

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Сборник научных трудов

Выпуск 15

**Под редакцией
доктора экономических наук,
профессора В.А. Сидорова**

**Краснодар
2013**

УДК 330.01
ББК 65.01
А 437

Редакционная коллегия:

В.А. Сидоров, доктор экономических наук, профессор (ответственный редактор), Е.В. Бочкова, кандидат экономических наук, преподаватель, А.В. Болик, кандидат экономических наук, доцент.

А 437 Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2013. 174 с. 500 экз.

ISBN 978-5-8209-0949-8

В настоящем издании рассматриваются актуальные вопросы теоретического и прикладного характера современных проблем развития российской экономики, учитывающие специфику ее трансформации на современном этапе развития.

Адресуется научным работникам, преподавателям экономических факультетов вузов, аспирантам, магистрантам и студентам старших курсов.

УДК 330.01
ББК 65.01

ISBN 978-5-8209-0949-8

© Кубанский государственный университет, 2013

ПРЕДИСЛОВИЕ

Становление новой постиндустриальной стадии развития человеческой цивилизации способствует формированию особого типа развития экономики основанной на новой технологической базе, новом цикле научно-технического прогресса, что, в свою очередь, предполагает широкое развитие изобретательства, появление пионерских и крупных изобретений, формирование новшеств, их распространение. Инновационный тип экономического роста преимущественно интенсивен, но эта интенсивность совершенно иного порядка, носит комплексный характер, максимально результативна. В качестве факторов инновационного типа развития выступают различные ресурсы с совокупностью новых свойств. Среди них новая техника, технология, организация и мотивация труда, квалификация рабочей силы, менеджмент инноваций, интеллектуальный потенциал.

Для решения проблемы инновационного развития требуется искать новые институциональные формы.

Особая роль в этот сложный период должна отводиться государству. Оно обязано возглавить разработку инновационной и экономической политики, направленной на развитие программ стратегического партнерства между научными организациями, ведущими разработки, и отраслями народного хозяйства. При этом собственно инвестирование исследований и разработок необходимо вести совместно с частным сектором. Особая роль здесь должна отводиться формированию (с высшими учебными заведениями) дочерних структур для продвижения на рынок научно-исследовательских разработок, равно как созданию и реализации комплексной системы венчурного финансирования для всех сфер и размеров бизнеса. Принципиальный момент – поддержка и обеспечение роста малых предприятий как носителей инновационного потенциала. Наконец, решающим моментом становится формирование нового образовательного уровня среди населения, восстановление, а затем и приумножение, утраченного за годы реформ мотивационного потенциала.

Эти и некоторые другие аспекты хозяйственной деятельности легли в основу нового сборника научных трудов преподавателей, аспирантов и магистрантов кафедры теоретической экономики. В нем представлены и новые направления, осваиваемые экономической наукой, и проблемные стороны вопросов функционирования экономики, применительно к современной ситуации. Как всегда достаточно широкое отражение нашли вопросы моделирования рыночных ситуаций на различных уровнях.

Авторский коллектив приглашает читателей к критическому осмыслению предлагаемых положений и решений. С благодарностью примет любые замечания со стороны научной общественности по поводу результатов своей работы.

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ФИКТИВНОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные вопросы развития категории фиктивного капитала. Важность момента связана с тем, что познание его сущностных особенностей дает возможность научного предвидения поведения финансового рынка в современных, достаточно нестабильных условиях.

Ключевые слова: капитал, финансовый капитал, фиктивный капитал, рынок, общественное производство, экономические отношения.

Повышение значимости финансового сектора в хозяйственной жизни общества, многократное увеличение объема средств, циркулирующих на финансовых рынках, являются предметом дискуссий исследователей различных экономических школ. Рост интереса к данным процессам, особенно характерный для последнего времени, основывается на роли финансового капитала в особенностях экономического развития отдельных стран и мировой экономики в целом. Ряд финансово-экономических кризисов, произошедших в последнее десятилетие, заставил по-иному взглянуть на функционирование финансового рынка, на последствия процессов глобализации и либерализации в данной сфере, на взаимоотношения, сложившиеся между реальным и финансовым сектором. На сегодняшний день актуальность указанных вопросов по-прежнему остается крайне высокой. Учащающиеся кризисные явления в финансовой сфере различных стран оказывают серьезное дестабилизирующее воздействие на ход развития как отдельных государств, так и мировой экономики, имеют не только глубокие экономические, но также политические и социальные последствия.

Поскольку в основе многих новых явлений в финансовой сфере лежит фиктивный капитал и объективно связанные с ним процессы, постольку исследование эволюции взглядов на его сущность приобретает особенное значение в качестве элемента единого воспроизводственного механизма.

Исследования в области теории происхождения и функционирования фиктивного капитала разбросаны достаточно широко, иногда они диаметрально противоположны (см. таблицу).

Первая концепция сущности фиктивного капитала базировалась на тезисе о формировании капитала как стоимости, порождающей прибавочную стоимость. Само понятие стоимости определялось как овеществленный труд, что приводило к анализу фиктивного капитала с позиции, обособившейся и получившей самостоятельное движение денежной формы «капитала-труда».

Основные сущностные подходы к анализу фиктивного капитала

Ключевые концепции	Главное содержание	Основные представители
Классическая политическая экономия	Фиктивный капитал как денежная форма «капитала-труда»	У. Пети, А. Смит, Д. Рикардо, Ж. Сэй
Теория накопления капитала (марксизм)	Воспроизводство капитала в каждом обществе регулируется специфическими законами данной общественно-экономической формации. Фиктивный капитал как специфические социальные отношения, овеществленные в «капитале-собственности»	К. Маркс, Ф. Энгельс, В. Ленин
Теория воздержания	Фиктивный капитал как функция «воздержания»	Е. Бем-Баверк, К. Менгер, Ф. Визер
Институционализм	Фиктивный капитал как «неосязаемая собственность»	Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл
Теория благосостояния	Фиктивный капитал как социальная функция благосостояния	Дж. М. Кейнс, Дж. Р. Хикс
Теория общего экономического равновесия	Фиктивный капитал как ожидаемая полезность, характеризуемая функцией риска и доходности	В. Шарп, Дж. Линтнер
Монетаризм	Фиктивный капитал как форма богатства	М. Фридмен, А. Шварц, К. Бруннер
Теория рациональных ожиданий	Фиктивный капитал как функция «рациональных ожиданий»	Дж. Мут, Р. Лукас, Т. Сарджент, Р. Барр
Теория свободного Предпринимательства	Фиктивный капитал как функция рационализаций в целях замещения рабочих сил	А. Пигу, А. Филлипс

Подобная трактовка характерна для представителей классической политической экономии У. Пети [5], А. Смита [7], Д. Рикардо [6] и др. Основываясь на данном определении, ученые этого направления поставили и пытались решить проблему определения стоимостной природы фиктивного капитала и его связь с производственным процессом.

Применив принцип технического разделения капитала на постоянный и переменный и к сфере обращения, классики рассматривают эти составные части «капитала труда» в стоимостной форме, вводя понятие стоимостного строения капитала, как отношение стоимости основного капитала к стоимости переменного капитала. В результате дальнейшего разделения труда и усовершенствования в использовании основных средств в стоимостной структуре капитала происходит отрыв стоимости основного капитала от стоимости переменного капитала, что позволяет высвободить переменный капитал в денежной форме. Динамика денежного капитала в сторону его возрастания становится основой увеличения стоимости годового производства.

Величина прибыли, получаемой на капитал, по мнению А. Смита, связана с величиной процента, который по существу стимулирует перелив свободных ка-

питалов к местам его необходимого приложения и отток капитала из тех отраслей производства, где имеет место его избыток. Свободная миграция капитала способствует ещё большему разрыву в его стоимостной структуре, увеличению разницы между размерами денежного и реального капиталов, что усиливает в нем элемент фиктивности. При этом, как отмечали представители классической политэкономии, этот разрыв тем сильнее, чем выше норма банковского годового процента.

Уделяя большое внимание динамике денежного капитала, А. Смит и его последователи отмечали, что для увеличения и роста производства необходимо умножение денежного капитала. Непосредственной причиной увеличения денежного капитала являются сбережения и накопления, склонность к которым определяется индивидуальными интересами, т.е. естественное стремление каждого человека к улучшению своего положения, обладать деньгами и получать прибыль.

Возникновение фиктивного капитала как самостоятельной формы вследствие обращения денежного кредита начинает оказывать самостоятельное воздействие на рынок инвестиционных капиталов. В этом случае, по мнению представителей классической политэкономии, равновесие на рынке инвестиционных капиталов определялось уровнем нормы банковского процента, который опосредует самовозрастание фиктивного капитала. Однако фиктивный капитал, в результате самостоятельного обращения может количественно превышать стоимость промышленного капитала. Так создаются условия для неограниченного роста стоимости фиктивного капитала и роста получаемой прибыли от его движений.

Именно в этот период времени получили преобладание мнимые кредитные сделки, за которыми не стояло движение реального капитала. Сущность этих сделок заключалась в удостоверении ссуды, которая на самом деле не выдавалась. Эти векселя учитывались банками по установленным процентам и тем самым по сути обслуживали фиктивное движение капиталов для получения дополнительной прибыли.

В целях борьбы с этим явлением А. Смит выступил с доктриной «реальных векселей». Банк должен учитывать только «реальные векселя», т.е. векселя, выданные под реальные партии товаров, и, соответственно, воздерживаться от кредитования долгосрочных проектов и тем более спекулятивных операций. Одновременно в этот период времени стали появляться корпорации, выпускающие свои ценные бумаги. Их обращение позволяло использовать новый инструмент получения прибыли от обращения фиктивного капитала путем разведения уставного капитала, т.е. путем выпуска ценных бумаг на сумму, превышающую капитал, реально вложенный в предприятие.

Характеризуя взгляды представителей классической политэкономии на стоимостную природу фиктивного капитала и его обращение, можно выделить ряд достоинств, которые вполне современны.

Во-первых, классическая политическая экономия вскрывает стоимостную природу фиктивного капитала, что позволяет определить закономерности его движения и обращения.

Во-вторых, представители классической политэкономии проследили связь между возрастанием стоимости фиктивного капитала и увеличением стоимости годового производства, отметив важную инвестиционную роль фиктивного капитала в воспроизводственном процессе.

В-третьих, классическая школа отмечала, что чрезмерный отрыв фиктивного капитала от реального может стать причиной дисбаланса на рынке капиталов, способствует краху многих кредитных учреждений и отрицательно сказывается на инвестиционном потенциале для роста производства. Нерегулируемое возрастание фиктивного капитала, его ориентация на самовозрастание приводит к тому, что прибыль, полученная от операций с фиктивным капиталом, не инвестируется в производство, а остается в сфере обращения фиктивного капитала. Такая сосредоточенность денежных средств в этом секторе обуславливается получаемым доходом от вложений.

Предложенная представителями классической политэкономии трактовка стоимостной природы фиктивного капитала была полностью воспринята К. Марксом и включена им в качестве исходной посылки в его теорию капитала. Однако в отличие от представителей классической политэкономии, ограничившихся анализом стоимостной природы фиктивного капитала, и его влиянием на производственный процесс, К. Маркс перенес своё внимание на исследование социально-экономической сущности фиктивного капитала.

В своих работах, применив новый для того времени метод материалистической диалектики, К. Маркс анализирует функционирование фиктивного капитала как специфические социально-экономические отношения, связанные с процессом производства [11]. Носителем или субъектом этих отношений выступает собственник. Обладание производственными средствами дает возможность в решающей мере определять экономические условия организации и управления производством, а главное позволяет регулировать распределительные отношения. В результате собственник мог использовать накопленные и временно высвобожденные средства в фонде основного капитала (амортизационные отчисления) и фонде заработной платы для их авансирования на условиях возвратности и платности. В результате происходило внешнее обособление части капитала в форме ссудного капитала, как самовозрастающей стоимости. Ссудный капитал становится особым товаром, способным приносить дополнительный доход в виде процента.

Обособление ссудного капитала способствует формированию слоя собственников этого капитала, которые сосредотачивают у себя временно свободные денежные средства. Происходит отделение капитала-собственности от капитала-функции. В свою очередь, право собственности на капитал приобретает дополнительную ценность и также становится предметом купли-продажи.

Наличие отношений прав собственности, возникающих по поводу ссуды капитала, обуславливает способность капитала вступать в обращение, которое относительно независимо от непосредственного производства и кругооборота действительного капитала. Обращение титулов собственности на капитал становится все более независимым от функционирования реального капитала, тем самым усиливая в них элемент фиктивности, создавая иллюзию, будто капитал сам по себе может возрастать и приносить доход в виде процента.

В то же время представители марксистской экономической школы отмечали, что ядро отношений собственности есть суть присвоение прибавочной стоимости. Поэтому обращение фиктивного капитала рассматривалось марксистами как продолжение социальных отношений, связанных с присвоением прибавочной стоимости. Возникновение фиктивного капитала увязывалось с категорией прибавочной стоимости, а следовательно, и с тезисом противоречия интересов собственника капитала и наемного работника, т.е. по существу особое внимание уделялось натуральной стороне фиктивного капитала.

Таким образом, в марксистском направлении фиктивный капитал определялся как стоимость капитала-собственности, выступающего как специфические производственные отношения и представляемого в виде титула собственности – ценными бумагами, способного приносить доход в виде процента [4]. Обращение титулов собственности формирует рынок фиктивного капитала, позиции которого укрепляются с развитием акционирования и выпуском ценных бумаг.

Социально-экономическая трактовка природы фиктивного капитала имеет ряд достоинств, не потерявших своей актуальности и сегодня. Марксизм позволяет определить и проследить чрезвычайно большую роль, которую играет фиктивный капитал в процессе воспроизводства. Именно анализ фиктивного капитала как специфического социально-экономического отношения, главным носителем которых выступает собственник, позволяет вскрыть внутреннюю пружину движения фиктивного капитала. Движущей силой обращения фиктивного капитала выступают противоречия экономических интересов собственников денежных ресурсов. Следовательно, исследование противоречий интересов собственников денежных средств как основы движения фиктивного капитала позволяет вскрыть социальные условия осуществления накоплений, условия трансформации разрозненных денежных средств в капиталовложения.

Некоторые видные западные экономисты ставили под сомнение социально-экономическую трактовку природы фиктивного капитала. Среди экономистов, представлявших иную точку зрения на природу фиктивного капитала, можно выделить К. Менгера, Ф. Визер, Е. Бём-Баверка, И. Фишера и др. [8]. Их исследования основывались на тезисе о природе фиктивного капитала как функции «воздержания».

Начиная с работ Е. Бём-Баверка, термин «воздержание» имел два возможных значения. Он означал жертву, приносимую во имя создания капитала, – сберегая, добавляется ценность имуществу, а это возможно сделать только воз-

держиваясь от потребления текущего дохода от собственности. Другое значение базировалась на тезисе вознаграждения за отказ от потребления своего капитала. Право собственности означает возможность либо потреблять свою собственность, либо отказаться (воздержаться) от осуществления своей власти. По существу оба определения тождественны и анализируют потребительское решение на основе «временных предпочтений».

Исходя из этих формулировок, получалось, что текущие сбережения включают в себя определенные общественные издержки. Создается некоторый дефицит, редкость капитала как фактора производства, поэтому его сегодняшняя стоимость выше будущей. Происходит своеобразное дисконтирование будущих ожиданий, что создает условия для отрыва реального капитала от его денежной формы. Соотношение будущих и сегодняшних доходов становится определяющим в характеристике обращения фиктивного капитала.

Дальнейшие исследования фиктивного капитала как соотношения будущих и сегодняшних доходов пошли по пути определения факторов, влияющих на размер (норму) фиктивного капитала. Особенно детально эту проблему исследовали представители неоклассического направления – Е. Бём-Баверк, Л. Вальрас, И. Фишер и др. Ими была предложена экономико-математическая и графическая модель, характеризующая принятие потребительского решения о необходимости сбережений. На основе экономического моделирования делался вывод, что если в потребительском решении преобладают предпочтения настоящего, то размер фиктивного капитала на финансовых рынках будет больше.

Таким образом, концепция фиктивного капитала как функции «воздержания», позволяла по-новому взглянуть на проблему его происхождения и условий его обращения. Этот подход вводил элемент «временных ожиданий» как экономическую категорию, что позволяло взглянуть на обращение фиктивного капитала как поведенческую категорию, зависящую от потребительского решения и факторов, создающих «мотив сбережения».

Концепция воздержания позволяла подойти к теории фиктивного капитала с позиции принятия инвестиционного решения, связанного с получением стабильного дохода на вложения. Эта теоретическая проблема (исследование факторов, влияющих на условия принятия инвестиционного решения) составила основу изучения обращения фиктивного капитала в XX в.

Позже на базе социально-экономического и поведенческого подхода возникает концепция институционально-правовой характеристики фиктивного капитала. Широкое распространение институционализм получил в США 1920–1930-х гг. благодаря работам Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла [2].

В отличие от австрийской школы, которая рассматривала психологию индивида, институционализм сосредоточился на исследовании психологии коллектива. Коллективные действия в качестве институтов направляют и контролируют поведение людей. Дж. Коммонс, рассматривая различные экономические группы и их влияние на хозяйственный процесс, говорит о включении инвестора-банкира в процесс промышленного производства. Банкиры организуют

эмиссию и размещение акций; корпорации нанимают юристов, оказывают давление на законодательные органы и осуществляют широкие программы отношений с общественностью. Банковский капитализм связан с отделением юридического контроля над товарами от физического и погоней за «титулами собственности». Дж. Коммонс рассматривает ценные бумаги как неосязаемую собственность. Он вводит в оборот «титул собственности» и делит собственность на три вида: вещественную, невещественную (долги и долговые обязательства), неосязаемую (ценные бумаги). По Дж. Коммонсу, неосязаемая собственность является содержанием «сделок с титулами собственности» и главным объектом его исследований становятся операции по продаже ценных бумаг.

Разработка теории фиктивного капитала была связана с исследованиями других, параллельных проблем. Многочисленные махинации и аферы на фондовом рынке в начале XX в. вызвали необходимость решать проблемы государственного регулирования рынка ценных бумаг. В первую очередь это было обусловлено изменениями в функционировании самого фиктивного капитала. На базе роста концентрации производства и развития кредитной системы происходит бум акционирования. Образующийся акционерный капитал приводит к распылению капитала-собственности. Происходит социальная дифференциация фиктивного капитала. Это связано с тем, что вероятность устойчивого производственного роста у крупного многоотраслевого концерна выше, чем у частного предприятия. Поэтому фиктивный капитал становится относительно более надежной формой социального богатства. Обладание активами фиктивного капитала гарантирует сохранение своего социального статуса.

Среди экономистов, занимающихся проблемой рыночного ценообразования на фиктивный капитал и проблемой условий реализации экономических интересов собственников фондовых ценностей, можно выделить исследования Дж. М. Кейнса [3], Дж. Р. Хикса [10]. Основные положения, отстаиваемые этими экономистами, можно свести к следующему: 1) размер фиктивного капитала определяется размером инвестиций и доходом на них; 2) количество инвестиций равно размеру сбережений; 3) причинно-следственная связь между склонностью к сбережениям и потреблению регулируется уровнем процентной ставки, зависящей от денежного предложения; 4) государство для обеспечения постоянного притока денежных средств и мобилизации их в инвестиции, должно через экономические рычаги поддерживать рациональный уровень процентных ставок.

Кейнсианство оказало сильное влияние на дальнейшее развитие исследований в этой области. Данное направление нашло своих последователей и развивается до сих пор.

В современной экономической теории наиболее заметными работами в области анализа условий установления равновесия на рынке фиктивного капитала, а также факторов, определяющих экономические интересы собственников, являются труды Г. Марковица, У. Шарпа и Дж. Линтнера (теория общего экономического равновесия) [2], удостоенных Нобелевской премии за свои иссле-

дования. В 1960–1970-е гг. ими была разработана теория выбора инвестором оптимального портфеля активов фиктивного капитала, представленного ценными бумагами, и на её основе, представлена модель установления равновесных цен на фиктивный капитал. В этих концепциях обращение фиктивного капитала анализировалось с позиции ожидаемой полезности, определяемой как соотношение риска и доходности, которые, по мнению ученых, и определяют экономические интересы участников фондовых отношений.

В основу модели установления цен на фиктивный капитал и теории выбора оптимального портфеля ценных бумаг были положены принципы, разработанные в теории общего экономического равновесия и базирующиеся на универсальной концепции предельной полезности. Согласно этой модели цена на активы фиктивного капитала и приток инвестиционных вложений определяется двумя факторами: 1) соотношением спроса и предложения на инструменты фиктивного капитала; 2) величиной риска и капитализированной доходностью финансовых активов, таких как ценные бумаги. Отсюда – цена фиктивного капитала пропорциональна величине дохода, получаемого на ценные бумаги и характеризующего превышение спроса на капитал над его предложением, и обратно пропорциональна уровню банковского процента, обеспечивающего превышение предложения капитала над его спросом.

Таким образом, количественно фиктивный капитал превышает ссудный, и их движение противоположно, что и обуславливает особенности рынка инструментов фиктивного капитала, которые надо учитывать при проведении мероприятий по обеспечению экономических интересов собственников фиктивного капитала.

При исследованиях в теории общего экономического равновесия во главе угла стоит стабильность и стационарность. Согласно теоретическим изысканиям в области обращения фиктивного капитала средства перетекают в более прибыльные активы, что уравнивает процент на фиктивный капитал, представленный различными инструментами фондового рынка.

Однако в реальной жизни, особенно в условиях развивающейся экономической системы, ничего подобного не происходит. Для современных развивающихся экономических систем характерна концентрация активов фиктивного капитала на внебиржевом рынке. Большой объем фиктивного капитала аккумулирован в банках, финансово-кредитных учреждениях, на предприятиях и у населения. При этом происходят заметные изменения и в структуре фиктивного капитала. Резко возрастает удельный вес государственных ценных бумаг, что обусловлено, во-первых, дефицитом государственных бюджетов, и, во-вторых, преобладанием административно-экономической роли государства в преобразованиях, что накладывает свой отпечаток на условия максимизации экономических интересов участников фондового рынка.

В середине 1970-х гг. одним из влиятельных течений современного экономического консерватизма становится монетаризм (М. Фридмен, А. Шварц, К. Бруннер и т.д.). Современный монетаризм возник как реакция на кейнсиан-

ство, поэтому в его трактовке неоклассическая теория приобретает совершенно новый вид. В центр анализа выдвигаются не факторы производства, а богатство во всех его видах как источник разнообразных (денежных и не денежных) доходов, с одной стороны, и как причина издержек по его сохранению и воспроизведению – с другой. К основным формам богатства М. Фридмен относит, в том числе акции и облигации. Необходимо отметить, что Дж. Кейнс в своей теории идет от использования дохода, а не богатства.

Итак, с одной стороны, доход есть функция богатства, но, с другой – богатство следует рассматривать как капитализированный доход. М. Фридмен рассматривает модель современной экономики, основой которой является богатство «первичных собственников (т.е. населения) и богатство фирм, служащее источником потока доходов. В рамках данной модели центральной проблемой, которую решает каждый собственник, является оптимизация структуры принадлежащего ему богатства с целью максимизировать совокупную полезность своих доходов. Тем самым максимизируется полезность самого богатства. «Обладание одной формы богатства вместо другой означает изменение в потоке доходов, а эти различия и составляют фундаментальную сущность «полезности» каждой отдельной формы богатства» [9, с. 26].

Если акции и для населения, и для фирм – одна из форм богатства приносящих доход, то спрос на акции определяется их предельной доходностью в сопоставлении с предельной доходностью других форм богатства (деньги, физические блага, человеческий капитал).

Отрицательным моментом монетаризма в рассмотрении фиктивного капитала является существование трех обязательных условий для модели хозяйственной системы М. Фридмена.

Во-первых, поскольку монетаризм во главу угла ставит деятельность первичных субъектов хозяйства по оптимизации структуры их семейного богатства – будь-то деньги, акции, облигации – необходимо, чтобы большинство из указанных субъектов имели реальную возможность свободного выбора между различными формами богатства.

Во-вторых, необходимо наличие «внешних» условий эффективности функционирования хозяйственной системы, при которых богатство способно приносить устойчивый совокупный доход.

В-третьих, постулат монетаристов о гибкости цен предполагает господство свободной конкуренции на рынках товаров, ресурсов и вообще всех благ, включаемых в богатство.

Существование данных трех условий, как параметров монетаристской системы не соответствует облику реальной хозяйственной системы.

Недостатки данных теорий, анализирующих процессы на рынке фиктивного капитала, попытались преодолеть представители сформировавшейся в 1970–1980 гг. теории рациональных ожиданий. Эта новая школа появилась под влиянием работ Р. Лукаса. Её основная особенность – исследование понятия рациональных ожиданий, предложенного Дж. Мутом в 1961 г. Данная школа

распространяет гипотезу о рациональном поведении на формирование ожиданий, предполагая, что каждый агент использует имеющуюся у него информацию наилучшим образом. Такие экономисты, как Р. Лукас, Т. Сарджент, Р. Барр [1], в своих работах, посвященных анализу рынка ценных бумаг, попытались построить цельную теорию, описывающую процессы, происходящие на фондовом рынке. Ими был поставлен вопрос, почему ни одно правило, ни одна формула или модель никогда не могли успешно прогнозировать движение цен на фондовом рынке, а следовательно, всегда возникала проблема обеспечения вложений в ценные бумаги и защита интересов их владельцев.

Ответ на этот вопрос базировался на тезисе об обращении фиктивного капитала как функции рациональных ожиданий участников рынка, связанных с использованием получаемой ими информации. Представители этого направления считали, что вся имеющаяся информация способна максимизировать точность прогнозов доходов и рисков и почти немедленно включается в текущие решения спекулянтов, так что их предвидение, а значит, и ожидания являются рациональными, способными оказать существенное влияние на удовлетворение экономических интересов участников рынка и стабильность рынка ценных бумаг.

В то же время участники рынка фиктивного капитала формируют свои ожидания на основе той же самой информации, которая имеется в распоряжении политиков, т.е. любая политика государства оказывается предсказуемой и должна учитываться в прогнозах. Участники фондового рынка, стремясь оптимизировать и защитить свои экономические интересы, должны действовать так, чтобы нейтрализовать любую попытку систематического вмешательства в систему. Участники фондовых отношений, собирая и обрабатывая информацию, должны выстраивать свою защитную стратегию относительно активов, представляющих для них денежный интерес.

Если, например, в условиях проведения рестрикционной денежно-кредитной политики ожидается сокращение производства, то владельцы корпоративных ценных бумаг, чтобы минимизировать свои потери должны предпринять шаги, чтобы «сбросить» свои акции. Рост предложения на фондовом рынке приведет к снижению курсов активов фиктивного капитала и сокращению его величины. По существу получалось, что динамика фиктивного капитала зависит не от реальных изменений в экономической системе, а от ожидаемых.

Представители указанного течения исходили из того, что формирование прогнозов динамики рынка ценных бумаг, а следовательно, ожидания изменений доходов и рисков, происходит таким же способом, каким рынок определяет фактические цены. Поэтому они считали, что вероятность распределения субъективных экономических интересов участников рынка всегда будет иметь то же среднее значение, что и объективное рыночное распределение. Другими словами, ошибка рационального прогноза, или ожидания, всегда сведена к нулю.

Сама по себе данная теория достаточно дискуссионна. Предпринимались неоднократные попытки проверить предлагаемые ей гипотезы. С одной сторо-

ны, не было получено никакого решающего опровержения, с другой, полученные факты дают лишь слабое подтверждение концепции рациональных ожиданий.

Концепция фиктивного капитала как функции рационального ожидания имеет смысл только при наличии ряда допущений: 1) полная и неограниченная конкуренция между участниками рынка ценных бумаг; 2) бесплатный доступ и обработка всей получаемой информации; 3) равенство доступа к информации как политических деятелей, так и экономических агентов, как крупных корпораций, так и мелких участников фондового рынка. При отсутствии указанных условий практическая реализация положений этой концепции становится проблематичной. Для реального фондового рынка характерно наличие несовершенной конкуренции и явное воздействие государственного сектора экономики. Помимо этого государство является одним из основных участников фондовых торгов в лице Центрального банка, обладающего монопольной информацией о ситуации, а следовательно, в принципе способного любым образом влиять на результаты торгов. В то же время в этой концепции есть ряд интересных положений – данный подход выделяет особое влияние на условия обращения фиктивного капитала политических факторов. Этот момент особенно важен при определении условия взаимодействия государства на фондовом рынке и других участников рынка ценных бумаг.

Таким образом, в условиях фондового рынка, где представлены экономические интересы различных групп собственников, требуются теоретические подходы, позволяющие рассмотреть условия взаимодействия различных участников фондовых отношений. Кроме того, разработка новых теоретических подходов к изучению рынка фиктивного капитала должна преследовать цель получения некоторых показателей, позволяющих дать относительно точную оценку как текущему состоянию фондового рынка, так и ожидаемым перспективам его развития.

Таким образом, теория фиктивного капитала вошла в науку с обособленным содержанием. Затем она превратилась в одну из частей общей доктрины общественного воспроизводства. В настоящее время она представлена двумя вариантами: и как отдельная концепция, и как часть общей, более широкой, теории.

В целом можно выделить следующие особенности концепции фиктивного капитала.

1. В классической политической экономии фиктивный капитал формируется как элемент стоимости, порождающий прибавочную стоимость

2. В соответствии с основными положениями марксистской политической экономии – фиктивный капитал представлен специфическими социально-экономическими отношениями, овеществленными в капитале-собственности.

3. Неоклассическая теория базируется на том, что проблема фиктивного капитала основана на результатах использования факторов производства.

3. Современная концепция предполагает конвергенцию всех подходов на основе нелинейного функционирования экономических законов.

В обобщенном виде можно констатировать: во-первых, западные модели фиктивного капитала имеют ту ценность, что отражают развитие рыночных отношений. Их изучение и использование позволяют просчитать альтернативы, избежать многих просчетов, выбрать более правильные ориентиры. Во-вторых, акцентируется внимание на том, что фиктивный капитал, как бы он не рассматривался, тесно связан с общественным производством, заключен в нем и определяет его строение. В-третьих, продвижение экономики в сторону автоматизированного (и компьютеризированного) производства, увеличения социальных секторов народного хозяйства усиливает значение фиктивного капитала в современных технократических обществах постиндустриального типа.

Библиографический список

1. Барр Р. Политическая экономия. М., 1994.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978.
4. Маркс К. Капитал. М., 1983. Т. 3.
5. Петти У. Экономические и статистические работы. М., 1940.
6. Рикардо Д. Соч.: в 2х т. М., 1995.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1995.
8. Фишер И. Природа капитала и прибыли. М., 1995.
9. Фридмен М. Количественная теория денег. М., 1996.
10. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. М., 1983.
11. Экономические рукописи 1857–1861 гг. М., 1985.

V.A. Sidorov

THEORY DEVELOPMENT OF THE FICTITIOUS CAPITAL IN THE ECONOMIC SCIENCE

***Abstract.** In article topical issues of development of category of the fictitious capital are considered. Importance of the moment is connected with that the knowledge of its intrinsic features gives the chance of scientific anticipation of behavior of the financial market in modern, rather unstable conditions.*

***Keywords:** capital, financial capital, fictitious capital, market, social production, economic relations.*

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация. В статье рассмотрены основные формы поддержки и стимулирования инновационной деятельности; показаны особенности государственной политики развитых стран по стимулированию инновационного предпринимательства; раскрыты наиболее эффективные меры государственной поддержки инноваций.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство; кредитование; налоговые льготы; венчурное финансирование.

В последние десятилетия в западных странах сформировались комплексные системы стимулирования различных аспектов и этапов инновационного процесса, которые включают множество прямых и косвенных инструментов стимулирующего воздействия, позволяющие охватить достаточно широкий спектр видов деятельности, начиная с исследований и завершая рыночным продвижением новых технологий, товаров и услуг.

Безусловно, наибольший интерес представляет опыт стран, составляющих так называемое технологическое ядро мирового развития: США, Япония, Германия, Великобритания, Франция. На Западе сложились три основные модели инновационного развития (американская, западноевропейская и японская), обладающие многими общими, но и рядом отличительных черт. Они достаточно широко представлены в научной и практической литературе. В последние годы значительный опыт стимулирования инноваций накоплен в ряде других стран, активно продвигающихся по пути технологического развития: Швеция, Нидерланды, Финляндия, Южная Корея, Китай, Израиль, Сингапур и др.

Несомненный интерес вызывает и опыт Европейского сообщества по координации инновационных политик стран Союза, усилению интеграции в целях создания единого научного и инновационного общеевропейского пространства.

Учитывая невозможность обобщения всего огромного опыта стимулирования инновационных процессов, ограничимся лишь наиболее эффективными прямыми и косвенными мерами, направленными преимущественно на инновационное развитие предприятий. Основные формы поддержки и стимулирования инновационной деятельности, используемые в развитых странах, в самом общем виде сводятся к следующему:

1. Прямое финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию и использованию инноваций в форме субсидий на разработку и продвижение новых технологий, товаров и услуг, кото-

рые обычно составляют около 50 % совокупных расходов предприятий на эти цели (США, Франция). Значительная часть этих затрат обычно используется для стимулирования инновационной деятельности предприятий. Например, в общем объеме государственных субсидий в Германии, направляемых на финансирование изобретательства в промышленности, доля инновационного предпринимательства составляет около 30 %. В Великобритании создана специальная государственная программа, посредством которой осуществляется субсидирование расходов малых инновационных предприятий на нововведения. Наиболее распространенной формой субсидий в последние годы являются гранты, которые предоставляются как государством, так и различными международными и общественными организациями, а также специальными фондами, посредством финансирования инновационных проектов на конкурсной основе.

2. Льготное кредитование инновационной деятельности, осуществляемое, как правило, на определённых условиях и предусматривающее полную или частичную компенсацию банковских процентов из средств специальных фондов или государственного бюджета. Эта мера стимулирования получила наибольшее распространение в Западной Европе. Так, в Германии малые и средние предприятия, которые вкладывают средства в модернизацию производства, освоение выпуска новых видов продукции или в мероприятия по рационализации использования энергии, предоставляются льготные кредиты в объеме до 50 % от средств, которые затрачивает на эти цели само предприятие, а банковские кредиты на приобретения нового оборудования подлежат страхованию из средств государственного бюджета. В Италии льготные кредиты на технологические нововведения предоставляются в сумме до 80 % стоимости инновационного проекта на срок до 15 лет.

3. Предоставление налоговых льгот и каникул относится к мерам косвенного стимулирования деятельности малых и средних инновационных предприятий. Опираясь на тот факт, что прибыль предприятия является основой финансирования инновационной деятельности, а её увеличение ведет к росту инновационных возможностей компаний, а также на стимулирующие и регулирующие функции налогов, многие развитые страны, начиная с 1960-х гг., активно используют фискальную систему в целях мотивации инновационного развития. В практической деятельности в различных странах используются разные подходы к налоговым льготам: адресное или целевое предоставление, установление временных рамок и др. Наиболее распространенными и эффективными формами налоговых льгот являются: снижение налоговых ставок на прибыль, используемую на финансирование НИОКР, приобретение высокотехнологичного оборудования и другие цели, связанные с инновационной деятельностью; уменьшение налогооблагаемой базы на величину расходов, направленных на проведение научных исследований и разработок, которые в некоторых странах значительно превышают сами затраты на исследования (в отдельные периоды они составляли в Сингапуре до 200 %, Австралии – 175 %, Англии – 125 %, а для малых и средних предприятий – 150 %); так называемый исследовательский

(инвестиционный) налоговый кредит, предоставляющий по сути отсрочку по налоговым платежам из прибыли, используемой на инновационные цели и способствующий снижению общей налоговой нагрузки (США, Япония, Франция, Испания, Ирландия, Канада, Нидерланды); включение затрат на НИОКР в себестоимость продукции; налоговые каникулы на прибыль, полученную от внедрения инновационных проектов, предоставляемые на несколько лет; установление льгот по налогообложению прибыли, полученной в результате использования запатентованных изобретений, полезных моделей, ноу-хау и других объектов интеллектуальной собственности; уменьшение налогооблагаемой прибыли на суммы взносов в фонды, используемые для инновационной деятельности, приобретения приборов и оборудования, передаваемого в научно-исследовательскую и инновационную сферы и др. В США малые инновационные предприятия автоматически подпадают под льготный режим налогообложения посредством установления уровня налогов на 25 % ниже, чем другим малым предприятиям. Налоговое законодательство ряда стран предусматривает также возможность отсрочки права на некоторые налоговые льготы, в случае невозможности их использования вследствие направления прибыли на инновационные цели. При этом период отсрочки может составлять от одного до 15 лет.

В целом по результатам исследований, проведенных в последние десятилетия в различных странах (США, Канада, Франция и др.), можно сделать вывод о том, что предоставление налоговых льгот по стимулированию НИОКР положительно влияет на увеличение инвестиций в исследования и разработки со стороны частного сектора. Именно поэтому во многих индустриально развитых странах (Англия, США, Япония, Франция, Канада, Австралия, Корея, Сингапур, Нидерланды и др.) налоговые льготы и каникулы широко используются в стимулировании инновационной деятельности.

В то же время существующая неоднозначность в оценке роли налоговых льгот в активизации инновационного процесса и трудности, связанные с правильным их применением, проблемы, связанные с усложнением налогового законодательства и администрирования соответствующих льгот, привели к тому, что ряд стран (Германия, Финляндия и др.) отказались от них или используют очень ограниченно.

4. Установление льготных режимов амортизационных отчислений является мерой фискального характера и по сути сводится к установлению ускоренных сроков амортизации оборудования и особенно его высокотехнологичной части. В этих целях сроки службы оборудования обычно устанавливаются до трех лет, в то время как для остальных основных фондов они составляют до пяти лет. Отнесение амортизационных отчислений на себестоимость продукции позволяет уменьшить налогооблагаемую часть прибыли. Оно широко используется в Англии, Германии, Франции и других странах. В ряде стран используются льготные режимы амортизации научного оборудования, которые помимо сти-

мулирующего воздействия повышают конкурентоспособность научной и инновационной деятельности.

5. Льготы или полное освобождение от уплаты таможенных пошлин при импорте научного и высокотехнологичного оборудования.

6. Поддержка деятельности венчурного капитала, призванного содействовать льготному финансированию инновационной деятельности. Так называемое венчурное инвестирование является одним из самых эффективных механизмов активной инновационной политики, который в значительной мере снимает или, по крайней мере, значительно смягчает извечное противоречие между инвестором и предпринимателем относительно сроков возврата и окупаемости вложенных средств. Зарубежный опыт функционирования венчурного капитала показывает, что он обычно формируется за счет средств частных корпораций, пенсионных и страховых компаний, банков, инвестиционных фондов и других источников. Венчурные компании преследуют цель получения прибыли от последующих продаж акций инновационных фирм. Стимулирование венчурного финансирования осуществляется посредством установления льгот по ставкам налогов на доходы от операций с ценными бумагами.

В ряде стран активным участником венчурного финансирования является государство, особенно на начальном этапе развития этого финансового института. При этом оно может действовать через государственный венчурный фонд, который непосредственно инвестирует в инновационные предприятия (Великобритания, Индия), либо посредством создания «фонда фондов», размещающего средства в частные венчурные фонды (Израиль, Финляндия, Сингапур), или смешанно (Канада, Финляндия, Япония). Иная форма прямого участия государства в венчурном финансировании – предоставление государственных гарантий по возмещению возможных потерь от финансирования инновационной деятельности (Западная Европа, Сингапур, США, Япония). Безотносительно к прямому участию государства в формировании венчурного капитала оно, как правило, предоставляет для его функционирования значительные налоговые и прочие льготы.

7. Формирование инновационной инфраструктуры, основными элементами которой являются консалтинговая, финансовая, информационная и другие составляющие, а также специальные организационные структуры, призванные содействовать инновационной деятельности, прежде всего МСП: научно-технологические парки, инновационные инкубаторы, центры по трансферу технологий, технополисы, кластеры и другие инновационные сети, а также спин-офф и старт-ап компании.

8. Помощь при патентовании, льготы и отсрочки по оплате патентных пошлин, предоставляемые инновационным предприятиям, а также индивидуальным изобретателям национальными патентными ведомствами или из бюджетных средств. В ряде стран для некоторых категорий заявителей, в том числе для МСП, физических лиц, установлен льготный уровень патентных пошлин (Австрия, Германия, США). Так, в США в целях поощрения патентной деятельно-

сти МСП из бюджетных средств оплачивается до 50 % расходов, связанных с получением охранных документов. Около 25 % патентов выдается на указанных условиях. В Австрии практикуется отсрочка или освобождение от уплаты пошлин, если изобретение направлено на экономию энергии. Национальные патентные ведомства практикуют и другие формы поддержки инновационной деятельности предприятий преимущественно информационного, консультационного и организационного характера. Среди новейших подобных форм можно отметить опыт Национального института промышленной собственности Франции, который в рамках оказания содействия МСП в охране и использовании интеллектуального потенциала практикует предоставление услуг по преобследованию (pre-diagnostic) интеллектуальной собственности предприятий. Они заключаются в идентификации соответствующих объектов интеллектуальной собственности, разработке рекомендаций по обеспечению их эффективной защиты и оптимального коммерческого использования в целях создания и реализации реальных конкурентных преимуществ.

В целом, поддержка инновационной деятельности с одной стороны, и инновационные предприятия – с другой, во многом сложились как две самостоятельные системы, функционирующие преимущественно в обособленных режимах. Однако, несмотря на ограниченность нормативных актов, направленных на стимулирование инновационной деятельности именно малых и средних предприятий, они обладают и достаточно широким полем соприкосновения в фискальной и таможенной сфере, продвижении инновационных проектов и соответствующей инфраструктуре (научно-технологические парки, инновационные инкубаторы, старт-ап компании и др.)

В большинстве развитых западных стран созданы комплексные системы инновационной мотивации предприятий. Наличие различных форм стимулирования позволяет выбрать из их широкого разнообразия те, которые в наибольшей мере соответствуют специфике деятельности и соответствующему этапу жизненного цикла конкретного инновационного проекта. Сочетание указанных комплексных систем с действием зрелых рыночных механизмов, эффективно вовлекающих частный капитал в финансирование разработки и использования инноваций, привели к формированию действенного механизма, ориентированного на ускоренную технологическую модернизацию. На долю технологий и продуктов, производство которых основано на новых знаниях и технических решениях, в западных странах уже приходится от 75 до 85 % прироста ВВП.

В этих условиях основная задача России состоит не просто в использовании наиболее эффективных механизмов мотивации инновационной деятельности предприятий, апробированных в практической деятельности западных стран, а в их адаптации к специфике экономического и социального развития страны в рамках разработки собственных моделей инновационного развития, основывающихся на достигнутом научном и инновационном потенциале, наличных финансовых и материальных ресурсах.

В большинстве стран с развитой экономикой регулирование и стимулирование инновационных процессов в основном происходит через национальные исследовательские программы и различные уровни государственного участия. В зависимости от степени государственного регулирования процесса инновационного развития можно выделить четыре основных модели научно-технического развития промышленно развитых стран [1, 2]:

1. Страны – лидеры в науке, ориентированные на реализацию крупных целевых проектов. Как правило, значительная доля научно-технического потенциала их сосредоточена в государственном секторе экономики (США, Англия, Франция).

2. Страны, ориентированные на развитие благоприятной инновационной среды и рационализацию всей структуры экономики (Германия, Швеция, Швейцария).

3. Страны, развивающие восприимчивость к достижениям мирового научно-технического прогресса и координирующие действия различных секторов в научно-технической области (Япония и Южная Корея).

4. Страны новой, только формирующейся модели научно-технического развития, ориентированные на создание развитой индустриальной среды с использованием инновационного фактора. Развитие экономик стран этой группы происходит за счет заимствования достижений мирового научно-технического прогресса (Китай, Индия).

Следует отметить, что в промышленно развитых странах для достижения государственных целей при взаимодействии государства, науки и различных организаций используются три основных инструмента.

Первый – государственный контракт, который применяется, если приобретение государством результатов НИР приносит ему непосредственную выгоду или пользу.

Второй, наиболее распространенный инструмент, – грант. Он лицензирует иную форму отношений между государством и научно-исследовательским сектором, а именно – поддержку или стимулирование государством научных исследований и разработок – финансами, собственностью, услугами. Эту форму используют российские научные фонды – Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) и Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ).

Третий, очень важный институциональный инструмент – кооперативное соглашение. В нем государству принадлежит право контроля за проведением работ, четко распределяются права и вклад участников соглашения.

Рассмотрим особенности государственной политики по стимулированию инновационного предпринимательства некоторых стран.

