging to different concentric circles of the world-system in the XX and XXI centuries, their ability to move from one circle to another. The dialectical connection between the dynamics of geo-economic transformation and their inability to cope with the stability of the previously established world-system order of the global economy organization is substantiated.

Despite the change of certain geo-economic trends in XXI century, in particular, the transformation of peripheral countries from outsiders to leaders of economic growth, strengthening their involvement in the international movement of capital, reducing the rate of labor migration, etc., in the XXI century the constancy of modern composition and boundaries of concentric circles of the world-system order of the organization of the global economy will be observed.

Keywords: world economy, world-system, innovations, technologies, investments, labor resources, human capital, natural resources, geoeconomic transformations.

CLASSIFICATION OF SERVICES PROVIDED BY TRADING COMPANIES

Gutnikova O. N., Pavlunenko L. E.

The existing approaches to the definition of the concept of «service» are presented and systematized. The lack of consensus among scientists was revealed, both in relation to the term itself and in determining its place in the economic activity of trade enterprises. Based on the provisions of regulatory and legal acts, the division of services into trade, service and social is justified; they were compared according to separate criteria. The drawbacks of the normative regulation of trade services are considered, the absence of criteria for their assessment is noted. Based on the results of the study, the author's classification of trade services is proposed. It is based on features that can later be used to develop criteria for assessing the quality of services.

Keywords: trading activity, trading services, trading services, quality of trading services, classification of trading services

EVOLUTION OF THE ECONOMIC CATEGORY «PRODUCTIVE FORCES» IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION

Korolyov O. L.

The article deals with the transformation of the category of «productive forces» in the context of digitalization of socio-economic relations. The process of formation of digital

technologies as a production basis for the formation of digital productive forces is considered. The role of a person as a determining component of the productive forces of a post-industrial society is highlighted. The role of knowledge as the main resource of the post-industrial era and the basis for the functioning of the digital economy is investigated.

Keywords: digitalization, productive forces, knowledge, post-industrial society.

RISK MANAGEMENT IN THE ISLAMIC FINANCE SYSTEM

Kurianova I. V., Abibullaev M. S.

The article discusses the problem of identifying risks in the Islamic banking system, based on a set of religious rules and laws that are used to manage the economic, political, cultural, social and other systems of Islamic society. The relevance of the problem is primarily due to the need for a more thorough consideration of the specifics of Islamic finance, as well as the importance of researching certain aspects of identifying risks in the Islamic banking. As part of the consideration of the history and philosophy of Islamic banking, it is noted that the formation of the Islamic finance system takes place not only within the framework of economic and financial relations between entities, but also extends to ethical, moral, social, cultural and religious spheres in order to consolidate equality and fair distribution of benefits. Based on the analysis, the author argues that equal conditions for competition between Islamic and traditional banks cannot be ensured due to the fact that Islamic banks do not have a similar supporting infrastructure; therefore it is necessary to introduce a culture of risk management in the Islamic finance system.

Keywords: Islamic finance; Islamic banking; risk; financial system; Sharia rules and laws; financial institutions; banking.

ON THE APPLICATION OF THE PROVISIONS AND PRINCIPLES OF LOGISTICS IN PUBLIC PROCUREMENT

Rotanov G. N., Skorobogatova T. N., Maidanevych Y. P.

The directions of the use of logistics in public procurement are highlighted. As applied to state logistics, general logistic principles are specified. The subjects of procurement as components of the state logistic system are considered.

Keywords: state logistics, principles of logistics, state procurement system.

BUSINESS PLANNING IN THE FIELD OF SMALL BUSINESS SUPPORT: RUSSIAN AND FOREIGN EXPERIENCE

Rybnikov A. M.

Real difficulties with financing are now one of the most important problems for small businesses in Russia. The lack of personal capital in the majority of the

population, the complexity, unprofitability or inability to obtain borrowed funds inhibit the development of small businesses.

The purpose of the article is to study and identify ways to implement business planning in the field of financial and credit support for small businesses.

The study examines the impact of business planning on the efficiency and development of small businesses. The types of start-up capital and features of financing and business planning of an entrepreneurial idea are described. The ways of implementing business planning in the field of financial and credit support for small businesses are investigated and determined.

A study of various sources of financing for starting your own business is conducted and the necessary level of business planning for each of these sources is analyzed.

The prepared business plan helps entrepreneurs at every stage of launching and managing their business. It can be used as a roadmap for structuring, running and developing your own business. It's a way to think through the key elements of a new business. A business plan helps you get funding or attract new business partners. Investors want to be sure that they will get their investment back. This is the main tool of an entrepreneur to convince people to work together and invest in the development of a promising company.

All types of financing a new business require the preparation of a business plan, from simple, in the form of a plan of income and expenses, to professional, using financial decision support systems and artificial intelligence. The amount of business financing is proportional to the professionalism of the prepared business plan. Thus, the low level of preparation of the population for the use of business planning tools leads to a limitation of sources and volumes of business financing.

Keywords: management; business planning; financing; small business; entrepreneurship.

THE STATE AND PROSPECTS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF FRANCE IN THE CONTEXT OF GLOBAL AND REGIONAL INSTABILITY

Sekacheva A. B.

The article analyzes the main problems that France has faced in recent years, and which have negatively affected its socio-economic development. These include: the coronavirus pandemic, increasing migration and the threat of terrorism, the crisis of European integration and the UK's exit from the EU, the decline in economic growth, and a number of others. The article notes that the significant economic potential of this country will allow to overcome the existing difficulties in the future. It is stated that the attempt to establish equal and mutually beneficial relations with Russia corresponds to its long-term geopolitical and geo-economic interests.