В Великобритании практика государственного финансирования исследований реализуется как система «двойной поддержки». Стратегическое финансирование производится через единовременные субсидии. Параллельно Департамент инноваций, университетов и компетенций финансирует исследовательские советы, которые, в свою очередь, финансируют исследования в стране на

проектной основе. Таким образом, единовременные субсидии обеспечивают стабильность и стратегические ресурсы, которые университеты могут потратить в соответствии со своими приоритетами и программами развития, в то время как проектное финансирование со стороны исследовательских советов обеспечивает энергичную конкуренцию между разными проектами. В Великобритании создаются многочисленные инновационные центры двух типов: ориентированные на разработку специфической технологии и продвижение ее использования и сфокусированные на определенном секторе экономики или рынке. Подобные центры рассматриваются в качестве стратегических драйверов экономического развития на региональном уровне. Недостатком деятельности большинства таких центров инноваций и технологий является то, что они не интегрированы в национальную инновационную систему и часто не связаны с более широкими программами развития, например, с программами, которые реализуются Советом по технологической стратегии. Региональный подход к инвестициям в центры привел к высокой дисперсии инновационной деятельности и дублированию: например, на территории Великобритании на данный момент действует 8 центров инноваций и технологий, занимающихся композитными материалами.

В США среди характерных особенностей развития и поддержки инновационного предпринимательства можно выделить существование независимых от федеральных государственных органов основных институтов инновационной сферы (технопарков и венчурных фондов). Второй особенностью является исключительно высокая активность малых инновационных компаний. Это в немалой степени связано с существованием специальных государственных программ поддержки таких фирм, а также с развитостью и доступностью венчурного капитала – основного источника средств. Другими особенностями американской инновационной системы являются значительная доля образованных иммигрантов и высокий уровень конкуренции среди всех участников инновационной сферы. В качестве слабой стороны инновационной системы в США отмечается необходимость формирования законодательной базы для регулирования финансирования малых предприятий [5].

Во Франции доля государственных затрат на НИОКР в общих затратах на эти цели составляет 49,9 %. Остальная часть финансирования обеспечивается частным сектором, причем 70 % расходов на НИОКР приходится на промышленные компании. Французская инновационная политика направлена на стимулирование частных инвестиций в науку, улучшение взаимодействия между всеми ключевыми участниками инновационного процесса в рамках полюсов конкурентоспособности и на поддержку развития малых и средних предприятий. С этой целью с участием государства, а также негосударственных структур осуществляются различные мероприятия, включающие международный, национальный и региональный уровни взаимодействия. Для улучшения кооперации участников проекта и трансфера технологий во Франции созданы особые инновационные кластеры («София Антиполис», «Марсельский инновационный

кластер»), в стране разработана и запущена специальная программа «Полюса конкурентоспособности».

В Германии к настоящему времени сформирована законодательная база инновационной системы, правовые акты которой можно условно разделить на три группы – относящиеся к учебным заведениям, к исследовательским организациям и к сектору предпринимательства. Особенно удачным признается действующая система патентных законов, предусматривающая в числе прочего упрощенную регистрацию изобретений. В то же время в сфере нанотехнологий отсутствует полноценная законодательная база, из-за чего она регулируется правовыми актами из смежных отраслей. Всего же в настоящее время выделяются три основных направления поддержки национальной инновационной системы – улучшение условий ведения инновационного предпринимательства, развитие образования и науки для подготовки квалифицированных специалистов и повышения качества проводимых исследований и финансирование инновационного предпринимательства. Выполнение этих задач немецкими государственными органами признается достаточно успешным, однако при этом отмечаются некоторые недостатки. В частности, в Германии неразвиты стимулы для ведения исследовательской деятельности и внедрению инноваций в налоговой системе. Недостаточно развито взаимодействие науки и бизнеса; одной из мер по решению этой проблемы стало создание в вузах кафедр предпринимательства, призванных содействовать более широкой коммерциализации разработок.

В Швеции большинство расходов на НИОКР осуществляется предпринимательским сектором. Поддержка правительством НИОКР в предпринимательском секторе, в основном, ограничивается проведением исследований в сфере обороны (13% всего государственного финансирования НИОКР). В то же время фундаментальные исследования финансируются преимущественно государством, тогда как доля предпринимательского сектора крайне мала. В Швеции развит рынок венчурного капитала. Тем не менее, национальная система поддержки и стимулирования коммерциализации результатов НИОКР через создание и развитие новых предприятий часто характеризуется как сравнительно слабая и фрагментарная. Низкая результативность в части коммерциализации результатов НИОКР стала причиной создания целой цепочки организаций, ответственных за выполнение политики в отношении развития бизнеса. Одной из самых серьезных проблем шведской инновационной системы считается сравнительно низкий уровень наукоемкого производства за пределами нескольких крупных, технически передовых транснациональных корпораций. Их технические достижения за небольшим числом исключений исторически связаны с традиционными технологиями и отраслями.

В Швейцарии инновационное предпринимательство не поддерживается прямыми государственными инвестициями. Трансфер инновационных технологий в промышленность осуществляется в рамках существующих форм поддержки фирм, в том числе старт-апов, преимущественно в условиях технопарков, как на федеральном, так и на региональном уровне. Из-за отсутствия пря-

мой государственной поддержки инноваций в бизнес-секторе инструменты инновационной политики в основном ориентированы на предложение прикладных научных исследований. Другая сложность связана с человеческим капиталом: несмотря на значительные расходы на образование, доля с высшим образованием относительно мала, сохраняется и ограниченная мобильность в рамках системы образования.

В Японии, несмотря на активную деятельность правительства по разработке стратегий и программ инновационного развития, большая часть научно-технических разработок прикладного характера по-прежнему выполняется в лабораториях крупных промышленных корпораций и остается в рамках этих же корпораций, без широкой передачи потенциальным пользователям в масштабах соответствующей отрасли. Государственные научные исследования носят преимущественно фундаментальный характер, степень их внедрения в практику остается недостаточной. Между государственными фундаментальными научными исследованиями и прикладными исследованиями в частном секторе не всегда соблюдается необходимая координация. В Японии слабо развито венчурное финансирование и венчурный бизнес в целом. Отмечается нехватка профессиональных кадров, относительно безуспешно идет процесс развития технопарков и бизнес-инкубаторов. Низкую эффективность инновационной политики правительства продемонстрировали также результаты государственной программы развития высокотехнологичных научно-промышленных региональных кластеров. Международные научно-технические связи осуществляются в Японии по линии как государственных научных центров и исследовательских институтов с выделением финансирования из бюджетов соответствующих министерств, так и общественных и профессиональных научно-технических обществ и ассоциаций, а также частных исследовательских организаций и промышленных компаний.

В Южной Корее изначально модернизация была построена на заимствовании зарубежных технологий, которое происходило в разных формах: контракты «под ключ», лицензирование, консультативные услуги. Изучение иностранного опыта происходило, главным образом, путем создания совместных венчурных фирм с японскими партнерами. В настоящее время, несмотря на то, что Корея по многим высокотехнологичным позициям лидирует в мировом экспорте, страна по-прежнему во многом зависит от импортной техники по причине недостаточного развития собственных базовых технологий. Правительство провело реструктуризацию государственных исследовательских центров, создавая конкурентную среду. Исследовательские институты предоставляют спин-оффам офисные площадки и лаборатории для проведения исследований. Одной из отличительных особенностей инновационного развития Южной Кореи является целенаправленная поддержка в основном именно крупных компаний. В настоящее время, напротив, разукрупнение, а в ряде случаев ликвидация финансово-промышленных корпораций признается одним из главных успехов Южной Кореи. Корейская патентная система считается одной из самых резуль-

тативных в мире. Патентная политика сыграла важную роль в развитии малого предпринимательства и капитализации университетов. Ранее профессорам необходимо было передавать свои патенты правительствам, так как сделанные в государственных институтах изобретения считались достоянием республики. Пересмотр патентных прав облегчил технологию передачи патентов через юридическое лицо.

В Китае с 1980-х гг. значительную роль в развитии инновационного бизнеса играют различные виды льготных административно-территориальных формирований: специальные экономические зоны, зоны торгово-экономического развития, промышленные парки и др. Указанные институты стали мощным инструментом привлечения к сотрудничеству иностранных компаний и специалистов, для которых применяются специальные льготы.

В экономике Индии сформированы сектора инновационной системы мирового уровня, – автомобильная промышленность, информационные технологии, коммуникации, фармацевтика, а также атомная энергетика, космическая отрасль [3]. В стране действуют 45 технопарков, которые в совокупности производят 80 % экспортируемой продукции ИТ-сферы. Кроме того, благодаря принятым мерам государственной поддержки индийских информационных технологий, на Индию приходится 65 % мирового рынка аутсорсинга. Так, более 300 транснациональных корпораций перевели в нее свои подразделения по разработке компьютерных программ. Такая привлекательность для иностранного бизнеса связана с высокой квалификацией индийских ИТ-специалистов с одновременной дешевизной их труда – зарплаты аналогичных работников в США оказываются в среднем в 6 раз выше. В Индии в настоящее время правительством в большей степени финансируется развитие фундаментальных исследований в противовес прикладным, из-за чего значительная часть научных исследований не находит практического применения.

Содержание основных программ поддержки инновационного предпринимательства приведены в таблице.

Анализ отдельных мер государственной политики различных стран мира позволяет выделить несколько компонентов государственной инновационной политики, которые, как правило, используются для развития национальной инновационной системы:

- создание специальных организаций и органов, ответственных за определение и реализацию инновационной политики;
- активное взаимодействие с другими странами в части обмена технологиями;
- создание инновационных кластеров (Франция, Германия);
- осуществление основных инноваций в крупных транснациональных корпорациях (Швеция, Франция, Нидерланды, Индия, Япония);

Программы поддержки инновационного предпринимательства
в отдельных странах [3; 4; 5; 6]

Страна	Программа	Содержание программы
Велико-британия	Инновационная нация	Создание наиболее привлекательных в мире условий для инновационного бизнеса
	Small Business Research	Финансирование на критических этапах разработки продукта
	Leadership and Management programme	Повышение квалификации директоров и менеджеров за счет государства
Швейцария	Программа «инновационных чеков» на период кризиса	Поддержка инновационных разработок малых и средних предприятий
Китай	Программа «Факел»	Активизация внедрения в производство передовых разработок
	Программа «973»	Развитие фундаментальных исследований
	Программа «Создание новых знаний»	Создание сети международных центров знаний для развития интеллектуального новаторства
	Фонд средних и малых предприятий научно-технического профиля	Создание механизмов венчурных инвестиций и коммерциализации научно-технических достижений МСП
Южная Корея	Программа «На границе XXI века»	Развитие базовых технологий в приоритетных отраслях
	KOSBIR – Korea Small Business Innovation Research	Поддержка малого и среднего инновационного бизнеса
США	Программа инновационных исследований в малом бизнеса	Финансовая и консультационная поддержка инновационных компаний
	Программа по трансферу технологий в малом бизнеса	
	Программа по инвестициям в малый бизнес	
Франция	Государственный план стимулирования патентования изобретений отечественными фирмами	Снижение патентных пошлин и оказание помощи при осуществлении патентной процедуры своим компаниям
	Программа РМЕ	Поддержка малых и средних предприятий
Япония	Базовые планы развития наук и технологий	Научно-техническое развитие экономики в целом
Швеция	Программа «The Innovation Bridge»	Поддержка коммерциализации результатов научных исследований
	ALMI Business Partner	Поддержка создания инновационных компаний
Германия	Программы повышения квалификации и консультирования	Оказание учебно-методической поддержки малым инновационным компаниям
	Программы партнерства в научно-исследовательской сфере	Стимулирование вложений частным сектором средств в НИОКР
Индия	Предоставление налоговых льгот	Расходы на НИОКР вычитаются из прибыли при исчислении налога на прибыль
	Создание чети технопарков в ИТ-секторе	Стимулирование производства программного обеспечения на экспорт

- обеспечение бесплатного образования (Германия, Норвегия);
- использование «инновационных ваучеров» (Нидерланды, Великобритания, Германия);
- значительное прямое бюджетное финансирование НИОКР в различных формах.

Подводя итог, можно заключить, что каждая из стран выбирает свой вариант поддержки инновационного предпринимательства: где-то основной упор делается на активную государственную поддержку разработок, где-то на первый план выходит налоговое стимулирование разработчиков, по-разному решается вопрос о поддержке авторов – создателей результатов интеллектуальной деятельности. Но в то же время, несмотря на экономические и иные различия, можно проследить и общие направления и решения, по которым страны движутся к своим целям схожими путями. Обобщенный зарубежный опыт дает примеры детального и сбалансированного регулирования вопросов государственного участия в инновационной деятельности как посредством прямого участия в инновационных компаниях, так и путем косвенной поддержки и развития инновационной инфраструктуры.

Библиографический список

1. Арутюнов Ю.А. Инновационная политика. М., 2009.
2. Васин В.А. Концепция национальной инновационной системы и ее практические приложения // Инновации. 2010. № 1.
3. Городничая Е.И. Государственная поддержка малого инновационного бизнеса в Индии // Российское предпринимательство. 2011. № 3.
4. Городничая Е.И. Зарубежный опыт государственного стимулирования формирования кластеров // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 2010. № 1.
5. Калятин В.О. Опыт Европы, США и Индии в сфере государственной поддержки инноваций // Российский юридический журнал. 2011. № 2.
6. Сердюков В.А. Государственное управление малым бизнесом за рубежом в условиях кризиса // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 3

N.Y. Saybel

THE PECULIARITIES OF INNOVATIVE BUSINESS STATE SUPPORT ABROAD

***Abstract.** The article describes the main forms of support and stimulation of innovative activities; shows the features of the state policy of developed countries aimed at the stimulation of innovative entrepreneurship; reveals the most effective measures of state support of innovations.*

***Key words:** innovative entrepreneurship, financing, tax incentives, venture financing.*

ЕДИНСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

***Аннотация.** Развитие экономической системы России неизбежно в центре внимания ставит вопрос о ее социально-экономических целях и положении граждан страны, о соотношении экономического и социального развития, сущности и путях решения социальных проблем, о национальной модели социального устройства жизни и об основах социальной политики.*

***Ключевые слова:** единство экономического и социального развития, социальные цели, направление социальной политики, ответственность субъектов, модели социальной ответственности.*

Природа отношений субъектов – двойственна. С одной стороны это отношения экономических субъектов, в основе которых находятся их деятельность по созданию и присвоению благ, их распределению и перераспределению, с другой – это социальные отношения субъектов, как потребителей общественных благ, развития социальной сферы, получения дотаций, пособий и других социальных выплат, зависящих от экономической деятельности людей.

Связь экономической и социальной составляющей является более глубокой, чем может показаться на первый взгляд. Экономические отношения людей развиваются по двум направлениям: экономическим и социальным. В результате вместе с экономическими отношениями изменяются и социальные отношения между людьми (статус, возможности получения благ, доходов). Каждая из данных сфер относительно автономна и самостоятельно развивается по своим законам. Экономическая сфера основана на изменении спроса и предложения, денежного обращения, индивидуального воспроизводства и др. В свою очередь, социальная сфера закономерно связана с развитием человека, изменением социальных структур. Принципы той или иной сферы, применяемые без учета собственных законов, вызывают противоречие экономического и социального развития. Разрешением данного противоречия является социально-экономическая политика и успешное развитие экономики и общества, предполагающее стабильное положение граждан и рост их благосостояния. Вследствие этого социально-экономическая устойчивость стала приоритетной целью развития общества и экономики. Условием данной устойчивости, прежде всего, является ответственность всех субъектов экономических отношений за собственное развитие и условия жизни. Опыт современных развитых стран показывает, что целый ряд стран: Швеция, Германия, Франция, Швейцария, столкнулись с трудностями финансирования социальных программ при существующем уровне эффективности в этих странах. Главное, как показывает развитие

всех государств, в том, что социальные выплаты, денежные доходы, социальные трансферты, как правило, в силу противодействия получателей доходов не могут быть изменены в сторону понижения в случае снижения эффективности экономики. Результатом этого является общая тенденция постепенного накопления разрыва между уровнем денежных доходов, социальных трансфертов и реальным уровнем эффективности в среднесрочном и долгосрочном периодах.

Кризис в одной из сфер – экономической или социальной, способен вызвать кризис в другой сфере, примером этому могут служить финансовые кризисы, войны, эпидемии, политические и социальные конфликты и др.

Анализ финансового кризиса 2008–2009 гг. экспертами, правительством, деловыми кругами показал, что разбалансированность денежного рынка, рынка капиталов повлекли за собой нарушение равновесия в социальной сфере, изменив спрос и предложение на общественные блага, повлияв на характер трудовых отношений. Рост социальной ответственности граждан за экономическую эффективность и социальную устойчивость, изменение характера экономических отношений достигаются, как показывает мировой опыт, при выполнении нескольких требований:

- рост деловой активности граждан;
- оптимальный уровень соотношения затрат на социальные цели;
- ответственность граждан за результаты своей деятельности;
- самостоятельное управление и ответственность граждан во владении и управлении собственностью.

В современном обществе бизнес выполняет важную инновационную функцию, обеспечивая не только экономические условия выживания и развития общества, но и реализацию новейших достижений мировой технической, научной и гуманитарной мысли. Переход традиционных обществ и культур современному производству, достижениям науки, техники, медицины, гражданскому обществу, демократическим свободам, международному сотрудничеству и интеграции осуществлен именно с помощью и на основе реальной практики деловой активности.

Опыт Японии в государственно-частных партнерствах, свидетельствует о том, что в стране успешно и с пользой для дела используются проекты пятилетних планов, активно обсуждаемых в коллективах, на предприятиях, в учебных и научных организациях. Японцы понимают: в конечном счете, все, что запланировано, направлено на развитие человека, рост его благосостояния и качества жизни. Поэтому отсутствует формализм, все население заинтересовано в реализации планов социально-экономического развития, которые объединяют людей, интегрируют их интересы, творчество, интеллект и действия. Ведущая роль в разработке, процедуре принятия и реализации планов и социальных программ принадлежит институту государственной службы. Ощущая свою ответственность за всю экономику, правительство взяло на себя труд по закупке продуктов производителей и сдачи в аренду соседним и малым предприятиям; поддерживало слияние разных технологий, например, механики и электроники

сделало возможным создание средств технического обмена и исследований на центральном и региональном уровнях. Сегодня к основным задачам руководящих кадров относится забота о производстве товаров высшего качества и с низшей ценой путем оптимального использования средств производства во благо всего общества. Социальная ответственность предприятий состоит в способствовании развитию общественного благосостояния, представляющего более приоритетное благо, чем индивидуальная прибыль. Представляется, что мысль эта отражала чувства, надежду энтузиазм и веру в возможность гармонического сотрудничества для общего блага как правящих кругов страны, руководства фирм, так и рядовых японских тружеников.

Ответственность фирмы «Хонда» выражается в философии управления, так и в ее практической деятельности. Установка здесь на уважение личности. Ответственность начинается с гарантии безопасного труда для всех занятых. Каждый работник фирмы ответственен как в отношении клиентов, приобретающих продукцию фирмы (самое высокое качество, удовлетворение, превышающее нормальные ожидания), так и в отношении внутренних клиентов – других сотрудников, работа которых зависит от качества работы всего коллектива. Ответственность фирмы проявляется также во множестве других вещей, например, в трудных ситуациях для фирмы оплата руководства урезается в первую очередь, равно как и в первую очередь происходят передвижки в этой группе, и лишь потом могут последовать увольнения рядовых работников.

Цель фирмы «Сони» – поддерживать занятость и улучшить условия труда и жизни всех работников. Менеджеры здесь не получают таких больших премий, вознаграждений, как на Западе: они должны разделять судьбу всех остальных сотрудников. Простая система управления состоит в создании семейной атмосферы на фирме. Ответственность за сотрудников проявляется в том, что каждые два или три года каждый работник, в том числе и менеджер, меняет рабочее место и должность (часто по его собственной просьбе). Это не только повышает эффективность труда, но и противодействует изнурительной рутине и способствует развитию личности.

Существенной особенностью частно-государственного партнерства (ЧГП) в России является ведущая свое начало с советских времен тесная связь корпораций и их производственных подразделений с местными органами власти и местными сообществами. Специфика данных отношений состоит в том, что они замыкаются почти исключительно на администрациях муниципалитетов. Но в ряде случаев эти отношения выходят за административные рамки, и устанавливается взаимодействие с общественными организациями соответствующих территорий. При всем том определенные сдвиги в сторону более цивилизованных отношений все же имеют место. Не в последнюю очередь этому способствуют договорные отношения местной и региональных властей с крупными корпорациями. Хотя в этих отношениях также нередко присутствует элемент давления, в целом они строятся на паритетных, партнерских началах и к взаимной выгоде сторон.

По данным Госкомстата РФ, на начало 2000 г. количество некоммерческих организаций всех организационно-правовых форм составило почти 485 тыс. Однако не все из них являются реально действующими. Организации некоммерческого, или «третьего», сектора обретают все больший профессионализм и уверенность в своей деятельности, все большую известность у властей и деловых кругов, хотя привлечь финансирование по-прежнему нелегко, и большинство организаций продолжают испытывать недостаток средств. Рост третьего сектора в России требует развития специальных программ для компаний, оказывающих благотворительную поддержку негосударственным организациям. Необходимым условием для дальнейшего развития сектора является также налаживание взаимовыгодного сотрудничества между бизнесом, некоммерческими организациями и властными структурами.

Одним из успешных примеров такого эффективного взаимодействия стало поведение в 2011 г. Окружной ярмарки социальных и культурных проектов в Приволжском федеральном округе (г. Пермь). Прошедшая ярмарка состоялась благодаря совместным усилиям всех ветвей власти, некоммерческих организаций, российских благотворителей. Спонсорами ярмарки стали такие известные и крупные российские компании как холдинговая компания «Интреррос» и ее президент В. Потанин, АКБ «Московский деловой мир», ОАО «Альфа-банк», ОАО «НК-Лукойл» и многие другие, в том числе средние и малые коммерческие предприятия Приволжья. За дни работы ярмарки 15 субъектов РФ представили свои социальные и культурные проекты. На конкурс «Социальное партнерство» было подано 597 заявок, отобрано 79 победителей конкурса, профинансированных совместно предпринимателями, органами государственной власти и местного самоуправления.

Характерным для России является участие в благотворительной деятельности компаний из Западной Европы и США с целью поддержать корпоративные традиции. В исследовании социальной ответственности бизнеса в России, проведенном Центром по изучению благотворительности при университете г. Нью-Йорка в сотрудничестве с Фондом «Институт экономики города», приняли участие 20 компаний, действующих на российском рынке, включая DHL International, «Ингосстрах», «Лукойл», Philip Morris, Росбанк, «Тройка-диалог», Зенит-банк, Альфа-банк, «Айс-фили» и др. Среди них одно находилось в совместном владении (акционерные общества), четыре компании были частными и одна компания – государственной. Компании предпочитают безвозмездную передачу продукции, оказание услуг без оплаты, передачу наличных средств и своей продукции по льготным расценкам.

Библиографический список

1. Богатырев В. Национальная идея и жизнеобеспечение человека // Экономист. 2012. № 2.
2. Верхов А. Влияние различных схем регулирования организаций на общественное благосостояние // Журнал экономической теории. 2010. № 1.

3. Вечканов Г. Вопрос о собственности: приватизация и ее последствия // Вопросы экономики. 2012. № 7.
4. Давыдов Д. Организационные аспекты неоиндустриального развития // Экономист. 2012. № 6.
5. Хасанов Р. Частно-государственное партнерство как механизм решения проблем «провалов» рынка и государства // Журнал экономической теории. 2009. №4.
6. Шилов А. Инновационная экономика: наука, государство, бизнес // Экономист. 2011. № 1.

O.A. Pak

UNITY OF THE ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT

Abstract. *The development of Russia's economic system inevitably the focus raises the question of its socio-economic objectives and status of citizens of the country, the relationship between economic and social development, the nature and the ways of solving social problems on a national model of social organization and life on the basis of social policy.*

Key words: *the unity of economic and social development, social goals, the direction of social policy, responsibility of subjects, models of social responsibility.*

УДК 332:338.1(5)

E.V. Bockova

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ В ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ АЗИИ

Аннотация. *В предложенной статье рассматриваются особенности формирования и развития кластерных структур в экономически развитых и развивающихся странах Азии; обозначены факторы, обусловившие процессы кластеризации в азиатских странах; выделены основные виды формируемых кластеров.*

Ключевые слова: *кластер, технополис, технопарк, высокотехнологичное производство, бизнес-инкубатор.*

Опыт развитых стран мира показывает, что в современной экономике формирование кластеров рассматривается в качестве одного из стратегических инструментов, определяющих вступление страны на качественно новый этап экономического развития. Кластеризацией уже охвачено более 50% экономик

ведущих стран мира, именно она направляет вектор развития мировой экономической цивилизации.

Одним из азиатских примеров создания кластеров может служить опыт экономики Японии, первоначально основанный на создании системы субподрядных и субконтрактных связей между крупными фирмами и сетью средних и малых предприятий. В Японии ещё в 1983 г. был принят закон, утверждающий концепцию технополисов [2]. Дальнейшая практика их функционирования показывает, что темпы их роста по сравнению со средними по стране выше, особенно по показателям промышленных поставок, товарооборота наукоёмкой продукции и занятости.

Государственные программы по развитию кластеров в Японии начали разрабатываться, начиная с 2001 г. Но, следует отметить, что данная политика проводилась бессистемно и привела лишь к значительным затратам бюджетных средств. Основная проблема японской кластерной политики заключается в том, что правительство оказывает поддержку не кластеру в целом, а отдельным высокотехнологичным предприятиям. И, по мнению ряда исследователей, условия развития японских кластеров очень схожи с таковыми в российской экономике.

Развитие технопарков в стране проходило в три этапа. Первая генерация технопарков обеспечивала создание исследовательских комплексов, количество которых превышало 100 единиц. Технопарки становились центрами взаимодействия трёх сил: образования и науки, промышленности и правительственной поддержки. Вторым этапом связан с развитием деловых связей, ключевым центром в этой работе стал университет в г. Саппоро. И, наконец, на третьем этапе ранее достигнутые результаты были дополнены развитием направлений по охране природы, культуры, традиций.

Типичный крупный японский кластер состоит из одного относительно большого головного предприятия, пользующегося услугами двух или трёх уровней субподрядных фирм, расположенных обычно в пространственной близости к нему. Вместо вертикальной интеграции самостоятельные субподрядчики первого уровня связаны с головным предприятием долгосрочными договорами. Аналогичным образом установлены связи поставщиков первого и последующего уровней. К примеру, автопромышленный кластер фирмы Toyota располагает многоступенчатой сетью из 122 прямых поставщиков и почти 36 тыс. субподрядных малых и средних предприятий. К основным детерминантам формирования японского кластера можно отнести:

- наличие предпринимательской идеи (на тот период времени в Японии не существовало своего автомобильного бизнеса);
- наличие технологий в текстильной промышленности, средства от продажи которых сформировали начальный капитал;
- спрос на более дешёвую продукцию со стороны США;
- активная государственная поддержка.

В Японии по реализации кластерных решений имеется опыт о. Хоккайдо, где в первой половине 1990-х гг. была создана Центральная организация по

обеспечению устойчивого развития и стимулированию развития промышленных кластеров [3].

«Японская модель» в наибольшей степени применима для производства технологически сложной продукции. Процесс производства характеризуется большим количеством связей в рамках технологической цепочки, головная фирма замыкает цепочку и осуществляет интеграцию отдельных производителей.

По японской модели сформирован и функционирует кластер по производству электроники в Куми, Южная Корея. Центральной компанией кластера является LG Electronics. Кластер занимает 3,2 % территории провинции, расположен вблизи Тэгу – третьего по величине города Южной Кореи – на главной транспортной магистрали, связывающей Сеул с главным морским портом Пусан. Кластер состоит из четырех крупных технологических парков. В комплексе участвуют производители электронной продукции, их поставщики и посреднические компании, а также государственные организации, в том числе два университета. В Куми насчитывается 725 компаний с общим числом штатных сотрудников около 80 тыс. [4].

Кластер был создан в 1970-х гг. и производит платы, реле, теневые маски, а также бытовое, офисное и промышленное оборудование – телевизоры, плееры, радио, стереоаппаратуру, аудиосистемы, компьютеры, модемы, факсимиле, измерительные трансформаторы и пр. К основным предпосылкам формирования кластера можно отнести:

- преимущества пространственного положения: близость реки Накдон, железнодорожных линий и шоссе;
- большое количество дешёвой рабочей силы;
- развитие государственных программ по кооперации, направленных на снижение издержек, улучшение качества и повышение производительности труда;
- высокий спрос на продукцию электронной промышленности как в пределах страны, так и за рубежом.

В Китае под кластерами понимают механизм стратегического партнёрства между предприятиями, исследовательскими организациями, университетами, венчурными фондами и другими посредническими структурами, обеспечивающими синергетический эффект взаимной поддержки производства новых инновационных продуктов и услуг. В сентябре 2010 г. в Китае был опубликован «Доклад об инновационном развитии промышленных кластеров Китая 2010–2011 гг.» Согласно документу, Китай находится в начальной стадии создания инновационных кластерных сообществ. Одним из наиболее развитых промышленных кластеров страны является кластер интегральных микросхем «Чжанцзян» в г. Шанхай. В настоящее время в парке работают 120 тыс. чел., инженерно-технический персонал составляет более 50 % (3,4 тыс. докторов наук, 19 тыс. кандидатов наук, 6 тыс. сотрудников, прошедших обучение за рубежом). На территории парка действуют 11 производственных баз государствен-

ного уровня, 5380 резидентов (из них 306 предприятий, получивших льготный статус предприятия), 108 исследовательских организаций государственного и муниципального уровней. В целом Китай придерживается концепции формирования кластеров на основе бизнес-партнёрства при руководящей роли государства. В Китае получили развитие различные отраслевые кластеры. Результатом инвестирования в автомобильную отрасль страны около 20 млрд дол. стало формирование автомобильных кластеров с широкой сетью поставщиков на территории страны, научно-исследовательской базой, инжиниринговыми компаниями и центрами по разработке инновационных технологий.

Наиболее ярким примером китайского кластера можно назвать автомобильный кластер, сформированный в провинции Гуандун (г. Гуанчжоу) вокруг автосборочных заводов японских производителей Nissan, Honda, Toyota. Гуанчжоуский автомобильный кластер в настоящее время находится на стадии роста и активного развития. В целом на территории Гуанчжоу сосредоточено более 300 заводов–производителей автокомплекующих и поставщиков сырья. Среди них производители стали, каучука, запчастей, электроники и аксессуаров. Широко представлена также сеть организаций, занимающихся реализацией и сбытом произведённой продукции. Их число в настоящее время достигает 100 компаний и постоянно растёт. Новые компании, привлечённые успехом нынешних лидеров кластера, будут приходить на этот рынок, пытаясь занять свою нишу в производственном процессе, получая поначалу поддержку со стороны нынешних автомобильных гигантов и центрального правительства [3].

Необходимо отметить, что в Китае имеются перспективы дальнейшего развития кластеров инновационного типа. Данные образования расположены вокруг лучших университетов, таких как Циньхуа в Пекине и Фудань в Шанхае, а также в специальных научно-исследовательских и научно-технических парках, созданных местными органами власти в качестве бизнес-инкубаторов. Данные кластеры привлекают гранты от правительства, китайский венчурный капитал, лучших сотрудников из Китая и из-за границы.

В Индии функционирует свыше 2 тыс. кластеров, из которых 388 промышленных и 1657 объединяющих ремесленнические предприятия. Кластеры поставляют свыше 60 % экспортной продукции страны, а некоторые крупные кластеры производят до 90 % отдельных видов продукции, выпускаемой в Индии (производство одежды, ювелирных и кожаных изделий). Индийские малые предприятия стремятся к концентрации вокруг крупных промышленных компаний, в метрополиях либо в больших городах, где существует обширный потребительский рынок и есть трудовые ресурсы в сочетании с развитой промышленной и социальной инфраструктурой. Количество малых предприятий, действующих в составе различных кластеров, колеблется от 40–50 до 1700 (например, в кластере по производству технического оборудования в Дели). Особенно эффективны подходы индийского правительства к стимулированию роста экспортных возможностей кластеров в развитии высокотехнологичных производств и услуг (коммуникационные технологии, программное обеспечение,

фармацевтика и др.). Этому способствует государственная техническая политика в сочетании с тесным сотрудничеством центральных правительственных органов с региональными и местными администрациями, заинтересованными в ускоренном экономическом развитии на основе взаимодействия крупных, средних и множества малых предприятий [1].

Центром же научно-технического прогресса в Индии является Бангалор. Его средние и малые предприятия активно работают с местными научными центрами и институтами. В регионе наблюдаются тесное переплетение связей между высокотехнологичными секторами инжиниринга, электроники, телекоммуникаций, обороны, машиностроения и институтами. Следует учесть наличие высокопрофессиональной рабочей силы и генерацию инновационных технологических идей. Решающим фактором превращения Бангалора в центр интенсивных технологий является решение центрального правительства о выделении государственных инвестиций предприятиям и институтам, участвующим в программе развития, и участие правительства в этом процессе уже в течение 35 лет.

Исследователи и инженеры Бангалора сумели организовать устойчивый процесс технических инноваций во многих секторах местной промышленности. Крупные предприятия государственного сектора действовали как ускорители прогресса, обеспечивали подготовку кадров, генерацию идей и внедрение ноу-хау.

Таким образом, экономическая сущность кластеров проявляется в современных формах организации производства, что позволяет повысить эффективность производства, благодаря сочетанию кооперации и конкуренции, обуславливающей динамичность кластерных формирований и их немедленную реакцию на изменение рыночной конъюнктуры.

Библиографический список

1. Бондаренко В. Малые предприятия в режиме кластеров // Бизнес для всех. 2005. № 33. URL: <http://www.businesspress.ru>.
2. Письмак В. Новые формы организации инновационного процесса // Экономист. 2003. № 9.
3. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / авт.-сост. С. Пятинкин, Т. Быкова. Минск, 2008.
4. Юрковский В. Формирование территориального высокотехнологичного кластера: КУМИ (Южная Корея) // Вестник СПбГУ. Сер. 5. 2006. № 4.

CLUSTER FORMATION IN THE ECONOMIC DEVELOPED AND THE DEVELOPING COUNTRIES OF ASIA

Abstract. The present article discusses the features of the formation and development of the cluster structures in the developed and the developing countries of Asia, identifies factors that led to the clustering process in Asian countries, highlights the major types of formed clusters.

Key words: cluster, techno polis, technology park, high-tech manufacturing, business incubator.

УДК 332.142(470+571)

Е.Л. Кузнецова, А.А. Ткаченко

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА

Аннотация. В предложенной статье рассматриваются основные вопросы, раскрывающие особенности реализации региональной экономической политики; выявлены некоторые признаки данной политики; выделены факторы, детерминирующие отличия современной региональной экономической политики.

Ключевые слова: регион, региональная система, региональная политика, экономическая политика, территориальная экономическая система.

Сущность экономической политики современного федеративного государства приводит нас к необходимости исследования региональной экономической политике, заданной взаимодействием федерального центра и регионов. Данная политика соответствует одному из базовых уровней складывающейся глобальной общественно-хозяйственной системы.

Известно, что в научной литературе и в нормативных документах иногда ставится знак равенства между регионом и субъектом административно-политической структуры.

Существующее административное деление досталось России по наследству от СССР, причем административные границы субъектов РФ были проведены в основном в 1930–1950-х гг., без учета последующего экономического развития территории. Указанное обстоятельство наложило отпечаток и на процесс формирования и реализации региональной экономической политики.

Анализируя региональную экономическую политику, необходимо исходить из того, что она представляет собой конкретную разновидность экономической политики государства, которой присущи:

- все особые характеристики экономической политики;
- совокупность специфических региональных отличий.

В целях выявления отличий региональной экономической политики необходимо обозначить факторы, которые определяют указанные отличия по отношению к верхнему уровню, т. е. видоизменяют базовые характеристики общенациональной (федеральной) экономической политики.

Отметим, что рыночная трансформация экономики России усилила свойственную еще советскому периоду развития тенденцию к последовательной регионализации хозяйственной жизни и придала этой тенденции противоречивые формы проявления.

С одной стороны, в условиях федерального устройства страны каждый регион – субъект РФ, заинтересован в разностороннем развитии своей экономической системы, обеспечении собственных финансово-инвестиционных потребностей, устойчивости социальных связей. В этом отношении вполне понятно стремление регионов определить свой курс социально-экономической политики, сформировать ее стратегии и тактические инструменты реализации, объективно оценить собственные ресурсы осуществления данной политики.

С другой стороны, реальные экономические возможности регионов РФ остаются существенно дифференцированными, поэтому многие из них больше нуждаются в федеральной ресурсной поддержке своего функционирования, нежели в возможности осуществления самостоятельной экономической политики.

Региональная экономическая политика современной России адекватна характеру сложившейся в стране общественной системы. Выделим ее устойчивую характеристику – глубокую асимметрию пространственной организации. Каждая асимметрия обладает собственным механизмом компенсации. Применительно к асимметрии пространственной организации указанный механизм состоит в том, что финансовая недостаточность многих регионов и неразвитость хозяйственных связей между ними в какой-то мере компенсируется концентрацией основных доходов и инструментов экономической политики в руках федерального центра. Федеральная компонента региональной политики устойчиво господствует над собственно региональной компонентой.

Указанная асимметрия далеко не безразлична для развития России. Известно, что любая экономическая система функционирует и продвигается вперед на основе внутренней сбалансированности и эффективного воспроизводства ресурсных возможностей своих элементов. Поэтому необходима научная разработка проблем выравнивания потенциалов социально-экономического развития регионов, обеспечения устойчивости развития и соразмерности территориальной организации национальной экономики и социальной сферы. Этой

точки зрения в экономической литературе придерживаются Н. Чепурных, А. Новоселов, А. Мерзлов и др. [8, с. 87].

Исходя из устойчивой асимметрии пространственной организации России, выделим следующие факторы, детерминирующие отличия региональной экономической политики.

1. Размеры регионального хозяйственного пространства, которое варьируется от нескольких десятков тысяч до нескольких миллионов квадратных километров. По данному фактору почти невозможно сопоставить между собой, скажем, экономическую политику Республики Адыгея и Красноярского края. В то же время указанный фактор следует отнести к устойчивым, поскольку любые попытки изменения административных границ регионов–субъектов РФ, сталкиваются с сопротивлением региональных элит, а также с этническими проблемами.

2. Плотность насыщения хозяйственного пространства региона ресурсами и факторами производства. В данном отношении разрывы между регионами–субъектами очень масштабны. Наиболее крупные регионы на севере и востоке страны обладают огромным ресурсным богатством, но их хозяйственные комплексы локализованы в нескольких компактных центрах, в то время как остальная территория остается практически неразработанной. Напротив, экономическое развитие целого ряда регионов–субъектов Юга России ограничено скудностью имеющейся ресурсной базы.

Особенностью действия указанного фактора является стремление «богатых» регионов оградить свое ресурсное богатство от притязаний «бедных» регионов [2, с. 122–126]. Как отмечают многие авторы, в стране сложилась масштабная угроза экономической дезинтеграции, которая возникает благодаря такой политике ресурсного огораживания для экономического развития страны.

3. Уровень развития имеющихся факторов производства, их принадлежность к соответствующему технологическому уровню. Если в одних регионах широко применяются технологии третьего тысячелетия, то в других регионах господствует технологическая отсталость и примитивная организация общественно-хозяйственного процесса. Речь идет об исторически накопленных и умноженных рыночной трансформацией технологических разрывах.

4. Характер и степень включения производительных сил региона в национальное и международное разделение труда (наличие в региональном пространстве центров высоких технологий, старых индустриальных центров или зон архаического развития). Указанный фактор по своей роли близок к предыдущему, однако он существенно шире, поскольку отражает участие социально-экономической системы региона в «центрах развития» глобальной хозяйственной системы или в «периферийно-застойных» зонах.

Прогресс экономики в глобальном пространстве рыночного взаимодействия идёт в направлении создания высоких технологий, позволяющих достичь экономии ресурсов, минимизации операционных действий, безотходного ха-

рактера производства, его диверсификации на основе усложнения и индивидуализации человеческих потребностей [7, с. 29].

5. Сегментация хозяйственного пространства, т. е. наличие в нем барьеров на пути потоков капитала, товаров, труда, знаний. В 2000 г. федеральный центр, стремясь преодолеть указанную сегментацию и укрупнить административно-территориальные единицы, инициировал создание семи федеральных округов.

6. Обособленность региональных составляющих формально единого финансового рынка России. «Потребности расширения финансового пространства макрорегионального комплекса диктуют необходимость создания качественно новых возможностей комбинирования имеющихся у регионов ресурсов. Масштабные проекты модернизации хозяйственных комплексов регионов-субъектов РФ требуют концентрации инвестиционно-финансовых ресурсов на важнейших направлениях. Задача преодоления финансовой недееспособности многих субъектов РФ может быть решена при условии снятия барьеров между региональными рынками, препятствующих свободному и эффективному движению капиталов, товаров, рабочей силы» [9, с. 132].

7. Плотность населения. Данный фактор необходимо рассматривать не только в традиционном смысле, то есть как обеспеченность системы региона рабочей силой, но и в смысле обеспеченности ее созидательным потенциалом человеческого фактора в широком понимании – богатством потенциала социально-экономического и социально-политического развития.

По этому поводу Дж. Бьюкенен отмечал, что свобода индивида не может быть безграничной в пространстве его функционирования и развития, но те же самые силы, действие которых делает необходимым введение известных ограничений свободы, могут, если их не контролировать, сузить человеческую свободу значительно сильнее, чем это допустимо [1, с. 139].

8. Уровень средних доходов в регионе. Данный фактор обуславливает следующие различия между регионами:

- в уровне жизни;
- в доходной базе и, соответственно, в потенциале сбережений и инвестиций, а также в степени финансовой самостоятельности по отношению к федеральному центру;
- в потенциале и направленности общественно-политической активности населения региона.

9. Дифференциация доходов. Данный фактор обуславливает основные параметры социальной среды, в том числе размеры пространства согласования социально-экономических интересов, устойчивость социальной среды, масштабы опоры власти и др.

Отмеченное ранее неравенство в потенциале развития регионов, в имеющихся ресурсах, в уровне развитости институциональной среды и прочее определяет и особенности возможных вариантов дальнейшего развития подобных образований. Соответственно, все это вместе взятое предъявляет и определенные требования к проводимой экономической, а в частности – социально-

экономической политике. Проследим особенности формирования и реализации региональной экономической политики на примере Краснодарского края.

Потенциал Краснодарского края определяет динамику колебаний экономического развития и является основным фактором обеспечения устойчивости территориальной экономической системы.

Основу экономического потенциала Краснодарского края составляют агропромышленный, топливно-энергетический, транспортный, курортный комплексы, машиностроение, лесное хозяйство, деревообработка и мебельное производство, промышленность строительных материалов.

Недра Краснодарского края содержат более 60 видов полезных ископаемых. Имеются запасы нефти, природного газа, мергеля, йодо-бромных вод, мрамора, известняка, песчаника, гравия, кварцевого песка, железных и апатитовых руд, каменной соли и т.д. Кубань – родина отечественной нефтяной промышленности, добыча нефти здесь ведется с 1864 г. В разработке находится 68 месторождений нефти, основные из которых расположены в западной и центральной части предгорий (Абинский, Северский, Апшеронский р-ны). Из недр края ежегодно извлекается 1,7–4,8 млн т нефти и свыше 2 млрд м³ природного газа [4].

На территории края расположен крупнейший в Европе Азово-Кубанский бассейн пресных подземных вод. Эксплуатационные запасы минеральных подземных вод составляют около 30 % общих запасов Северо-Кавказского региона. В крае имеется 42 месторождения, из которых в настоящее время эксплуатируется 17. Целебный климат средиземноморского типа, теплые моря, уникальные природные минеральные источники и лечебные грязи снискали Кубани славу одного из самых экологически чистых и популярных курортно-туристических регионов страны. Ежегодно в крае отдыхают и поправляют здоровье около 5,4 млн чел [8].

Уникальное географическое положение Краснодарского края обеспечивает кратчайшее и экономически выгодное сухопутное, водное и воздушное сообщение со странами Европы, Средиземноморья, Ближнего и Среднего Востока, Средней Азии и Персидского залива. Край играет особую роль в обеспечении связи между регионами, став естественным транспортным мостом между Европой и Азией.

Морская составляющая транспортного комплекса края – это 8 морских портов, открытых для международного сообщения, в том числе крупнейший в России порт Новороссийск и занимающий третью позицию в стране по объемам переработки грузов – порт Туапсе.

Порт Новороссийск – крупнейший глубоководный морской порт России. Более 50 грузовых причалов обеспечивают транспортировку нефти и нефтепродуктов, цемента, металла, зерна, сахара, контейнеров и прочих грузов. Кубань – мощный железнодорожный центр Юга России.

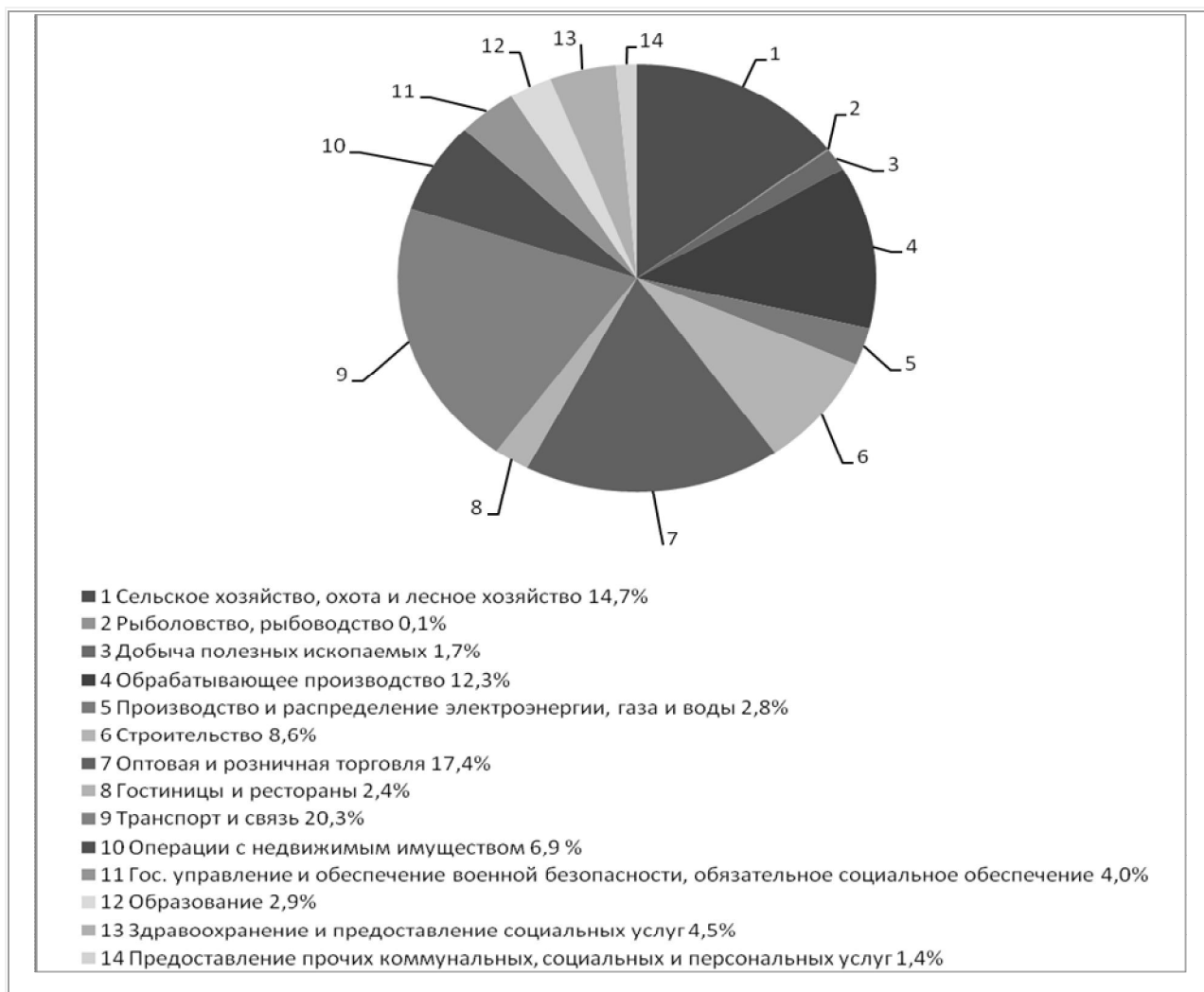


Рис. 1. Структура ВРП по видам деятельности в 2012 г. [6]

В структуре валового регионального продукта в 2012 г. основными видами экономической деятельности являлись: транспорт и связь – 20,3 %; оптовая и розничная торговля – 17,4 %; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 14,7 %; обрабатывающие производства – 12,3 %; строительство – 8,6 % (рис. 1).

Лидирующие позиции в ЮФО край занимает и по величине ВРП на душу населения.

Индекс промышленного производства по сравнению с 2010 г. составил 111,9 %, по видам деятельности «Добыча полезных ископаемых» – 102,9 %, «Обрабатывающие производства» – 113,4 %; «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» – 98,1 %. В объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по добыче полезных ископаемых край занимает 36-е место в России (в федеральном округе – 4), по обрабатывающим производствам – 20 (3), по производству и распределению электроэнергии, газа и воды – 12 (1).

Важное значение имеют новороссийские цементные заводы. На долю края приходится 35,6 % производства сахара-песка в стране, 29,8 % – вин виноградных, 23,1 % – масел растительных, 26,1 % – крупы, 6,7 % – плодоовощных консервов, 5,1 % – консервов и пресервов рыбных из морепродуктов, 4,5% – первичной переработки нефти [4].



Рис. 2. Удельный вес Краснодарского края в основных общероссийских показателях в 2011 г. [6]

Сельскохозяйственные угодья в хозяйствах всех категорий, по данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи на 3 июля 2011 г., составили 4336 тыс. га, или 54 % всех земель края, пашня – 3857 тыс. га, или 52 %. Для края характерно высокоразвитое сельское хозяйство. В растениеводстве край занимает ведущие позиции по производству основных продуктов (зерна, сахарной свеклы, подсолнечника, фруктов и овощей). В животноводстве наиболее развиты мясомолочное скотоводство, свиноводство, птицеводство, пчеловодство [6].

Оборот розничной торговли составил 393,4 млрд р., или 127,% (в сопоставимых ценах) к 2010 г. По уровню оборота розничной торговли на душу населения край занял 17-е место в Российской Федерации (в 2010 г. – 21-е место). В структуре оборота розничной торговли удельный вес продовольственных товаров составил 47,8 %, непродовольственных товаров – 52,2 % (в 2010 г. – соответственно 42,8 и 57,2 %) [4].

Оборот общественного питания составил 22,3 млрд р., или 126,5 % (в сопоставимых ценах) к 2010 г.

Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций составил 84593 млн р.

В объеме инвестиций в основной капитал 44,7 % заняли собственные средства, 55,3 % – привлеченные средства.

В экономику края от иностранных инвесторов поступило 624464 тыс. дол. США. Внешнеторговый оборот края составил 6031,0 млн. дол. США, в том числе экспорт – 3376,3 млн дол. США, или 161,7 % к уровню 2010 г., импорт – соответственно 2654,7 млн дол. США и 142,4 % [6].

По данным государственного комитета статистики РФ площадь территории края – 75,5 тыс км². Население (оценка на 1 января 2012 г.), тыс. чел.: все население – 6251,8 городское – 3343,9, сельское – 2907,9. Национальная структура населения (по переписи на 25 октября 2010 г.): русские – 86,6 %; армяне – 5,4 %; украинцы – 2,6 %; шапсуги – 0,1 %; другие национальности – 5,3 % [8].

Край характеризуется индустриально-аграрно-рекреационным типом развития.

В крае сформирована четкая стратегия перспективного развития. С учетом государственных интересов и конкурентных преимуществ, была разработана и осуществлялась программа экономического и социального развития Краснодарского края на 2010–2020 гг. Она включала более 300 проектов общей стоимостью – свыше 170 млрд р. Из регионального и федерального бюджета было профинансировано соответственно 23 и 9 % средств. Более 118 млрд р. привлечено из внебюджетных источников [5].

Основные приоритеты, реализуемые в рамках программы:

– создание благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата для развития реального сектора экономики, малого бизнеса и привлечения инвестиций. Предусмотрены меры по преодолению административных барьеров: создание системы поддержки бизнеса по принципу «единого окна», упрощение процедуры получения разрешений на строительство объектов, формирование единой региональной инвестопроводящей сети;

– подготовка «зеленых площадок» для привлечения частного капитала;

– определение и обоснование, государственная поддержка «точек роста», создающих мультипликативный эффект в смежных отраслях;

– повышение эффективности работы строительного комплекса края; совершенствование региональной законодательной и нормативной базы;

– развитие внешнеэкономических и международных связей, создание оптимального режима для увеличения экспорта и импорта [5].

Ускоренное развитие приоритетных секторов (кластеров) экономики края предполагается путем формирования и функционирования нескольких приоритетных кластеров.

1. Транспортный кластер – комплексная модернизация транспортной инфраструктуры (морские порты на Азово-Черноморском побережье, припорто-

вые железнодорожные узлы, автомобильные дороги к портам, городское хозяйство Новороссийска).

2. Агрокластер – наращивание ресурсного потенциала в сельском хозяйстве, расширение перерабатывающих мощностей, развитие лизинга и регионального сельхозмашиностроения, формирование инфраструктуры рынков сельхозпродукции и продовольствия, создание системы страхования урожая и посевов сельхозпродукции, развитие агропромышленной интеграции и кооперации.

3. Туристско-рекреационный кластер – повышение привлекательности и эффективности работы туристско-рекреационного комплекса, доведение уровня его развития до мировых стандартов. Предусматривалось на первом этапе развитие транспортной, энергетической и инженерной инфраструктуры в курортной зоне края, создание «зеленых площадок» для инвесторов, на втором этапе – привлечение капитала для развития туристического бизнеса и сервисных услуг на курортах.

4. Промышленность и малый бизнес – реструктуризация промышленности – создание собственных энергогенерирующих мощностей, развитие малой и геотермальной энергетики, модернизация технологических процессов, освоение выпуска импортозамещающих изделий. На этой основе предполагается повышение конкурентоспособности кубанской продукции и экспортного потенциала отрасли.

5. Сфера платных и социальных услуг – развитие сферы платных услуг, повышение рентабельности и привлекательности сервисных услуг, в том числе реформирование жилищно-коммунального хозяйства, решение ключевых социальных проблем – реализация медицинских, образовательных и социальных программ, строительство объектов социальной сферы и жилья, развитие ипотеки.

6. Минерально-сырьевая база, экология и другие отрасли – увеличение добычи нефти и газа, сырьевых ресурсов для промышленности стройматериалов и сельского хозяйства, решение экологических проблем, повышение занятости населения, обустройство беженцев и вынужденных переселенцев.

Из 89 регионов России по многим показателям Краснодарский край входит в первую двадцатку. В то же время, инновационный потенциал экономического роста не использован в полной мере.

Согласно экспертных оценок край обладает объективными факторами значительного роста темпов экономического развития:

1. Имея более чем пятимиллионное население, причем преимущественно русское (87 %), край является южным форпостом России, обеспечивающим стабильность на Северном Кавказе и влияние страны в Закавказье, на Ближнем Востоке и Средиземноморском бассейне:

– через Краснодарский край реализуются интересы России в зоне черноморского и средиземноморского экономического сотрудничества;

– при всем многообразии проживающих на территории края национальных групп и диаспор, а также близости «горячих точек» – в крае отсутствуют меж-

национальные конфликты (этому способствуют как устойчивый характер социально-экономического развития края, так и восстановление вековых традиций казачества, связанных с защитой отечества).

2. Уникальные для России природно-климатические условия края, наличие передовых медицинских учреждений и технологий, исторических достопримечательностей создают потенциал для развития высокоэффективного, конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса международного уровня, формирующего благоприятный имидж страны на международной арене и обеспечивающего растущие потребности населения в услугах, связанных с отдыхом, лечением и туризмом:

- климат в крае один из наиболее благоприятных в России для проживания и деятельности человека (это самый теплый регион России; средняя продолжительность времени, когда в светлое время суток на территории края наблюдается солнечная погода, составляет 2300 ч. в год);

- благодаря сочетанию благоприятных климатических условий и наличия месторождений минеральных вод и лечебных грязей Краснодарский край является самым популярным курортно-туристическим регионом России и фактически единственным в России приморским бальнеологическим и курортно-рекреационным центром;

- потенциал туристско-рекреационного комплекса края может быть реализован за счет создания на территории края особой экономической зоны туристско-рекреационного типа, имеющей федеральный статус.

3. Динамичное развитие агропромышленного комплекса (АПК) края обеспечивает продовольственную безопасность страны:

- край обладает богатейшими ресурсами сельскохозяйственных земель, в том числе черноземами, площадь которых составляет 4805 тыс. га (это более 4 % российских и около 2 % мировых запасов) [5];

- край занимает первое место среди субъектов Российской Федерации по объему производства зерна, сахарной свеклы, плодов и ягод, второе – по производству семян подсолнечника и меда;

- край занимает первое место среди субъектов Российской Федерации по производству мяса скота и птицы (в живом весе), второе – по производству яиц, третье место – по производству молока;

- доля АПК Краснодарского края в общем объеме валового регионального продукта составляет 22 % (на долю сельского хозяйства приходится 14,6 %), в нем работает более 13 % всех занятых в крае [4];

4. Транспортный комплекс обеспечивает реализацию внешнеполитических и экономических интересов России в зоне черноморского и средиземноморского экономического сотрудничества, а также свободный доступ отдыхающих к курортам и туристическим объектам края, внося существенный вклад в повышение «связности» территории страны:

- морские порты края обеспечивают прямой выход через Азовское и Черное моря на международные внешнеторговые пути и перерабатывают до

40 % внешнеторговых российских и транзитных грузов морских портов России, обслуживают около трети российского нефтеэкспорта;

– по территории края проходят важнейшие железнодорожные маршруты федерального значения, которые ориентированы в сторону морских международных портов края и курортов Черного и Азовского морей.

Функциями транспортного комплекса края также является обеспечение эффективного использования трубопроводной инфраструктуры и транспортного коридора «Север – Юг»:

– морские порты края перерабатывают до 48 % внешнеторговых российских и транзитных грузов морских портов России;

– на долю транспортного комплекса приходится 25 % объема производства базовых отраслей экономики, 19 % валового регионального продукта края; в крае реализованы два крупных инвестиционных проекта общероссийского значения в сфере трубопроводного транспорта: построены международный нефтепровод;

– газопровод «Россия – Турция» («Голубой поток») мощностью 16 млрд м³ газа.

5. Краснодарский край занимает 10-е место среди субъектов Российской Федерации по объему валового регионального продукта и играет весомую роль в экономике страны.

6. Край является одним из регионов России, самостоятельно обеспечивающим свои текущие бюджетные расходы и при этом вносящим существенный вклад в федеральный бюджет.

7. Значимый вклад края в ВВП страны и в формирование федерального бюджета обеспечивается поступательным развитием реального сектора экономики и ростом деловой активности в нем, притоком квалифицированных кадров. Об этом свидетельствуют высокие значения не только макроэкономических показателей развития агропромышленного, туристско-рекреационного и транспортного комплексов края (о них было сказано ранее), но и многих других индикаторов развития региона.

Сегодня регион лидирует по объему иностранных инвестиций – за последние годы в его экономику вложено свыше 7 млрд евро, занимает третье место по России по объему строительных работ, входит в первую десятку по показателям развития потребительского рынка (см. таблицу).

Край занимает 7-е место в стране по количеству специалистов, выпущенных высшими учебными заведениями, и 8-е место – по количеству специалистов, выпущенных средними специальными учебными заведениями. Высокие темпы роста демонстрируют отдельные отрасли промышленности.

На основании вышеизложенного можно утверждать, что в крае имеется мощный инновационный потенциал для опережающего развития, определяющий возможности роста его вклада в реализацию целей федерального правительства.

Динамика основных экономических показателей развития хозяйственного комплекса Краснодарского края в 2004–2012 гг. [8]

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Валовой региональный продукт:								
всего, млн р.	313624	372930	465873	655298	803834	861603	1028 308	1229738
на душу населения, р.	61456	73146	91369	128207	155103	165555	196914	233913
Производство сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в фактически действовавших ценах), млн р.	92166	101771	116282	147307	167166	193771	220282	252307
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (в фактически действовавших ценах), млн р.	49290	57818	84984	125265	149400	167700	186950	215265
Оборот розничной торговли (в фактически действовавших ценах):								
всего, млн р.	167382	214121	274693	378338	397382	430142	450243	467432
на душу населения, р.	32799	41998	53874	74018	82605	101903	123577	174214
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млн р.	96438	113917	152080	224893	240954	290478	320145	361421

Современные тенденции развития отраслей и направлений деятельности края рассмотрены администрацией Краснодарского края и Департаментом инвестиций и проектного сопровождения края в ходе аналитической работы, в результате которой сформулированы основные проблемы, осуществлен анализ факторов, препятствующих реализации потенциальных возможностей.

По оценке экспертов и специалистов администрации Краснодарского края, наиболее привлекательными для развития инновационной деятельности являются: транспортная отрасль и связь, агропромышленный комплекс, топливно-энергетический комплекс, курортно-рекреационный комплекс и строительная индустрия.

Ключевыми проблемами социально-экономического развития Краснодарского края, на решении которых необходимо сконцентрировать усилия в рамках реализации Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 г., являются [3]:

– недостаточная эффективность деятельности товаропроизводителей и как следствие недостаточная конкурентоспособность производимой продукции, товаров и услуг. В определенной степени это касается уровня предоставляемых

услуг в курортном и туристско-рекреационном комплексе, но имеет также особое значение и для стабильности положения в АПК края. Причем эта проблема может существенно обостриться в связи с предстоящим вступлением России во Всемирную торговую организацию;

– недостаточный уровень развития транспортной и коммунальной инфраструктур, что серьезно сдерживает дальнейшее развитие морских портов и курортов. Кроме того, недостаточное развитие транспортной инфраструктуры негативно влияет на мобильность населения, снижая его эффективную трудовую активность;

– недостаток энергоресурсов и высокая зависимость края от цен на энергоносители;

– наличие ограничений роста в долгосрочной перспективе. Преодоление этих ограничений уже в ближайшие годы потребует реализации инновационного пути развития;

– низкий уровень доходов населения, значительная доля населения с доходами ниже прожиточного минимума.

Библиографический список

1. Бьюкенен Дж. М. Соч. М., 1997. Т. 1.
2. Керашев А.А. Функциональное содержание и принципы управления макрорегиональным хозяйственным комплексом как интеграционным образованием. Ростов н/Д, 2005.
3. «О стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 г.» Закон Краснодарского края от 16 апреля 2008 г. № 1465–КЗ.
4. Основные характеристики субъектов РФ в 2012 г. URL: <http://www.gks.ru>
5. Официальный сайт Администрации Краснодарского края. URL: <http://www.admkrai.kuban.ru>
6. Социально-экономическая характеристика Краснодарского края в 2012 г. URL: <http://www.regional-science.ru/2012/04/26/krasnodar>
7. Хаустов Ю.И., Соловьёв Б.А., Бочаров В.П. Инновационный процесс в системе общественных отношений. Воронеж, 2001.
8. Чепурных Н.В., Новоселов А.Л., Мерзлов А.В. Региональное развитие. М., 2006.
9. Шаратов М.В. Функциональное содержание отношений, факторы формирования и стратегии развития финансового рынка макрорегиона. Ростов н/Д, 2006.

E.L. Kuznetsova, A.A. Tkachenko

FEATURES OF REALIZATION OF REGIONAL ECONOMIC POLICY OF THE RUSSIAN STATE

Abstract. In offered article the main questions opening features of realization of regional economic policy are considered; some signs of this policy are revealed; the factors determining differences of modern regional economic policy are allocated.

Key words: region, regional system, regional policy, economic policy, territorial economic system.

ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Аннотация. Статья посвящена исследованию приоритетов и путей инновационного развития в России, обнаружению возможных точек роста для российской экономики. В статье изложены предложения для усовершенствования и развития современной инновационной политики государства.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, экономическая стратегия государства, институциональный режим.

В последнее время все больше внимания уделяется вопросам формирования в стране экономики знаний, которая позволит уменьшить зависимость уровня и темпа социально-экономического развития страны от доходов, получаемых за счет природно-ресурсного потенциала.

Согласно теории сравнительных преимуществ каждая страна должна производить то, что у нее получается лучше, чем у других. Однако высокая мобильность в XXI в. производственных факторов привела к тому, что сегодня не имеет большого значения наличие собственных сырьевых ресурсов (природный капитал) и финансового капитала, не так уж велико и значение географического положения. Постиндустриальная глобальная экономика переходит от конкуренции на основе сравнительных преимуществ (дешевая рабочая сила и богатые природные ресурсы) к конкуренции на основе преимуществ, базирующихся на уникальных изделиях и процессах. Поэтому чрезвычайно важны только два фактора: человеческий капитал – знания и навыки населения и умение их использовать, т. е. государственная политика по производству, накоплению и использованию знаний.

Одним из ключевых факторов, обусловивших в последние 20–30 лет радикальные структурные сдвиги в мировой экономике, стало повышение экономической роли нововведений. Эти изменения имеют общие и специфические для разных стран проявления, которые – конечно, очень условно – можно сгруппировать в две совокупности признаков. Первая из них относится к инновационному поведению предприятий и организаций, вторая – к инновационной политике государства. И в том, и в другом случае актуальной является проблема выбора стратегических приоритетов, механизмов и направлений инвестирования финансовых ресурсов, эффективных форм кооперации с другими участниками инновационного процесса и т.д.

В настоящее время социально-экономическое развитие России определяют сырьевые отрасли. Темпы развития страны наполовину связаны с ценами на топливо и сырье и производимыми из него материалами. При сохранении объе-

мов добычи и даже при их некотором увеличении эффективно обеспечивать развитие страны на 75–80 % за счет глубокой переработки сырья и производства из него готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, развития высокотехнологичных наукоемких инновационных отраслей.

В среднесрочной перспективе Россия могла бы занять лидирующее место в мире по производству и экспорту нефтехимических продуктов и готовых изделий из синтетических материалов, а также по выпуску продукции глубокой переработки древесины. Глубина переработки добываемого сырья, выход из него готовой продукции в России крайне низкие. При лучших в мире условиях для развития нефтехимии и глубокой переработки древесины Россия отстает от развитых стран по конечному результату использования добытого топлива и сырья в 3–5 раз. На 2–3-е место в мире страна могла бы выйти по производству и экспорту энергетического и электротехнического машиностроения.

Доля инновационных отраслей и услуг в России сегодня составляет лишь 5,5 % ВВП. Они не определяют ее экономическое развитие. Приступить к активному развитию инновационных отраслей будет необходимо лишь в случае, если они достигнут 15–20 % ВВП. Вот тогда и нужно говорить о переходе к инновационному типу развития. Но для этого необходимо тратить на науку не 1,2 % ВВП, как сегодня, а 3 %; на образование – не 4 %, а – 10 %; на здравоохранение не 5%, а тоже – 10 %. Это все – вложения в будущее. Советский Союз входил в десятку самых образованных стран, а сейчас Россия занимает 30-е место. Страх перемен – проблема, доставшаяся еще с советских времен. Новшества внедряются плохо, потому что нет системы, связывающей экономическое пространство страны в единое целое.

Ни для кого не секрет, что экономика России остро нуждается в модернизации, идет старение основных фондов, нарастает технологическое отставание. Уровень падения производства в российской экономике в 1990-е гг. не имел аналогов в мировой истории развития рыночного хозяйства в условиях мирного времени. Он составлял более 50 % и представлял собой угрозу экономической безопасности национального хозяйства. Даже в годы Великой депрессии в США суммарный спад промышленного производства не превысил 35 % [3].

Приоритеты инновационной деятельности промышленных предприятий неуклонно смещаются от интеллектуальной составляющей инновационного процесса в сторону его практических, внедренческих стадий. Подобные явления наблюдаются уже с 2000 г. Рост заметен только в тех видах инновационной деятельности, которые непосредственно связаны с внедрением нововведений: приобретении машин и оборудования, производственном проектировании, технологической подготовке производства и др. Компании почти всех отраслей предпочитают прочим видам инноваций приобретение овеществленных технологий: машин и оборудования (67 % осуществляли технологические инновации в 2007 г. по сравнению с 49 % в 1995 г.). Их мотивы зачастую связаны со стремлением в кратчайшие сроки обновить материально-техническую базу и повысить технологический уровень производства, что, впрочем, оправдано как

самой природой инновационных процессов, требующих постоянной модернизации производственного аппарата, так и докризисной экономической ситуацией. Она провоцировала стремление бизнеса к быстрой окупаемости вложенных средств и дестимулировала долгосрочные инвестиции в неовещественные технологии (исследования и разработки, приобретение патентов и пр.).

Приведенная информация заставляет думать о факте сведения возможности экономического роста к проблеме обеспечения страны минерально-сырьевыми ресурсами и говорит о потенциальной его неустойчивости. Преодолеть указанную тенденцию возможно лишь при направленности инвестиционного процесса на инновационные факторы роста.

Необходимо учитывать и другое немаловажное обстоятельство: социально-экономическая динамика страны определяется теперь как структурой реального сектора экономики, так и состоянием человеческого капитала, который становится главным фактором перехода к новому качеству развития. Высокий уровень бедности не делает возможным качественное развитие человеческого капитала. Глубокое расслоение общества по уровню, получаемого дохода чревато нарастанием социальной напряженности в обществе. Это некоторым образом подтверждают результаты социологических обследований. Согласно опросам, 60% респондентов считают, что бизнес в России паразитирует и действует во вред стране, лишь 7% верят в то, что российские предприниматели достойно исполняют свои обязанности перед обществом [2].

Оценка перспектив инновационного развития экономики предполагает анализ сдерживающих его факторов. Основным здесь является прежде всего недостаток собственных финансовых ресурсов, причем практически во всех секторах экономики: ресурсно-сырьевом, обрабатывающем, производящем потребительские товары. Вторым моментом является то, что в условиях последних лет сдерживающее влияние платежеспособного спроса усиливало ограничения, вызванные высокой стоимостью нововведений, экономическими рисками и длительными сроками окупаемости инвестиций. По нашему мнению, устранение влияния только экономических факторов, препятствующих развитию инноваций, позволило бы значительно поднять уровень инновационной активности промышленности.

Третьим моментом выступает влияние внутрипроизводственных факторов. В последние годы бизнесом все более осознается ограниченность собственного инновационного потенциала: слабость исследовательской базы, неготовность к освоению новейших научно-технологических достижений, нехватка квалифицированных кадров, отсутствие кооперационных связей, недостаток информации о новых технологиях и потенциальных рынках сбыта инновационной продукции. На наш взгляд, растущая заинтересованность бизнеса в получении сведений о новых технологиях может сыграть позитивную роль в усилении инновационной активности. Существуют и иные факторы, затрудняющие реализацию инновационных процессов: неэффективность нормативно-правовой базы; неразвитость инновационной инфраструктуры; неопределенность экономиче-

ской выгоды от использования интеллектуальной собственности, дефицит эффективных инновационных проектов.

В совокупности все перечисленные факторы передают исчерпывающую картину готовности отечественного бизнеса к переходу в инновационную экономику. Необходимым условием перехода к экономике знаний является наличие долгосрочной стратегии социально-экономического развития страны, способной осуществить вложения в глубокие качественные изменения в отраслевой и технологической структуре реального сектора экономики, в развитие всех сфер, обеспечивающих наращивание человеческого капитала. Экономика знаний является трамплином, обеспечивающим инновационное направление развития российской экономике. В решении этой задачи важная роль отводится отечественному предпринимательству, призванному консолидировать усилия в реализации инноваций и нанотехнологий. Государство должно сосредоточиться на создании деловой среды, стимулирующей инновационное предпринимательство.

Чтобы кардинально изменить положение к лучшему, необходимо начать с исходного пункта экономической стратегии государства и промышленной политики – с восстановления примата внутренних условий хозяйствования, опирающихся на индустриально-технологический тип воспроизводства. Мир вступает сейчас в эру технотронных производительных сил. В сфере машин и микропроцессоров заключено главенствующее направление, на котором решается историческая судьба России. Машиностроительный и электронно-технический комплексы становятся ядром, вокруг которого надстраивается современное общественное воспроизводство.

Для развития инноваций мало что сделано. Ставка на государственные корпорации и инвестиции приобрела массовый характер особенно не влияющий на промышленное производство – инновационной, технически сложной продукции, несмотря на существенную денежную поддержку, почти не прибавляется. Россия по-прежнему не попадает в двадцатку государств с развитой инновационной экономикой. Ее доля не достигает и 1 % мирового рынка инноваций. За последние пять лет больше всего инновационных средств было вложено в телекоммуникационные технологии, 27 % поступили в пищевую промышленность, 9% досталось фармацевтике, а на совершенствование технологий в промышленном производстве было потрачено всего 2 % [1].

Производственно-техническое ядро оказывается вне границ серьезной модернизации из-за того, что основная масса инвестиций в промышленность приходит в расчете на быструю отдачу, они обслуживают потребительский бум, обязанный своим происхождением нефтяной конъюнктуре.

Долгосрочные же вложения, рассчитанные на перспективу, испытывают влияние неблагоприятных особенностей бизнес-среды, перевешивающих позитивный эффект, достигаемый в результате накопления резервов. К их числу можно отнести неопределенность перспектив, ограничения, связанные со стратегическим характером активов, продолжающийся массовый отток капитала и

многое другое. В основном долгосрочные инвестиции направляются на создание сборочных предприятий, и в результате импорт выступает не как конкурент, а как дополнение к товарам, которые уже производятся в России. Более или менее сложные отечественные производства выживают за счет ниш, где потребитель не так требователен к качеству продукции, и можно конкурировать с высокой, по мировым меркам, ценой. Получается, что инвестиции не доходят до наиболее чувствительных к инновациям производств не потому, что политика накопления валютных резервов недостаточно сурова, причина в других элементах экономической политики, которые мы недооцениваем.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что при выделении государством средств на прикладные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в рамках частно-государственного партнерства всегда принимается во внимание предметная область. Отбираемые для финансирования проекты должны соответствовать национальным приоритетам или иметь высокий потенциал общественной отдачи. При этом прибыль от разработки таких областей для частного сектора должна быть на период оценки неочевидной. В российском варианте при отборе мегапроектов область исследований и ее общественная значимость не имеют серьезного значения. Развитая система международного разделения труда дает определенную возможность сконцентрировать научные и инженерные усилия на ряде приоритетных направлениях, обеспечивая развитие других направлений за счет механизмов международного обмена. Такая ситуация наблюдается в электронной промышленности США и Японии. США являются абсолютным лидером в производстве микропроцессоров. Япония лидирует в технологии матричных структур, и США не тратят силы на работы в этом направлении.

Одна из форм частно-государственного партнерства – венчурный инновационный фонд, созданный в России в 2000 г. Из его средств формируются отраслевые и региональные венчурные фонды. Однако до сих пор эффективность венчурного инновационного фонда остается низкой с точки зрения числа созданных фондов. За семь лет его деятельности было образовано всего два региональных фонда. Не слишком успешным оказался и опыт привлечения венчурного финансирования для поддержки перспективных инновационных проектов, которое осуществляется через механизм венчурных ярмарок, поддерживаемых Министерством образования и науки. По итогам их проведения (всего их было 5) лишь менее 1 % компаний-участников смогли найти инвесторов и около 6 % находятся на стадии переговоров.

Более того, с 2004 г. в области венчурного финансирования высокотехнологической сферы обозначилась тенденция к снижению активности российских инвесторов на фоне значительного преобладания зарубежных инвестиций. Общий объем венчурных инвестиций также снизился. В связи с неразвитостью в России условий для венчурного финансирования все большее распространение получает схема, при которой финансируются исследования и разработки, а дальнейшая их коммерциализация происходит за рубежом.

Проблемой является и то, что коммерциализация отечественных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ очень низка. По данным Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам, в экономическом обороте находится всего 0,4 % результатов научно-технической деятельности, тогда как в развитых странах этот показатель доходит до 70 %. То есть российские компании как потенциальные потребители технологий при этом оказываются на периферии инновационного процесса.

В этой связи необходимо расставить приоритеты инновационного развития, достижение которых позволит осуществить качественный скачок в формировании экономики, основанной на знаниях:

- создание институционального режима, мотивирующего эффективное использование знания и развитие предпринимательства;

- повышение уровня образованности населения и формирование у него навыков по поводу создания и использования знания;

- развитие информационной и коммуникационной инфраструктуры, способствующей эффективному накоплению, распространению и переработке информации;

- разработка программы национальной инновационной системы, включающей институты, адаптирующие глобальное знание, создающие новое знание и основанные на его использовании технологии;

- разработка системы стимулов для инвестирования в экономику знаний, привлечения крупного и малого бизнеса к реализации программы формирования экономики, основанной на знаниях;

- разработка краткосрочных и долгосрочных планов развития экономики знаний, развитие общественного образования и информационной деятельности;

- формирование институтов управления модернизационным развитием макро- и мезоэкономики, агрегированных в национальной инновационной системе и ее региональных подсистемах.

Реализация предлагаемых приоритетов предусматривает внедрение институциональных инноваций, детерминирующих изменение пропорций в социально-экономической системе страны. Для выявления механизма реализации этих процессов необходимо определить состав институциональных инноваторов, получаемые ими выгоды, реальные и декларируемые мотивы. Следует учитывать и то обстоятельство, что в России основным инноватором выступает государство, генерирующее вокруг себя властное пространство, а все остальные институты вынуждены следовать его воле и интересам, поступаясь в определенной мере собственными интересами и целями. Поэтому необходимо внести поправку на скорость формирования институтов неэкономики, поскольку требуется время на осуществление передачи государством части функций институтам рыночного порядка. К тому же проведение институционального изменения потребует довольно значительных затрат (финансовых, организационных и др.), которые могут быть осуществлены помимо «государственной машины» и широким общественным движением. Для реализации институциональной ин-

новации необходимо наличие механизмов политического принятия решения. На первых порах функции институционального инноватора могут осуществлять группы с особыми интересами при наличии у них избирательных стимулов, выступающие как самостоятельные агенты.

Долгосрочный эффект от создания самоорганизующихся структур в экономике и обществе, их сочетание со сложившимися государственными институтами может быть достигнуто на базе модернизации структуры управления. Мыслится, что она может быть представлена двумя координирующими уровнями: 1) уровень вертикально-властной системы управления (обеспечивает полноценное функционирование вытесняемых институтов индустриальной экономики и их мутацию, создает условия для институтогенеза принципиально новых структур); 2) уровень, обеспечивающий гибкость системы государственного управления по горизонтали, направленный на гармонизацию развития новых рыночных сегментов в рамках прежних формальных и неформальных институтов (способствует развитию конкуренции и содействует тем самым повышению конкурентоспособности экономических субъектов и страны в целом).

Доминирование децентрализованных институтов, обеспечивающих саморегулирование на основе правил, частично регламентирующих деятельность (речь идет о координации общественных и экономических институтов), позволяет без масштабного их разрушения в процессе рыночно-трансформационной модернизации эволюционно генерировать новые элементы постиндустриального общества в России. Стабилизационные и преобразующие функции при этом реализуются различными управляющими подсистемами для адекватного государственного управления разнорежимными процессами в условиях неэкономии.

Реализация перечисленных мероприятий будет способствовать выполнению важнейшей задачи по стимулированию внедрения технологий в производство, преодолению разрыва на пути продвижения изобретения к его промышленной реализации.

Таким образом, формирование инновационной системы в России – процесс не простой. Он требует разработки системы мер, включающей в том числе необходимость определения приоритетов инновационного развития. Одно из главных направлений в этой работе состоит в переосмыслении «Стратегии развития Российской Федерации на период до 2020 г.». Представляется, что все предложения по инновационному развитию страны должны исходить из четко сформулированных долгосрочных целей социально-экономического развития страны и разработанных на этой основе программ на длительную перспективу. При этом главное внимание следует обратить на проблему формирования в стране новой структуры экономики, где стержневой фигурой будет предприниматель и мотивы его деятельности, где безопасность бизнеса будет осуществляться не охранными структурами, а системой партнерских отношений. То есть речь идет о реорганизации экономики как таковой.

Решая задачу радикального повышения эффективности нашей экономики, мы должны создать стимулы и условия для продвижения целого ряда направлений. Для этого нам потребуется и принципиально иное качество управления предприятиями, и изменение практически всех используемых в России технологий, почти всего парка машин и оборудования. Требуется разработки национальной инновационной системы. Она должна базироваться на всей совокупности государственных и частных институтов, поддерживающих инновации.

Фундаментом формирования экономики инновационного типа должен стать принцип согласования интересов всех участников инновационного процесса. При этом особое значение придается государству как основному институту, осуществляющему институциональное обеспечение инновационного процесса, в том числе по проблемам: взвешенной инновационной политики, современной нормативной и правовой базы, прав собственности, конкуренции, снижения политических рисков и сокращения бюрократических барьеров в деятельности фирм, финансирования проведения фундаментальных исследований. То есть для становления, развития и нормального функционирования инновационной экономики в нашей стране необходимо формирование совокупности взаимосвязанных институтов, составляющих ее институциональный профиль.

Библиографический список

1. Кузнецова И.А. Инновации как фактор модернизации экономики // Форсайт. 2011. № 3.
2. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики / под ред. Г.Б. Клейнера. М., 2002.
3. Состояние делового климата в России. Аналитический отчет ВЦИОМ. М., 2007.

E.A. Avdeeva

PRIORITIES FOR INNOVATION IN RUSSIA

***Abstract.** The article is devoted to research priorities and ways of innovative development in Russia, the detection of possible points of growth for the Russian economy. The paper presents suggestions for improvement and development of modern innovation policy.*

***Key words:** innovation, innovation policy, the economic strategy, the institutional formation.*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОДХОД К ВОСПРОИЗВОДСТВУ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

***Аннотация:** В условиях развитых рынков капитала конечным ресурсом развития и конкурентоспособности становится человеческий капитал. Основным фактором существования и развития человеческого капитала являются инвестиции. Инвестиции в человеческий капитал имеют ряд особенностей, отличающих их от других видов инвестиций, и могут принимать различные формы.*

***Ключевые слова:** человеческий капитал, инвестиции, приоритеты инвестиций.*

В современных условиях понятие «человеческого капитала» приобретает большое значение для экономистов-теоретиков. Резко возрос интерес экономической науки к человеческим созидательным способностям, к путям их становления и развития. В большинстве компаний начинают придавать большое значение накоплению человеческого капитала как самого ценного из всех видов капитала. Одним из способов накопления человеческого капитала является инвестирование в человека, в его здоровье и образование.

Сегодня изучение проблем повышения эффективности использования производительных сил людей, реализующихся в современных условиях в форме человеческого капитала, не просто актуально, а выдвигается в разряд первоочередных задач в структуре социально-экономических исследований.

Концепция инвестиций в человека впервые появилась в неокейнсианских представлениях о воспроизводстве рабочей силы. По мнению ее сторонников, в производстве человеческих способностей участвуют уже изготовленные определенные вещи: физический капитал, имеющиеся знания, умения и человеческий капитал, природные ресурсы и человеческое время.

«В широком плане вложения в производство человеческого капитала подобны вложениям в любой другой производственный процесс, – пишет Л. Туроу, – они включают физический капитал, человеческий капитал и природные ресурсы» [2].

Экономисты выделяют три вида инвестиций в человеческий капитал:

- расходы на образование, включая общее и специальное, формальное и неформальное, подготовку по месту работы;
- расходы на здравоохранение, складывающиеся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий;

– расходы на мобильность, благодаря которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью.

Существует также деление инвестиций в человеческий капитал на вещественные и невещественные. К первым относятся все затраты, необходимые для физического формирования и развития человека (издержки рождения и воспитания детей); ко вторым – накопленные затраты на общее образование и специальную подготовку, часть накопленных затрат на здравоохранение и перемещение рабочей силы [6].

Наглядно проиллюстрирует структуру инвестиций в человеческий капитал следующая схема.



Инвестиции в человеческий капитал [5].

Из всех видов инвестиций в человеческий капитал наиболее важны вложения в здоровье и образование. Общее и специальное образование улучшают качество жизни, повышают уровень и запас знаний человека, тем самым увеличивают объем и качество человеческого капитала. Инвестиции же в высшее образование способствуют формированию высококвалифицированных специалистов, а их труд оказывает наибольшее влияние на темпы экономического роста.

Сегодня одним из важнейших компонентов вложений в человеческий капитал во всех странах являются расходы на обучение на производстве. В любом обучающем проекте до 80 % знаний приходится на самостоятельное обучение [4]. Особенно это относится к профессиям специалистов – исследователей, учителей, инженеров, экспертов по компьютерам и т.д., которые призваны непрерывно повышать квалификацию через индивидуальное изучение литературы, использование независимых обучающих программ, обучение на примере деятельности, опыта и оценок (мнений) других людей.

Инвестиции в образование по содержательному признаку обычно разделяют на формальные и неформальные. Формальные инвестиции – это получение среднего, специального, высшего, а также получение образования, профессиональная подготовка на производстве, различные курсы, обучение в магистратуре, аспирантуре, докторантуре и пр. Неформальные – это самообразование индивида, к этому виду относится чтение развивающей литературы, совершенствование в различных видах искусства, профессиональное занятие спортом и пр. [3].

Наряду с образованием наиболее важны капиталовложения в здоровье. Это приводит к сокращению заболеваний и смертности, продлению трудоспособной жизни человека, а следовательно, времени функционирования человеческого капитала. Состояние здоровья человека – это его естественный капитал, часть которого наследственная, а другая – приобретенная в результате затрат самого человека и общества. В течение жизни человека происходит износ человеческого капитала. Инвестиции, связанные с охраной здоровья, способны замедлить данный процесс.

Инвестиции в человеческий капитал имеют ряд особенностей, отличающих их от других видов инвестиций:

- отдача от инвестиций в человеческий капитал непосредственно зависит от срока жизни его носителя (от продолжительности трудоспособного периода); чем раньше делаются вложения в человека, тем быстрее они начинают отдавать;

- человеческий капитал не только подвержен физическому и моральному износу, но и способен накапливаться и умножаться;

- по мере накопления человеческого капитала его доходность повышается до определенного предела, ограниченного верхней границей активной трудовой деятельности (активного трудоспособного возраста), а затем резко снижается;

- характер и виды вложений в человека обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями и традициями.

Источником вложений в человеческий капитал может выступать государство. В настоящее время его роль в этой области достаточно велика. Государство прибегает как к принудительным, так и к побудительным мерам в этой области. К принудительным относятся обязательное для всех формальное образование в объеме средней школы, обязательные медицинские профилактические мероприятия и др. Однако главными мерами являются

побудительные. Правительство располагает двумя действенными способами, которые используются с целью изменения размеров частных инвестиций в человека, предпринимаемых автоматически через рынок: оно может повлиять на доходы тех, кто это делает, а также в состоянии регулировать цену приобретения человеческого капитала. Особенно велика роль государства в важнейших сферах формирования человеческого капитала – в сфере образования и здравоохранения.

В создании активов человеческого капитала большую роль играют инвестиции отдельных компаний. Они зачастую выступают в качестве самых эффективных производителей этого капитала, поскольку владеют условиями, при которых может быть дана соответствующая текущим потребностям подготовка персонала, а также обладают информацией о наиболее перспективных направлениях вложения средств в обучение и подготовку.

Инвестируя в своих сотрудников, фирмы стремятся активизировать их трудовую отдачу, повысить производительность труда, сократить потери рабочего времени и тем самым укрепить свою конкурентоспособность. Средства вкладываются в организацию курсов профессиональной подготовки и переподготовки, идут на оплату лечения и профилактических мероприятий, на строительство физкультурных и оздоровительных центров, детских дошкольных учреждений и т.д. По масштабам затрат внутрифирменное обучение в развитых странах сопоставимо с другими секторами подготовки кадров.

Инвестиции в человеческий капитал на уровне семьи также очень важны, поскольку все составляющие человеческого капитала приобретаются и увеличиваются посредством инвестиций, которые семья вкладывает в своего ребенка даже не с его рождения, а с принятия решения иметь детей. С одной стороны, дети для родителей – это источник удовлетворения, но с другой – воспитание детей требует немалых затрат как явных, так и неявных. Накопление интеллектуальных и психофизиологических способностей человека в семье служит фундаментом для дальнейшего развития и постоянного совершенствования человеческого капитала индивида. Инвестиции в развитие человеческого капитала детей не только основа их собственного развития, но и база для формирования совокупного человеческого капитала будущих поколений. В результате воспитания и образования в семьях формируются различные типы человеческого капитала, создаются базовые психофизиологические умственные способности, формируется личность.

На основе сказанного можно сделать вывод, что существует несколько видов инвестиций в человеческий капитал, наиболее важны инвестиции в здоровье и образование, так как благодаря этим факторам повышается эффективность труда человека и увеличивается его трудоспособность, т. е. инвестиции в эти сферы жизни человека с большой вероятностью в дальнейшем окупятся и принесут доход.

Таким образом, инвестиции в человеческий капитал – важный фактор экономического развития в современном мире. Для достижения максимального эффекта необходимо правильное распределение инвестиционных потоков, чего невозможно добиться без четкого понимания структуры инвестиций. С помощью предложенного метода классификации инвестиций можно провести анализ потребности фирмы или государства и перенаправить финансовые потоки для более эффективного использования.