Keywords: France-European Union-economy-migration-terrorism-economic growth

SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF MODERN SOCIETY: EUROPEAN AND RUSSIAN EXPERIENCE

Skoblova Yu. A., Cherkasova O. V.

Currently, the solution of social problems in business is regulated not only within the framework of labor, environmental and tax legislation, but is also carried out independently under the influence of certain factors. In Russia, the process of social responsibility of business is going through a stage of formation, the role of stakeholders and the degree of their participation in the concept of sustainable development are just beginning to form. The study provides a comparative characteristic of the practices of sustainable development concepts in the European Union and Russia, examples of the implementation of social programs and events by Russian and European events. The result of the study is the developed practical recommendations for the formation and implementation of the concept of social responsibility of business at Russian enterprises.

Keywords: social responsibility, sustainable development, business, ecology, non-financial reporting.

CURRENT STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF PROFESSIONAL EDUCATIONAL ORGANIZATIONS OF RUSSIA

Fedorov V. M., Glushchenko M. E.

Today, the quality of education is considered as the most important factor in the country's sustainable economic development. The article considers the features of functioning and state of the system of secondary vocational education in Russia in modern conditions. The key problems are identified and the main directions of improvement of modern professional educational organizations in Russia are formulated, suggesting the need for IT-transformation of the educational process and comprehensive development of human potential.

Keywords: management, development prospects, educational services market, professional educational organizations.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Абибуллаев М. С., кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Антошина К. А., кандидат экономических наук, доцент кафедры товароведения ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

Вельгош Н. З., кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Глушченко М. Е., кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и сервиса ФГБОУ ВО «Омский государственный технический университет»

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

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

Гутникова О. Н., кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Королев О. Л., кандидат экономических наук, доцент кафедры бизнес-информатики и математического моделирования ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Курьянова И. В., старший преподаватель кафедры финансов и кредита ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Майданевич Ю. П., доктор экономических наук, профессор кафедры управления персоналом ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Павлов А. Г., начальник управления сопровождения государственных закупок ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Павлуненко Л. Е., кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Реутов В. Е., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой маркетинга, торгового и таможенного дела ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Ротанов Г. Н., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой государственного и муниципального управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Рыбников А. М., кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента 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»

Скоблова Ю. А., магистрант кафедры менеджмента Национального исследовательского Мордовского государственного университета имени Н. П. Огарёва

Скоробогатова Т. Н., доктор экономических наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»

Федоров В. М., кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и сервиса ФГБОУ ВО «Омский государственный технический университет»

Черкасова О. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Национального исследовательского Мордовского государственного университета имени Н. П. Огарёва

СОДЕРЖАНИЕ

Антошина К. А.	
Зарубежный опыт в сфере инклюзии и его перспектива в Донецкой Народной Республике.....	3
Вельгош Н. З., Павлов А. Г., Реутов В. Е.	
Современные региональные тенденции развития и планирования закупочной деятельности для государственных и муниципальных нужд в России	15
Горда О. С., Горда А. С.	
Диалектика геоэкономических трансформаций мировой экономики	26
Гутникова О. Н., Павлуненко Л. Е.	
Классификация услуг, оказываемых предприятиями торговой сферы	38
Королев О. Л.	
Эволюция экономической категории «производительные силы» в условиях цифровизации.....	48
Курьянова И. В., Абибуллаев М. С.	
Риск–менеджмент в системе исламского финансирования	54
Ротанов Г. Н., Скоробогатова Т. Н., Майданевич Ю. П.	
О применении положений и принципов логистики в государственном снабжении.....	64
Рыбников А. М.	
Бизнес–планирование в сфере поддержки малого бизнеса: российский и зарубежный опыт.....	69
Секачева А. Б.	
Состояние и перспективы социально-экономического развития Франции в условиях глобальной и региональной нестабильности	76
Скоблова Ю. А., Черкасова О. В.	
Социальная ответственность бизнеса как фактор устойчивого развития современного общества: европейский и российский опыт	87
Федоров В. М., Глуценко М. Е.	
Современное состояние, проблемы и перспективы развития профессиональных образовательных организаций России.....	102
Summaries	109
Сведения об авторах	114
Содержание	116
Contents	117

CONTENTS

Antoshina K. A.

Foreign experience in the sphere of inclusion and its perspective in the Donetsk People's Republic3

Velgosh N. Z., Pavlov A. G., Reutov V. E.

Modern regional trends for the development of procurement activities for state and municipal needs in Russia15

Gorda O. S., Gorda A. S.

Dialectics of geoeconomic transformations of the world economy26

Gutnikova O. N., Pavlunenko L. E.

Classification of services provided by trading companies38

Korolyov O. L.

Evolution of the economic category «productive forces» in the conditions of digitalization.....48

Kurianova I. V., Abibullaev M. S.

Risk management in the islamic finance system54

Rotanov G. N., Skorobogatova T. N., Maidanevych Y. P.

On the application of the provisions and principles of logistics in public procurement64

Rybnikov A. M.

Business planning in the field of small business support: russian and foreign experience.....69

Sekacheva A. B.

The state and prospects of socio-economic development of France in the context of global and regional instability76

Skoblova Yu. A., Cherkasova O. V.

Social responsibility of business as a factor of sustainable development of modern society: european and russian experience87

Fedorov V. M., Glushchenko M. E.

Current state, problems and prospects of development of professional educational organizations of Russia102

Summaries109

Authors Data.....114

Contents.....117