Библиографический список

1. Авдеева Е.А. Человеческий капитал как основополагающий фактор развития экономики знаний // Общество и право. 2011. № 1.
2. Гойло В.С. Современные буржуазные теории воспроизводства рабочей силы. М., 2008.
3. Гойло В.С. Интеллектуальный капитал // Мировая экономика и международные отношения. 1998. №11.
4. Россия 2013: Стат. Справочник. М., 2013.
5. Самородова Е.М. Инвестиции в человеческий капитал (методологический аспект): автореф. дис. ... канд. наук. Орел, 2000.
6. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия. М., 2009.

A.V. Trubnikov, V.A. Sidorov

INVESTMENT APPROACH TO REPRODUCTION OF HUMAN CAPITAL

Abstract. *With the development of capital markets finite resource development and competitiveness is human capital. The main factor in the existence and development of human capital is investment. Investments in human capital have several features that distinguish them from other types of investments, and may take various forms.*

Key words: *human capital, investment, investment priorities.*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация. В статье дана характеристика современного состояния инновационного развития российской экономики; показаны особенности инновационной системы России; проведен анализ инновационной активности в России; выявлены проблемы инновационного развития российской экономики; разработаны приоритетные направления инновационного развития российской экономики.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационная политика, национальная инновационная система, стратегические приоритеты.

Анализ современного состояния инновационной экономики России позволил выявить ряд проблем. Одна из основных – масштабная государственная поддержка и производство в большей степени «квазиинноваций», которые не востребованы на рынке. Финансирование государством инновационной деятельности заключается в выделении средств на проведение исследований. В данном случае не учитывается тот факт, что инновации должны иметь практическую ориентацию. В итоге исследования проведены, результаты опубликованы, но не внедрены в производство.

Кроме того, перед многими отечественными предприятиями остро стоит задача выживания и дальнейшего развития. Так, в настоящее время доля убыточных предприятий достигла трети от общего их числа. При этом предприятия располагают достаточным потенциалом экстенсивных факторов развития: дешёвыми материально-трудовыми ресурсами, простаивающими производственными мощностями и пр. Экспортная ориентация экономики привела к смещению акцента на развитие ресурсодобывающих отраслей при одновременном снижении потенциала перерабатывающих и обрабатывающих секторов экономики. Если конкурентоспособность российских ресурсов на мировом рынке обусловлена природными факторами, то конкурентоспособность перерабатывающих и обрабатывающих отраслей требует внедрения новых технологий [4].

Другая проблема в том, что отечественные менеджеры практически не подготовлены для работы с инновациями как в экономическом, так и в научно-техническом плане. С одной стороны, учёные и инженеры, разрабатывающие инновационный продукт, часто не могут представить его на рынке с благоприятных сторон, сохраняя при этом секреты производства данного продукта. Нередко они не могут даже составить хороший бизнес-план инновационного проекта. С другой стороны, бизнесмен, являющийся потенциальным покупателем

инновации, не в состоянии представить себе физическую сущность продукта и его особенности по сравнению с существующими.

Таким образом, современный уровень инновационного развития экономики России не соответствует целевым ориентирам, закрепленным в «Стратегии инновационного развития РФ до 2020 г.», и прогнозируемым параметрам. Причина такого состояния дел в отсутствии практической ориентации как в организации инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, так и в реализуемом подходе государственной политики и стратегиях инновационного развития.

Среди основных факторов, влияющих на темпы и содержание государственной инновационной политики, в первую очередь следует выделить:

- рыночный спрос на нововведения;
- наличие инновационного потенциала;
- наличие эффективных механизмов коммерциализации идей, разработок и результатов интеллектуальной деятельности;
- спецификацию прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности;
- налоговую политику государства;
- инновационную инфраструктуру;
- наличие разнообразных финансовых инструментов для финансирования высокорисковых инновационных проектов на всех стадиях развития инновационной компании;
- наличие высококвалифицированных специалистов, обладающих особыми знаниями и подготовкой для осуществления деятельности на всех этапах инновационного цикла;
- стимулирование предпринимательской деятельности [7].

В России инновационная политика малоэффективна. По-прежнему не удалось решить проблему низкого спроса на инновации отечественных фирм, сохранился «перекос» в пользу политики закупок готового оборудования за рубежом. Подтверждением этому служат результаты оценки Индекса конкурентоспособности национальных инновационных систем. Оценка конкурентоспособности национальных инновационных систем стран проводилась, исходя из наличия необходимого и достаточного множества слагаемых конкурентоспособности, обеспечивающих воспроизводство и результативность инновационных процессов: таланты и идеи; коммерциализация; инновационный потенциал компаний; технологическая инфраструктура и кластеры; условия спроса; институты и государственное управление.

В рейтинге конкурентоспособности НИС Российская Федерация занимает 38-е место из 50 проанализированных в исследовании стран, уступая не только «соседям» по БРИК – Китаю, Индии и Бразилии, но и Турции, и Таиланду [1].

Ведущая тенденция заключается в том, что инновационное и технологическое лидерство страны зависит не столько от высоких затрат на НИОКР, сколько от гибкой и эффективной инновационной политики, точного прогнозирова-

ния и благоприятного инновационного климата. Формирование рыночных институтов развития в России еще не завершено, многие элементы рыночных механизмов развиты слабо или вообще отсутствуют.

В стране практически нет крупных высокотехнологичных компаний, отмечаются низкие темпы формирования малого инновационного бизнеса, слабо развита кредитно-банковская система, фондовые рынки. Для ускорения процессов преодоления ограничений, связанных со слабо развитой рыночной институциональной средой, необходима эффективная инновационная политика государства, способная вовлечь в инновационный процесс науку, бизнес и общество.

Одно из важнейших направлений инновационной политики – формирование рынка венчурного инвестирования. В начале первого десятилетия XXI в. в России декларировали свое присутствие более 40 венчурных фондов с суммарными активами не менее 4,3 млрд дол. Вместе с тем реально объем венчурного капитала значительно меньше, поскольку в России, как и в ряде стран Европейского союза, под венчурным капиталом понимаются все прямые инвестиции в малый и средний бизнес.

В последние десятилетия сложилась вполне законченная модель развития российской экономики – экономики, основанной на слабо диверсифицированном производстве и экспорте продукции не выше четвертого-пятого уклада. В первые годы XXI в. темпы роста российской экономики увеличивались, прежде всего благодаря высоким ценам на нефть, активному внутреннему спросу, благоприятным макроэкономическим условиям. Но при этом наблюдалась достаточно высокая инфляция.

В инновационной политике российского государства выделяется целый комплекс недостатков. В их числе:

- неэффективная координация деятельности правительства и бизнеса;
- недостаточное инвестирование инновационных процессов;
- неадекватная поддержка ряда отраслей промышленности в сфере преодоления технического отставания и малых инновационных предприятий;
- низкая инновационная активность промышленного производства;
- отсутствие системы полноценного прогнозирования и оценки эффективности и реальной защиты прав интеллектуальной собственности;
- высокая стоимость внедрения и коммерческого освоения нововведений;
- неразвитость инфраструктурного блока;
- неразвитость информационной среды;
- низкие темпы коммерциализации проектов;
- снижение стимулирования научного труда и падение престижа научной деятельности;
- внешняя и внутренняя эмиграция ученых и специалистов, старение научных кадров;
- низкая материально-техническая оснащенность научного труда;
- слабая организация кооперационных и интеграционных процессов;

- институциональный разрыв между институтами знаний и производством;
- неэффективность системы налогового и страхового стимулирования вложений средств частного сектора в инновационную деятельность, а также консалтинговых услуг для участников инновационного процесса;
- продолжающийся структурный уклон экономики в сторону добывающей промышленности;
- снижение качественного уровня нововведений в отечественной промышленности из-за неразвитости собственного научного потенциала предприятий;
- не устоявшиеся отношения собственности. В результате констатируется почти полное отсутствие высокотехнологичных отраслей промышленности, производящих товары массового потребления.

В последние годы в реализации инновационных проектов в рамках российской государственной инновационной политики наметилась поддержка идеи усиления инновационной активности. Это выражается в разработке концептуальных документов, функционировании структур на федеральном и региональном уровнях, отвечающих за координацию и активизацию инновационной деятельности, в попытках интегрировать в единую стратегию все элементы инновационной системы, в осуществлении комплексного прогнозирования и использовании среднесрочных статистических показателей и индикаторов.

Однако в настоящее время требуется решение комплекса задач:

- инвестирование инновационных процессов;
- обеспечение координации действий правительства и бизнеса;
- повышение эффективности федеральных целевых программ;
- поддержка ряда отраслей промышленности в сфере преодоления технического отставания и малых инновационных предприятий;
- повышение инновационной активности промышленного производства;
- создание систем полноценного прогнозирования и оценки эффективности;
- обеспечение реальной защиты прав интеллектуальной собственности;
- снижение стоимости внедрения и коммерческого освоения нововведений;
- развитие инфраструктуры (становление венчурных фондов, информационной среды и т.п.);
- повышение темпов коммерциализации проектов;
- стимулирование научного труда и повышение престижа научной деятельности;
- обеспечение материально-технической оснащенности научного труда, организация кооперационных и интеграционных процессов;
- повышение эффективности системы налогового и страхового стимулирования вложений средств частного сектора в инновационную деятельность;
- организация структур по оказанию консалтинговых услуг для участников инновационного процесса.

В современных условиях важным инструментом государственной стратегии развития отечественной экономики является научно обоснованная инновационная политика. Она способствует устранению устаревших, неконкурентоспособных производственных структур и формированию новых; ускорению научно-технического и управленческого прогресса, адаптации к объективным требованиям глобализации мировой экономики.

Политика, определяющая функционирование и развитие национальной инновационной системы, условно делится на две части: первая – государственная политика, направленная непосредственно на формирование и поддержание системы взаимосвязей между государством, научно-исследовательской и предпринимательской средами, а вторая – ее составляющая, определяющая рамочные условия этих взаимодействий.

Исходя из этих двух тезисов, исследуются состояние и перспективы развития политики, направленной на построение и совершенствование системы институтов и институциональных инструментов, обеспечивающих оптимизацию взаимодействий в НИС.

Переход России к модели радикально-инновационного типа экономического развития позволит ей использовать имеющиеся экономические ресурсы и преимущества глобализации, способствующие повышению конкурентоспособности ее экономики. При ее разработке важно учитывать:

- объективные перемены в геэкономической и геополитической ситуации в мире, а также интересы отдельных стран-партнеров по внешнеэкономическим связям, национальных и транснациональных компаний, международных экономических и иных организаций;

- международные правовые нормы, правила и обычаи;

- конкурентные преимущества России и ее ведущих предприятий, активно участвующих в международном промышленном сотрудничестве.

Государственная инновационная политика должна содержать инструменты адаптации хозяйствующих субъектов к условиям либерализации и глобализации мировой экономики; стимулы к промышленному сотрудничеству с зарубежными партнерами, эффективному использованию их инновационных конкурентных преимуществ; меры содействия развитию конкурентоспособных отраслей экономики. Такая политика может стать успешной лишь при ее ориентации на конкурентные преимущества отечественных предприятий, на конкурентоспособность производимой ими продукции (особенно в сфере высоких технологий), способной занять свою нишу на мировых рынках. При этом формирование конкурентных преимуществ невозможно без интеграции высокотехнологичных производств в мировое научно-техническое пространство и удержания ведущих позиций на приоритетных для России направлениях [2].

Существует ограниченное число основных технологических областей, в которых Россия обладает конкурентными преимуществами на мировых рынках и способна занять лидирующие позиции. К ним относятся: авиационная техника; космическая техника и услуги; ряд видов вооружений и др. Определенные

конкурентные перспективы имеют: разработка новых материалов; технологии разведки, добычи и переработки нефти и газа; программные средства, информационные системы моделирования; отдельные виды специализированных вычислительных систем.

В XXI в. стратегические приоритеты в экономическом развитии получают те страны, которые осуществляют не только разработку инновационных технологий, но и создают возможности для практического применения инноваций, активно ведут поиск сфер, наиболее восприимчивых к инновациям. Так, в настоящее время реализуется не столько продукт в виде патента, сколько интеллектуальная услуга, которая оказывается в виде консультации.

Современная экономика знаний основана на трудно различимой связи между разработчиком, потребителем знания, технологическим брокером и инновационным менеджером. Главным в экономике знаний является интеллектуальный капитал. Он включает в себя капитал человеческий и капитал структурный. Человеческий капитал – это прежде всего знания. Структурный капитал – это патенты, лицензии и т.д.

Таким образом, сущность экономики знаний заключается в трансформации человеческого капитала в структурный капитал. Россия располагает огромным интеллектуальным потенциалом, который существует в виде квалификации, репутации и знаний. Необходимо этот потенциал трансформировать в капитализированные активы, поскольку квалификация на рынке реализуется в виде сертификатов и лицензий, репутация – в виде брендов, а знания – в виде прав интеллектуальной собственности. Не имея хотя бы одного из указанных активов, на рынок выходить нецелесообразно.

Еще одна проблема России заключается в отсутствии механизма, позволяющего преобразовывать идеи и высокие инновационные технологии в рыночный продукт или, другими словами, интеллектуальный потенциал в капитал. В развитых странах такой механизм есть.

Опыт США, Великобритании, Франции, Германии и других стран свидетельствует о том, что инновационная экономика получает развитие на основе специальных законодательных актов, которые четко регулируют участие в инновационном процессе государства, науки и предприятий. На сегодняшний день в масштабах России эта задача не решена, хотя в целом ряде регионов приняты местные законы об инновационной деятельности.

Смена очередного технологического уклада дала возможность малым и средним предприятиям выйти в лидеры инновационного процесса. Так, в Германии основную массу новых инженерных решений и инноваций производят малые и средние фирмы, доля которых в немецкой промышленности достигает 70%. Эти компании находятся в состоянии постоянной конкуренции и вынуждены предлагать на рынке новые, более эффективные и дешевые инновации, продукты лучшего качества. Поэтому именно развитие малого предпринимательства так стратегически важно для тех стран, которые сегодня хотят занимать первые места в международной конкурентной борьбе [3].

Приоритетным направлением государственной экономической политики на современном этапе является формирование инновационной стратегии национального развития, главная цель которой заключается в повышении конкурентоспособности нашей страны через реализацию конкурентных преимуществ товаров (услуг), ресурсов и институтов (рис. 1).

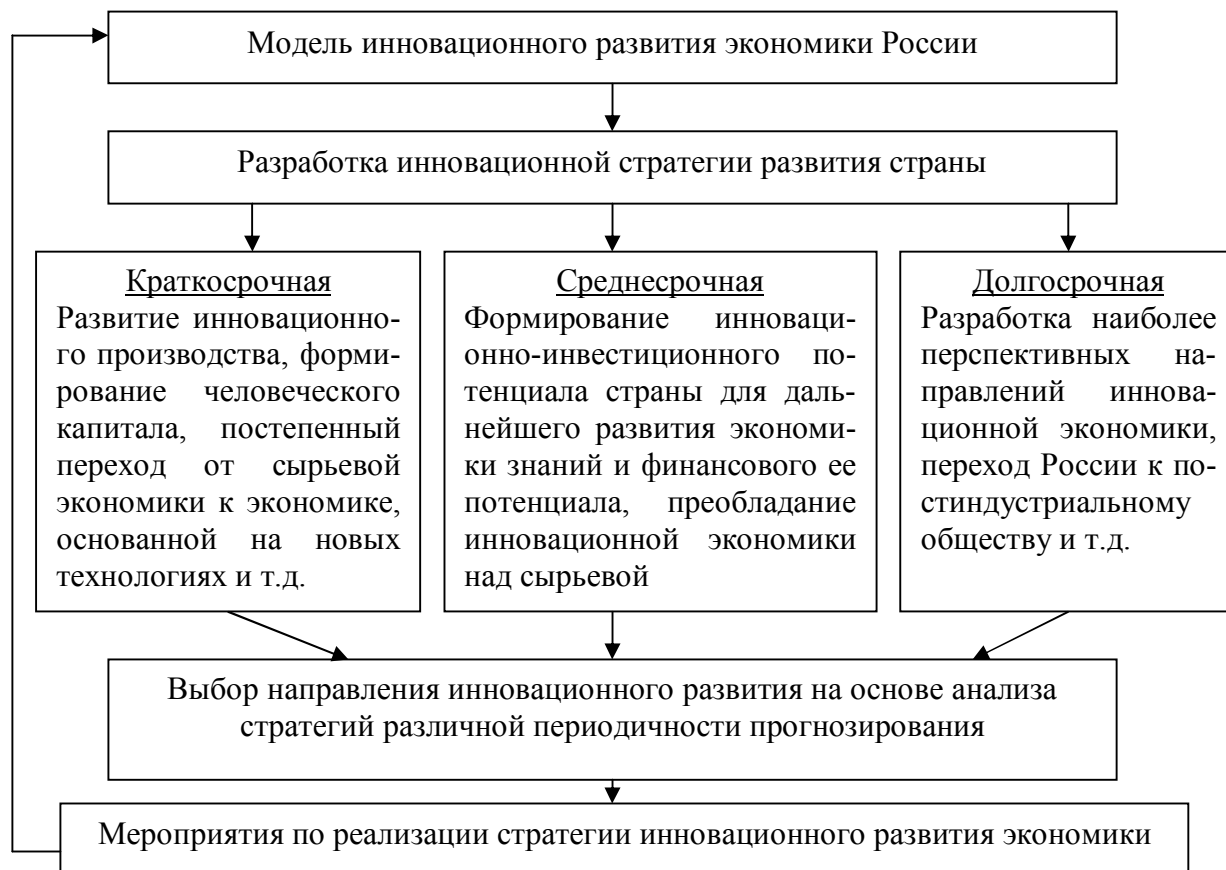


Рис.1. Реализация модели инновационного развития России [5]

Исходя из такой постановки вопроса, для понимания конкурентоспособности как комплексного явления стандартный однофакторный подход не применяется. При этом традиционные факторы конкурентоспособности, которыми располагают отечественные предприятия и регионы страны, не представляются достаточным условием долгосрочного успеха. Определяющими условиями конкурентоспособности могут стать только постоянные инновации и рост производительности труда.

Однако сегодня по основным факторам и показателям конкурентоспособности Россия занимает далеко не лидирующие позиции. Слабыми конкурентными преимуществами являются низкая квалификация менеджеров, непродуманный маркетинг, недостаточная эффективность производственных процессов, экстенсивное использование ресурсов, узкий круг применения интеллектуального потенциала, низкий уровень управления компаниями. В сфере технологии низка способность к восприятию инноваций, практически отсутствует за-

щита интеллектуальной собственности, не налажен технологический трансферт посредством прямых иностранных инвестиций и лицензирования иностранных технологий. Инфраструктура отличается слабым развитием современной связи и недостаточными инвестициями в телекоммуникации, в то время как последние, наряду с информационными технологиями, представляют магистральные направления технологического развития. Кардинального совершенствования требует налоговая политика.

Внешняя конкурентоспособность России поддерживается в основном нефтью, газом и металлами. Остальная продукция, кроме вооружений и военной техники, неконкурентоспособна на мировых рынках. Сегодня Россия еще удерживает позиции на рынках СНГ, но экспорт услуг не соответствует масштабам экономики.

С внутренней конкурентоспособностью дела обстоят немного лучше – продукция предприятий отечественной экономики в основном конкурентоспособна на внутреннем рынке. Основные конкурентные преимущества российской экономики – природные ресурсы, квалифицированная рабочая сила, высокий научно-технический потенциал, транспортные возможности, транзитный потенциал, емкий внутренний рынок. Однако незавершенный переход к новой экономической системе не позволяет активно развивать эти конкурентные преимущества [8].

В целях повышения конкурентоспособности России необходимо переходить на новую экономическую политику, стержнем которой должна стать инновационная стратегия развития национальной экономики и информатизация (рис. 2). Для реализации этой стратегии необходимо максимально использовать мировой опыт экономических реформ, направленных на создание эффективных конкурентоспособных производств, включенных в систему мирохозяйственных связей.

Важными элементами стратегии являются снижение издержек производства, повышение качества производимой продукции, увеличение инвестиций в высокотехнологический сектор экономики и в науку. В условиях глобализации России необходимо новое качество стратегического управления и планирования на макро-, мезо- и микроуровнях, обеспечивающее благоприятные условия для повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей на внутреннем и на внешнем рынках.

Сегодня необходима выработка и реализация инновационной стратегии опережающего развития российской экономики, которая в настоящее время представляет собой симбиоз различных технологических укладов. Очевидно, что от изменения динамики научно-технологического потенциала зависят возможности экономического роста и инновационного развития, которые способны обеспечить в ближайшей перспективе повышение конкурентоспособности экономики нашей страны.



Рис. 2. Основные составляющие инновационной политики [6]

В условиях открытой экономики основу стратегической устойчивости составляет наличие конкурентоспособного структурного ядра – группы технологически связанных производств, ориентированных на внутренний спрос и на экспорт [8]. Подобная устойчивая модель экономического развития может быть определена как «модель опережающего развития», способная обеспечить конкурентоспособность России в системе международных отношений. Реализация требований этой модели означает, что в ближайшее десятилетие необходимо совместить рост потребления с масштабными инновационными преобразова-

ниями производства, что потребует существенного увеличения инвестиций, направляемых на возмещение износа устаревших производственных мощностей и обновление инфраструктуры. В такой ситуации выходом из положения должен стать инвестиционный прорыв, который выступает ключевым звеном стратегии инновационного развития национальной экономики, способствующей повышению ее конкурентоспособности на мировой арене. Сочетание имеющегося производственного и научно-технического потенциала с высококвалифицированной рабочей силой, колоссальной по масштабам и разнообразию природно-ресурсной базой представляет в совокупности уникальные конкурентные преимущества. Следовательно, российская экономика обладает основными факторами конкурентоспособности для реализации предлагаемой инновационной стратегии национального развития.

Библиографический список

1. Агабеков С., Левина Е. Возможные модификации показателей инновационной активности // Экономическая политика. 2011. № 3.
2. Калинов В. Развитие инновационного сектора экономики Российской Федерации в первое десятилетие XXI в. // Власть. 2012. № 1.
3. Национальная инновационная система и государственная инновационная политики Российской Федерации. М., 2009.
4. Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж. Эволюционная теория экономических изменений: пер. с англ. М., 2002.
5. Никонова Я.И. Инновационная политика в системе государственного регулирования устойчивого развития национальной экономики: монография. Новосибирск, 2010.
6. Проблемы и перспективы инновационного развития территориальных социально-экономических систем / под науч. ред. И.В. Наумова. Екатеринбург, 2011.
7. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Эволюция теории инноваций // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. Вып. 13 / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2013.
8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / под ред. Б.В. Сазонова. М., 1990.

N.Y. Saybel, F.K. Emtyl

PROBLEMS AND PROSPECTS INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY OF RUSSIA

Abstract. In article the characteristic of a current state of innovative development of the Russian economy is given; features of innovative system of Russia are shown; the analysis of innovative activity in Russia is carried out; problems of innovative development of the Russian economy are revealed; the priority directions of innovative development of the Russian economy are developed.

Key words: *innovations, innovative development, innovative policy, national innovative system, strategic priorities.*

СМЕНА ПРИОРИТЕТОВ В СОГЛАСОВАНИИ ИНТЕРЕСОВ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению теоретических подходов к исследованию категории экономического интереса, критический анализ которых позволил обосновать выводы относительно состояния российской экономической системы.

Ключевые слова: экономический интерес, рынок, стимулирование, мотивы поведения, стимулы.

Экономические интересы – движущая сила, мотор любого производственного процесса, они активизируют деятельность хозяйствующих субъектов, определяют их цели. Фактически это внешние проявления побудительных мотивов в виде определенной направленности действий со стороны людей. Понимание роли интересов в рыночной экономике чрезвычайно важно, ибо не только цены влияют на экономическую ситуацию в обществе. Наряду с ценами действуют и должны быть приняты во внимание такие моменты, как поведение людей в различных жизненных ситуациях, их предпочтения, образ жизни, образование, социальный статус и многое другое, что связано с мотивацией их действий. Практика показывает, что в одних и тех же условиях, но в разное время, человек совершает различные поступки.

Следует учитывать и то, что экономические интересы лежат в основе системы экономического стимулирования производства. Она представляет собой экономические отношения, связанные с удовлетворением потребностей населения. От того, насколько эффективно сочетаются интересы людей в производственных отношениях, зависит и степень их удовлетворения с точки зрения личного потребления. Поэтому важность проблемы неизмеримо возрастает. В результате система экономических отношений должна быть построена с расчетом на полное удовлетворение общественных потребностей на базе более эффективного труда. В рыночной экономике такая задача решается путем активного использования возможностей государственного регулирования и самонастройки рыночного механизма хозяйствования.

Среди многих вопросов теории интересов по-прежнему актуальной остается проблема их объективной природы. В экономической науке большинство ученых придерживается именно такого подхода. Вытекая из условий материальной жизни, интересы непосредственно связаны с объективными экономическими отношениями, в первую очередь с отношениями собственности.

Исходя из социального происхождения субъектов экономических отношений, изначально важнейшей потребностью является оптимизация отношений между ними в процессе использования и воспроизводства элементов природы,

обеспечения наиболее благоприятных условий функционирования и развития. Поэтому содержание интересов каждого субъекта связано с необходимостью соблюдения экономического императива. Этот тезис объясняется еще и тем обстоятельством, что наряду с экономическими в общественной жизни проявляют себя и другие интересы – социальные, политические, духовные. Однако в гносеологическом плане все эти интересы в определяющей степени обусловлены экономическими интересами. Содержание материальных потребностей и экономических интересов по мере развития производительных сил общества меняется. На место простейших, элементарных, первичных потребностей в пище, одежде, жилище приходят более многообразные и сложные, растет значение качественной составляющей потребностей, вместе с ней растет и ориентированность интересов, которая зависит не только от способа и уровня развития производства, но и уровня развития человека, его потребностей. Не случайно в основу проблемы интересов поставлен экономический человек (*homo oeconomicus*). Экономический человек – это человек, поведение которого рационально и характеризуется стремлением получения максимальной выгоды.

В представлении классиков виртуальный образ *homo oeconomicus* связан с непрерывным стремлением к обогащению. При этом он является человеком с высокой экономической интуицией и познаниями, способен принимать оптимальные варианты экономических решений.

В основе каждой формы интереса лежит определенная совокупность разнообразных потребностей, обусловленных местом и ролью их носителей в системе общественного воспроизводства. Очевидно, что различные составные части этой совокупности выражают различные стороны содержания интереса. Так, необходимость удовлетворения потребностей в пище составляет часть содержания личного интереса, отличного от части содержания, выражаемой необходимостью удовлетворения потребностей субъекта в совершенствовании условий труда. В конечном же счете удовлетворение одной части потребностей связано с интересами функционирования индивида, удовлетворение другой – преимущественно с интересами его перспективного развития.

Стремление к личной выгоде ведет к общей выгоде, развитию производства и прогрессу. Каждый в отдельности заботится о себе, а выигрывает общество. Преследуя собственные цели, каждый участник процесса хозяйственной деятельности не в состоянии оказать на общество никакого влияния. Он не может решить никакой общественной проблемы. Однако, преследуя собственную выгоду, человек в итоге способствует увеличению общественного продукта, росту общественного блага.

Следует учитывать, что создание общественного богатства достигается не только через разрозненную индивидуальную деятельность людей, связанных лишь разделением труда и обменом. Это необходимое, но далеко не достаточное условие. Важно добиться того, чтобы эти люди были объединены общностью целей. По этому поводу Ф. Лист, основатель немецкой исторической школы, пишет: «Чтобы достичь совершенных результатов, необходимо, чтобы раз-

личные индивидуумы были объединены умственно и материально и находились во взаимодействии» [1]. Объединительным мотивом служит национальная идея. Только нация представляет единое целое, она является результатом предшествующего развития, аккумулирует знания, опыт, традиции, открытия и усовершенствования предшествующих поколений. То есть общественные интересы стоят на более высоком уровне по сравнению с индивидуальными. Однако противопоставлять их не следует. Каждая нация производительна настолько, насколько она сумела усвоить наследие, приумножить его собственными достижениями, насколько естественные источники, географическое положение ее территории, численность населения и ее политическое могущество дают ей возможность развивать в высокой степени и гармонично все отрасли труда и распространять свое нравственное, умственное, промышленное, торговое и политическое влияние на другие отставшие нации и вообще весь мир [3]. Положение государства в этой системе ценностей заключается в согласовании и направлении усилий отдельных звеньев национального хозяйства во имя долгосрочных, коренных интересов нации.

Естественно, что выделение уровней в содержании интересов в определенной мере условно, так как интерес в существовании и интерес в развитии, будучи различными сторонами интереса индивида, тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены друг другом. Представляется, что подобного рода разграничение исключительно теоретическое и позволяет более предметно выделить ориентацию интересов, успешнее решить вопросы их реализации.

При анализе системы интересов важный методологический критерий – персонификация экономических отношений и определение субъектности экономического интереса, т. е. выявление его конкретного носителя. По признаку субъектности выделяют интересы личные, коллективные, общественные, федеральные, региональные, ведомственные, национальные, групповые, семейные. По признаку объектности различают имущественные, финансовые, трудовые, интеллектуальные, морально-нравственные интересы; по степени важности и социально-экономической значимости – конкретные (основные) и второстепенные интересы; по времени – текущие и перспективные интересы; по степени осознания – подлинные (истинные) и ложно понятые интересы.

В этой сложной системе интересов в первую очередь осознаются личные интересы. Это обусловлено тем, что жизнь, практика наталкивает каждого человека на конкретные условия реализации его экономического положения. Когда экономические интересы осознаны, они порождают в процессе их реализации материальную заинтересованность как сложное социальное явление, в котором синтезируются элементы объективного и субъективного характера.

Обеспечение действенности экономических интересов в процессе воспроизводства, а также согласование всех групп интересов достигаются посредством стимулов. Через стимулы осуществляется активное воздействие на участников хозяйственной деятельности.

Реализация экономических интересов связана с присвоением различных форм конечных результатов хозяйственной деятельности: натурально-вещественных (производство и потребление материальных благ), стоимостных (денежные доходы), интеллектуальных (повышение знаний, накопление опыта и мастерства), социальных (соблюдение нравственных норм, принципов в процессе присвоения материальных благ). Если субъект не реализует своего интереса, то он не сможет саморегулироваться, обеспечить экономическую стабильность и устойчивость.

В ходе рыночных реформ в нашей стране произошла переориентация первичных экономических интересов с общественных на личные, что в конечном счете привело к недооценке в экономическом развитии страны роли интересов общества. Между тем экономический рост возможен только на основе сочетания интересов личности и общества. Незавершенность формирования системы экономических интересов, способствующих экономическому росту, проявляется и в том, что в стране по-прежнему отсутствует заинтересованность в полном использовании производственных ресурсов, результатов научно-технического прогресса, в развитии конкуренции и выпуска конкурентной продукции. В то же время большой интерес проявляется к развитию теневой экономики как одному из способов удовлетворения своих потребностей. Но это ложные интересы. Такие перекосы в системе экономических интересов требуют исправления. Только с помощью истинных, правильно понятых, интересов можно обеспечить прорыв на пути к реальному экономическому росту.

Мотивы поведения, стимулы, устремления людей чрезвычайно разнообразны, они постоянно находятся в движении, меняются, зависят от многих факторов, они неодинаковы в разных социальных группах, модифицируются по мере роста благосостояния.

Мотивация – главный спутник экономического интереса. Представляя собой совокупность внутренних стимулов отдельного человека или группы людей к деятельности, направленной на достижение целей, она определяет побудительные мотивы совершения экономической деятельности. Следовательно, интерес выступает как осознанная потребность. Неслучайно в странах с развитой рыночной экономикой исследованию мотивации действий индивида придается большое значение.

Трансформационное состояние российского общества обуславливает рост противоречивости экономических интересов. При этом на первое место выходит проблема их согласования. Как свидетельствует исторический опыт, только используя всю гамму разнообразных интересов людей, различных социальных групп, добившись их компромисса и однонаправленности, можно рассчитывать на достижение каких-либо поставленных целей общественного развития. Для успеха российских реформ нужна широкая их поддержка обществом, консолидация сил и национальное согласие. Необходим и государственный механизм согласования и реализации интересов. Отсюда и главная проблема трансформации – согласование социально-экономических интересов.

Исследование реальной системы интересов и их противоречий показывает, что в современной России можно выделить два типа интересов – частные и общие, которые включают разнообразные формы и разновидности. Система интересов и каждый интерес обусловлены всей совокупностью экономических отношений и в первую очередь отношениями собственности. Можно сказать, что интересы субъектов есть персонификация различных форм собственности. А происходящее изменение собственности приводит к изменению содержания интересов и их структуры. Конкретное содержание различных типов, форм и разновидностей интересов обусловлено местом, которое занимает их носитель в процессе общественного воспроизводства.

Доминирует в трансформационной экономике частный интерес, проявляющийся в различных формах: интересы корпораций, монопольных структур, обществ, индивидуально-частных предприятий, интересы, обусловленные трудовой частной собственностью, а также наемных работников. В этой связи совокупность интересов носит разнонаправленный характер. Это результат многогосубъектности рыночной экономики, которая наряду с общностью, вытекающей из общественного разделения труда и необходимости удовлетворения общих потребностей, порождает противоположность интересов каждого из субъектов другим, проявляющуюся в процессе конкурентной борьбы.

В период рыночных преобразований изменяется и содержание общественных интересов. Общие экономические интересы – это интересы функционирования и прогресса общества. Они выражают потребности его существования и развития, например, сохранение нормальных условий жизни и хозяйственной деятельности. В условиях преобразования государственной формы присвоения общенациональный интерес перестает быть всецело определяющим по отношению к другим интересам. Появление новых субъектов Федерации (недавно было объявлено о проекте объединения Бурятии и Читинской области в Байкальский край) и повышение статуса существующих (снова поднят вопрос о договоре между Татарстаном и Москвой), формирование новых отношений присвоения между центром и субъектами, усиление локальных центров экономической власти приводят к изменению взаимосвязей различных форм общественных интересов.

В современной российской действительности получил распространение так называемый групповой эгоистичный интерес. В условиях разрушения прежних механизмов регулирования интересов и неотлаженности соответствующих рыночных механизмов такой интерес выступает как самодовлеющая величина. Создание закрытых акционерных обществ, дочерних предприятий, предприятий с ограниченной ответственностью, приватизация производственных подразделений, образование на этой основе монопольного хозяйства, реальное обособление отношений коллективного присвоения – все это порождает новые коллизии в системе интересов. Они весьма полярны в интерпретации проблемы распределения. Присвоение ренты касается гигантских сумм, проходящих мимо государственной казны, присвоение дохода в виде заработной пла-

ты – несопоставимые с рентой суммы и пристальный объект налоговых органов.

В этой связи следует отметить, что система экономических отношений и отражающая ее система интересов не могут быть устойчивыми в условиях резкой дифференциации и даже поляризации населения по отношению к собственности и доходам. Поэтому можно предположить, что в системе интересов существуют как внешние противоречия между различными формами интересов, так и противоречия внутри каждого интереса. Например, в сфере природопользования противоречивость экономических интересов находит свое выражение в формах нерационального использования природных ресурсов и загрязнения окружающей среды в целях извлечения дополнительной прибыли и сверхприбыли. Отчетливо проявляется противоречивость частных экономических интересов, производственных коллективов, министерств, ведомств по использованию природных ископаемых. Общество объективно заинтересовано в использовании первичных природных ресурсов для роста отечественной экономики, а частный капитал – в экспорте минерального сырья. Противоречивость интересов проявляется и в процессе использования земельных, лесных, водных ресурсов. Особенно острые проблемы возникают в связи с вялотекущим процессом разделения прав собственности в природопользовании между субъектами Российской Федерации. Отсюда особо актуальной становится проблема создания хозяйственного механизма согласования интересов и разрешения противоречий.

Таким образом, экономические интересы определяются в первую очередь потребностями. Это естественная основа экономического поведения человека. Действуя в собственных интересах, люди создают возможность экономического роста в целом для общества.

Коллективные цели направляют и контролируют поведение людей, формируют образ, способ, характер экономических действий. В связи с глобализацией экономических отношений, строительством наднациональных политических и экономических структур важность интереса существенно расширилась. Сегодня критерием справедливости и эффективности экономической системы становится распространение правил экономической игры на все человечество. В соответствие с этим усилия мирового сообщества направлены на преодоление противоречий и конфликтов, устранение различий в интересах, конструирование идеальной модели человеческого общежития.

Распределение созданных благ – весьма сложная проблема. Она связана с качеством, источником, параметрами удовлетворения потребностей, а также с тем обстоятельством, откуда возьмутся новые ресурсы для расширенного удовлетворения потребностей. Ответ на этот вопрос кроется в движении общественного продукта, точнее в фазах, которые он проходит в процессе своего движения.

На первой фазе своего движения совокупный общественный продукт распадается на две части: одна часть идет на восполнение потребленного капитала,

другая направляется на дальнейшее распределение. Абсолютно ясно, что собственники средств производства максимально используют свои возможности для удовлетворения собственных потребностей, и не только по поводу возмещения выбывшей части основного капитала.

На второй стадии происходит распределение оставшейся части общественного продукта между всеми участниками производственного процесса. Каждый получает часть продукта в полном соответствии с объемами вложенных факторов производства: рабочая сила (труд) – заработную плату, предприниматели – прибыль, банкиры – процент, собственники природных ресурсов – ренту. Однако в данной схеме не учтены интересы неработающих членов общества. Поэтому вторая фаза на этом не заканчивается. Наступает черед перераспределения общественного продукта. В государственный бюджет через налоговую систему изымается некоторая доля доходов населения, часть которой в виде трансфертов поступает к неимущим, остальное используется на нужды всего общества: науку, культуру, образование, содержание армии, милиции и др. Существенную роль в процессе перераспределения продукта играет инфляция, а также некоторые действия государства. Например, государственные займы приводят к перераспределению продукта в пользу бюджета.

В третьей фазе потребление общественного продукта завершается. Часть продукта поступает в личное потребление, другая – на цели накопления, остальное – на расширение производства. Величина накопления регулируется нормой накопления. Норма накопления – отношение накапливаемой части общественного продукта ко всей его величине.

В недалеком прошлом в научной литературе дискутировалась проблема экономических интересов в аспекте выявления их экономической природы, и до сих пор нет однозначного решения. Ряд авторов придерживается взглядов на экономический интерес как категорию субъективную на том основании, что интересы, прежде чем стать побудительными мотивами к действиям, должны быть осознаны субъектом этих действий.

Между тем объективность экономических законов и природы экономических интересов не означает их неизменность, так как интересы трансформируются с течением времени под влиянием потребностей и изменившихся экономических отношений, происходивших как в рамках каждого из способов производства, так и за их рамками, о чем свидетельствуют рыночные преобразования в России и ряде других стран.

Реализация экономических законов в процессе практической деятельности находит отражение в согласовании экономических интересов с субъектами экономических отношений, т. е. интересы могут служить индикаторами проявления законов. Индикативный характер экономических интересов по отношению к законам не снижает их ценности, а лишь указывает на необходимость познания и использования глубинных взаимосвязей между ними.

По закону стоимости интересами пронизывается каждый акт товарно-денежного обмена. Каждая такая операция представляет собой трансакцию.

Следовательно, в современных условиях именно она служит преобладающей формой проявления конкретного и реализуемого человеком экономического интереса. К примеру, таблицы «затраты – выпуск» В.Леонтьева не что иное, как предельно агрегированные транзакции между секторами экономики.

В экономической литературе нет однозначного подхода к вопросу о формах проявления и реализации экономических интересов. В некоторых исследованиях формы их проявления и реализации отождествляются с любой хозяйственной практикой. Согласно таким представлениям конкретными формами проявления экономических интересов служат стимулы, различные формы стимулирования, финансовые результаты деятельности. Между тем характеристика категорий «стимул» и «стимулирование», как и самих интересов, неоднозначна. Так, нередко происходит отождествление стимулов и интересов, а само стимулирование трактуется в качестве объективной основы экономических интересов [2].

Не вдаваясь в специальный анализ этого сложного вопроса, мы склонны присоединиться к позиции авторов, считающих стимулы осознанными интересами, а стимулирование – системой определенных мер и действий, посредством которых реализуются экономические интересы.

Экономическое стимулирование выступает фактором, определяющим целенаправленные действия, средством, с помощью которого один из субъектов интереса воздействует на другой, для чего используются разнообразные экономические формы, включая ценообразование, заработную плату, кредитование, управление, налогообложение и др.

Экономические интересы существуют в виде определенной системы, что обусловлено рядом факторов: народнохозяйственными (интересы субъектов при сложившейся системе разделения труда); государственными (общая система права в выявлении и согласовании интересов); этносоциальными (единые стереотипы поведения, приоритеты развития в общественном сознании); региональными и т.д. В условиях трансформационной экономики особенно актуальна потребность в выявлении и характеристике системы экономических интересов и ее важнейших звеньев.

В системе интересов, существовавшей в дорыночной экономике страны и состоявшей из общенародных, коллективных и личных интересов, выделялись интересы отраслевые, территориальные, ведомственные. Предполагалось, что интересы отражают специфику общественного производства, в рамках которого существуют интересы промышленности, сельского хозяйства. Разнообразие мнений отражает сложность данного вопроса и в то же время игнорирование основной связи интересов с экономическими отношениями и потребностями.

В данном случае исходим из того, что в обществе существуют различные типы, формы и разновидности интересов, это подчеркивает их связь с отношениями собственности. Так, типу общих экономических интересов соответствуют интересы общества, регионов, определенных трудовых коллективов, которые выражают реально существующие отношения общей собственности.

Интересам частной собственности на условия и результаты производства соответствует широкий диапазон частных интересов: от интересов частного предпринимателя до работника.

В рамках этих типов существуют формы, а в их пределах – разновидности. Подобный раздел интересов представляется более обоснованным исходя из следующих обстоятельств: объективно обусловленная структура экономических отношений общества включает их разноуровневые, разнокачественные отношения и подсистемы, характеризующиеся множеством экономических отношений и потребностей субъектов–носителей интересов, которые позволяют оценить их положение в сфере производства и распределения, обуславливают их экономические интересы и противоречия между ними. Это означает соотнесение структуры экономических интересов со структурой экономических отношений в обществе, всеобщий характер интересов и их трансформативность в зависимости от изменений в самой экономической системе. Такой методологический подход особенно важен для формирования теории экономических интересов применительно к условиям рыночной экономики, отличающейся многосубъектностью.

Многоукладная экономика означает наличие различных типов, форм и разновидностей собственности. Это дает основание для того, чтобы всю систему многообразных экономических интересов дифференцировать согласно дифференциации собственности в многоукладной экономике.

Многообразие экономических интересов и их разнонаправленность, рождаемая многосубъектностью их носителей, являются причинами их объективной, взаимной и внутренней противоречивости. Первое означает объективные противоречия между различными субъектами интересов (например, труда и капитала), а второе – противоречия в рамках каждого из этих субъектов, когда, например, капиталу приходится решать вопрос о развитии производственной, сбытовой, гарантийной сфер, каждая из которых требует ресурсов из единого источника.

Противоречия между экономическими интересами и формами их реализации несут в себе не только негативный, но и положительный момент. Они предупреждают о несовершенстве хозяйственного механизма, поэтому основной этап разрешения противоречий связан с его совершенствованием.

Способом разрешения противоречий в рыночных условиях выступает их согласование посредством экономических механизмов, которое исходило бы из правового равенства каждого из носителей экономических интересов. Естественно, что этот принцип относится ко всем участникам общественного производства.

Становление рыночных отношений приводит к новой персонификации экономических интересов. В процессе согласования интересов происходит смешение их горизонтальных и вертикальных уровней.

Горизонтальные связи проявляются в виде взаимодействия между структурными элементами в рамках одной группы. Реализация разнокачественных

интересов возможна лишь путем системной организации экономических отношений, которая, в свою очередь, может трактоваться как совокупность норм, механизмов, форм согласования принципов рыночной экономики с принципами федерализма, регионального и местного самоуправления, позволяющими осуществлять компромисс экономических, социальных, экологических и иных интересов самых различных субъектов рассматриваемых отношений. К числу наиболее важных системно реализуемых средств относятся такие, как закрепление в общественном сознании общепринятых посылок системной организации экономических отношений, в первую очередь отношений собственности: земельных, бюджетно-налоговых, природно-ресурсных и иных; в сфере регулирования хозяйственной деятельности – правовое оформление экономических отношений на федеральном, региональном и местном уровнях.

Основная проблема в построении такой системы отношений заключается в том, что выделение экономических интересов каждого уровня происходит в условиях становления многообразных отношений собственности. Противоречия экономических интересов проявляются в различных потребностях каждого уровня, их материальной основе. Общим для всех уровней является стремление к достижению устойчивого экономического развития, сбалансированности получения и использования ресурсов, эффективности реализации имеющихся средств, достижение оптимального уровня социального развития, выражающегося в достойном уровне жизни населения и т.д. Каждый уровень, занимая определенное место в системе общественного разделения труда, имеет некую специфичность условий: природных, экономических, социальных, обладает в силу этого определенной спецификой потребностей и возможностей.

Таким образом, трансформация экономической системы страны вывела на первое место проблему смены приоритетов в согласовании интересов. Ее можно охарактеризовать в следующих аспектах.

Во-первых, в настоящее время особенно актуален транзакционный анализ интересов предприятий и компаний. Здесь в рамках каждой системы отношений, складывающейся в процессе хозяйственной деятельности и управления, намечаются конкретные цели, на достижение которых затрачиваются материальные и нематериальные ресурсы. Необходимо осознавать, что практические взаимоотношения сторон не только основаны на конкретных интересах – частью общих, частью – различных, частью – противоположных, но и нацелены на их осуществление. Поэтому каждая транзакция включена в стратегию реализации интересов сторон [1].

Во-вторых, важным аспектом в трансформационном согласовании интересов выступают такие транзакции, которые непосредственно определяют характер отношений между сторонами. Например, распределение акционерного капитала между миноритарными и мажоритарными владельцами акций, агентские соглашения, гарантии и залоги, процедура принятия бюджета страны на очередной срок, производство и распределение товаров, доходов, трансфертов.

В-третьих, актуализируется проблема количественной оценки степени согласованности или рассогласованности интересов. Она относится к оценке механизмов обнаружения конфликта интересов для целей оптимизации методов и способов согласования интересов в концентрации усилий субъектов хозяйственной деятельности ради достижения конечных результатов воспроизводственного процесса. Данная проблема может быть решена с помощью следующих показателей:

а) доля в деятельности – показатель, характеризующий эффект присутствия какой-либо институциональной структуры в общем объеме созданного совокупного общественного продукта. Он корреспондируется с показателем доли в потреблении, выраженной в процентах доли потребляемых благ в общем объеме транзакций. Чем выше величина такого показателя, тем существеннее заинтересованность хозяйствующего субъекта во взаимодействии с соответствующим контрагентом;

б) инертность – величина, фиксирующая частоту совершения транзакций. Она может быть выражена в процентах от общего количества транзакций за исследуемый период. Например, по доле в суммарном объеме сделок некоторые транзакции могут быть относительно небольшими, но если они устойчивы во времени, то могут характеризовать постоянство отношений с контрагентом. Данный показатель учитывает интересы, реально или потенциально расходящиеся в общей системе интересов. С его помощью можно определить скрытый конфликт, например, между собственниками и наемным персоналом, государством и обществом, элитой и населением;

в) систематичность – величина, характеризующая степень постоянства взаимодействия хозяйствующего субъекта с контрагентом. Этот показатель можно представить в количестве дней, в течение которых за определенный период был совершен данный вид транзакций. С его помощью можно выяснить реальное состояние внутренних и внешних интересов, зависимость одного контрагента от другого, наличие вертикальной или горизонтальной интеграции.

Комплексный анализ по трем указанным показателям институциональной иерархии интересов дает возможность установить качественную определенность рыночной среды.

Изложенные факты обуславливают следующие выводы:

– рыночная трансформация в России происходит со значительными отклонениями от требований товарно-денежных отношений свободного рынка, налицо проблема рассогласованности интересов хозяйствующих субъектов на всех уровнях экономики страны;

– нуждается в дополнительном реформировании система распределения благ, построение которой следует осуществлять на многоуровневой основе в соответствии с реальными экономическими интересами граждан, субъектов хозяйствования, социальных групп населения, учетом компромисса между интересами, противоречащими друг другу, а признаком успешного продвижения по этому пути станет вытеснение формальных интересов реальными;

– требует разработки государственная стратегия управления распределительными связями в системе потребления совокупного общественного продукта, при этом смена подходов к организации товарного хозяйства должна учитывать многоуровневую систему интересов вертикально-горизонтального ориентирования, соответствовать модели смешанного хозяйствования при последовательном учете особенностей страны, связанных с ее людским, природоресурсным, интеллектуальным, научно-техническим потенциалами, геополитическим положением, культурно-историческими традициями.

Библиографический список

1. Белкина Н.А., Слав П.А. Классификация экономических интересов // Вестник ЮУрГУ. 2011. № 28.
2. Костин Е.В. К вопросу о субъективной и объективной природе экономического интереса. URL: http://www.pglu.ru/lib/publications/UniversityReading/2011/XIII/uch_2011_XIII_00013.
3. Лист Ф. Начальная система политической экономии. СПб., 1891.

A. V. Bolik

CHANGE OF PRIORITIES IN COORDINATION OF INTERESTS

Abstract. Article is devoted to consideration of theoretical approaches to research of category of the economic interest which critical analysis allowed to prove conclusions concerning a condition of the Russian economic system

Keywords: economic interest, market, stimulation, motives of behavior, incentives.

УДК 334.75

Н.А. Давыдюк, Д.Е. Бутенко

ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ

Аннотация. В статье рассматриваются этапы становления и развития государственно-частного партнерства за период XII – начало XX в.; выделены формы взаимодействия государства и частного сектора в процессе смены экономических условий и политических режимов.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), формы ГЧП, концессия, иностранная концессия, договор аренды, смешанное и акционерное предприятие.

Реализация крупных инвестиционных проектов, таких как строительство спортивных сооружений для Олимпиады 2014 в г. Сочи, скоростной железной дороги Москва – Казань и ряда других, которые соединили частный капитал и государственные инвестиции, доказывает эффективность государственно-частного партнерства. В этой связи концепция государственно-частного партнерства получает в России все большее развитие, а повышенное внимание к ней требует анализа истории, современных проблем и перспектив взаимодействия государства и бизнеса.

Для того чтобы лучше понять специфику данного взаимодействия, необходимо рассмотреть и проанализировать этапы становления и развития, смену форм и принципов ГЧП в процессе изменений экономических условий и политических режимов, что позволит расширить экономико-теоретическую базу такого явления, как государственно-частное партнерство [12].

В процессе развития отечественной экономики сложились многообразные формы взаимодействия государства и частного сектора, которые напоминают современное ГЧП. Среди них можно выделить систему кормлений, откупы, контрактного маркитанства, чистую концессию, аренду, акционерные и смешанные предприятия и др.

Первым этапом развития ГЧП можно считать период XII–XV вв. А.В. Белицкая относит к форме партнерства государства и частных лиц и систему кормлений, действовавшую в XII–XIV вв. Государство перекладывало часть своих функций на частных лиц, давая им возможность содержать себя за счет населения. Например, сборщики штрафа (виры), строители городов и некоторые другие категории получали с населения определенное натуральное довольствие, а полицейские функции осуществлялись княжескими вирниками, мечниками, писцами, тиунами, в пользу которых были установлены особые пошлины [8].

Вместе с тем другие авторы (И.В. Ганжа, Р.А. Набиев) систему кормлений не относят к какому-либо виду партнерства. По их мнению, система кормлений – это прежде всего административные должности [8].

Н.В. Курьсь отмечает, что один из старейших видов государственно-частного партнерства – концессии. Разработчики современного российского законодательства о концессиях А. Михайлов и М. Субботин связывают историю возникновения концессий с откупами, т. е. с передачей государством за определенную плату и на определенных условиях права взимать налоги, другие государственные доходы [10].

А.В. Белицкая также относит откуп к одной из форм партнерства. Первые откупа в России введены в конце XV–начале XVI в., особенно популярны были таможенные, соляные и винные откупа [3].

И.И. Ганжа и Р.А. Набиев относят казенные откупа к системе ГЧП в связи с тем, что данная система предполагала не только право на выручку, продажу хлебного вина (водки), но и аренду или строительство за свой либо казенный счет винных заводов, аренду казенных или строительство своих кабаков, наем

продавцов-целовальников и т. д. Это, по их мнению, достаточно большой объем обязанностей, который свойствен ГЧП. А вот М.Л. Гавлин рассматривает казенные откупа как часть системы налогообложения [8].

Таким образом, в этот период предпринимательское сословие напрямую зависело от политики князей и царей [8], что, как мы считаем, не соответствует современному принципу ГЧП, т.е. равноправному взаимодействию государства и частных лиц. Кроме того, как отмечают И.В. Ганжа и Р.А.Набиев до второй половины XVII в., партнерского взаимодействия между бизнесом и властью не существовало или оно было в зачаточном состоянии и не отражало содержания современного понятия ГЧП.

Второй этап в становлении ГЧП – XVI в., период привлечения иностранных предпринимателей. Первая концессия с иностранной компанией в России была предоставлена в 1555 г. английской компании, которой разрешалось искать железную руду и построить для ее обработки завод на Вычегде на предоставленном ей в пользование участке леса. Полученное железо компания могла вывозить в Англию, уплачивая по одной денге за фунт пошлины, а царь имел право покупки для казны выделанного в России железа по назначенной цене [3]. Привилегия 1569 г., кроме торговых льгот, предоставляла английскому обществу для торговли с Москвой право искать железную руду и построить для её обработки завод [10], что тоже напоминает одну из форм партнерства государства и бизнеса.

Третий этап – XVII в. В этот период продолжается та же тенденция по взаимодействию государства с иностранными предпринимателями. Постепенно выдается ряд разрешительных грамот на занятие солепромышленностью и горнозаводским делом, которое привлекало особое внимание правительства и иностранных предпринимателей. Почти непрерывно выдают грамоты, разрешающие иностранным подданным строить горные заводы [10]. Так, в 1644 г. Петру Марселису и Филимону Акеме разрешено «заводы заводить своими деньгами – на Ваге, Костроме и Шексне на Великого Государя порозжих, а не на мирских и не на поместных землях, безоброчно и беспошлинно на двадцать лет». Безоброчные годы считались с того года, как заводы начинали работать, выделанное железо поступало в казну и только не принятое туда могло быть продано на сторону. По истечении льготных лет «с тех заводов со всякой плавильной печи велено в Великого Государя казну взимать оброку по сто рублей в год и пошлины со всякого железа по указу» [3].

Помимо взаимодействия с иностранными предпринимателями цари охотно сотрудничали и с отечественными купцами. Таким примером могут служить взаимоотношения с А.Д. Виниусом. 29 февраля 1632 г. голландский купец получил жалованную грамоту царя Михаила Федоровича на монопольное устройство здесь заводов с правом безоброчного владения на 10 лет. Для строительства предприятий А. Виниус получил ссуду из казны, освобожден от уплаты торговых пошлин и ежегодно получал 3 тыс. р. в качестве задатка за железо [8].

Четвертый этап – XVIII в. Следует отметить, что во время правления Петра I происходит активное сотрудничество государства с иностранными предпринимателями.

Задачей преобразовательной деятельности Петра I было вывести Россию из состояния экономической отсталости. При Петре I много внимания уделялось также и подготовке квалифицированных кадров для промышленности. Для обучения русских людей мастерству за границей подбирались мастера. Промышленные предприятия обязаны были иметь у себя учеников. Широко практиковалась посылка молодежи за границу для обучения. Промышленность в петровской России достигла значительного развития. За время царствования Петра в России было создано около 200 крупных промышленных предприятий. К концу первой четверти XVIII в. Россия не только освободилась от ввоза железа из-за границы, но и сама начала вывозить железо. Он содействовал всемерному развертыванию в России местных торгов и ярмарок, при нем были изданы указы об учреждении в России товарных бирж, о собирании и публикации данных о ценах на товары в разных местах России и на иностранных рынках. При нем купечество было организовано в гильдии и получило самоуправление [11].

Политика Петра I способствовала дальнейшему развитию ГЧП как с иностранными, так и с отечественными предпринимателями.

Например, отечественному предпринимателю Н. Демидову был передан завод по производству железа в целях развития производства, необходимого для армии. По условиям завод снабжался от казны топливом и рабочей силой, продукты производства сдавались в казну по условленным ценам, не принятое в казну разрешалось продавать на сторону, за особо указанными исключениями [8].

Кроме того, активно привлекались иностранные специалисты, которые действовали в интересах казны на основании договоров и контрактов. Так, чрезвычайный посол в Дании А.П. Измайлов в 1703 г. заключил договор с десятью мастерами различных специальностей. По договору мастера выполняли не только заказы казны или частные заказы, но и обучали собственному искусству [8].

Помимо концессий и привлечения иностранных специалистов в XVIII в. в России достигла своего расцвета такая форма сотрудничества государства и предпринимательства, как казенные откупа, о которых говорилось ранее. При Екатерине II была учреждена комиссия для рассмотрения винных и соляных сборов, высказавшаяся исключительно в пользу откупа, что и было объявлено Манифестом 1765 г. С 1767 г. откупа введены повсеместно (кроме Сибири) с отдачею их с торгов на четыре года. Это было выгодным делом и для государства, и для частных предпринимателей, например, доход казны от питейного налога составлял свыше 40 % суммы всех налогов госбюджета, а предприниматель большую часть вырученных средств оставлял у себя. В 1863 г. винные откупы были заменены акцизом [3].

Существовали и другие формы партнерства. И.В. Ганжа и Р.А. Набиев относят к формам взаимодействия государства и предпринимательства, напоминающим ГЧП, договоры подряда и систему контрактного маркитантства.

Например, в XVIII в. существовали подряды по перевозке свинца, добыче и развозу соли, заготовлению и поставке хлеба и др. Значение и масштабы подрядных операций в Сибири определялись огромной пространственной протяженностью территории региона, в связи с чем на перевозку различных товарных грузов тратились громадные средства (расходы на перевозку доходили до половины стоимости товара). Широкая распространенность подрядных операций обуславливалась и большим удельным весом казенного и кабинетского хозяйства в экономике Сибири (горнозаводские предприятия, винокуренные и солеваренные заводы и пр.), к обслуживанию которого на подрядных началах привлекался частный капитал [8].

Система контрактного маркитантства была распространена в конце 70-х гг. XVIII в. как одна из форм обеспечения армии мясом и другим продовольствием. Суть ее заключалась в существовании монополии на торговлю продуктами животноводства на заводе или руднике торговцами-подрядчиками, обязывавшимися согласно договору продавать по установленным на торгах ценам. Позже к маркитантам стали относить еще и торговцев мясом в городах и поселках. Цены при этом определяли орган городской полиции и органы местного самоуправления совместно. Кроме установления цен к их функциям относился контроль, торговый надзор и регулирование ценообразования в течение длительных промежутков времени. Маркитантами мог стать не узкий круг лиц, а все желающие, давшие подписку с обязательством торговать по установленным властями ценам. Данная система просуществовала до Петровской эпохи [8].

В целом мы видим, что подобные формы взаимодействия государства и предпринимательства далеки от понимания современного ГЧП и имели в основном принудительный характер со стороны власти.

Пятый этап – XIX – начало XX в. (до революции 1917 г.). В это время происходит дальнейшее развитие такой формы партнерства, как концессия. Как отмечают А.Е. Высоцкий, И.А. Благих, Ш.И. Алиев предпосылками бурного развития данной формы партнерства, был тот факт, что ни у государства, ни у бизнеса на тот период не было достаточно средств для того, чтобы в одиночку осилить какие-либо крупномасштабные затраты, отдачу от которых можно было ожидать лишь в отдаленном будущем [1; 2; 7].

Необходимо отметить, что в сферу строительства и эксплуатации железных дорог в дореволюционный период шло около двух третей от всех инвестиций в народное хозяйство. Поэтому именно государственно-частное партнерство в форме концессии в сфере железнодорожного строительства наиболее широко было представлено в экономике тех лет [1; 7].

Очевидно и то, что развитие ГЧП во много обусловлено также политикой Александра II. С приходом к власти в 1855 г. Александра II в Российской империи начинается активное взаимодействие государства с частным капиталом.

Кроме того, в качестве концессионеров зачастую выступали зарубежные компании [13].

Таким образом, мы полагаем, что складывавшиеся в 1860–1880-х гг. партнерские отношения между государством и частным предпринимательством все больше напоминали современную форму концессионного договора. Тогда имелась возможность судебного разрешения споров между сторонами, государство предоставляло гарантии, была возможность передачи железных дорог в собственность государства.

Однако в этот период не соблюдается один из признаков ГЧП – распределение рисков. Например, по мнению А.Е. Высоцкого, основные предпринимательские риски лежали на государстве, поскольку по мере обогащения концессионеров государственная казна, напротив, имела большие и стабильные бюджетные расходы. Концессионеры выплачивали акционерам дивиденды из «прибыли» еще не построенной железной дороги. Однако средства, получаемые ими от эмиссии акций, не расходовались производительно, а зачастую рассматривались как капитал частного предприятия. Определенную долю ответственности в формировании указанного мнения несет Министерство финансов, возглавляемое в то время М.Х. Рейтерном. Он полагал, что акции следовало «попридержать» в Министерстве финансов, чтобы не переполнить рынок ценными бумагами. Поэтому дороги весьма часто строились лишь за счет облигационного капитала. Таким образом, государство, выступавшее по инициативе М.Х. Рейтерна, гарантом доходности строящихся железных дорог, выплачивало в конечном итоге процент не только на облигационный, но и на акционерный капиталы, поскольку именно государство выступало в роли кредитора и гаранта установленного дохода на привлеченный капитал [7].

С 1881 г. государство начинает выкупать в казну частные железные дороги, с 1881 по 1900 г. было выкуплено 37 частных дорог общей длиной 21 тыс. верст [13]. Многие авторы выделяют две причины смены политики по отношению к железнодорожному хозяйству.

Во-первых, кризисное состояние железнодорожного хозяйства, вызванное, как отмечает А.Е. Высоккий, тем фактом, что частными железнодорожными обществами сооружение дорог велось беспорядочно. Наблюдался хаос в финансовых вопросах, а именно: концессионная система государственно-частного партнерства, установившаяся в 1860–1880-е гг., привела к значительному накоплению неоплаченных долгов в частных обществах, которые вследствие народнохозяйственной и социально-экономической значимости железных дорог погашались государством. Это подтверждает необходимость концессионной системы ГЧП лишь на этапе строительства отдельных железнодорожных линий, но не соответствующей задачам эксплуатации железных дорог как особой отрасли народного хозяйства [7].

Во-вторых, в 1880-х гг. переход железных дорог под государственное управление имел повсеместный характер. В мире доля государственных железных дорог составляла к этому времени 30 %. В Германии 93 % всех дорог при-

надлежало государству [3]. Эти процессы определялись необходимостью единства управления, проведением единой научно-технической политики и тем обстоятельством, что железнодорожный транспорт стал важнейшим военно-стратегическим фактором и основой возможности вовлечения в хозяйственный оборот природных ресурсов колониально зависимых стран [1].

Исходя из изложенного, ряд авторов [1; 7] выделяет следующий этап в развитии государственно-частного партнерства. В 1880–1890-е гг. концессионное партнерство в железнодорожном хозяйстве сменялось арендным. Государство сдало в аренду имущество и получало за его эксплуатацию фиксированные платежи.

Акционерные железнодорожные общества, сформированные в период промышленного подъема 1890-х гг., представляли по своей природе весьма своеобразный тип смешанных предприятий, основанных на широком привлечении государственных средств к частным коммерческим операциям [15]. Таким образом, мы можем наблюдать еще одну форму государственно-частного партнерства. И.В. Ганжа и Р.А. Набиев также отмечают развитие совместных предприятий в этот период.

Несмотря на то, как уже отмечалось, государственно-частное партнерство в период XIX – начала XX в. в основном было сосредоточено в сфере железнодорожного строительства, мы считаем, что все же стоит обратить внимание на развитие отношений партнерства государства и бизнеса и в других отраслях экономики.

Например, А.В. Белицкая выделяет одну из первых иностранных высокотехнологичных концессий в сфере коммуникаций – фирма «Сименс и Гальске» строила и эксплуатировала телеграфные линии Российской империи до 1867 г. [3].

В.В. Булатов также считает примером концессии в дореволюционной России в области коммунального хозяйства договор 1903 г., заключенный частным предпринимателем и инженером И.В. Поповым с Петербургским городским управлением на устройство и постройку павильонов с телефонным сообщением в Петербурге [4].

Концессионное партнерство в XIX – начале XX в. встречается и в лесном хозяйстве. Д.М. Соколов отмечает, что в это период привлекаются отечественный и главным образом иностранный капитал для организации на севере Европейской России крупных лесопромышленных предприятий. Например, в районе р. Печоры и Туломы (а впоследствии и в верховьях р. Мезени) была произведена запродажа леса на необычных для прочих лесов Севера условиях. Запродажа в бассейне рек была произведена на ряд лет вперед, причем покупатели обязывались построить в устьях этих рек лесопильные заводы [14].

В завершение рассмотрения особенностей государственно-частного партнерства за период XIX – начала XX в. можно сказать, что развитие получили такие формы партнерства, как концессия, договор аренды, смешанные предприятия. Причем ГЧП в основном было сосредоточено в сфере железнодорож-

ного строительства (в 1860–1880-е гг. преобладала концессионная форма, а с 1880-х гг. строительство и управление железными дорогами велось на основе арендной формы ГЧП и смешанных предприятий).

Как отмечает А.Е. Высоцкий крупнейшим концессионером с начала 1860-х гг. выступало Главное общество российских железных дорог, которое объединяло капиталы российских частных инвесторов, а также ряда европейских стран – таких как Германии, Франции, Англии [7].

По мнению многих авторов, проводимая экономическая политика, имела явный перекос в сторону развития железнодорожной отрасли. К тому же и в этой сфере имелись проблемы. Как отмечает В.Ю. Солдатенков, в качестве главной проблемы развития частных железнодорожных компаний в Российской империи, особенно в эпоху Александра II, следует выделить несогласованность экономических интересов государства, общества и владельцев частных компаний.

По справедливому замечанию Ш.И. Алиева и И.А. Благих, рассмотренные различные организационно-хозяйственные формы государственно-частного партнерства свидетельствуют в пользу утверждения, что как в общетеоретическом, так и в экономико-правовом отношении, они создавались поспешно и не были скрупулезно проработаны. Особенно это касается области финансово-кредитных расчетов и долговых обязательств. Они допускали применение двойных стандартов и неоднозначного толкования партнерских отношений, порядка взаиморасчетов партнеров между собой и с третьими лицами [1].

Шестой этап в становлении развития отечественного опыта ГЧП – это период существования Советского государства.

Несмотря на ликвидацию частной собственности, взаимодействие государства и бизнеса не прекращается. Однако, как отмечают И.В. Ганжа и Р.А. Набиев, теперь это скорее отношения иностранных компаний и советских бюрократов.

Некоторые авторы (Д.М. Соколов, В.В. Булатов, И.С. Гарковенко, А.А. Хорунжий) отмечают, что существовало несколько причин развития концессий в Советском Союзе. Например, в целях восстановления народного хозяйства страны советским руководством было принято решение привлечь иностранный капитал в концессионной форме [14]. Поэтому, по справедливому замечанию В.В. Булатова, иностранные концессии выступали как средство обеспечения импорта необходимых товаров и как инструмент восстановления экономических связей с промышленно развитыми мировыми державами [4].

Следующая причина, по которой советское правительство приняло решение привлекать иностранный капитал в концессионной форме для развития экономики страны, заключается в том, что бывшие иностранные собственники требовали возврата национализированной собственности, а западные банкиры и правительства требовали возврата «царских долгов», приобретенных в дореволюционный период во время ажиотажного строительства железных дорог. Од-

нако Советская Россия не имела возможности вернуть их на тех условиях, которые ей диктовались [9].

Еще одна причина привлечения иностранного капитала в виде концессии заключается в стремлении советского руководства получить определенные политические дивиденды на международной арене. Например, как отмечает В.В. Булатов, предоставление Советским Союзом концессий японским предпринимателям в 1925 г. было одним из условий дипломатического признания СССР со стороны Японии. Так, на Северном Сахалине японцам было передано 50 % разведанных на тот момент нефтеносных участков. Еще один пример политической заинтересованности в концессиях – в 1938 г. советское правительство возобновило соглашение с японскими угольным и нефтяным концессионерами на Северном Сахалине в целях сдерживания Японии от военного вторжения на советский Дальний Восток в период Второй мировой войны. Видеи Японии на Сахалин как на «резервуар» нефти и угля, созданная там производственная и транспортная инфраструктура объективно должны были сдерживать Японию от прямого военного вторжения на советскую территорию [6].

В этих условиях в 1920 г. Совет Народных Комиссаров РСФСР принял декрет «Об общих экономических и юридических условиях концессий», положивший начало советской концессионной политике и практике. По условиям Декрета иностранные частные предприниматели могли заниматься хозяйственной деятельностью на территории Советской России [4]. Также специалистами ВСНХ был разработан типовой концессионный договор, по условиям которого советское правительство наделялось надзорной функцией, а за неправильные действия концессионера в договоре предусматривались штрафные санкции. Помимо указанных документов общая концессионная политика Советской России 1920-х гг. была отражена в ряде постановлений, инструкций и циркуляров властных и хозяйственных органов страны, издававшихся на всем протяжении рассматриваемого периода [14].

Таким образом, мы видим, что в этот период развивалась законодательная база, регулирующая отношения в рамках ГЧП. А также формировалась институциональная и организационная инфраструктура, о чем свидетельствует созданный в 1921 г. Концессионный комитет при ВСНХ РСФСР [9].

А.В. Белицкая отмечает, что концессии в Советском Союзе встречались в двух основных формах: «чистые концессии» (организация и самостоятельная эксплуатация предприятия концессионером) и «смешанные общества» (совместная организация и эксплуатация предприятий иностранной фирмой и советским хозяйственным органом), составляющие примерно 30 % концессионных договоров. В смешанных обществах наряду с иностранным капиталом принимало участие Советское государство (ему принадлежало до 51 % акционерного капитала), а руководство компанией и доходы от ее деятельности распределялись между партнерами [3].

И.С. Гаркавенко и А.А. Хорунжий помимо указанных концессионных форм деятельности выделяют кредитно-подрядную концессию (иностранная

фирма выступает в качестве организатора предприятия, а его эксплуатация передается советскому государственному предприятию, которое возвращает иностранному инвестору затраченные средства постепенно, вместе с прибылью и процентами за кредит), договор технического содействия с одновременным финансированием (строительство, реконструкция и эксплуатация предприятия ведется советской стороной, а иностранная фирма предоставляет все необходимые чертежи, проекты, технические указания и одновременно финансирует строительство) и простой договор технического содействия (организация и эксплуатация предприятия ведется советской стороной, которая оплачивает услуги иностранной фирме по предоставлению ею всех необходимых чертежей, патентов, проектов, технические указаний, консультаций и т. д.) [9].

Концессии в СССР встречались в разных отраслях экономики. Так, в 1927 г. выделялось пять основных областей хозяйственной деятельности, где применялись концессии: эксплуатация природных ресурсов, промышленность, сельское хозяйство, транспорт и коммунальное хозяйство [9]. В первой половине 1920-х гг. больше всего иностранных капиталов было вложено в лесные концессии. На лесную промышленность приходилась почти половина от всех иностранных вложений в российские концессии (14 млн р. из 32 млн р.). Уже в 1924–1925 гг. инвестиции в лесные концессии составили 85 % всех затрат концессионеров страны [14]. Наибольшую сумму капитала вложила в концессию к ноябрю 1927 г. Германия – около 21 млн р., далее Англия – около 16 млн р., Соединенные Штаты – около 5 млн р., Швеция – 2,5 млн р., Норвегия – 1,5 млн р. и т. д. [8].

Начиная с 1928 г. новые договоры уже не подписывались, а в 1937 г. все иностранные концессии с Советском Союзе были ликвидированы, как и сам Главконцеском. Исключение составили японские угольные и нефтяные концессии на Северном Сахалине. В 1938 г. советское правительство по политическим соображениям возобновило соглашения с японскими концессионерами, что стало серьезным фактором сдерживания Японии от военного вторжения на советский Дальний Восток. И только в 1944 г. данные концессии были ликвидированы [6].

Причиной свертывания концессионной политики в Советском Союзе стала не только смена политического курса, но и, как отмечают Д.М. Соколов, В.В. Булатов, существовало множество экономических проблем, затруднявших деятельность концессий.

Полагаем, что можно условно разделить данные причины на те, которые были невыгодны иностранным концессионерам, и на те, из-за которых советское правительство решилось прекратить концессионные отношения.

По мнению В.В. Булатова, одной из причин, вызвавшей секретные правительственные директивы об ограничении и сокращении уровня производства действовавших концессионных предприятий, стал отток валюты. В результате неразработанности финансово-экономических условий договоров появилась

главная проблема – вывоз концессионерами за рубеж своих прибылей в иностранной валюте [5].

Для иностранных концессионеров также существовало немало трудностей ведения концессионной деятельности в условиях советской экономики. Например, включение в концессионный договор требований, не соразмерных с возможностями концессионных предприятий. Для концессионеров отчисления в фонд социального страхования были намного выше, чем у государственных предприятий [14].

Кроме того, концессионеры имели большие накладные расходы на заработную плату и включение в отдельных случаях в коллективные договоры других несколько преувеличенных требований [14].

Непостоянство политики, проводимой в этот период советским правительством, также послужило причиной, затруднявшей деятельность иностранных предпринимателей на территории СССР. В условиях идеологизированной экономики статус частного предприятия означал вероятность того, что в любой момент концессиям мог быть закрыт доступ к сырью, транспорту и т.д. на основании постановлений об изъятии тех или иных районов для заготовок сырья частными лицами, о преимущественном праве государственных и кооперативных предприятий на перевозку грузов, о запрещении государственным предприятиям совершать сделки на дефицитные товары с частными лицами. Так, 10 сентября 1926 г. был принят декрет, обязавший концессионные предприятия приобретать облигации государственного займа на сумму до 60 % их резервного капитала [14].

Итак, из анализа особенностей государственно-частного партнерства советского периода видно, что советское правительство в условиях новой экономической политики привлекало к развитию многих отраслей экономики иностранных предпринимателей. Однако в советской экономике имела место и так называемая внутренняя концессия. Так, после появления Декрета ВЦИК и СНК РСФСР от 12 апреля 1923 г. «О концессиях на коммунальные (муниципальные) предприятия» стало возможным предоставление концессии гражданину СССР [3]. Тем не менее в советской практике муниципальные концессии стали сдаваться не гражданам СССР как физическим лицам, а советским акционерным обществам, учредителями которых были государственные организации и учреждения. То есть организация и эксплуатация внутренних концессионных предприятий на территории СССР происходили не за счет привлечения частных (в том числе иностранных) инвестиций, а путем привлечения средств советских государственных предприятий, организаций и учреждений. Это, по мнению В.В. Булатова, входило в прямое противоречие с самой идеей концессии, которая должна была обеспечивать приток средств внебюджетного, негосударственного, немunicipального происхождения. В качестве примера внутренней концессии можно привести договор 1924 г., заключенный между Моссоветом и АО «Богородский трамвай» [4].

Итак, мы можем наблюдать, что в период новой экономической политики в Советском Союзе партнерство между государством и бизнесом существовало в виде концессии. Поскольку, по нашему мнению, в концессионных отношениях этого периода формировалась институциональная инфраструктура, а также развивалась законодательная база, позволяющая регулировать отношения в рамках ГЧП, то существующее в этот период государственно-частное партнерство в форме концессии напоминает современные концессии.

Библиографический список

1. Алиев Ш.И., Благих И.А. Особенности государственно-частного партнерства в России (на примере строительства и эксплуатации железных дорог) // Проблемы современной экономики. 2012. № 1 (41).
2. Алиев Э.Г., Алиев Ш.И., Благих И.А. Государственно-частное партнерство в железнодорожном деле. СПб., 2011.
3. Белицкая А. Государственно-частное партнерство: историко-правовой аспект // История государства и права. 2010. № 21.
4. Булатов В.В. «Нэпманский капитал» в отечественной концессионной практике // Власть. 2008. № 12.
5. Булатов В.В. Концессионные отношения в СССР: автореф. дис. ... д-ра ист. наук. М., 2012.
6. Булатов В.В. Японские концессии на Северном Сахалине как инструмент советской внешней политики // Власть. 2008. № 11.
7. Высоцкий А.Е. Развитие государственно-частного партнерства в железнодорожном хозяйстве России (вторая половина XIX – начало XX в.): автореф. дис. ... канд. экон. наук. Спб., 2010.
8. Ганжа И.В., Набиев Р.А. Эволюция государственно-частного партнерства на различных этапах развития государства // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2012. № 2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-na-razlichnyh-etapah-razvitiya-gosudarstva>
9. Гаркавенко И.С., Хорунжий А.А. Государственно-частное партнерство в форме концессий: отечественный опыт // Проблемы современной экономики. 2013. № 1 (45).
10. Курьсь Н.В. Частно-государственное партнерство как историко-правовое явление // Общество и право. 2011. № 2.
11. Принципы экономической политики Петра I. Информационный ресурс Финансы и бизнес. URL: <http://www.fintrest.ru/ekonom/kurs008.htm>
12. Путин: ГЧП должно стать одним из важнейших механизмов соцполитики. URL: <http://ria.ru/society/20120316/596800369.html>
13. Солдатенков В.Ю. Российский опыт применения концессионной формы хозяйствования: исторический анализ // Проблемы современной экономики. 2010. № 3 (25).
14. Соколов Д. М. Изучение опыта лесных концессий в России (20-е годы XX в.) . М., , 2000. Вып. 3-4.
15. Турукин И. Г. Особенности частного железнодорожного предпринимательства в дореволюционной России // Проблемы современной экономики. 2010. № 1 (33).

STAGES OF FORMATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP DEVELOPMENT: NATIONAL EXPERIENCE

***Abstract.** The article considers the stages of the formation of public-private partnership development for the period of the XII – beginning of XX centuries; allocated forms of interaction of the state and the private sector in the process of changing economic conditions and political regimes.*

***Key words:** public-private partnership (PPP), a form of PPP, concession, foreign concession, lease, joint venture and Joint Stock Company.*

УДК 338.24:338.4

М.В. Геворкян

РЫНОК ВИТАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В КОНТЕКСТЕ КАТЕГОРИАЛЬНОЙ ОПРЕДЕЛЕННОСТИ

***Аннотация.** Современная экономическая наука вводит в научный оборот новое понятие – «рынок витальных (жизненных) ресурсов». В данной статье мы рассматриваем категориальный аппарат нового рынка. В частности, дается генезис представлений о рынке витальных ресурсов, приводится классификация участников рынка и выявляются особенности российского рынка витальных ресурсов.*

***Ключевые слова:** витальные ресурсы, экономическая теория витальных ресурсов, типология рынка витальных ресурсов, индекс наделенности (I) ресурсом, индекс значимости (J) ресурса.*

Современная экономическая наука не отрицает разработанных ранее концепций. Но в то же время она, оперируя традиционными, вводит новые понятия, необходимость которых вызвана изменениями в общественном производстве и особенностями конкретных этапов экономического развития. Так, в рамках исследования закономерностей функционирования традиционных рынков (рынков товаров и услуг) в орбиту интересов ученых были включены ресурсы рыночных агентов и домохозяйств, которые вовлекаются в экономический оборот и образуют собственные рынки. Таковыми, на наш взгляд, следует считать рынок витальных (жизненных) услуг.

В этой связи представляет интерес рассмотрение рынка витальных ресурсов, который имеет специфическую окраску, обусловленную развитием общества в условиях перехода к инновационной экономике.

Решающую роль в появлении принципиально новой научной парадигмы сыграли идеи классиков различных экономических школ, которые рассматривали каждый из четырех элементов рынка (деньги, знание, энергию, время) довольно подробно.

Например, особую роль в выявлении экономической роли *денег* сыграли монетаристы и кейнсианцы. Последние, как известно, утверждали, что при капитализме существует несоответствие между планируемыми инвестициями и сбережениями населения и это несоответствие порождает периодическую инфляцию и безработицу. Поэтому, по их мнению, государство должно играть стабилизирующую роль, активно использовать в этих целях кредитно-денежную политику. Монетаристы, наоборот, утверждают, что государство своими непродуманными действиями и манипуляциями с фискальной и кредитно-денежной системой способствует дестабилизации системы, усиливает циклические колебания в экономике. Однако, несмотря на различия в рассматриваемых денежных агрегатах, роль денег была доминирующей в обоих течениях.

Первая попытка сведения всех процессов и экономических явлений к *временному* фактору была предпринята К. Марксом. Все исследуемые им процессы (от создания стоимости до эксплуатации) выражались в единице рабочего времени.

Позже время было введено в научный оборот Г. Беккером в рамках теории потребления, где помимо рабочего времени стало фигурировать свободное время, которое имеет субъективную полезность. Таким образом, каждый из них делал акцент на своем временном активе (рабочее время или досуг), но само время выступало у классиков в качестве главного экономического ресурса.

Наиболее полное раскрытие роли *знаний* мы находим в трудах Дж. Стинглера и Дж. Акерлофа. И здесь также акценты были сделаны на разных подсистемах (покупатель или продавец), в то время как общий императив был одинаковым – информация выступает в качестве ключевого экономического фактора [7].

И наконец, последний жизненный ресурс «*энергия*» был практически исключен из сферы интересов экономистов. Данный пробел был восполнен в рамках экономической социологии (теория форм капитала П. Бурдьё) и в антропологии (концепции К. Кастанеды), где энергия приобрела откровенно главенствующее значение и, накладываясь на знание, выступала в качестве основы жизни человека [3].

Таким образом, следует отметить, что все четыре витальных ресурса в разных научных течениях нашли свое раскрытие и послужили основой для их объединения в рамках единой теоретической конструкции.

Анализ научных исследований по данной проблематике позволяет сделать вывод как о наличии концептуальной базы в теоретических исследованиях, так и об имеющихся пробелах в изучении рынка жизненных ресурсов. Однако, несмотря на важные выводы, которые были получены исследователями, аспекты,

связанные с комплексным исследованием витальных ресурсов, в наибольшей мере разработаны Е. Балацким, который изложил «экономическую теорию витальных ресурсов», осветил методологические и многие методические аспекты проблемы, довел многие из них до уровня практических рекомендаций [2].

Помимо этого, концепция витальных ресурсов, на наш взгляд, позволяет сформулировать принципиально новое определение человеческого капитала, включающего не только накопленные в процессе жизнедеятельности знания, умения и навыки, обладающие социально-экономической ценностью, но и совокупность витальных ресурсов. В такой форме, по нашему мнению, понятие человеческого капитала оказывается универсальным, тогда как все другие его трактовки выпускают из рассмотрения какой-нибудь витальный ресурс.

Появление теории витальных ресурсов сместило вектор в экономических исследованиях с проблем традиционных рынков на процесс формирования качественно нового института – рынка жизненных ресурсов, ориентированного на научно-технический прогресс, а в конечном счете на инновационное развитие.

В соответствии с теорией витальных ресурсов, каждый человек обладает четырьмя экономическими активами: деньги (доход); энергия (жизненная сила); время (суточный фонд времени, включающий сон, рабочее время и досуг); знания (информация). Время – ресурс фиксированный и принципиально не возобновляемый. Каждому человеку отведено 24 ч в сутки, и упущенное время нельзя восстановить. Жизненная энергия – ресурс частично возобновляемый. У всех людей разное количество жизненной энергии: иногда растроченная энергия может быть восстановлена и даже приумножена, иногда – нет. Деньги – ресурс возобновляемый. Каждый человек в разной степени наделен финансовым ресурсом, а растрата денег, как правило, компенсируется их последующим заработком. Знания – ресурс возобновляемый. Как и деньги, информация может накапливаться и расходоваться.

Специфика данного рынка заключается в том, что каждый его участник обладает всеми четырьмя витальными ресурсами, но какие-то из них у него в избытке, а какие-то в недостатке, т.е. каждый отдельный субъект уже сам по себе представляет своеобразный микрорынок. Наличие неравновесия на «личном поле» витальных ресурсов создает у экономического агента стимул для вступления на макрорынок, где он смог бы удовлетворить свои потребности в недостающих ресурсах и восстановить равновесие. Тем самым агрегирование субъектов в макрорынок по своей сути направлено на устранение неравновесия на микрорынках витальных ресурсов.

Развивая данную мысль, можно сказать, что дефицит ресурса на микрорынке выступает в качестве спроса на макрорынке, а излишек на микрорынке – в качестве предложения на макрорынке.

Кроме того, введение понятия рынка витальных ресурсов позволяет более глубоко изучить экономические отношения, возникающие в процессе общественного производства, которые имеют субъективный характер, обусловленный составом участников исследуемого рынка.

В этой связи в первую очередь необходимо определить состав участников исследуемого рынка, а затем выявить принципиальные различия между агентами рынка в зависимости от того, чем они располагают в момент выхода на рынок.

Изучение типологии рынка жизненных ресурсов позволило нам подразделить рынок на четыре группы экономических агентов:

- собственник бизнеса;
- собственник профессии;
- инноватор;
- инвестор.

Подобная классификация участников рынка построена на основе учета предлагаемых ими ресурсов. При этом следует иметь в виду, что ресурсы трансформируются в основном в одном направлении: ресурсы высшего порядка достаточно легко переходят в ресурсы низшего порядка, тогда как обратная трансформация практически невозможна [5; 6].

Рассмотрим подробно наиболее активных участников рынка и охарактеризуем каждого из них.

1. *У собственника бизнеса* в основном только два первых ресурса – деньги и энергия, которые воплощены в его фирме. Именно наличие в распоряжении предпринимателя энергии нанятых им людей и позволяет классифицировать его как энергоизбыточного субъекта рынка. Соответственно ищет бизнесмен знания и время. Первый ресурс ему необходим для дальнейшей капитализации его экономических активов и понимания направления развития собственного бизнеса, второй – для обретения свободы от обременительного дела. Первая интенция реализуется путем найма креативных профессионалов, вторая – путем найма менеджеров, которые берут на себя управление компанией и высвобождают время предпринимателя.

2. *Собственник профессии* на рынке предлагает свои знания и энергию. Данная группа помимо наемных работников включает в свой состав и работников, которые работают на себя. Это в основном представители свободных профессий, осуществляющие самозанятость (адвокаты, художники, архитекторы и т.п.). Однако все равно обе подгруппы – и наемные работники, и свободные профессионалы – предлагают одно и то же: свои профессиональные навыки (знания) и физическую силу (энергию). Ищут они на рынке деньги и свободное время. Первое им необходимо для поддержания работоспособности (жизненной силы), второе – для обеспечения профессиональной состоятельности (знаний).

3. *Инноватор* имеет знания и время, необходимое для воплощения знания в жизнь и получения с этого экономических результатов. Это люди, которые тем или иным способом получили приемлемое материальное обеспечение и имеют в своем распоряжении довольно много свободного времени. Благодаря наличию ценных идей и времени они оказываются востребованными теми, кто ищет новые возможности и новые бизнес-проекты. Как правило, эта категория

лиц срastaется с инвесторами и предпринимателями и получает доход в виде доли участия в совместных с ними деловых проектах.

4. *Инвестор* обладает деньгами и временем. Это человек, который оперирует своим финансовым ресурсом с помощью других. Соответственно он ищет энергию в виде готовой или возможной организационной структуры, которая могла бы с прибылью обернуть его капитал. Кроме того, он нуждается в знании того, как и куда вкладывать деньги. Наличие же у инвестора свободного времени позволяет ему осуществлять активный поиск необходимых ему витальных ресурсов – энергии и знаний.

Из всего сказанного с неизбежностью следует грядущее перераспределение богатства в пользу инноваторов. В информационную эпоху деньги будут стремительно девальвироваться, и удержать их можно только реализацией эффективных бизнес-моделей, но для того чтобы создавать такие модели, нужны знания и время, а это есть только у инноваторов и изобретателей. Поэтому именно инноваторы могут определять направления, в которые будут вовлекаться деньги и энергия, а значит, именно они будут получать колоссальное эволюционное преимущество перед теперешними владельцами низших витальных ресурсов.

Таким образом, активными участниками рынка витальных ресурсов выступают четыре группы экономических агентов (таблица 1). Ни одна из обозначенных групп с точки зрения компоновки витальных ресурсов не идеальна. Все участники рынка нуждаются друг в друге, что и создает предпосылки для их эффективного взаимодействия.

Таблица 1

Типология рынка витальных ресурсов [6; 7]

Витальный ресурс	Тип экономического агента			
	Собственник бизнеса	Собственник профессии	Инноватор	Инвестор
Время				
Знание				
Энергия				
Деньги				

Как было отмечено указанными четырьмя жизненными ресурсами обладают все люди, разница состоит только в степени наделенности ими и в субъективной значимости этих ресурсов для каждого человека и общества в целом. Особенности, размеры и степень распространения витальной асимметрии заметно различаются при переходе от страны к стране и от региона к региону. Так, в традиционных экономических системах главным витальным ресурсом, являются деньги, а нематериальные ценности (знание, время) занимают более низкую ступень в иерархии значимости.

Проблема времени определяется в первую очередь географическим фактором и менталитетом народа. В латиноамериканских, африканских и мусульманских странах одной из главных проблем на пути к прогрессу выступает безалаберное отношение ко времени, которое проявляется в отсутствии самой элементарной пунктуальности. На другом полюсе культуры находятся сверхпунктуальные страны (как Япония), где «пешеходы ходят быстро, сделки заключаются без промедлений, а банковские часы всегда точны» [1].

Аналогичная картина характерна и для знаний. Например, для многих стран третьего мира уровень неграмотности до сих пор составляет больше половины всего населения. Подобное положение дел поддерживается соответствующими культурными установками. Прямой противоположностью таким странам выступает, например, конфуцианский Китай, в котором знания и высокий уровень образования с точки зрения престижа ценится превыше всего [7].

Отсюда следует, что в развитых обществах (странах) более ценны время и знания (интеллектуальные ресурсы, нематериальные), а в слаборазвитых – деньги и жизненная энергия (преимущественно физические ресурсы, материальные).

В России имеет место прямо противоположная ситуация, нежели в развитых странах, что и позволяет констатировать факт относительно низкого социального и интеллектуального развития ее граждан. Для оценки уровня наделенности жизненными ресурсами и степени их значимости для различных субъектов используется простая модель социологических опросов, которая предполагает качественную идентификацию объема жизненных ресурсов. Информационное наполнение предлагаемых нами таблиц базируется на информационном массиве Всероссийского центра изучения общественного мнения.

Анализ данных социологических исследований, проведенных ВЦИОМ, позволяет отметить, что индекс наделенности денежным ресурсом для жителей России в 2 раза ниже индекса наделенности временем. Подобные значительные расхождения подтверждают их неслучайный характер.

Вопреки мнению западных экономистов и социологов, считающих время наиболее ценным ресурсом, для россиян время является наименее дефицитным жизненным ресурсом. Именно этим ресурсом российские жители наделены в максимальной степени. Следующим по уровню достаточности идет информационный ресурс, за которым следует энергетический ресурс. Замыкает систему финансовый ресурс (таблица 2).

С точки зрения субъективной значимости витальных ресурсов ситуация представляется следующим образом: так, самый важный ресурс для россиян – жизненная сила, за которой следуют деньги, после чего уже идут время и знания. Таким образом, на первом месте опять-таки оказывается природный фактор (энергия), затем идет самый «грубый» материальный фактор (деньги). Замыкают ресурсную цепочку приоритетов «нематериальные» факторы – время и знания. Такая иерархия значимости жизненных ресурсов однозначно свиде-

тельствует о невысоком цивилизационном витке, на котором находится российское общество (таблица 3)

Таблица 2

Шкала наделенности витальными ресурсами

Варианты ответа	Виды ресурсов			
	Деньги	Энергия	Время	Знания
Вполне хватает	4,7	22,8	30,4	18,6
Скорее хватает	12,9	36,8	30,9	44,3
Скорее не хватает	39,4	29,3	28,4	29,1
Совершенно не хватает	42,6	10,5	10,1	6,1
Затрудняюсь ответить	0,5	0,7	0,3	1,9
Индекс наделенности ресурса (I)	28,4	56,9	60,4	57,8

Следует отметить, что низкий уровень цивилизационного развития России связан прежде всего с ломкой социально-экономической системы и переходом к рыночной экономике. В таких обстоятельствах многие люди и само общество оказались перед необходимостью простейшего физического выживания, что и предопределило поворот системы в сторону примитивных, сугубо материальных жизненных ресурсов. Не исключено, что по мере преодоления негативных последствий системных реформ будет происходить реструктуризация наделенности и важности рассмотренных жизненных ресурсов в сторону усиления роли времени и знаний.

Таблица 3

Шкала важности витальных ресурсов

Варианты ответа	Вид ресурса			
	Деньги	Энергия	Время	Знания
Очень важно	73,0	74,1	55,9	53,8
Скорее важно	22,2	22,8	34,8	34,4
Скорее не важно	3,1	2,1	7,6	8,9
Совершенно не важно	1,1	0,4	1,3	2,2
Затрудняюсь ответить	0,6	0,7	0,4	0,8
Индекс важности ресурса (J)	87,9	88,9	80,0	78,3

Необходимо выделить и другие существенные моменты и черты, важные с точки зрения понимания новой концепции.

Во-первых, в зависимости от взгляда на витальные ресурсы, от того, какая им приписывается ценность, формируются и рыночные цены на них. При высоких ценах на ресурсы высшего уровня им легче искать свой эквивалент в денежной форме. Соответственно макроэффект асимметрии ослабляется и участникам рынка витальных ресурсов легче найти их эффективные комбинации, которые и выступают в качестве непосредственной основы экономического прогресса [1; 2; 8].

Во-вторых, миграция жизненных ресурсов может проводиться в рамках одной страны или между странами. В этой связи можно говорить о том, что страна выступает в качестве среды ресурсообмена, т. е. рынка, на котором ее агенты могли бы обменивать свои ресурсы и достичь своей цели.

Данный тезис наглядно иллюстрирует утечку мозгов из РФ на Запад и приток неквалифицированной рабочей силы в Россию из менее развитых стран СНГ. «Мозги» утекают туда, где их выше ценят (на Запад, в интеллектуалоемкую экономику). А рабочие-мигранты стремятся обменять свой физический труд (жизненную энергию, недостающую в РФ на стройках и заводах с интенсивным физическим трудом) на деньги РФ, которых им не хватает в своих странах с избытком физической рабочей силы.

Интересно, что аналогичные потоки (миграции) характерны и для организаций (компаний) в одной стране. Наиболее интеллектуалоемкие организации ищут лучшие умы (и это заметно по описаниям вакансий компаний, отражающих требования к знаниям и профессиональным компетенциям). А менее интеллектуалоемкие организации ищут жизненную энергию (например, указывая пол и возраст сотрудника в вакансии, и даже физические параметры). Понятно, что интеллект меньше связан с возрастом, чем жизненная энергия (физическая форма и физические параметры) сотрудника.

В заключение следует отметить, что теория жизненных ресурсов не претендует на объяснение всего многообразия поведенческих стратегий людей. Отмеченные принципиальные положения позволяют углубить понимание качественной определенности рынка жизненных ресурсов и определить их роль и место в новой системе социально-экономических отношений, адекватной требованиям информационного общества.

Библиографический список

1. Балацкий Е.В. Витальные ресурсы и контуры сознания // Вестник Российской академии наук. 2008. № 6.
2. Балацкий Е.В. Теория жизненных ресурсов: модели и эмпирические оценки // Мониторинг общественного мнения. 2007. № 2.
3. Бурдые П. Формы капитала // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики. М., 2004.
4. Дроздов А.Ю. Инноватор: от написания резюме к созданию бизнес-плана // Капитал страны. 2008. 23 июля.
5. Дроздов А.Ю. Хай-тек: новый тип инвестора // Капитал страны. 2007. 7 августа.
6. Кийосаки Р.Т., Лектер Ш.Л. Квадрант денежного потока. Минск, 2007.
7. Рынок витальных ресурсов: новый взгляд на экономику. URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/971/>
8. Стрелкова Л.В., Ларичева З.М., Соловьев М.В. Рынок витальных ресурсов как элемент рынка труда // Креативная экономика. 2011. № 4.

MARKET OF VITAL RESOURCES IN THE CONTEXT OF CATEGORICAL DEFINITION

Abstract. Modern economic science introduces a new concept – «the market of vital resources». In this article we consider the categorical instrument of the new market. In particular, the genesis of the idea of the vital resources market is given, the classification of market participants is provided and the features of the Russian market of vital resources are identified

Key words: vital resources, the economic theory of vital resources, the typology of vital resources market, resource endowment (I), resource value index (J).

УДК 336.279

С.Г. Спирина, Е.Н. Калайдин

МОДЕЛИРОВАНИЕ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВОГО РИСКА В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Аннотация. В статье рассмотрены методы анализа влияния рисков разных стадий жизненного цикла производства товара (услуги) на финансовую устойчивость (стабильность) экономических субъектов.

Ключевые слова: финансовая устойчивость экономических субъектов, финансовые риски на разных стадиях жизненного цикла.

При выборе темы исследования основополагающим явилась актуальная необходимость в анализе, систематизации и выявлении взаимосвязей финансовых рисков, влияющих на финансовую неустойчивость (устойчивость) экономических субъектов, формирующихся в процессе их финансово-экономической деятельности.

Финансовые потери крупных фабрик и заводов в 1991–1994 гг. в России, спровоцировавшие необходимость поиска кредитов для организации воспроизводства товаров и выплаты заработной платы сотрудникам, привели к снижению объемов производства, объемов оборотных средств, уменьшению прибыли, увеличению долгов перед коммерческими банками и, как следствие, проведению приватизации на невыгодных для организации условиях. Оставшиеся на плаву экономические субъекты вынуждены были перестраиваться от планового хозяйствования к элементам рыночного: управленческие решения принимались не как оперативная реакция на текущие проблемы, управление финансово-хозяйственной деятельностью постепенно начало осуществляться на основе

анализа финансового состояния организации, с применением автоматизации или компьютеризации элементов анализа.

Модернизация финансовой системы России, связанная прежде всего с ее направленностью на обслуживание целей развития реального сектора, предлагает кардинальное изменение подходов к формированию финансовой политики. Разбалансированное развитие финансового и реального секторов усугубляет риски кризисного функционирования в каждом из них [1, с. 71].

Первоосновой инвестиционной деятельности в современном мире становится капитал во всех своих проявлениях – финансовом, социальном, культурном, человеческом и др. Финансовые потоки отражают символическую природу современных трансакционных обменов и трансакционных потоков в глобальной мировой экономической системе. Финансы корпораций в современных условиях глобализации выступают как один из элементов распределенной системы финансового управления социально-экономическим развитием. Финансовая субъектность предприятий в этом процессе проявляется в специфике их финансовой деятельности, концентрации капитала и развитии инвестиционной деятельности.

В процессе производства экономические факторы взаимодействуют, в результате чего выпускается готовая продукция или оказывается услуга; посредством рыночных механизмов она меняет товарную форму вновь на денежную, и авансированный денежный капитал возвращается к своему владельцу с получением прибыли (процентов).

Под финансовой устойчивостью предприятий многие экономисты подразумевают составную часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производство продукции.

Проблемы оценки финансового состояния предприятий существуют вследствие того, что в России до сих пор так и не выработано единого подхода к проведению такого рода анализа. Несмотря на наличие значительного количества работ, посвященных вопросам оценки и анализа финансовой устойчивости предприятий и регионов, остаются дискуссионными вопросы, связанные с определением понятия «финансовая устойчивость», методологией построения и анализа взаимосвязей между возникающими финансовыми рисками на разных жизненных циклах товара. Интерес к этой теме можно обосновать тем, что условная оптимизация некоторых показателей при различного рода ограничениях (ресурсных, экономических, правовых, политических и т.д.) позволяет определить оптимальные траектории развития [2, с. 271].

По мнению авторов, зона финансовой устойчивости предприятия – это двумерная замкнутая область в которой кривая зависимости от времени собственных средств оборота и заемных средств, необходимых на организацию хозяйственной деятельности, колеблется в течение нескольких производственных циклов в ε -окрестности идеальной кривой запасов и затрат, необходимых для

продолжения производственного цикла. В этой зоне предприятие не несет критических финансовых потерь (в качестве ε -окрестности точек, лежащих на идеальной кривой прием абсолютное отклонение от кривой на величину ε).

Иерархия экономических систем позволяет разбить последние на два класса: открытые и замкнутые.

Под открытыми экономическими системами мы понимаем системы, которые постоянно обмениваются веществом и информацией с внешней средой. Класс открытых систем представляется экономикой государств, регионов, корпораций и компаний. Отличительная черта представителей этого класса – наличие внешних воздействий на систему и возможности информационного и материального обмена с внешней средой.

Класс закрытых систем определяется отсутствием указанных потоков вещества и информации. Фактически к данному классу принадлежит вся мировая экономика, а также авторитарные государства.

Представителем замкнутой системы выступает только мировая экономика и с некоторыми ограничениями экономика авторитарных государств, так как возмущения, вызывающие финансовую неустойчивость, формируются в самой системе, а не поступают извне.

В контексте исследования финансовой устойчивости рассматриваемые системы являются динамическими системами, т.е. системами, изменяющими свое состояние во времени. Динамические системы можно эффективно использовать при проведении аналитических расчетов. Они подразделяются на детерминированные и вероятностные. Рассматриваемые нами системы относятся к классу вероятностных, поскольку исключить все риски движения капитала невозможно.

Первичным звеном в экономике служит организация, следовательно, определение границ финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов относится к числу наиболее важных экономических проблем. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у организации средств, необходимых для своего развития, ее неплатежеспособности и в конечном счете к банкротству, а излишняя устойчивость будет препятствовать развитию предприятия, консервирующего свои запасы и не позволяющего превращать их в капитал.

В настоящее время, как и в период становления государственно-монополистического капитализма, движение капитала использовалось не только для получения прибыли (процентов), но и для укрепления власти его собственника в обществе. Но конечный результат в каждом конкретном случае зависит от множества факторов производственного характера и от ситуации на товарных рынках. Владелец капитала может вместо ожидаемой прибыли в конечном итоге получить убыток.

Отрицательная прибыль (убыток) возможна при финансовых поступлениях ниже ожидаемых. Такая ситуация складывается в процессе реализации рисков.

Финансовые риски связаны с вероятностью уменьшения объемов выручки, чистой прибыли и т.д.

Под финансовыми рисками понимается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь (снижения прибыли, доходов, потери капитала и т.п.) в ситуации неопределенности условий финансовой деятельности организации. Поэтому под финансовым риском будем понимать отклонение реальных экономических показателей от ожидаемых, что связано с наличием генетической неопределенности любых рыночных экономических отношений.

Финансовые риски подразделяются на три вида.

1. Риски, связанные с покупательной способностью денег.
2. Риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).
3. Риски, связанные с формой организации хозяйственной деятельности организации.

Под финансовым риском будем понимать отклонение реальных экономических показателей от ожидаемых, что обусловлено наличием генетической неопределенности любых рыночных экономических отношений. В качестве количественной меры риска выберем среднеквадратичное отклонение σ реальных значений финансового показателя от ожидаемого.

В процессе производства экономические факторы взаимодействуют, в результате чего выпускается готовая продукция или оказывается услуга; посредством рыночных механизмов она меняет товарную форму вновь на денежную и авансированный денежный капитал возвращается к своему владельцу:

$$Д \longrightarrow Т \longrightarrow Пр \longrightarrow Т' \longrightarrow Д'$$

На схеме отражено движение авансированного денежного капитала, цель которого – получение прибыли (процентов). Под Д обозначим денежные средства, которые будут использованы для приобретения сырья, рабочей силы для организации производства и работы остальных служб; Т – товар, приобретаемый для функционирования производства; Пр – производственные процессы, необходимые для производства товаров; Т' – товар, полученный после производственного цикла; Д' – вложенный капитал вместе с прибавочной стоимостью.

По мнению авторов, существует необходимость анализа и оценки рисков, которые возникают в процессе реализации каждого этапа цепочки схемы.

При реализации звена $Д \rightarrow Т$ возникают финансовые риски, так как если вкладывать деньги в приобретение товаров, сырья и рабочей силы, можно приобрести сырье (товар) более низкого качества либо по более высокой, чем ожидаемой, цене, либо цена на материалы снизится к моменту реализации последнего звена $Т' \rightarrow Д'$.

Обозначим риск первого звена $Д \rightarrow Т$ за σ_1 , т.е. среднеквадратичное отклонение случайной величины Д для приобретения товара Т от ожидаемого

значения. Дм не будет ни константой, ни прямой, а нелинейной функцией от времени.

На этапах $T \rightarrow Pr \rightarrow T'$ риск может возникнуть только в случае осложнений в организации производства и создании новых материальных ценностей. Такой риск возникает под влиянием внутренних факторов и его можно минимизировать принятием оптимальных управленческих решений, обычно поручаемых внутреннему менеджменту. Обозначим его за σ_2 , возможный риск на этапах $T \rightarrow Pr \rightarrow T'$, который иногда можно уменьшить.

Наличие риска на этапах $T \rightarrow Pr \rightarrow T'$ подтверждается исследованием компании BCI (Business Continuity Institute), охватившим 559 компаний из 60 стран мира. Оно показало, что 85 % компаний как минимум один раз за последний год столкнулись с существенным сбоем в системе поставок, причем для 29 % количество подобных сбоев стало более шести. Источником возникновения сбоя 61 % назвали партнера (поставщика) первого уровня, 30% – второго, 9 % – третьего и выше [5].

Только на конечном звене цепочки наблюдаются наибольшие риски, связанные с необходимостью реализовать товар по намеченным ценам в прогнозируемые сроки.

Количественная мера этого риска ($T' \rightarrow D'$) σ_3 – среднеквадратичное отклонение случайной величины D' от ожидаемого (планируемого) значения.

Исследование И. Яхнеева показало, что наиболее значимым источником риска, по мнению сотрудников 52 компаний, являются конкуренты (58 %) и поставщики (58 %), а 38 % указали на покупателей [4, с. 480].

Уменьшению рисков может способствовать наличие дополнительной информации, выраженной в относительно постоянном информационном потоке. Когда информационный поток становится источником уменьшения неопределенности, он увеличивает стоимость дополнительных издержек работы экономической системы (информация стоит денег). У открытой информационной системы информационные потоки могут формироваться внутри или извне системы. Стоимость информации уменьшает риски на первом либо третьем этапе [3].

Уменьшить такой риск, по мнению авторов, можно:

- использованием контрактов с фиксированной отпускной ценой на изготавливаемую продукцию;
- систематичным прогнозированием отпускных цен на выпускаемую продукцию;
- реализацией части продукции по фьючерсным сделкам.

Нами предлагается представление взаимосвязей между финансовыми рисками в виде эконометрической модели, переменные которой будут представлять финансовые риски разного уровня схемы.

$$\sigma = f(\sigma_1, \sigma_2, \sigma_3) + \varepsilon ,$$

где σ – общий финансовый риск на всех этапах ;

σ_i – многомерный вектор i – го этапа ,

ε – отклонение фактически го финансово о риска от модели .

Функция $f(\sigma_1, \sigma_2, \sigma_3)$ может быть линейной либо мультипликативной. Проведение исследований в разных отраслях экономики позволит установить параметры указанной модели и дать характеристику сравнительных показателей модели. Коэффициенты модели находятся путем минимизации дисперсии остатков.

Если экономический процесс оптимален, то наличие риска только уменьшает рентабельность вложенного капитала. Природа возникающих рисков связана с организацией механизма рыночной экономики. Описанные риски могут быть как дискретными, так и непрерывными случайными величинами. В качестве дискретных можно рассматривать риски проекта, которые полностью финансируются за счет ссуд коммерческих банков.

По мнению авторов, исследование финансовых рисков позволяет:

1) применять математические модели анализа финансовых потоков на разных стадиях жизненного цикла производства и реализации товаров для формирования количественных оценок, имеющих разную природу возникновения финансовых рисков хозяйствующих субъектов;

2) укреплять финансовые позиции организаций, повышать конкурентоспособность продукции организаций;

3) систематически прогнозировать отпускные цены на выпускаемую продукцию.

Библиографический список

1. Игонина Л.Л. Финансовая система: роль в обеспечении развития реального сектора и социальной сферы // Экономико-правовые аспекты системного социально-экономического обновления России: перспективы посткризисного развития: материалы Междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева, А.С. Молчан. Краснодар, 2013.

2. Калайдин Е.Н. Развитие методологии количественного представления показателя качества жизни населения и качества трудовой жизни // Теория и практика общественного развития. 2012. №4.

3. Спирина С.Г., Калайдин Е.Н. Особенности применения системного подхода к анализу финансовой устойчивости экономических систем // Поиск модели эффективного развития: экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: материалы междунар. науч.-практ. конф. Краснодар, 2013.

4. Яхнеева И.В. Источники неопределенности и рисков // Экономические и социальные науки: прошлое, настоящее и будущее: материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф. М., 2013

5. Supply Chain Resilience2011 URL:

S.G. Spirina, E.N. Kalaidin

MODELING OF FINANCIAL RISK FACTORS OF OPERATIONS OF ECONOMIC SUBJECTS

Abstract. *In this article the methods of analysis of the risks associated with the different stages of the life cycle of the production of goods (services) on the financial stability (stability) of economic entities.*

Key words: *financial sustainability of economic entities, financial risks at different stages of the life cycle.*

УДК 004.738.5:330.342:346.26(470+571)

С.М. Геворкян, М.В. Волкова

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС КАК РАЗВИВАЮЩАЯСЯ ФОРМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация. *В статье дается понятие электронного бизнеса, определяется его роль и место в современной экономике, рассматриваются основные этапы динамично развивающегося электронного бизнеса, а также выделяются ключевые моменты его специфики в России.*

Ключевые слова: *электронный бизнес, электронный рынок, сетевая экономика, интернетизация, бизнес-схемы, интернет-магазин.*

Сегодня новые технологии стали неотъемлемой частью жизни общества. Электронизация и интернетизация имеют место по всему миру, став необходимостью для успешного функционирования любого субъекта экономики. Поэтому неудивительно, что появился новый тип экономической системы – сетевая экономика. Ее главное отличие от предшествующего этапа мировой экономической истории – возникновение качественно новых возможностей передачи и обработки информации внутри субъекта и между субъектами хозяйствования, что в свою очередь обуславливает формирование усовершенствованных рынков и форм предпринимательской деятельности, одним из которых становится электронный бизнес.

Очевидно, что без интернет-технологий существование сетевой экономики в наше время является невозможным. Поэтому следует более подробно остановиться на характеристике электронного бизнеса как новой формы современного предпринимательства.

Обзор существующих подходов к определению данного понятия представляет, на наш взгляд, определенный интерес.

Впервые термин прозвучал в 1997 г. в выступлении бывшего генерального директора IBM Л. Гёрстнера. По мнению Л. Гёрстнера, электронный бизнес (Е-бизнес, И-бизнес, e-Business) – это бизнес-модель, в которой бизнес-процессы, обмен бизнес-информацией и коммерческие транзакции автоматизируются с помощью информационных систем. Значительная часть решений предполагает использование интернет-технологий для передачи данных и предоставления Web-сервисов» [9].

Но это не единственная трактовка данного понятия. Например, в определениях специалистов компании IBM: «Электронный бизнес – это преобразование основных бизнес-процессов при помощи интернет-технологий» [6].

Энциклопедия интернет-бизнеса придерживается следующей трактовки: «Электронный бизнес – это любая деловая активность, использующая возможности глобальных информационных сетей для преобразования внутренних и внешних связей с целью создания прибыли» и т.д. [5].

Таким образом, Интернет стал универсальной деловой средой, соединяющей компании друг с другом и со всей потребительской аудиторией. Доступ к методам электронного бизнеса получили все компании, независимо от их размера и возраста, появляются все новые, более совершенные бизнес-схемы. Уровни использования Интернет простираются от сайта-витрины (информация о своей продукции, приглашение к сотрудничеству) до реализации схем электронной коммерции [7].

В настоящее время существует два основных направления использования Интернета в бизнесе:

– во-первых, как средство коммуникации, источник справочной информации, средство рекламы и маркетинга для ведения хозяйственной деятельности вне электронных сетей;

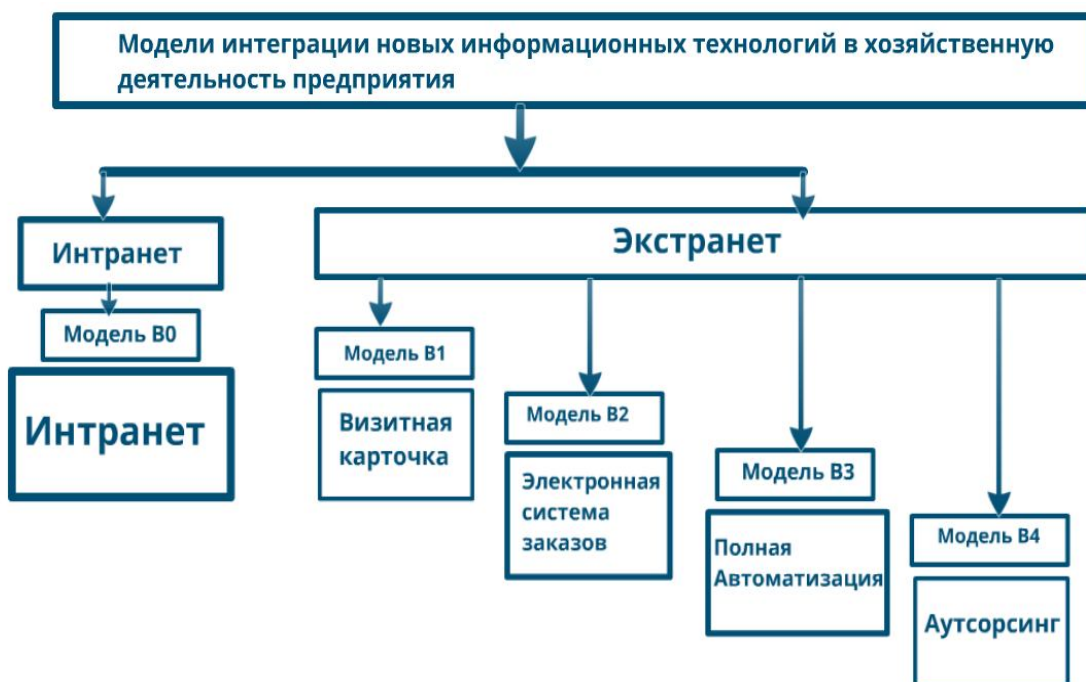
– во-вторых, в качестве инструмента ведения электронного бизнеса, основанного на принципах сетевой экономики.

В зависимости от степени интеграции новых информационных технологий в хозяйственную деятельность предприятия бизнес-модели классифицируют следующим образом (см. рисунок).

1. Модель интранета (модель B0). Интернет используется как инструмент для реализации эффективной системы внутренних коммуникаций на предприятии. Доступ к информационным ресурсам такой системы предоставлен только сотрудникам данного предприятия и защищен от внешнего мира специальными средствами.

2. Модель визитной карточки (модель B1). Прозрачная для партнеров, но закрытая для посторонних система обслуживания работает как визитная карточка или справочник предприятия. Создание такой системы позволяет увеличить эффективность коммуникаций не только во внутреннем пространстве предприятия, но и со стороны внешней среды, сократить время на поиск парт-

неров, осуществлять деятельность вне привязки к локальному рынку или географической территории.



Классификация бизнес-моделей по степени интеграции в электронный бизнес [9]

3. *Модель электронного заказа (модель B2)*. В рамках этой модели технологии Интернета позволяют связать в единую цепочку поставщика – производителя и производителя- потребителя. Пользователем такой электронной системы может быть как корпоративный клиент (взаимодействие business-to-business, B2B), так и конечный потребитель (взаимодействие business-to-consumer, B2C). В рамках данной модели интеграции предприятие имеет собственные электронные площадки либо в межкорпоративном, либо в потребительском секторе.

4. *Модель полной автоматизации (модель B3)*. Такая модель сочетает в себе систему электронного заказа, автоматизацию процесса закупок и продвижение товара к конечному потребителю через собственные электронные магазины. В этой модели используется более сложная схема взаимодействия (business-to-business-to-consumer, B2B2C), которая позволяет всем участникам подобной интерактивной цепи значительно сократить накладные расходы, выигрывая при этом во времени.

5. *Модель аутсорсинга (модель B4)*. Полная автоматизация бизнес-процессов, упрощение схем взаимодействия, расширение возможностей и повышение скорости качества координации работ изменяют структуру функций и конфигурацию предприятия. Применение аутсорсинга ведет к уменьшению оптимального размера предприятия и к сокращению постоянных расходов, что

также является дополнительным источником конкурентных преимуществ и повышает эффективность деятельности предприятия.

В новых моделях бизнеса появляется возможность собирать детальную информацию о каждом клиенте, о спросе и состоянии рынка с помощью интерактивного доступа к информации. Возможность персонального общения с обратной связью делает каждого клиента активным поставщиком информации о своих потребностях. Предприятие персонализирует предлагаемые продукты и услуги, направляя маркетинговые усилия на конкретные группы лиц. В этом случае маркетинговые подсчеты, коммерческий риск снижаются практически до нуля [8].

Таким образом, наличие перечисленных моделей развития электронного бизнеса свидетельствуют о том, что у предприятий есть выбор, насколько эффективно использовать современные технологии и свои ресурсы для достижения наилучших результатов.

В то же время благодаря наличию выбора бизнес-схем появляются различные виды электронного бизнеса, среди которых следует выделить:

- электронные аукционы (сайты обеспечивают инфраструктуру для обмена товарами на базе модели аукциона, в которой цена устанавливается на основании спроса);

- электронные банки (электронный банк позволяет клиентам получать доступ к их счетам и осуществлять различные финансовые операции с помощью любого Web-браузера);

- электронная коммерция (сфера экономики, которая включает все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций);

- электронный маркетинг (комплекс мероприятий маркетинга компании, связанный с применением электронных средств) и др.

Комплексный анализ литературных источников по проблематике современного предпринимательства позволил нам определить основные преимущества электронного бизнеса.

Для производителя это выражается:

- в расширении границ рынка. Даже с небольшим капиталом компания может обслуживать клиентов в глобальном масштабе;

- в ускорении бизнес процессов, что позволяет существенно повысить производительность всех сотрудников компании;

- в снижении издержек получения, обработки и хранения информации (тем самым сокращаются административные расходы);

- в осуществлении компаниями узкой специализации;

- в снижении накладных расходов за счет уменьшения запасов (производство начинается после получения конкретного запроса клиента);

- в повышении оперативности взаимодействия с клиентами, возможности работать одновременно с большим количеством клиентов и параллельного общения с клиентами;

– в расширении возможности партнерств, установлении долгосрочных отношений с поставщиками и клиентами, расширении доступа к информации и т.д.

Для потребителя – это:

– круглосуточное обслуживание в любое удобное для потребителя время, без перерывов и выходных;

– расширение выбора товаров, поставщиков, цены, качества и других параметров;

– возможность сравнения предложений и обмена информацией с другими потребителями;

– равные с жителями крупных городов возможности доступа сельских жителей к товарам, услугам и информации;

– доступ к различным общественным услугам, таким, как образование, и т.д.

Конечно, Россия не может избегать мировых тенденций в экономической жизни общества, так как является важным субъектом глобальной экономики. К тому же с учетом всех привлекательных преимуществ электронного бизнеса естественным является бурное распространение данной формы предпринимательства в нашей стране.

Электронный бизнес в России развивается изо дня в день, постоянно набирая обороты. Но чтобы получить более полную картину его состояния в стране, рассмотрим основные этапы его развития.

Этапы формирования электронного бизнеса представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные этапы развития электронного бизнеса в России

Этапы	Годы	Содержание
1	1998–2000 гг.	Этап зарождения, наиболее бурного развития и самого стремительного увеличения числа интернет-магазинов.
2	2000–2001 гг.	Этап резкого снижения темпов развития электронного бизнеса в России.
3	2001–2007 гг.	Этап становления и планомерного развития как интернет-технологий, так и электронного бизнеса в целом.
4	2008–2010 гг.	Этап глобального финансового кризиса и снижения темпов развития электронного бизнеса в России.
5	С 2010 г. – по н.в.	Этап «выздоровления» после экономического спада, наблюдаются как количественные, так и качественные сдвиги.

Этапы, отраженные в таблице 1, несколько упрощенно характеризуют указанный процесс. В реальной действительности можно выделить эти стадии в чистом виде и выявить только определенные тенденции развития.

1. *Период с 1998 по 2000 г.* – этап зарождения, наиболее бурного развития и самого стремительного увеличения числа интернет-магазинов. Он характеризуется максимальными значениями темпов прироста (98,99 % – 1999 г., 43,17 % – 2000 г.). Наивысший прирост был достигнут в 1999 г. и объяснялся открывающимися перспективами молодой отрасли электронного бизнеса, притоком инвестиций после дефолта 1998 г. и стремлением предпринимателей получить максимальную прибыль от новых интернет-проектов.

2. *Период с 2000 по 2001 г.* – этап резкого снижения темпов развития электронного бизнеса в России (7,65 %), что объяснялось высокой зависимостью конъюнктуры российского рынка от ситуации в мире, особенно от ситуации с индексом NASDAQ.

3. *Период с 2001 по 2007 г.* – этап становления и планомерного развития как интернет-технологий, так и электронного бизнеса в целом. Российские предприниматели торопились занять свое место в Сети и смело открывали новые магазины на собственные и привлеченные средства, чем и объясняются высокие темпы прироста интернет-магазинов в России в 2001 г. (19,91 %) и 16,84 % в среднем за 2001–2007 гг. Первых инвесторов привлекали колоссальные перспективы начинающих интернет-компаний.

4. *Период с 2008 по 2010 г.* – этап глобального финансового кризиса и снижения темпов развития электронного бизнеса в России. Финансовый кризис 2008 г., а именно кризис ликвидности, затронул только часть отрасли электронного бизнеса. Больше всех пострадали онлайн-магазины, активно использующие заемные средства, реализующие дорогостоящие товары и имеющие значительную долю корпоративных клиентов [1].

5. *Электронный бизнес в России на современном этапе (2010–2013 гг.)* выздоравливает после экономического спада, восстановление проходит планомерно. В его развитии наблюдаются как количественные, так и качественные сдвиги. Так, по данным DataInsight, в 2012 г. оборот электронной торговли в России увеличился почти на треть относительно 2011 г. и достиг 405 млрд р.

Существует тенденция, что за год в России закрываются порядка 10 % интернет-магазинов, но вместо них открываются 20–30 % новых. На 2012 г. в России насчитывалось примерно 33 тыс. интернет-магазинов, большая часть из которых находится в регионах страны. К концу 2013 г., по прогнозам, количество таких магазинов должно достигнуть 39 тыс. [5; 6].

По отдельным товарным группам картина на 2012 г. сложилась следующая. Через Интернет продавалось около 44 % бытовой техники и электроники от всех продаж, далее следовали одежда и обувь, автозапчасти, по 13 % и 10 % соответственно. Замыкают список продаж в онлайн-книги и диски, а также продукты питания – по 3 % каждый товар (таблица 2).

Процентное соотношение продаваемых товаров Рунете [10]

<i>Материальные товары (2012 г.)</i>	Объем продаж, %
1. Электроника и техника	44%
2. Одежда и обувь	13%
3. Автозапчасти	10%
4. Товары для дома и мебель	7%
5. Товары для детей	5%
6. Косметика и парфюмерия	4%
7. Книги и диски	3%
8. Продукты питания	3%
9. Прочее	11%

Аналитики Morgan Stanley назвали и лидера российского электронного рынка – им стал популярный интернет-магазин Ozon. Так, например, выручка интернет-ритейлера в первом полугодии 2012 г. выросла на 91 % по отношению к аналогичному периоду 2011 г. и составила 232 млн дол. С учетом стремительного роста продаж, по прогнозам экспертов, к 2014 г. выручка интернет-гиганта может вырасти до 1 млрд дол. [4].

Однако несмотря на неплохие показатели продаж, темпы роста рынка электронной торговли все же опустились ниже 30 % в год. Это произошло в основном из-за отсутствия новых сегментов – «локомотивов» [10].

Если же говорить о дальнейшем развитии электронного бизнеса в России, то по прогнозу Фонда общественного мнения (ФОМ) российская пользовательская аудитория зимой 2013 г. составит 60 % населения страны, а к лету 2014 г. – 66,6% (74,7 млн чел.). При этом более 50 % прироста в возрастной категории, по мнению аналитиков ФОМ, составят лица старше 35 лет и наибольший прирост пользовательской аудитории ожидается в городах с населением менее 1 млн чел.

Это приведет к тому, что оборот электронной торговли в 2013 г. достигнет отметки в 480 млрд р. По данным Yau.ru, российский рынок электронной коммерции будет увеличиваться в год на 21,37 % до 2015 г. А, например, по прогнозам BCG (The Boston Consulting Group) к 2015 г. интернет-экономика России составит 2,6 % ВВП (в отличие от 2009 г. – 1,6 %) [2].

Однако несмотря на указанные преимущества, электронному бизнесу на современном этапе развития экономики и общества требуется преодолеть целый ряд социально-экономических, технических, юридических и политических проблем. Среди них:

1. Несовершенство нормативно-правовой базы электронного бизнеса и порождаемого им документооборота.

2. Неопределенность правового режима финансовой, коммерческой и другой информации, размещаемой или передаваемой в интересах электронного бизнеса.

3. Технические проблемы, связанные со спецификой интернет-среды, не зависящие от государственных границ, спама и IP-адресов.

4. Слабое регулирование авторских и иных прав на объекты интеллектуальной собственности.

5. Недостаточно высокая защита персональных данных участников сделок в электронном бизнесе.

6. Несовершенная база обеспечения информационной безопасности.

7. Дисбаланс технологического и экономического развития между столицей и регионами.

8. Низкий уровень готовности населения к повседневному использованию средств ИКТ и т.д. [3].

В сложившихся на данный момент условиях, на наш взгляд, необходимо уделять должное внимание формированию и усовершенствованию платежных электронных систем. Не менее актуальны прогнозы развития и привлечения потенциальной аудитории, правовые аспекты электронных коммерческих взаимоотношений, насущные практические проблемы бизнеса и предпринимательской логистики.

Острыми являются вопросы повышения эффективности поискового продвижения, рынка труда IT отрасли и торговли. Необходим быстрый поиск новых уникальных идей и форм ведения бизнеса. Также нужно максимально задействовать инновации и высокие технологии: консультации онлайн, мобильные и нетрадиционные способы маркетинга в сети и т.д.

И, наконец, пока остается открытым вопрос льгот для ведения электронного бизнеса по западным образцам. Однако предполагаемое их введение могло бы значительно ускорить развитие электронного бизнеса и явно обозначило бы позитивную позицию правительства и президента в развитии высокотехнологичного бизнеса в России на массовом уровне.

По прогнозам специалистов, при успешной реализации всех поставленных задач объемы электронного бизнеса в России достигнут европейских показателей уже через пять лет. А в ближайшие годы все участники отечественного бизнес-процесса станут, так или иначе, пользоваться возможностями и технологиями Всемирной паутины, а значит, полноценно вольются в электронную экономику.

Таким образом, все перечисленное позволяет констатировать, что эволюционирование экономики привело к созданию принципиально нового вида предпринимательства, т.е. электронного бизнеса. Он получает широкое распространение по всему миру, в том числе и в России. И вопреки очевидным существующим факторам, сдерживающим его развитие в нашей стране, электронный бизнес является перспективной быстроразвивающейся отраслью экономики, сочетающей в себе достоинства прошлого и многообещающие инновации будущего. Сеть находится вне времени, языков и расстояний, электронный бизнес глобален, на него не влияет ни география, ни национальная принадлежность, ни масштабы партнеров.

Библиографический список

1. Беспалов А.А. История развития электронного бизнеса в России. URL: http://finbiz.spb.ru/download/2_2011/bespalov.pdf.
2. Зайцева Г.Е. Тенденции развития современного рынка электронной торговли // Управление экономическими системами. 2012. № 12.
3. Логистика. Отраслевой портал. «Электронный бизнес» и наше будущее. URL: http://www.logistics.ru/9/22/i20_3025.htm.
4. Предприниматель.ру. Практика создания и успешной работы интернет-магазина. Проблемы и особенности роста интернет-торговли в России. URL: http://predprinimatel.ru/practice/perspective/problems_i_osobennosti_rosta_internet-torgovli_v_rossii.
5. Сайт цифровых учеб.-метод. материалов ВГУЭС. Исследование рынка и маркетинг в Интернете. URL: http://abc.vvsu.ru/Books/inform_tehnolog/page0022.asp.
6. Сидорова О.В. Развитие сетевых форм экономических отношений // Проблемы современной экономики. 2010. № 3 (35).
7. Финансы: теория и практика. Особенности электронного рынка. URL: <http://www.financetheory.ru/fins-729-1.html>.
8. Экономическая история мира: в 6 т. / под ред. М. В. Конотопова. М., 2008. Т. 6.
9. Электронная экономика. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
10. SlidesharePresentyourself. Российский рынок электронной торговли: цифры роста. URL: http://www.slideshare.net/Data_Insight/ss-14357620.

S.M. Gevorkyan, M.V. Volkova

ELECTRONIC BUSINESS AS EMERGING BUSINESS FORM IN RUSSIA

Abstract. This article presents the concept of e-business, determines its place and role in modern economy, considers the basic steps of rapidly developing e-business, as well as highlights the key points of its specificity in Russia.

Keywords: e-business, e-market, network economy, internetization, business schemes, online shop.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЛОКАЛЬНЫХ СЕТЕЙ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИЙ

***Аннотация.** В предложенной статье рассматриваются вопросы оптимального применения локальных сетей для упрощения работы организаций; методы защиты информации.*

***Ключевые слова:** локальные вычислительные сети, ИТ-консалтинговые услуги, физические среды, оптимизация, защита информации.*

Практически на любом предприятии остро стоит проблема оптимизации работы, уменьшения количества выполнения «ненужных» функций и обеспечения безопасности информации. В настоящем исследовании будет рассмотрено применение ИТ-консалтинга для оптимального построения информационной структуры компании и обеспечения безопасной передачи, хранения и изменения информации.

Цель исследования – изучение существующих видов локальных сетей, их оптимальное применение на различных предприятиях с помощью ИТ-консалтинговых услуг, рассмотрение способов защиты информации и их применение.

Начиная с 1970-х гг. информационное общество начало развиваться в огромных масштабах, вместе с ним развивался и бизнес Компаний, существующих на рынке. С появлением персональных компьютеров появилась потребность в организации системы передачи данных. Так началом появления системы передачи данных можно считать 1969 г., осуществлялась она при помощи протокола TCP/IP (Transmission Control Protocol/Internet Protocol), который является набором протоколов, часть этого набора IP обеспечивает обмен датаграммами между узлами сети и обеспечивает связь между двумя узлами с гарантированной доставкой сообщений. Для правильной и, следовательно, полной и безошибочной передачи данных необходимо придерживаться согласованных и установленных правил. Все они оговариваются в протоколе передачи данных. Протокол передачи данных требует следующей информации:

– синхронизация – механизм распознавания начала блока данных и его конца;

– инициализация – установление соединения между взаимодействующими партнерами;

- блокирование – способствует разбиению передаваемой информации на блоки данных строго определенной максимальной длины (включая опознавательные знаки начала блока и его конца);
- адресация обеспечивает идентификацию различного используемого оборудования данных;
- обнаружение ошибок – установка битов четности и, следовательно, вычисление контрольных битов;
- нумерации блоков позволяет установить ошибочно передаваемую или потерявшуюся информацию;
- управление потоком данных служит для распределения и синхронизации информационных потоков;
- методы восстановления. После прерывания процесса передачи данных используют методы восстановления, чтобы вернуться к определенному положению для повторной передачи информации;
- разрешение доступа. Распределение, контроль и управление ограничениями доступа к данным вменяются в обязанность пункта разрешения доступа (например, «только передача» или «только прием»).

В настоящее время протокол TCP/IP используется как в локальных вычислительных сетях (ЛВС), так и в сети Internet. Применение компьютерных сетей является основой информационной системы любой организации. Так, в настоящее время для передачи информации в рамках одной или множества организаций применяются локальные сети, представляющие собой коммуникационную систему, позволяющую совместно использовать ресурсы компьютеров, подключенных к сети, таких, как принтеры, плоттеры, диски, модемы, приводы CD-ROM и другие периферийные устройства.

Существуют локальные вычислительные сети, корпоративные вычислительные сети, территориальные и глобальная сеть Internet.

Локальной вычислительной называется сеть (LAN – Local Area Network), которая покрывает небольшую зону, обычно в пределах удаленности станций не более чем на несколько десятков или сотен метров друг от друга, реже на 1–2 км. Корпоративные сети используют в масштабе организации как совокупность связанных между собой ЛВС, охватывающих территорию, на которой размещена одна организация в одном или нескольких близко расположенных зданиях. Территориальные сети охватывают значительное географическое пространство. Среди территориальных сетей выделяют региональные сети и глобальные, имеющие соответственно региональные или глобальные масштабы.

Преимуществами применения компьютерных сетей является возможность значительно повысить производительность труда, экономить средства и время индивидуальных пользователей. Локальные сети позволяют осуществлять управление ресурсами предприятия, сотрудникам получать доступ ко всем устройствам, файлам, базам данных вне зависимости от физического места их

расположения; повышать надежность функционирования предприятия за счет оперативности управления и использования имеющихся ресурсов; сокращать затраты на функционирование предприятия – один принтер, один факс на несколько сотрудников; повышать экономическую эффективность за счет гибкой организации работы информационных систем; служат в качестве средств общения и связи (телеконсультации и конференции, оперативность принятия решений); позволяют обучать персонал, повышать уровень его знаний (дистанционное обучение).

Для грамотного выбора, построения и организации информационной структуры компании наиболее оптимальным решением является привлечение профессиональных ИТ-консультантов. Зачастую возможности и ресурсы компании просто не позволяют держать в своем штате профессиональных ИТ-специалистов с опытом построения и организации компьютерных сетей и, как правило, такие сотрудники нужны на начальных этапах построения и организации бизнеса, далее их услуги не требуются на постоянной основе. Поэтому при проектировании локальных сетей нужно учитывать все возможные нюансы строительства и эксплуатации, возможность будущего масштабирования и расширения компании. Применение ИТ-консалтинга – один из аспектов оптимизации работы компании, так как затраты будут идти только на первоначальные периоды работы, после выполнения своих обязательств ИТ-фирмами компании не нужно дополнительно нанимать ИТ-сотрудника, плюс грамотно построенная и организованная ИТ-инфраструктура в последующем позволит спокойно и безболезненно наращивать долю компании на рынке за счет хорошей масштабируемости. Под масштабируемостью понимается возможность наращивания дополнительных ресурсов без структурных изменений центрального узла системы. В системе с плохой масштабируемостью добавление ресурсов приводит лишь к незначительному повышению производительности, а с некоторого «порогового» момента добавление ресурсов не даёт никакого полезного эффекта. Более подробно рассмотрим возможности ИТ-консалтинга как ключевого и наиболее эффективного инструмента оптимизации работы компании. Под ИТ-консалтингом следует понимать проектно-ориентированную деятельность, связанную с информационной поддержкой бизнес-процессов, позволяющая дать независимую экспертную оценку эффективности использования информационных технологий.

Можно выделить следующие преимущества консалтинговых услуг в области информационных технологий:

- профессионализм команды консультантов, наличие специалистов, имеющих опыт работы в разных отраслях и с несколькими системами, которые могут дать полезные рекомендации заказчику;
- понимание особенностей и рисков сложных длительных проектов, на которых внедряется несколько систем на большом количестве рабочих мест;

– помощь в выборе программных, аппаратных средств, которые наилучшим образом будут подходить для конкретных условий работы. Немаловажное значение имеет и выбор поставщика оборудования и программных продуктов – всегда лучше спросить совета у профессионала перед тем, как потратить внушительную сумму;

– возможность организации более эффективной работы существующего ИТ-отдела компании;

– качественный контроль за работой ИТ-инфраструктуры;

– своевременный подбор, обучение и замена технических специалистов;

– возможность получения исчерпывающих консультаций по вопросам настройки, обслуживания и ремонта оборудования и ПО;

– глубокий анализ перспектив развития информационной системы предприятия;

– всесторонняя информационно-техническая поддержка компании.

Данные и многие другие аспекты работы консалтинговых фирм, специализирующихся на ИТ-услугах, положительным образом сказываются и на производительности труда персонала, и на прибыли от бизнес-проекта в целом.

Так, одним из решений в рамках построения оптимально эффективной структуры может являться VDI (Virtual Desktop Infrastructure) – технология, позволяющая создавать виртуальную ИТ-инфраструктуру и разворачивать полноценные рабочие места на базе одного сервера, на котором работает множество виртуальных машин.

Виртуальные ПК, с которыми работают пользователи, ничем не отличаются от обычных персональных компьютеров. Однако технология VDI позволяет держать всю необходимую для работы информацию под рукой в любом месте, где есть доступ к Интернету. Удалённая работа становится очень простой и комфортной. Вся информация из виртуального компьютера хранится в специальных дата-центрах.

Это обеспечивает её гарантированную защиту от потери (все данные проходят процедуру автоматического резервного копирования), случайного или преднамеренного удаления, а также от доступа к ней посторонних лиц.

Технология VDI позволяет развернуть свое рабочее место и получить доступ ко всей информации не только с ПК, но и ноутбука, смартфона или другого авторизованного устройства.

Сильные стороны технологии VDI:

– универсальность использования;

– безопасность и защита информации от потери и доступа к ней посторонних лиц;

– возможность централизованного управления и контроля;

– гибкость;

– экономия временных и денежных ресурсов на обслуживании традиционных компьютеров.

Недостатки VDI:

- неизбежные инвестиции на начальном этапе (закупка и настройка оборудования, программного обеспечения, сети и т.д.);
- возможны трудности в работе для удалённых пользователей при запуске объёмных приложений с большим количеством мультимедийных элементов;
- зависимость от Интернета (в дополнение – сопутствующий рост трафика).

Понимая, что любой компании со средним либо большим штатом сотрудников, работающим на ПК, необходима максимально эффективная пропускная способность для передачи, обработки данных, с которыми они работают на ежедневной основе. Поэтому используемые в компании сети должны обладать максимальной пропускной способностью. От выбора среды передачи данных напрямую зависит пропускная способность и безопасность передачи информации по сети. В настоящее время можно выбрать фиксированные, традиционные сети или же беспроводные ЛВС.

Рассмотрим различные физические среды, по которым передается информация:

- витая пара;
- многожильный кабель;
- коаксиальный кабель;
- волоконно-оптический кабель;
- радиоканал;
- инфракрасный канал;
- микроволновый канал.

При выборе типа физической среды учитывают следующие показатели:

- стоимость монтажа и обслуживания;
- скорость передачи информации;
- ограничения на величину расстояния передачи информации без дополнительных усилителей;
- безопасность передачи данных.

Главная проблема заключается в одновременном обеспечении этих показателей. Например, наивысшая скорость передачи данных ограничена максимально возможным расстоянием передачи данных, при котором еще обеспечивается требуемый уровень защиты данных. Проблема выбора скорости передачи данных между связываемыми локальными сетями актуальна всегда. Поскольку ежемесячная плата за цифровой канал обычно пропорциональна скорости передачи, завышение необходимой пропускной способности ведет к непроизводительным расходам средств, поэтому при выборе скорости передачи данных необходимо учитывать зависимости между интенсивностью трафика по глобальной сети и пропускной способностью каналов связи. Также следует учитывать тот факт, что легкая наращиваемость и простота расширения кабельной системы влияют на ее стоимость.

Рассмотрев различные типы физических сред, следует учитывать тот фактор, что многие, особенно крупные, компании имеют на отдаленном расстоянии филиалы, дивизионы и прочие структуры, с которыми также на постоянной основе необходимо поддерживать связь, в данном случае можно прибегнуть к глобальной сети Internet, но из-за низкого уровня безопасности данный способ наименее предпочтителен для использования. В зависимости от целей, задач, используемых сервисов и приложений существуют различные решения для проектирования ЛВС.

Чтобы применить оптимальный тип соединения при различных организационных структурах компаний, можно также прибегнуть к помощи ИТ-специалистов, которые, изучив инфраструктуру и требования заказчика, подберут наиболее эффективный тип соединения.

При наличии отдаленных структур в компании можно арендовать канал связи у интернет-провайдера, что обеспечит сокращение сроков реализации проекта и сократит затраты компании на установку собственных каналов связи или воспользоваться новейшими эффективными решениями в области информационных технологий, такими, как облачные решения – предполагают распределенную и удаленную обработку и хранение данных.

Облачные технологии – это технологии обработки данных, в которых компьютерные ресурсы предоставляются интернет-пользователю как онлайн-сервис.

Выделяется несколько моделей предоставления услуг:

- инфраструктура как услуга (IaaS). Как правило, модель IaaS подразумевает предоставление виртуального сервера, хранилища, сетевой инфраструктуры;

- платформа как услуга (PaaS). Предоставление доступа к программной платформе. Пользователи могут создавать и размещать собственные приложения на базе данной платформы, они имеют доступ к управлению ресурсами более низкого уровня (операционная система, хранилища данных и т.д.);

- ПО как услуга (SaaS). Предоставление программного обеспечения. В данной модели пользователи получают доступ только к функционалу необходимого ПО через сеть. Согласно SaaS-концепции вы платите не единовременно, покупая продукт, а как бы берете его в аренду. Огромное преимущество – использование только тех функций, которые нужны компании, соответственно оплата осуществляется только за использованные функции ПО.

Благодаря применению облачных решений компании могут получить максимально интересующую их масштабируемость, подобрать то количество объемов необходимых ресурсов и функций ПО, которые нужны им в настоящее время.

Одной из приоритетных ценностей компаний, как уже было ранее обозначено, является безопасность информации. Поэтому руководства

компаний на постоянной основе должны поддерживать и актуализировать политику безопасности информации.

Политика должна устанавливать:

- значение информации – позицию руководства по вопросу ценности информации;
- ответственность – кто отвечает за защиту информации в ЛВС;
- обязательство – обязательства организации по защите информации и ЛВС;
- область применения – что включается в состав ЛВС и каких ее частей, если таковые имеются, политика не касается.

Способы защиты информации – это совокупность приемов и средств, обеспечивающих конфиденциальность, целостность, полноту и доступность информации, и противодействие внутренним и внешним угрозам. Каждому виду угроз присущи свои специфические способы и средства. Существует два основных вида угроз компьютерной информации:

- нарушение конфиденциальности информации, т.е. несанкционированное ознакомление с ней;
- нарушение целостности информации, т.е. ее несанкционированная модификация.

Соответственно угрозам существует два основных метода противостояния им:

- шифрование информации для обеспечения ее конфиденциальности;
- применение электронной цифровой подписи (ЭЦП) для обеспечения ее целостности.

Данные методы являются криптографическими и служат для защиты информации – это специальные методы шифрования, кодирования или иного преобразования информации, в результате которого ее содержание становится недоступным без предъявления ключа криптограммы и обратного преобразования.

Криптографический метод защиты, безусловно, самый надежный метод защиты, так как охраняется непосредственно сама информация, а не доступ к ней (например, зашифрованный файл нельзя прочесть даже в случае кражи носителя).

Данный метод защиты реализуется в виде программ или пакетов программ.

Шифрование – преобразовательный процесс: исходный текст, который носит название открытого текста, заменяется зашифрованным текстом, дешифрование – обратный шифрованию процесс. На основе ключа зашифрованный текст преобразуется в исходный. Существуют два вида шифрования:

- симметричное шифрование;
- асимметричное шифрование.

В алгоритмах симметричного шифрования используется один и тот же ключ шифрования как для зашифрования, так и для расшифрования сообщения.

Таким образом, задача обеспечения конфиденциальности электронных документов сводится к обеспечению конфиденциальности ключа шифрования, что сделать несравнимо проще. Симметричное шифрование неудобно именно тем, что перед началом обмена зашифрованными данными необходимо обменяться секретными ключами со всеми адресатами. Передача секретного ключа не может быть осуществлена по общедоступным каналам связи, идеальный способ – лично в руки.

Электронная цифровая подпись. Системой электронной подписи называется присоединяемое к тексту его криптографическое преобразование, которое позволяет при получении текста другим пользователем проверить авторство и подлинность сообщения.

Помимо защиты от несанкционированной модификации ЭЦП позволяет также установить авторство подписанного электронного документа. Секретный ключ ЭЦП является тем самым уникальным элементом, без знания которого невозможно подделать ЭЦП его владельца.

Функции хэширования. В качестве исходного значения для вычисления ЭЦП берется не сам электронный документ, а его хэш. Хэш представляет собой последовательность (большое число) фиксированной длины, однозначно соответствующую исходному тексту. Хеширование применяется для построения ассоциативных массивов, поиска дубликатов в сериях наборов данных, построения достаточно уникальных идентификаторов для наборов данных, контрольное суммирование с целью обнаружения случайных или намеренных ошибок при хранении или передаче, для хранения паролей в системах защиты (в этом случае доступ к области памяти, где находятся пароли, не позволяет восстановить сам пароль), при выработке электронной подписи (на практике часто подписывается не само сообщение, а его хэш-образ). Хэш-функцией называется односторонняя функция, предназначенная для получения дайджеста или «отпечатков пальцев» файла, сообщения или некоторого блока данных.

Комплексный метод защиты. Для одновременной защиты целостности и конфиденциальности данных следует использовать ЭЦП и шифрование в комплексе. Существует алгоритм Диффи-Хеллмана, позволяющий, кроме того, использовать одни и те же ключи для ЭЦП и симметричного шифрования.

Как бы ни были сложны и надежны криптографические системы – их слабое место при практической реализации – проблема распределения ключей. Для того чтобы был возможен обмен конфиденциальной информацией между двумя субъектами ИС, ключ должен быть сгенерирован одним из них, а затем каким-то образом опять же в конфиденциальном порядке передан другому. Т.е. в общем случае для передачи ключа опять же требуется использование какой-то криптосистемы. Для решения этой проблемы на основе результатов, полученных классической и современной алгеброй, были предложены системы

с открытым ключом. Суть их состоит в том, что каждым адресатом ИС генерируются два ключа, связанные между собой по определенному правилу. Один ключ объявляется открытым, а другой – закрытым. Открытый ключ публикуется и доступен любому, кто желает послать сообщение адресату. Секретный ключ сохраняется в тайне. Исходный текст шифруется открытым ключом адресата и передается ему. Зашифрованный текст в принципе не может быть расшифрован тем же открытым ключом. Дешифрование сообщения возможно только с использованием закрытого ключа, который известен только самому адресату.

Для защиты данных можно также использовать идентификацию и аутентификацию. Идентификацию и аутентификацию можно считать основой программно-технических средств безопасности. Идентификация и аутентификация – это первая линия обороны, «проходная» информационного пространства организации.

Идентификация позволяет субъекту-пользователю или процессу, действующему от имени определенного пользователя, назвать себя, сообщив свое имя. Посредством аутентификации вторая сторона убеждается, что субъект действительно тот, за кого себя выдает. В качестве синонима слова «аутентификация» иногда используют сочетание «проверка подлинности».

Субъект может подтвердить свою подлинность, если предъявит по крайней мере одну из следующих сущностей:

- нечто, что он знает: пароль, личный идентификационный номер, криптографический ключ и т.п.;

- нечто, чем он владеет: личная карточка или иное устройство аналогичного назначения;

- нечто, что является частью его самого: голос, отпечатки пальцев и т.п., т. е. свои биометрические характеристики;

- нечто, ассоциированное с ним, например координаты.

Перечисленные меры целесообразно применять всегда, даже если наряду с паролями используются другие методы аутентификации, основанные, например, на применении токенов.

Токен – это предмет или устройство, владение которым подтверждает подлинность пользователя. Различают токены с памятью (пассивные, которые только хранят, но не обрабатывают информацию) и интеллектуальные токены (активные).

Самая распространенная разновидность токенов с памятью – карточки с магнитной полосой. Для использования подобных токенов необходимо устройство чтения, снабженное также клавиатурой и процессором. Обычно пользователь набирает на этой клавиатуре личный идентификационный номер, после чего процессор проверяет его совпадение с тем, что записано на карточке, а также подлинность самой карточки. Таким образом, здесь фактически применяется комбинация двух способов защиты, что существенно затрудняет действия злоумышленника.

Для оптимального использования информационных ресурсов компании необходимо разграничивать права доступа сотрудникам, что поможет обеспечить защиту информации и сэкономить ресурсы. Средства управления доступом позволяют специфицировать и контролировать действия, которые субъекты – пользователи и процессы могут выполнять над объектами – информацией и другими компьютерными ресурсами. Простой пример реализации таких прав доступа – какой-то пользователь (субъект), вошедший в информационную систему, получил право доступа на чтение информации с какого-то диска (объект), право доступа на модификацию данных в каком-то каталоге (объект) и отсутствие всяких прав доступа к остальным ресурсам информационной системы.

Следует учесть, что все описанные методы защиты информации должны быть грамотно реализованы. Сильнейший алгоритм шифрования не сможет обеспечить защиту информации, если злоумышленник может легко получить доступ к секретным ключам или подменить ключ-сертификат. Степень защиты, обеспечиваемой какой-либо системой, эквивалентна защищенности наиболее слабого участка системы. Цель грамотного разработчика системы защиты – обеспечить отсутствие обходных путей. Цель грамотного пользователя системы защиты – не понижать степень защищенности системы.

Библиографический список

1. Брассар Ж. Современная криптология. М., 1999.
2. Об информации, информатизации и защите информации. Федеральный закон от 20 февраля 1995 г. № 24-ФЗ.
3. Панасенко С. Защита электронных документов: целостность и конфиденциальность // Банки и технологии. 2000. №4.
4. Петров А.А. Компьютерная безопасность: криптографические методы защиты. М., 2000.
5. Правовая информатика и управление в сфере предпринимательства. Учебное пособие. М., 1998.
6. Романец Ю.В., Тимофеев П.А., Шаньгин В.Ф. Защита информации в современных компьютерных системах. М., 1999.
7. Савельев А. Я. Основы информатики: учеб. для вузов. М., 2001 .

Y.R. Davletshina, E.N. Kalaidin

LOCAL NETWORK RESEARCH AND APPLYING FOR ENTERPRISE WORK OPTIMISATION

***Abstract.** The present article deals with the optimal applying of local networks to facilitate the work of the organizations and the methods of information protection.*

***Key words:** local area networks, physical media, optimization, protection of information.*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ДЕТСКОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В СРЕДНЕЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ШКОЛЕ

Аннотация. В статье рассмотрены методы моделирования организации инновационного детского самоуправления в средней образовательной школе.

Ключевые слова: организация детского самоуправления в средней образовательной школе, детская групповая деятельность, модели инновационного самоуправления.

Методические основы инноваций были заложены еще классической политэкономией и в дальнейшем получили развитие в различных направлениях экономических теорий. Так, некоторые аспекты экономических инноваций были рассмотрены в работе А. Смита при исследовании им роста доходов населения [4, с. 74]. Инновации становятся стратегическим фактором экономического роста, влияют на структуру общественного производства, стабилизируют социальную ситуацию в стране [3, с. 47].

По статистическим данным Всероссийской переписи населения, проходившей в октябре 2010 г., на территории муниципального образования город Краснодар проживает более 212 тыс. молодых людей в возрасте от 14 до 30 лет. Уровни эффективного участия молодежи в жизни города и страны варьируют от манипуляций и символического присутствия до осуществления полноценных программ, которые разрабатываются и осуществляются самой молодежью.

В детском возрасте в системе человеческих интерперсональных связей происходит активный процесс становления личности, а межличностные отношения представляют собой наиболее эффективное средство управления развитием личности. В социально-психологически зрелых группах и коллективах, т.е. в таких объединениях детей, которые заняты какой-либо серьезной совместной деятельностью, существуют два основных вида отношений: деловые и личные. Их развитие и функционирование оказывает преимущественное влияние на формирование деловых и личных качеств ребенка, и первый педагогически важный вывод, который может быть сделан на основе констатации этого факта, заключается в необходимости параллельного развития в детских группах и коллективах как деловых, так и личных взаимоотношений их участников. Поэтому с 2007 г. в виде первых шагов к молодежному самоуправлению в г. Краснодаре был создан молодежный совет на общественных началах при главе МО город Краснодар, в который на конкурсной основе вошли 20 молодых людей, представивших наиболее интересные и реалистичные проекты. Потребность систематизации работы в сфере ученического, т.е. школьного, самоуправления

привела к созданию в 2008 г. первого ученического совета МО город Краснодар.

К деловым отношениям в группах детей можно отнести те, которые складываются в игре, учении и труде – основных видах совместной деятельности детей. Сюда входят руководство, подчинение, распределение обязанностей, координация действий, составление планов и программ их обсуждение и реализация, подведение итогов, оказание взаимопомощи и др. В каждом подвиде деловых отношений формируется и развивается то или иное социально полезное личное качество или группа таких качеств. Например, включение ребенка в руководство детским коллективом способствует становлению у него практического интеллекта и ответственности, более глубокого понимания интересов других людей и умения учитывать их на практике. Выполнение в группе роли подчиненного развивает у ребенка дисциплинированность, а личное участие в распределении обязанностей формирует у него более широкий взгляд на проблему деловых связей и отношений людей, тренирует наблюдательность и память.

Руководство товарищами по группе с целью координации их усилий развивает у ребенка оперативность и гибкость мышления. Составление планов и программ совместной деятельности, их обсуждение и подведение итогов побуждают детей к совершенствованию коммуникативных умений и навыков, в том числе умения слушать, понимать, излагать свои мысли, доказывать, сотрудничать, идти на компромисс. В управлении деловыми взаимоотношениями детей имеются определенные возрастные особенности. Отметим некоторые из них. В дошкольном возрасте все деловые отношения и условия их развития должны быть представлены для детей в наглядно-действенной или наглядно-образной форме, так как более высокий уровень интеллектуального развития им еще не доступен. Это не исключает возможности использования взрослым словесных воздействий при руководстве деятельностью детей.

Вместе с детьми ему следует разработать два или три простейших плана, по которым в дальнейшем будет разворачиваться их совместная деятельность. Переходить к самостоятельному планированию дети могут к концу младшего школьного возраста, причем не только в игре и труде. Нравственные основы детских взаимоотношений с возрастом развиваются. Логика их преобразования может быть описана в русле концепции развития детской морали, по Л. Колбергу. На начальном этапе морального развития ребенка, которому свойственна так называемая доконвенциональная мораль, нормы и правила поведения детям должны разъясняться. Необходимо добиваться того, чтобы сами дети в конечном счете научились давать нравственные объяснения своим поступкам, и всего этого вполне можно достичь в возрасте от 2–3 до 4–5 лет.

В возрасте старшего дошкольного и младшего школьного возраста допустимо переходить к построению межличностных отношений на базе конвенциональной морали, т.е. к уяснению того, от мнений отдельных людей и обязательны для всех. Развитие детской морали можно ускорить при правильно организованном руководстве их личными взаимоотношениями в подростковом

возрасте. Положительную роль могли бы сыграть уроки нравственности [1, с. 566].

Организация детской групповой деятельности должна быть таковой, чтобы объективно создавать оптимальные условия для научения и воспитания личности, для приобретения ею положительных качеств. Рассмотрим необходимые условия для совместной деятельности детей:

1) обеспечение каждому члену детской группы или коллектива возможности для активного участия во всех ее делах;

2) получение богатого опыта общения и совместной деятельности в группах;

3) использование в группах таких норм и правил взаимодействия, которые интересы личностного развития детей ставят на первый план;

4) воссоздание в практической деятельности групп той социальной реальности, с которой, став взрослыми, они обязательно столкнутся;

5) выявление задатков ребенка и их развитие.

Понятие «инновация» означает новшество, новизну, изменения. Применительно к педагогическому процессу инновация означает введение нового в цели, содержание, методы и формы обучения и воспитания, организацию совместной деятельности учителя и учащегося. При реализации проектов школьного самоуправления, в процессе обучения особая нагрузка ложится на память. В средней образовательной школе организация самостоятельной работы должна строиться на тесной взаимосвязи учебной, научно-исследовательской, внеучебной деятельности школы. Контроль и координацию воспитательной работы в школе осуществляет директор на основании своих должностных обязанностей.

Принципами, ориентирующими воспитание школьника на развитие социально активной, образованной, нравственно и физически здоровой личности в современных условиях, для всех участников учебно-воспитательного процесса в школе являются: гуманизм, культура, толерантность, эффективность социального взаимодействия, предполагающая осуществление воспитания в коллективах различного типа, вариативность. В рамках школьного самоуправления во многих школах Российской Федерации, в том числе в Краснодарском крае, Ростовской и Читинской области, а также в других краевых и областных центрах, созданы школьные профсоюзные комитеты, школьные комитеты самоуправления и др. Применение компьютерных технологий с использованием прямой IPTV-трансляции для распространения опыта школьного самоуправления становится положительным примером для других общеобразовательных организаций [6].

В качестве модели оптимального доступа к организации самоуправления молодежи в средней школе и колледжах можно предложить использовать модели системы массового обслуживания с отказами или с неограниченной очередью ожидания.

Рассмотрим характеристики модели с отказами на примере организации определения оптимального числа сотрудников, обслуживающих переменный

поток школьников, при условии, что этот поток поступает с интенсивностью $\lambda = 20$ заяв./в час., а средняя продолжительность обслуживания $t_{обс} = 2$ мин. Для данной задачи необходимо определять показатели системы для $n = 1, 2, 3, 4$ и т. д., пока не найдем n , для которого абсолютная пропускная способность $A = \lambda \cdot P_{обс} = \lambda \cdot q$

Математическая модель основывается на следующей системе показателей:

а) интенсивность потока обслуживания – $\mu = \frac{1}{t_{обс}}$; б) интенсивность нагрузки

$\rho = \frac{\lambda}{\mu}$; в) доля времени простоя каналов – $P_0 = \frac{1}{\sum_{k=0}^n \frac{\rho^k}{k!}}$; г) доля заявок, получив-

ших отказ в переговорах: $P_{отк} = \frac{\rho^n}{n!} P_0$; д) доля заявок, получивших отказ в пере-

говорах: $P_{обс} = 1 - P_{отк}$; е) среднее число занятых обслуживанием каналов

$\bar{n}_3 = \rho \cdot P_{обс}$; ж) коэффициент занятости канала обслуживанием $k_3 = \frac{\bar{n}_3}{n}$; з) абсо-

лютная пропускная способность системы $A = P_{обс} \cdot \lambda$. Проведенные вычисления параметров работы системы для разного количества рабочих мест сотрудников приведены в таблице.

Динамика показателей модели

n	1	2	3	4	5
P_0	0,6	0,529412	0,515924	0,513742	0,513453
$P_{отк}$	0,4	0,117647	0,025478	0,004228	0,000563
$P_{обс}$	0,6	0,882353	0,974522	0,995772	0,999437
\bar{n}_3	0,4	0,588235	0,649682	0,663848	0,666291
k_3	0,4	0,294118	0,216561	0,165962	0,133258
A	12	17,64706	19,49045	19,91543	19,98873

Очевидно, что система массового обслуживания с одним сотрудником будет плохо справляться с обслуживанием заявок учащихся, поскольку потери поступающих заявок на обслуживание составят 40 %, а вероятность обслуживания составляет всего 25 %, также низка пропускная способность системы – только 12 заявок из двадцати. Оптимальным, согласно таблице, является число $n = 2$, так как вероятность обслуживания равна 88,2 %, а пропускная способность 17,6 из 20 заявленных.

При учете затрат на установку АРМ (автоматизированного рабочего места) сотрудника, а также при необходимости обеспечения сотрудников перерывом (согласно нормам трудового законодательства) количество АРМ может существенно измениться.

Оценка модели работы детского самоуправления в СОШ может быть осуществлена на основе модели, предложенной Е.Н. Калайдиным для обобщенной

модели качества жизни населения: $z = F(X, b^j(t) + \varepsilon(X))$, характеризующий создание благоприятных условий воспроизводства жизнедеятельности населения (одно из представлений категории качество жизни населения), где X – вектор частных критериев, поддающихся измерению, $b^j(t)$ – вектор параметров модели, зависящих от времени t и территории, определяемой индексом J (результат обработки экспертных оценок, выраженный, например, в виде весовых коэффициентов частных критериев X , входящих в определение результирующего показателя z [2, с. 271–272; 5, с. 113]. В модели оценки работы инновационного детского самоуправления в СОШ в качестве вектора X можно предложить вектор частных критериев показателей результатов учебной и организационно-культурной работы СОШ.

Подводя итоги, необходимо заметить, что моделирование организации самоуправления учащихся неразрывно связано с правильной организацией этой деятельности, которая с применением инновационного самоуправления в России, начиная со школьных учреждений активно переходит в студенческую среду. Эффективное моделирование инновационной организации процесса обучения поможет сформировать активную жизненную позицию у лучшей части молодежи.

Библиографический список

1. Калайдин Е.Н. Развитие методологии количественного представления показателя качества жизни населения и качества трудовой жизни // Теория и практика общественного развития. 2012. №4.
2. Немов Р.С. Психология: учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений: в 3 кн. 4-е изд. М., 2001.
3. Сайбель Н.Ю, Сайбель Я.В. Эволюция теории инноваций // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2013. Вып. 13.
4. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М., 1931.
5. Спирина С.Г. Некоторые аспекты финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов // Экономические и социальные науки: прошлое, настоящее и будущее: материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 10 апреля 2013 г. М., 2013.

S.G. Spirina, G.I. Foshan

SIMULATION OF SELF-ORGANIZATION OF INNOVATION OF CHILDREN IN THE MIDDLE SCHOOL EDUCATION

Abstract. The article is considered modeling the organization of innovative children's self-education in secondary school.

Key words: organization of children's self-education in high school, a children's group activity, self-management model of innovation.

ИММИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОСВЯЗИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОИЗВОДСТВА ТОВАРА

Аннотация. В статье предложена методика оценки финансовых рисков на разных стадиях жизненного цикла производства и реализации товаров, основанная на имитационном моделировании взаимосвязей финансовых рисков разных стадий.

Ключевые слова: имитационная модель, финансовые риски, стадии жизненного цикла производства товара.

Многие финансовые операции (венчурное инвестирование, покупка акций, селинговые операции, кредитные операции и др.) связаны с довольно существенным риском. Они требуют оценить степень риска и определить его величину. Степенью риска считается вероятность наступления случая потерь. Часто при расчетах значений степени риска учитывают и возможность нахождения размера возможного ущерба от него.

Риск может быть:

- 1) допустимым – имеется угроза полной потери прибыли от реализации планируемого проекта;
- 2) критическим – возможно не поступление не только прибыли, но и выручки и покрытие убытков за счет средств предпринимателя;
- 3) катастрофическим – возможны потеря капитала, имущества и банкротство предпринимателя.

В случаях, когда рассчитать риск невозможно, принятие рискованных решений происходит с помощью эвристики. Эвристика представляет собой совокупность логических приемов и методических правил теоретического исследования и отыскания истины при решении особо сложных задач. Использование методов эвристики дает возможность получить вполне определенное решение, возможно менее точное, чем количественное выражение с помощью функций.

Волновое развитие мировой экономики отражается и в волновом развитии мировой финансовой системы: падения сменяются подъемами, длина и скорость распространения финансовых волн становятся предметом многих научных исследований. По мнению А. Акаева, А. Коротаева, А. Фомина, выходу из кризисов способствует научно-технологический прорыв; наступление очередного финансового кризиса предполагается через 15 лет после предыдущего, что по историческим меркам – достаточно скоро, поэтому необходимы меры по ускорению реализации научно-технических идей [1, С. 28].

Еще в основополагающих работах Д. Сорнетта, А. Йохансена и др. [3; 5; 6] было показано, что ускоряющиеся лог-периодические колебания, накладываемые на взрывной возрастающий тренд, описываемый степенной функцией с сингулярностью в конечный момент времени t_c , определяются по следующей формуле:

$$x(t) = a - b(t_c - t)^\beta \{1 + c \cdot \cos[\omega \cdot \ln(t_c - t) + \varphi]\}.$$

Такое поведение наблюдается в ситуациях, ведущих к катастрофам, и служит их предвестником, позволяющим прогнозировать эти события. Примерами могут служить лог-периодические колебания индекса Доу-Джонса, предшествовавшие краху на крупнейших финансовых рынках акций [6], или изменения концентрации ионов в подземных водах перед разрушительным землетрясением в Кобе (17 января 1995 г.), также хорошо описываемые лог-периодическими колебаниями, накладываемыми на степенной возрастающий тренд [5].

В последние десятилетия наращивание наукоемких темпов научно-технического прогресса, стремительное развитие наукоемких производств дали новый толчок интенсивным научным исследованиям сущности инновационного развития. В мировом хозяйстве формируется новая парадигма развития общества на базе использования знаний и инноваций как важнейших экономических ресурсов [2].

Финансовые ресурсы часто становятся определяющими компонентами в конкурентоспособности бизнеса. От качественной, вовремя полученной и проанализированной информации зависит адекватность мер реагирования на нее.

Применение имитационного моделирования как процесса конструирования модели реальной системы и постановки экспериментов над этой моделью с целью либо понять поведение системы, либо оценить в рамках ограничений различные стратегии, обеспечивающие функционирование этой системы, дает возможность эффективнее распределять финансовые потоки, определять слабые места реальной взаимосвязи компонент и по возможности устранять их.

Рассмотрим наличие взаимосвязи между финансовыми рисками, возникающими на разных этапах жизненного цикла производства и реализации товара.

Представим жизненный цикл товара в виде трех этапов:

- 1) приобретение сырья для производства товаров;
- 2) организация производственного процесса создания товаров;
- 3) реализация произведенного товара.

На каждом из этих трех этапов жизненного цикла создания и реализации товара возникают финансовые отношения и движение финансовых потоков. Природа рыночной экономики приводит к колебаниям цен на любые ресурсы, что вызывает появление отклонений в финансовых ресурсах, планируемых для реализации каждого жизненного цикла. Традиционно в эконометрических и статистических расчетах подбор параметров моделей основывается на минимизации дисперсии, т.е. квадрата среднеквадратичного отклонения. В данной ра-

боте в качестве меры риска нами взято абсолютное отклонение фактических финансовых затрат от запланированных (с учетом среднерыночных колебаний цен). Такая дефиниция, по мнению авторов, способствует упрощению модели на первоначальной стадии анализа.

Рассмотрим первую стадию жизненного цикла создания товара – приобретение сырья. Обозначим в качестве матрицы A_1 – финансовые затраты на приобретение сырья для производства каждого изделия:

$$A_1 = \begin{pmatrix} a_{11} & \dots & a_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix}$$

где m_1 – количество разного типа сырья, необходимого для производства n разных типов товаров;

a_{1ij} – элемент матрицы A_1 , отражающий финансовые ресурсы, необходимые для приобретения i -го сырья для изготовления одного j -го изделия (согласно функциональным нормам производства).

B_1 – вектор-столбец количества товаров:

$$B_1 = \begin{pmatrix} b_1 \\ \dots \\ b_n \end{pmatrix}$$

b_i – количество товара по каждому типу товара.

Матричное уравнение (1) отражает финансовый поток, необходимый на приобретение сырья для производства товаров.

$$A_1 \times B_1 = C_1 \quad (1)$$

$m_1 \times n$ $n \times 1$ $m_1 \times n$

Обозначим за $\sigma_1 = (\sigma_{11}, \sigma_{12}, \dots, \sigma_{1m_1})$. многомерный вектор риска, состоящий из абсолютных значений отклонений финансовых потоков для приобретения каждого вида сырья. Риск первого этапа жизненного цикла создания товара (σ_1) находится как отклонение фактических финансовых ресурсов от запланированных:

$$\sigma_1 = \Delta A_1 \times B_1, \quad \Delta A_1 = A_1' - A_1,$$

B_1' – вектор-столбец количества фактически приобретенного товара, т.к. значения b_i могут изменяться.

$$B_1' = \begin{pmatrix} b_1' \\ \dots \\ b_n' \end{pmatrix}$$

$$\sigma_1 = A_1' \times B_1' - A_1 \times B_1 = (A_1 + \Delta A_1) \times B_1' - A_1 \times B_1 = (A_1 + \Delta A_1) \times (B_1 + \Delta B_1) - A_1 \times B_1 = \Delta A_1 \times B_1 + A_1 \times \Delta B_1 + \Delta A_1 \times \Delta B_1$$

где $A_1' = A_1 + \Delta A_1$

Выразим отклонение матрицы ΔB_1 от запланированного значения с помощью вектора риска первого этапа:

$$\sigma_1 - \Delta A_1 \times B_1 = (A_1 + \Delta A_1) \times \Delta B_1 = A_1' \times \Delta B_1,$$

$$\Delta B_1 = A_1'^{-1} (\sigma_1 - \Delta A_1 \times B_1). \quad (2)$$

Наличие функциональной зависимости риска первого этапа и матрицы изменений в плане позволяет заменить вектор изменений плана в функциональной зависимости рисков последующих этапов жизненного цикла производства и реализации товаров. За матрицу A_2 обозначим финансовые потоки, необходимые для реализации каждого производственного звена для создания каждого типа товара. Элемент матрицы:

a_{2ij} – финансовые затраты i -го ресурса на производства одного j -го изделия.

Риск второго уровня обозначим:

$$\sigma_2 = (\sigma_{21}, \sigma_{22}, \dots, \sigma_{2m_2}).$$

где m_2 – количество разных производственных процессов.

1. Если $B_1 \neq B_1'$, то произошло изменение элементов вектора B_1 .

Количество изготовленных изделий изменит стоимость производства на величину $A_2 \times \Delta B_1$,

$$\sigma_2 = A_2 \times \Delta B_1$$

2. Если $B = B_2 \neq B_2'$. => изменения произошли из-за производственных процессов (например, обнаружение брака).

$$\sigma_2 = A_2 \times \Delta B_2 = A_2 \times (B_2' - B_2).$$

3. Если на производственном этапе изменения произошли из-за матрицы A_2'

$$\sigma_2 = A_2' \times B_2 - A_2 \times B_2 = \Delta A_2 \times B_2.$$

На третий этап влияют риски первого и второго этапов и добавляются риски третьего этапа. Проведя имитационное моделирование указанных трех рисков на примере создания и реализации 15 типов товаров, авторы предлагают следующие рекомендации для сотрудников риск-менеджмента:

1) риск-менеджмент имеет свою систему эвристических правил и приемов для принятия решений в условиях риска;

2) использование количественных оценок анализируемых компонент увеличит вероятность выбора правильного решения;

3) комплексный подход, состоящий в сочетании анализа качественных характеристик, их количественного выражения, эвристических рекомендаций, в выборе управленческих решений, позволит расширить базу рекомендаций, основанных не только на эмпирических данных.

Библиографический список

1. Акаев А.А., Коротаев А.В., Фомин А.А. Динамика темпов глобальной инфляции: закономерности и прогнозы / отв. ред. С.Ю. Малков. М., 2012.

2. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Финансово-кредитная поддержка малых предприятий в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2013. Вып. 14.

3. Сорнетте Д. Как предсказать крахи финансовых рынков: критические события в сложных финансовых системах. М., 2008.

4. Спирина С.Г., Калайдин Е.Н. Формализация задач оптимизации управления социально-трудовыми отношениями с качественной категорией цели // Экономика устойчивого развития. 2012. №10.

5. Sornette D., Johansen A. Large financial crashes. 1997.

6. Sornette D., Johansen A. Significance of log-periodic precursors to financial crashes. Quantitative Finance 1/4. 2001.

S.G. Spirina, D.A. Trekhglazova

IMITATING MODEL OF INTERRELATION OF FINANCIAL RISKS AT DIFFERENT STAGES OF LIFE CYCLE OF PRODUCTION OF GOODS

***Abstract.** In article the technique of an assessment of financial risks at different stages of life cycle of production and realization of the goods, based on imitating modeling of interrelations of financial risks of different stages is offered.*

***Kew word:** Imitating model, financial risks, different stages of life cycle of production of goods.*

УДК 658.8(076.5)

Е.В. Шевченко

ТОРГОВЫЙ МАРКЕТИНГ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

***Аннотация.** В предложенной статье рассматриваются роль и задачи торгового маркетинга; представлена динамика затрат на маркетинговые мероприятия; освещены перспективы развития торгового маркетинга и маркетинговых коммуникаций в современных российских условиях.*

***Ключевые слова:** торговый маркетинг, маркетинг отношений, индивидуальный маркетинг, маркетинговые исследования, планирование маркетинговой стратегии.*

Известно, что на сегодняшний день целью маркетинга считается достижение наиболее высокого потребления, максимальной удовлетворённости потребителя, предоставление наиболее широкого выбора и оптимальное улучшение качества жизни.

Торговый маркетинг представляет собой совокупность мероприятий, направленных на увеличение эффективности сбыта при взаимодействии во всех звеньях дистрибуционной цепочки. Основная роль торгового маркетинга сводится к стимулированию сбыта товаров в торговой сети и среди торговых по-

средников. Он отвечает за эффективное функционирование всего маркетингового канала и развитие дистрибуции. В задачи торгового маркетинга также входят управление сбытом товаров, обеспечение конкурентоспособности предприятия, выработка рекламно-коммуникационной политики, развитие торгово-технологических процессов на предприятиях торговли и, наконец, управление поведением потребителей.

Для того чтобы обеспечить успешную продажу товара, компании необходимо контролировать качество продукции, размещать товар на полках магазинов наилучшим образом или установить на него наиболее приемлемую цену. Компания должна продавать свою продукцию, сопровождая её информативными, привлекательными и оригинальными обращениями, которые помогли бы убедить потребителей в соответствии товаров их желаниям и нуждам.

Сегодня задачами торгового маркетинга являются:

- изучение и анализ потребностей реальных и потенциальных потребителей;
- оценка и прогнозирование рынка, на котором действует компания;
- разработка и внедрение ассортиментной политики компании;
- формирование ценовой политики компании;
- разработка тактики и стратегии поведения на рынке;
- организация сбыта;
- маркетинговые коммуникации;
- сервисное обслуживание [3].

Юридические ограничения маркетинговой деятельности серьезно понижают активность хозяйствующих субъектов, стремящихся победить в конкурентной схватке, подчас прибегая к действиям, которые нарушают и права потребителей, и право конкурентов на честное соперничество на рынке.

Продвижение продукции традиционными способами дополняется новыми каналами привлечения потребителя: сэмплинг, гибкая система скидок, проведение лотерей, конкурсов, рекламных акций в местах продаж, а также мерчендайзинг и промоушн.

В торговом маркетинге также существует понятие дистрибуции, которое характеризуется видом деятельности по закупке и следующей реализации товаров на региональном рынке с представлением их на местах продаж. Взвешенная дистрибуция применяется в маркетинге для оценки качества, количества сети распространения услуг и товаров.

Эффективный мерчендайзинг призван максимально эффективно стимулировать покупателя:

- необходимый и оптимальный запас продукции в непосредственном месте продаж на точке торговли. Запас должен складироваться так, чтобы продавцу без серьезных потерь времени и большой физической нагрузки можно было быстро пополнить и выложить ассортимент, имеющийся в точке продаж;
- продукция, имеющаяся на точке, должна располагаться на точке продаж так, чтобы покупатели легко могли найти нужный им товар, а также обязатель-

но заинтересоваться и приобрести другой товар или запланировать приобрести его в будущем [1].

Место фирмы на рынке предлагаемых товаров и услуг, ее лидирующие позиции или аутсайдерское положение среди конкурирующих компаний можно определить при расчете доли рынка предлагаемой продукции.

Рассмотрим статистику. В 2007 г. расходы на рекламу превысили расходы на мероприятия торгового маркетинга (скидки, купоны, акции, тестинг, раздача образцов) на 10 %. В 2012 г. превышение затрат уже на торговый маркетинг, по отношению к рекламе, составило 81 %.

Рост расходов на рекламу в 2013 г., по отношению к прошлому году, составит около 8 % (101 млрд дол. в год), но затраты на нее всё равно на 16 % меньше, чем в 2007 г.

Между тем расходы на проведение и обеспечение торгового маркетинга в 2013 г. составят около 176 млрд дол. Рост к 2007 г. составит +33 %.

Объем рекламного рынка в 2012 г. составил 244 млрд дол. Расходы на торговый маркетинг опередили расходы на рекламу, их объем составил 584 млрд дол. По прогнозам на 2013 г. рост торгового маркетинга составит +8 % и объем затрат на него достигнет 628 млрд дол. [6]. Устойчивый в 4 года спад объясняется глубоким кризисом на рынке и в западном маркетинге. В то время как рынок рекламы пытается восстановиться, рост активности использования инструментов торгового маркетинга значителен.

Наблюдается рост активности по следующим направлениям маркетинга, которые тесно интегрированы с торговым маркетингом либо являются инструментами самого торгового маркетинга:

- купоны (в том числе и интернет-купоны);
- предоставленные скидки;
- распространение рекламной продукции;
- событийный маркетинг;
- лицензирование;
- оснащение POS;
- акции тестинга;
- спонсорство;
- программы лояльности;
- корпоративная полиграфия;
- конкурсы и игры;
- презентации, семинары и круглые столы [2].

До конца 2013 г. объем затрат на продвижение с помощью цифровых технологий оценивается в 36,1 млрд дол., что демонстрирует тройной рост по отношению к 2008 г. К 2017 г. прогнозируемый объем затрат на продвижение с помощью цифровых технологий составит 80 млрд дол.

Кроме того, объем российского рекламного рынка за 2012 г. составил 297,8 млрд р. [6].

Современный маркетинг – это маркетинг долгосрочных отношений, субъ-

ектами которых выступают производители, потребители и посредники. Долгосрочные отношения возможны, если каждая конкретная сделка, действие строится таким образом, чтобы принести пользу всем участникам отношений. Суть маркетингового подхода в будущем – общность ощущений с потребителем, отношение к клиенту, как к самому себе, но с учетом его индивидуальности. Еще точнее – это баланс интересов трех главных субъектов: потребителя, общества, производителя. Ядром маркетинга отношений выступает индивидуальный маркетинг. Он базируется на непрерывном использовании на практике знаний об индивидуальном потребителе, полученных с помощью интерактивной коммуникации и помогающих создавать и продвигать продукты и услуги с целью обеспечить непрерывные и долгосрочные взаимовыгодные отношения. Индивидуальный маркетинг состоит в восприятии реакции конкретного покупателя, во взаимодействии с ним, предполагает определение предпочтений покупателя, их запись и ответную реакцию на них. Индивидуальный маркетинг уже получил развитие в сферах гостиничного обслуживания-люкс, в организации индивидуального отдыха и лечения, в банковском деле, может использоваться на рынке любых индивидуализируемых товаров в секторах, где повторяемость покупки является частью формулы успеха.

Как утверждают сторонники и пропагандисты индивидуального маркетинга, изменения рынка могут изменить цену и технологию, но хорошие отношения могут сохраняться пожизненно и передаваться преемникам. Индивидуальный маркетинг уже стал основой нового стиля, новой разновидности управления – менеджмента взаимоотношений с потребителями (Customer Relationship Management – CRM).

Основной инструмент CRM – интеллектуальный анализ, позволяющий выявить и учесть закономерности и специфику индивидуальности в структуре и стиле потребления, а затем подать свой продукт клиенту так, чтобы с максимальной вероятностью повысить свою ценность как поставщика для него и одновременно его ценность как покупателя для себя. При этом персонализации подлежат как товар, так и его цена, содержание и носители маркетинговых коммуникаций, процедуры сбыта, организация продаж.

Эволюция маркетинга как в мире, так и в России XXI в. определяется новыми направлениями, условиями и возможностями его осуществления. Среди целевых направлений могут быть названы:

- ориентация на перспективный спрос нового качества;
- активное создание спроса и рынка в целом;
- комплексное управление всеми процессами разработки, производства и продаж продукции.

Условия осуществления такого маркетинга: общество станет более открытым, информационным; получит распространение приоритет ценности личной свободы; вырастет цена на товары-новинки, новый спрос будет создаваться новыми технологиями; талант менеджера станет ориентирован на максимизацию прибыли за длительный промежуток времени.

Важны также новые акценты в маркетинговых исследованиях: реальная ориентация не на сложившуюся ситуацию, а на перспективу, в том числе отдаленную; обязательные моделирование, прогноз и учет социальных и экологических последствий; клиент станет активным добровольным поставщиком информации о своих потребностях, распространится соответствующая модель маркетинговых исследований, уже получившая название grass roots – корни травы.

Сегментирование рынка потребителей в XXI в. уже не сможет идти исключительно по традиционным социально-демографическим критериям. Сознание и поведение потребителя все более уверенно начинают определять восприимчивость к моде и технике, умение разбираться в качестве товара, обеспокоенность состоянием окружающей среды, ориентация на здоровый образ жизни, стремление к социальной значимости своей личности и к развитию собственных возможностей, к новым ощущениям и контактам.

Базируясь на явлениях, уже проявившихся в некоторых зрелых рыночных обществах, можно предположить, что сформируется новый тип потребителя, не столько ищущего способ выделиться среди окружающих через приобретение особых вещей, сколько стремящегося состояться как личность, наращивать свою личностную и общественную ценность за счет внутренних отличий или причастности к маленьким группам, к выполнению особых миссий. Стремление к внутренним отличиям будет сочетаться с желанием находиться в гармонии с другими личностями, ожидается возрождение личностной ценности высоких идеалов.

Возникают новые стили жизни, каждый из которых диктует свой особый тип потребления. Среди таких стилей маркетологи называют: желание сделать свою жизнь неторопливой и приятной, избегать стрессов, жить в своем доме, как в крепости; желание выглядеть значительно более молодо; стремление к особым эмоциональным переживаниям, экзотике.

Сегодня формируются разные потребности, например:

- необходимость в комплексном и быстром обслуживании;
- стремление все большего количества людей обратить внимание общества на проблемы экологии, образования и этики;
- готовность небогатых людей в определенные моменты позволить себе более дорогой и качественный продукт;
- готовность регулировать свое потребление во имя сохранения здоровья и улучшения качества жизни;
- готовность отстаивать до конца и в полном объеме свои права в отношении качества товаров и обслуживания.

Происходят перемены в статусе маркетинга как учебной дисциплины. Расширяется ее содержание как за счет стратегических подходов, так и за счет более пристального, детального изучения технологий маркетинга.

Новые ориентиры сложатся в стратегическом маркетинге, получат распространение новые виды и пути формирования стратегий. В частности, проявятся

новое качество стратегического конкурентного преимущества фирм: сменяя преимущества в качестве или цене конкретного товара, особую социальную ценность приобретет преимущество в базовой компетентности фирмы, отличительная способность организации высокопрофессионально работать в постоянном контакте с клиентами и другими партнерами.

Отличительная способность организации будущего будет определяться архитектурой взаимоотношений, репутацией, уровнем инноваций и стратегическими активами.

Новым подходом к формированию стратегий станет сотрудничество не только по вертикали, но и по горизонтали. Обсуждение и сотворчество стратегий будет осуществляться не только со своими сотрудниками и консультантами, но и с потребителями, партнерами, общественными институтами, конкурентами.

Соответственно преобразуются стратегические внешние информационные связи.

Повысится роль и произойдет углубление планирования маркетинговых стратегий, включая следующие аспекты:

- последовательное наращивание глубины информационного обмена: от оперативных к стратегическим сообщениям;
- первоочередность повышения степени планирования информационной стратегии над планированием бизнес-стратегий;
- взаимная близость расположения нескольких компаний в системе координат стратегических приоритетов при условии общности бизнеса станет предпосылкой создания ими виртуальных корпораций.

Ожидаемая новация в организации маркетинга – активное использование преимуществ сетевых, виртуальных организационных структур: децентрализация, приближение к потребителю, тотальная задействованность всех сотрудников.

Получит распространение сетевая организационная структура службы маркетинга. На смену примату должностной иерархии и функциональному разделению управления маркетингом придет интеллектуальное сотрудничество и сетевая кооперация специалистов. Менеджер превратится в соисполнителя и представителя команд.

Новые акценты в структуре бюджета будут сделаны в бюджетах фирм – на исследования и разработки, в бюджетах маркетинга – на индивидуальную работу с клиентами.

В товарной политике получит преимущество новый тип товара, призванный давать свободу саморазвития потребителя. Будут осуществляться новые режимы обновления ассортимента с дальним прицелом: чтобы победить в конкуренции, сегодня надо просчитывать послезавтрашний день.

В ценовой политике значительно вырастут глубина и регулярность проведения исследований ценовой эластичности спроса. Вместе с тем произойдет переориентировка на учет психологических закономерностей принятия решений о

покупке. Все большее распространение получают скидки за преданность, постоянство партнерских отношений, а также скидки в рамках дискриминационного ценообразования в направлении повышения действенности социальной помощи и поддержки.

В маркетинговых коммуникациях произойдет переориентация с фактически принудительных массовых форм их предъявления на принципы индивидуализированного интерактивного взаимодействия. Прежде всего это коснется рекламы, выставок и ярмарок. В общей структуре коммуникаций роль рекламы, прежде всего телевизионной, постепенно снизится и станет сопоставимой с возросшей ролью связей с общественностью, ролями выставочной и ярмарочной деятельности.

Вместе с тем получит дальнейшее развитие деятельность по созданию и развитию брендов, когда объект маркетинга (фирма, организация, продукт, услуга) вполне определенного и удовлетворяющего клиента качества ассоциируется с уникальным названием и символами (логотип, торговая марка или дизайн упаковки) и, самое главное, с устоявшейся положительной репутацией, повсеместной известностью, которые глубоко укоренены в сознании многих потребителей.

Радикальное развитие сегодня получил Интернет и локальные компьютерные сети виртуального общения. Интерактивное взаимодействие стало мощным инструментом развития не только коммуникаций, но и сбыта, организации продаж, в том числе методом электронной коммерции, напрямую от производителей к клиентам [2].

Важнейшим направлением будущего перспективного развития маркетинга становится его специализация. Важнейший критерий специализации – специфика объектов продвижения, о чем уже говорилось ранее. Одно из таких направлений – маркетинг территории – деятельность, предпринимаемая с целью создания, поддержания или изменения мнений, намерений и / или поведения субъектов, как проживающих (действующих) на территории, так и внешних по отношению к данной территории. Целевые направления этой деятельности:

- формирование и улучшение имиджа территории, ее престижа, деловой и социальной конкурентоспособности;
- расширение участия территории и ее субъектов в реализации международных, федеральных, региональных программ;
- привлечение на территорию государственных и иных внешних по отношению к территории заказов;
- повышение притягательности вложения, реализации на территории внешних по отношению к ней ресурсов;
- стимулирование приобретения и использования собственных ресурсов территории за ее пределами к ее выгоде и в ее интересах [4].

Наряду с коммерческим маркетингом в последние годы все активнее развивается некоммерческий маркетинг. Он помогает определить нужды и ожидания групп населения; выбрать рациональный вариант предоставления, распре-

деления социальных услуг и другой продукции (в том числе услуг власти); повысить престиж, притягательную силу отдельных идей, социальных институтов, личностей в рамках определенной общности, престиж данной общности (страны, региона, муниципального образования, социальной группы и др.) внутри и за ее пределами.

Одним из основных аргументов нераздельности современного маркетинга выступает распространение концепций маркетинга долгосрочных отношений, индивидуального маркетинга и концепции маркетинга отношений с потребителями.

Библиографический список

1. Грузинов В.П. Схема маркетинговой деятельности. М., 2008.
2. Захарова Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж: практ. пособие. М., 2012.
3. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 3-е изд.: пер. с англ. под науч. ред. С.Г.Жильцова. СПб., 2007.
4. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник / под ред. проф. В.А. Алексунина. 3-е изд., М., 2009.
5. Отчет Ассоциации коммуникационных агентств России. М., 2012.
6. Практикум по дисциплине «Интегрированные маркетинговые коммуникации». М., 2011.

E.V. Shevchenko

TRADE MARKETING: CURRENT STATUS AND TRENDS AND PROSPECTS IN RUSSIA

***Abstract.** The present article examines the role and tasks of trade marketing, shows the dynamics of the cost of marketing operations; highlight prospects for the development of trade marketing and marketing communications in modern Russian conditions.*

***Key words:** trade marketing, relationship marketing, individually marketing, marketing research, marketing strategy planning.*

ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МАРКЕТИНГЕ

Аннотация. В статье рассмотрены методы применения инновационных интеллектуальных технологий в маркетинге на основе моделирования нейронных сетей с использованием самоорганизующихся карт Кохонена.

Ключевые слова: инновационные интеллектуальные технологии, нейросетевые технологии, самоорганизующиеся карты Кохонена.

В каждой предметной области при ближайшем рассмотрении можно найти постановки нейросетевых задач, которые имеют практическое значение. В экономике и бизнесе этот метод применяется для предсказания рынков, автоматического дилинга, оценки рисков невозврата кредитов, предсказания банкротств, оценки стоимости недвижимости, выявления пере- и недооцененных компаний, автоматического рейтингования, оптимизации портфелей, товарных и денежных потоков. Нейросетевые технологии позволяют сгруппировать информацию и объединить ее на принципах, сходных с деятельностью человеческого мозга стратегов, высших менеджеров, аналитиков и других людей, принимающих участие в рыночной деятельности.

Техника самоорганизующихся карт Кохонена позволяет обеспечить лучшую визуализацию наблюдаемых многомерных данных, создает топологическое представление сложных отношений и связей в этих данных; улучшает кластеризацию, проецирование и понижение размерности в комплексных структурах; с помощью обнаружения новых структур и примеров в данных облегчает поиск скрытых зависимостей. Сейчас актуальным является применение в финансах, экономике и маркетинге методов, основанных на неуправляемых нейросетях, в частности, – на самоорганизующихся картах, которые существенно облегчают процесс обнаружения скрытых зависимостей и добычи данных.

Технология самоорганизующихся карт признаков (СКП) представляет собой набор аналитических процедур и алгоритмов, позволяющих преобразовать традиционное описание множества объектов, заданных в многомерном (число измерений больше 3) пространстве признаков плоской базы данных, в двумерную карту. Полученная карта устроена таким образом, что близким объектам в многомерном пространстве отвечают рядом стоящие точки (их образы) на карте.

В результате трудно анализируемые в совокупности многомерные объекты получают простой и наглядный вид на двумерной карте, которая сохраняет их основные свойства (топологию и распределение в многомерном пространстве).

Предположим, что имеется информация о деятельности нескольких десятков фирм на рынке (их открытая финансовая отчетность) за некоторый период времени. По окончании этого периода исследователю известно, какие из этих фирм обанкротились, а какие продолжают стабильно работать (на момент окончания периода). И теперь следует решить вопрос о том, какие из них являются приоритетными, с точки зрения сотрудничества. Значит, следует каким-то образом решить задачу анализа рисков сотрудничества с различными коммерческими структурами.

При использовании статистических методов эксперт фактически навязывает результат, не пытаясь найти закономерности в исходных данных. В принципе все убыточные фирмы похожи друг на друга хотя бы тем, что они терпят убытки. Значит, в их деятельности должно быть что-то более общее, что привело их к этому итогу. Следовательно, можно попытаться найти эти закономерности с тем, чтобы использовать их в дальнейшем. И тут возникает вопрос о том, как найти эти закономерности. Для этого, если будут использоваться методы статистики, исследователь должен определить, какие критерии «схожести» использовать, это может потребовать от него каких-либо дополнительных знаний о характере задачи.

Удобным путем решения этой проблемы может быть применение нейронных сетей. Метод анализа с использованием самоорганизующихся карт Кохонена – это метод, позволяющий автоматизировать все действия по поиску закономерностей. Рассмотрим, как решаются такие задачи и как карты Кохонена находят закономерности в исходных данных. Для общности рассмотрения здесь и далее будем использовать термин объект (например, объектом может быть фирма-клиент, как в рассматриваемом примере, но описываемый метод без изменений подходит для решения и других задач, например, анализа конкуренции, поиска оптимальной стратегии поведения на рынке).

Каждый объект характеризуется набором различных параметров, которые описывают его состояние. Для примера по анализу фирм-клиентов параметрами можно взять данные из финансовых отчетов. Эти параметры часто имеют числовую форму или могут быть приведены к ней.

Решение задачи предполагает на основании анализа параметров объектов выделение схожих объектов и представление результата в форме, удобной для восприятия. Все эти подзадачи успешно и эффективно решаются самоорганизующимися картами Кохонена. В целях упрощения рассмотрения будем считать, что объекты имеют 3 признака (на самом деле их может быть любое количество).

Предположим, что все эти три параметра объектов представляют собой их координаты в трехмерном пространстве. Например, для промышленного предприятия это могут быть следующие показатели: капитализация, объем реализованной продукции, прибыль. Тогда каждый объект можно представить в виде точки в этом пространстве, что и сделаем (чтобы не было проблем с различным масштабом по осям, пронормируем все эти признаки в интервале $[0,1]$ любым

подходящим способом). В результате проведенной нормировки все точки попадут в куб единичного размера. Отобразим эти точки (рисунок 1).

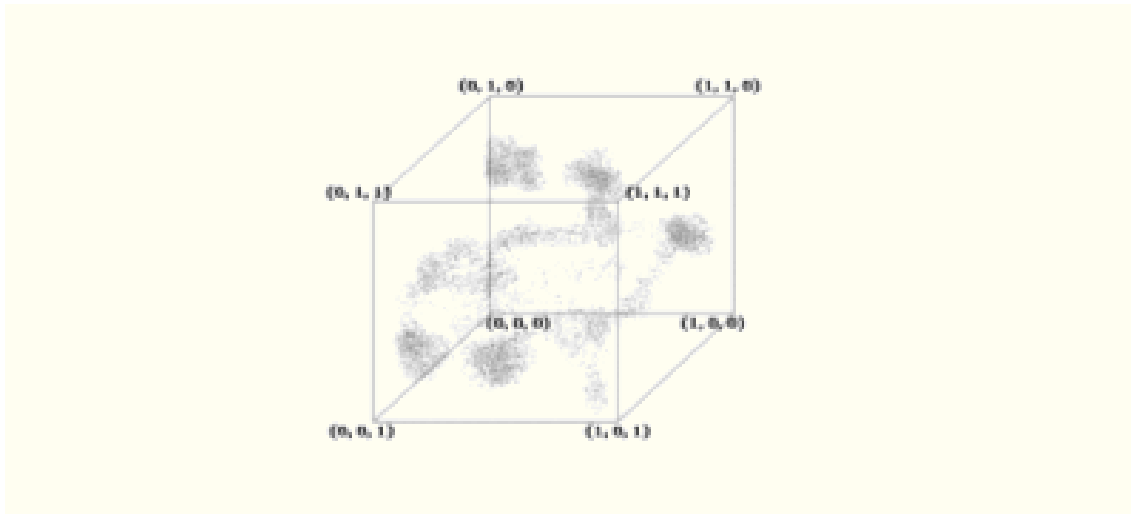


Рис. 1. Расположение объектов в трехмерном пространстве

Анализ полученного рисунка позволяет увидеть, как расположены объекты в пространстве, причем легко заметить участки, где объекты группируются (сгущения). Распределение объектов таким образом означает, что у них схожи параметры, значит, и сами эти объекты принадлежат одной группе. Очевидно, что так легко можно поступить только в случае, когда признаков немного, поскольку человеческий разум не может представить изображение четырехмерного пространства. Следовательно, необходимо найти способ, которым можно преобразовать данную систему в простую для восприятия, желательно двумерную систему (потому что уже трехмерную картинку невозможно корректно отобразить на плоскости) так, чтобы соседние в изучаемом пространстве объекты оказались рядом и на полученной картинке. Для этого используем самоорганизующуюся карту Кохонена. В первом приближении ее можно представить в виде гибкой сети (рисунок 2).

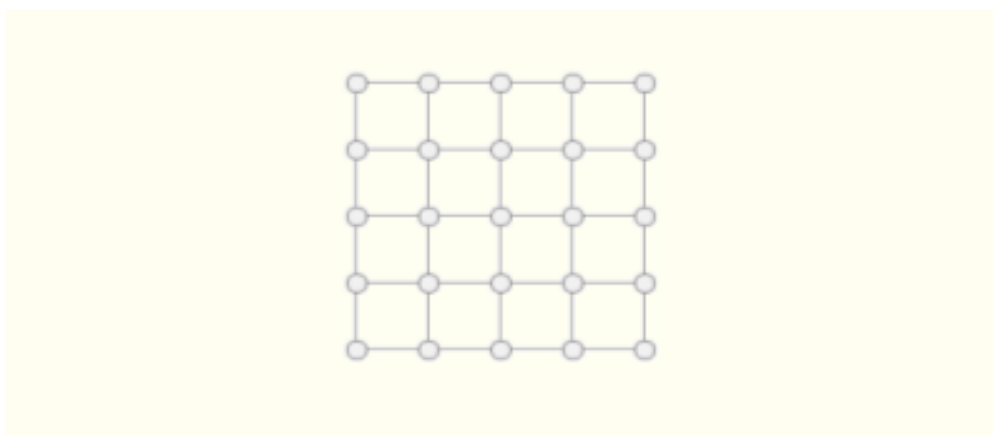


Рис. 2. Карта Кохонена

Эластичную сеть карты исследователь помещает в пространство признаков, где уже имеются объекты, которые необходимо проанализировать. Далее система работает следующим образом: берется один объект (точка в исследуемом пространстве) и выявляется ближайший к нему узел сети. После этого данный узел подтягивается к объекту (сетка эластична, поэтому вместе с этим узлом так же, но с меньшей силой подтягиваются и соседние узлы). Затем выбирается другой объект (точка), и процедура повторяется. В результате строится карта, расположение узлов которой совпадает с расположением основных скоплений объектов в исходном пространстве.

Кроме того, полученная карта обладает следующим замечательным свойством – узлы ее расположились таким образом, что объектам, похожим между собой, соответствуют соседние узлы карты (рисунок 3). Теперь следует определить, в какие узлы карты попали те или иные объекты. Это также определяется ближайшим узлом – объект попадает в тот узел, который находится ближе к нему. В результате всех этих операций объекты со схожими параметрами попадут в один узел или в соседние узлы. Таким образом, можно считать, что благодаря системе самоорганизующихся карт Кохонена исследователь решает задачу поиска похожих объектов и их группировки.

Самоорганизующиеся карты Кохонена обладают и другими возможностями. Они позволяют также представить полученную информацию в простой и наглядной форме путем нанесения раскраски. Для этого исследователь раскрашивает полученную карту цветами, соответствующими интересующим признакам объектов. Возвращаясь к примеру с анализом фирм-клиентов на рынке, можно раскрасить одним цветом те узлы, куда попала хотя бы одна фирма, у которой наблюдаются убытки. Тогда после нанесения цвета мы получим зону, которую можно назвать зоной риска, и попадание интересующей нас фирмы в эту зону говорит о ее ненадежности.

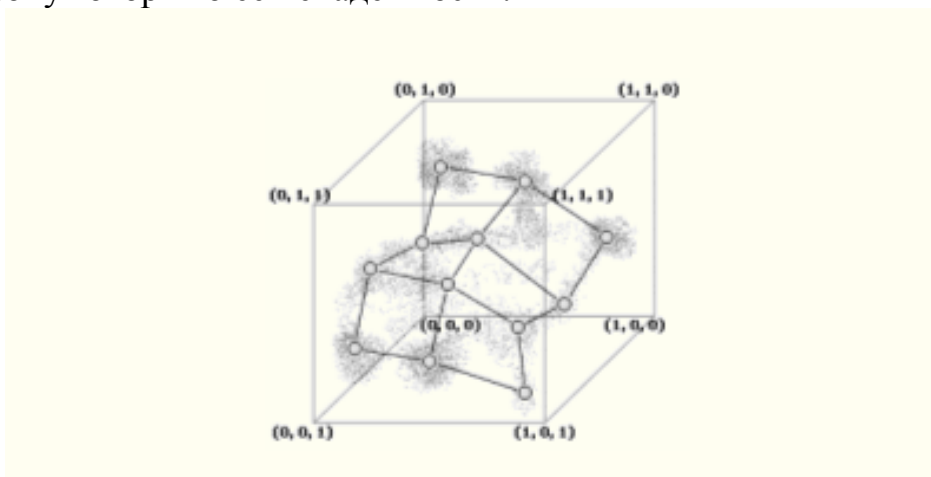


Рис. 3. Вид пространства после наложения карты

С помощью карт можно также получить информацию о зависимостях между параметрами. Отмечая на карте различные статьи финансовых и экономических отчетов отдельными цветами, исследователь получит атлас, хранящий в себе информацию о состоянии рынка. Сравнивая расположение цветов на рас-

крашенных картах, подготовленных таким образом, руководитель получает полную информацию о финансовом и экономическом портрете фирм-клиентов – банкротов, неудачников, процветающих фирм, «средняков». Например, таким показателем может быть чистая прибыль фирмы. Тогда (рисунок 4) в верхней зоне будут находиться самые прибыльные фирмы, а в нижней – самые убыточные.

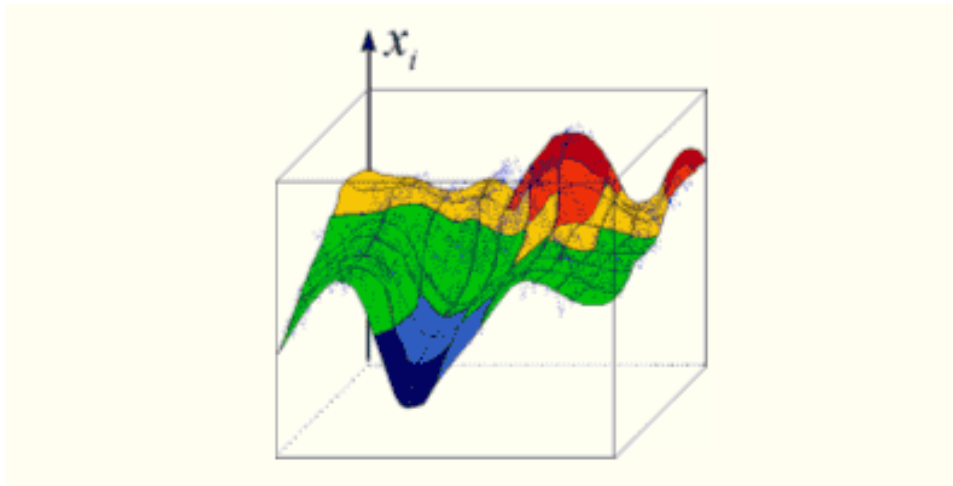


Рис. 4. Раскраска карты, порожденная i -м показателем

Эта технология также полезна и потому, что в России большая часть деловой информации является засекреченной, и в результате информация, на основании которой приходится работать, крайне искажена и часто наполнена слухами.

Таким образом, имея перед собой карту, исследователь может достаточно достоверно судить об объектах, даже если имеет неполную информацию о них. В результате можно извлекать информацию из базы данных, основываясь на нечетких характеристиках.

В отличие от классических методов, самоорганизующиеся карты обеспечивают простую визуализацию данных, навязывают несколько меньшее количество предположений и ограничений и обнаруживают изолированные структуры в данных, оперируя с большим количеством комплексных данных.

Учитывая показанные возможности самоорганизующихся карт, можно определить следующие основные области применения этих карт в маркетинге:

- анализ товарных рынков на основании потребительских предпочтений;
- сегментирование покупателей и клиентов;
- информационное обеспечение выработки маркетинговых решений и анализа рынка;
- конкурентный анализ.

Библиографический список

1. Шумский С.А., Яровой А.В., Зорин О.Л. Ассоциативный поиск текстовой информации. М., 1999.

2. Рассел С., Норвиг П. Искусственный интеллект. М., 2006.
3. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Интеллектуальные информационные системы: учебник. М., 2006.
4. Круглов В. В., Борисов В. В. Искусственные нейронные сети. Теория и практика. М., 2001.
5. Комарцова Л.Г., Максимов А.В. Нейрокомпьютеры: учеб. пособие для вузов. М., 2002.
6. Галушкин А.И. Теория нейронных сетей: учеб. пособие для вузов / общая ред. А.И. Галушкина. М., 2000.

V. N. Bezlepkina

APPLICATION OF INTELLIGENT INFORMATION TECHNOLOGY IN MARKETING

***Abstract:** In the article the methods of application of innovative technologies in smart marketing based on the modeling of neural networks using the Kohonen self-organizing maps.*

***Key words:** innovative intelligent technologies, neural network technology, the Kohonen self-organizing maps.*

УДК 658

И.Т. Бабунашвили

ПРОБЛЕМА РАЗРАБОТКИ ШАБЛОНА ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация.** В предложенной статье рассматриваются методологические вопросы создания архитектуры предприятия; выделены факторы, влияющие на ее формирование в зависимости от вида и масштаба организации.*

***Ключевые слова:** архитектура предприятия, структура предприятия, масштабируемость, инвариантность.*

Все без исключений коммерческие организации в современной экономике следуют одним инвариантным шаблонам для бизнеса. Независимо от того, в какой индустрии оперирует либо что производит предприятие, его цель инвариантна-коммерческий успех. Бизнес создается для роста в соотношении с ростом клиентской базы и проверяется на успех ростом стоимости активов на фондовом рынке.

Следовательно, если цель любой организации – рост масштабов и, как следствие, прибыли, к разработке архитектуры предприятия стоит подойти, не забывая об идее масштабируемости применяемых архитектурных решений. Масштабируемость – способность системы, сети или процесса справиться с

увеличением рабочей нагрузки при добавлении ресурсов. Масштабируемость – важный аспект электронных систем, программных комплексов, систем баз данных, маршрутизаторов, сетей и т. п., если для них требуется возможность работать с большой нагрузкой. Система называется масштабируемой, если она способна увеличивать производительность пропорционально дополнительным ресурсам. Масштабируемость можно оценить через отношение прироста производительности системы к приросту используемых ресурсов. Чем ближе это отношение к единице, тем лучше. Также под масштабируемостью понимается возможность наращивания дополнительных ресурсов без структурных изменений центрального узла системы.

В системе с плохой масштабируемостью добавление ресурсов приводит лишь к незначительному повышению производительности, а с некоторого «порогового» момента добавление ресурсов не даёт никакого полезного эффекта. Масштабирование может отличаться по видам. Вертикальное масштабирование – увеличение производительности каждого компонента системы с целью повышения общей производительности, а горизонтальное масштабирование – разбиение системы на более мелкие структурные компоненты и разнесение их по отдельным группам и / или увеличение количества функциональных единиц, выполняющих одну и ту же функцию.

Но почему архитектура предприятия неинвариантна с целью легкого масштабирования? И, главное, возможно ее сделать таковой? Первым делом необходимо определиться с терминологией и понятием: что является архитектурой предприятия? Архитектура предприятия – это наиболее общее и всестороннее представление предприятия как хозяйствующего субъекта, имеющего краткосрочные и долгосрочные цели ведения своей основной деятельности, определенные миссией на региональном и мировом рынке и стратегией развития, внешние и внутренние ресурсы, необходимые для выполнения миссии и достижения поставленных целей, а также сложившиеся правила ведения основной деятельности (бизнеса). Но так ли в современном мире рассматриваются цель и механизм построения архитектуры предприятия, все «архитекторы предприятий» согласны с ним? Если зайти в Интернет на сайт поиска кандидатов на должность архитектора предприятия, велик шанс, что у большинства из найденных кандидатов будут иметься четкий технологический IT-фокус. Конечно, все предприятия в современном мире имеют большое количество технических средств, но в архитектуре предприятия их гораздо больше, чем в IT-системах, это видно из принятого определения и с этим согласятся специалисты архитекторы предприятия.

К сожалению, существует не так много вещей, в которых архитекторы предприятия склонны согласиться между собой. Некоторые придерживаются онтологии Захмановской методологии, веря, что если мы сможем точно сформулировать условия, архитектура будет достигнута. Некоторые указывают на методологии, такие, как TOGAF's Architecture Development Method (ADM), ре-

шив, что если мы будем следовать основным рекомендациям из ADM, то получим концепцию, называемую нами архитектура предприятия (рисунок 1).



Рис. 1. TOGAF's Architecture Development Method (ADM)

Проблема в том, что не Захман и не TOGAF или какой-либо другой подход не может быть инвариантен. Причина проста, никто не делает в прямом понимании архитектуру предприятия. Смысл данного утверждения, если разобраться, крайне прост. Где архитектура предприятия применяется? Конечно, на предприятии, а именно на существующем предприятии. Но ведь нельзя создать архитектуру того, что уже создано, архитектурный план делается до того как что-либо построено.

Конечно, если мы будем рассматривать большинство технических аспектов архитектуры как классы, то они не попадают под данное определение. Архитекторы решений проблем создают план решения до его разработки. Архитекторы Java или .Net делают свою работу до того, как программисты приступят к своей. И в процессе может быть применена некоторая инвариантность в технических или программных решениях заданной проблемы.

В свою очередь архитекторы предприятий всегда начинают в существующем предприятии, и мы можем только догадываться о том, какие проблемы и особенности оно имеет. Поэтому роль архитектора предприятия в наше время заключена в том, чтобы взять сегодняшнее предприятие и исправить его. Конечно не всю созданную структуру, а части ее. Так сказать, произвести переход из сегодняшнего состояния смуты к состоянию нирваны, в котором каким-то образом все налажено. Если получится улучшить архитектуру предприятия, это прекрасно. Но мы не создаем архитектуру, а всего лишь ее корректируем. Тогда появляется уместный вопрос, кто планирует архитектуру предприятия? Ответ: никто. Предприятия просто развиваются.

У каждого предприятия есть начальная точка, когда предприниматели творят бизнес-план для нового начинания, но никто изначально не старается подобрать инвариантный метод построения архитектуры предприятия. Имеется слишком много неизвестных, чтобы изначально создавать архитектуру пред-

приятия. Это как высаживать росток в землю, поливать и удобрять его, но при этом не иметь представления, на сколько он вырастет и заранее подобрать горшок. Немного удачи, и вы на пути к заветной цели плана, но шансы, что цель будет выглядеть не так, как запланировано, – крайне велики. Значит ли это, что абсолютно невозможно применять инвариантную архитектуру к создаваемому предприятию? Конечно, нет, но большинство не считает это нужным до момента, когда применение инвариантной архитектуры будет невозможно по причине того, что предприятие уже создало собственную, специфичную для него архитектуру. Так что традиционный взгляд на архитектуру предприятия – взять уже «подпорченную» организацию с имеющейся архитектурой, разбить на процессы и улучшить с возможным применением инвариантных методов архитектуры.

Существуют бизнес-организации, чья структура изначально клонирована и инвариантна. К примеру, это бизнес-единицы, созданные по франшизе. Франшиза – объект договора франчайзинга, комплекс благ, состоящий из прав пользования брендом и бизнес-моделью франчайзера, а также иных благ, необходимых для создания и ведения бизнеса. В качестве франшизы могут выступать методы ведения бизнеса, товарный знак, технология со взаимными обязательствами и льготами между передающей (франчайзер) и получающей (франчайзи) сторонами, предоставляемые за плату и оформленные в соответствии с законом об охране интеллектуальной собственности. В чем выгоды данной модели построения бизнеса? Первостепенно это использование проверенной бизнес-системы. Прежде чем предложить свою франшизу на рынке, франчайзер должен «довести до ума» свою бизнес-систему, отработать все бизнес-процессы и доказать эффективность своего бизнеса. Более того, франчайзер для эффективного развития франчайзинговой сети должен иметь флагманское предприятие, на основании которого и происходит клонирование бизнеса. Поэтому, приобретая франшизу, предприниматель приобретает уже проверенную и отработанную бизнес-модель, которая доказала свою эффективность. Открывая партнёрское предприятие, при хорошо проработанной франчайзинговой программе, франчайзи становится частью «семьи», т. е., в отличие от открывающегося независимого предприятия франчайзер не оставляет партнёров один на один с множеством проблем и рисков начинающего бизнеса. Франчайзер, предоставляя партнёрам свою бизнес-систему, передаёт не только отлаженный механизм, но и «инструкцию» по её эффективному использованию. Франчайзер обучает своих партнёров тому, как нужно эффективно строить бизнес, учитывая все его специфические особенности. В данном подходе инвариантность созданных предприятий возможна благодаря инвариантности бизнес-задач и клиентской базы. К примеру, все рестораны быстрого обслуживания созданы для обеспечения питания большого количества людей за минимальное время. Кухня может быть инвариантна для обеспечения быстрого приготовления блюд и иметь похожий набор техники (вытяжки, плиты, комбайны и т.д.). Клиентский зал также инвариантен в цветовой гамме, наличии столиков, туалетных комнат и др. Даже

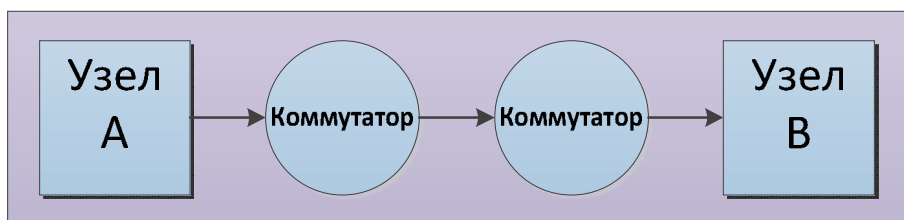
ведение финансового учета инвариантно и упрощает старт и работу предприятия. Кроме того, успешность работы предприятия легко соизмерима в франчайзными единицами. Но не все так радужно, в свою очередь бизнес по франшизе имеет и свои ограничения. Франчайзи вынуждены следовать правилам и ограничениям, установленным франчайзером, даже если они не приносят максимальной пользы бизнесу, по мнению руководителя, так как отход даже на шаг от предложенной бизнес-модели может привести к несоответствию или даже развалу бизнеса в будущем. Кроме того, вход во франшизу стоит недешево, а выход чаще всего еще дороже. Бизнес-архитектура – дорогая нематериальная собственность бизнеса. Для получения архитектуры в готовом к использованию виде, да еще и проверенно приносящую, прибыль пришлось потратить много человеко-часов и собственных средств организации. Следовательно, просто так архитектуру предприятия собственник не отдаст.

Зато в наше время глобального сетевого пространства существует возможность специалистам объединяться в группы независимо от географического нахождения для разработки стандартов в целях профессиональной деятельности, что может являться попыткой создания инвариантности в угоду бизнесу, не открывая собственных секретов архитектуры. Один из примеров таких успешных объединений (институтов) – Институт инженеров по электротехнике и электронике IEEE. Стандарты, разработанные институционально, имеют огромное преимущество. Сотрудники могут легко перемещаться из одной организации в другую, объединение компании и поглощение максимально упрощены, взаимодействие систем и технологий легко достижимо. Следовательно, возникает вопрос о применении инвариантных стандартов в различных классах архитектуры предприятия. Но сразу хочется процитировать слова Тененбаума, автора MINIX системы на базе UNIX: «Самое приятное в стандартах – это возможность большого выбора; и более того, если ни один вам не подошел, всегда можно дожидаться стандарта следующего года». Это значит, что мы живем в мире слишком быстро меняющихся принципов и механизмов. Так что ранее успешный план архитектуры предприятия уже может не сработать в инвариантном применении.

Если мы заговорили о современном мире, стоит обратить внимание на Интернет как самую развивающуюся структуру сети в наше время. Бизнес и архитектура многих организаций основывается на всемирной сети. Но насколько инвариантен Интернет? В основе понятия сеть Интернет лежит механизм обмена пакетами данных. Следовательно, структура в распоряжении окончательного пользователя инвариантна и зависит лишь от размеров и типа пользователя (частный клиент, организация, корпорация и т.д.). Они все имеют архитектуру внутренней сети по похожему принципу с доступом в глобальное сетевое пространство. Архитектура Интернета крайне гибка, новые приложения и протоколы быстро интегрируются в сеть, технологии гиперссылок быстро приходят в обиход, добавляются новые сервера, подсети, облака данных. Механизмы обмена данными от медленных модемов, GPRS, Wi-Fi до высокоскоростных оп-

товолоконных сетей. Но несмотря на всю свою гибкость Интернет обладает инвариантностью, а вся физическая основа Интернета заключена в интерфейсе подключения, в базе которого лежит IP. IP-адрес – это единственный номер идентификации во всех сетевых протоколах. Несмотря на то что при пакетном обмене данными в сети, IP не единственный обязательный механизм, он принят за фундаментальную основу и является величайшей инвариантностью в сетях сегодня. Сегодня протокол по стандарту IPv4 не удовлетворяет чрезмерно быстро растущую сеть по причине физического лимита количества возможных IP-адресов. Внедрение IPv6 происходит крайне медленно, если не сказать, что совсем не происходит. Причина кроется в несовместимости IPv4 и IPv6, что означает – пока все сети не перейдут на IPv6, сеть будет сегментирована. Следовательно, инвариантность архитектуры сети может являться ее лимитирующим к развитию фактором.

Сетевые технологии



Движение данных

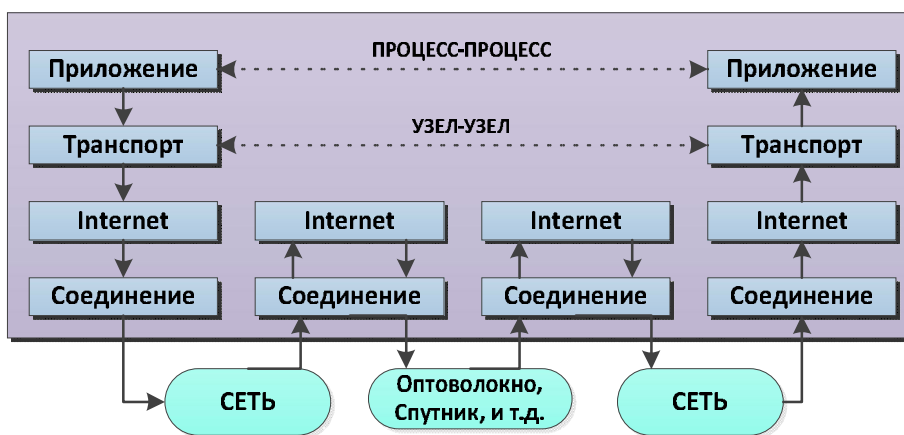


Рис. 2. Топология построения сети с IP в основе

Возникает вопрос о пользе и механизме использования инвариантности при построении архитектуры. Следует заметить, что существует разница между инвариантностью и принципами дизайна архитектуры. Принцип дизайна указывает на желаемые, но не точно измеряемые цели, ведущие к ожиданиям, данный подход более логичен. В свою очередь инвариантность подразумевает специфические характеристики, лимитирующие изменения. Так возникают точки привязанности к архитектуре. В зависимости от того, как они возникли, их можно классифицировать на явные и неявные.

– явные лимитации специально внедрены в архитектуру организации с целью создания инвариантности в виде стандартизации.

– неявные в свою очередь появляются неожиданно и могут нести непредсказуемые последствия для развития, как ранее было указано на протоколах IP.

Мы должны признать, что инвариантность может являться одним из бедствий, связанным с построением архитектуры: «проклятием привязанности». Конечно, что-то должно быть сделано для изменения архитектуры предприятия, поскольку имеющаяся схема может душить предприятие в широком горизонте времени. Но как «посторонние» в строительстве архитектуры мы должны уважать имеющиеся связи на предприятии.

Хороший архитектор, конечно, видит большую картинку структуры предприятия со всеми процессами и связями и может заметить инвариантности с другими предприятиями. Он может знать, что с теоретической стороны может стать наиболее приемлемой инвариантной моделью. Но лишь внимательно и глубоко проникнув в тонкости, мы можем заметить, что инвариантность создаст много проблем, особенно, когда задействованы реальные люди с их привычками в лабиринтах взаимосвязей внутри предприятия. Здесь возникает понимание, что архитектура предприятия, как бы мы ни хотели видеть ее инвариантной и самостоятельной всегда, связана с внутренней политикой предприятия.

Библиографический список

1. Mylko V. Business Success Invariant. URL: <http://sandhill.com/article/business-success-invariant/>

2. Bloomberg J. Why Nobody is Doing Enterprise. URL: <http://www.zapthink.com/2011/04/05/why-nobody-is-doing-enterprise-architecture/>

3. Ahlgren B., Brunner M. Invariants – A New Design Methodology for Network Architectures. Stogholm, 2004.

4. Graves T. Everyday enterprise architecture, Sensemaking, strategy, structures and solutions. URL: http://tetradianbooks.com/ebook/9781906681258_everydayea_EB.pdf

I. T. Babunashvili

PROBLEM TEMPLATE OF ORGANIZATION STRUCTURE

***Abstract.** This article argue about methodological issues in creating enterprise architecture; underlined main factors of architecture formation dependent on type and scale of enterprise.*

***Key words:** enterprise architecture, enterprise structure, scalability, invariant.*

К.А.Блохин, А.А.Гаврилов, М.А.Гаврилова

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕРАКТИВНЫХ ОБУЧАЮЩИХ ПРОГРАММ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье представлена сравнительная характеристика инновационных методов формирования интерактивных обучающих программ; рассматриваются особенности моделей образования в связи с развитием Интернет технологий.

Ключевые слова: сеть, среда, интернет, интернет-сервисы, метод, карта, ресурс, ассоциация, самоорганизация, визуализация, интерактивное взаимодействие, обучение, образование.

М. Булгаков выдвинул тезис, определяющий главный смысл педагогической деятельности: «Я полагаю, что ни в каком учебном заведении образованным человеком стать нельзя. Но во всяком хорошо поставленном учебном заведении можно приобрести навык, который пригодится в будущем, когда человек вне стен учебного заведения станет образовывать себя сам» [3].

Главная задача современного педагога – привить навыки самообучения и творческого развития: не учить, а показать «как учиться», как эффективно осваивать новые знания, новые технологии и при этом не утонуть в море информации, вычленив главное, действительно ценное знание.

Сегодня мы все живем в динамично изменяющемся информационном обществе, основой которого выступает глобальная сеть «Интернет». Без знания законов его развития невозможно осуществлять современную педагогическую деятельность. Современный глобальный мир – это мир новых идей, новых взглядов. Инновационные технологии обучения предусматривают активную модель обучения, предполагающую упор на самостоятельную работу, развитие творчества и интерактивное взаимодействие.

Использование сетевых технологий позволяет организовать совместную работу обучаемых в сети «Интернет», развивать творческие способности, формировать коммуникативную компетентность в процессе групповой деятельности, формировать общеучебные умения, связанные с восприятием, переработкой и обменом информацией, ускорять процесс обучения, формировать организационно-деятельностные умения, учить учащихся решать проблемы.

В этом плане интернет-сервисы, которые базируются на совместной работе пользователей по созданию и обмену учебными материалами – уникальное средство активизации интерактивного взаимодействия. Сегодня свое «Интер-

нет-образовательное пространство» могут создавать сами пользователи-обучаемые.

Интернет-сервисы могут быть использованы в процессе обучения. Более того, создание некой открытой площадки для совместного обучения и одновременно социальной среды, поддерживающей групповое взаимодействие – это то, что позволяют сегодня реализовать современные технологии.

Какие сервисы представляют для преподавателя XXI в. наибольший интерес? Безусловно, это технология интеллект-карт (карт знаний, ментальных карт, карт памяти).

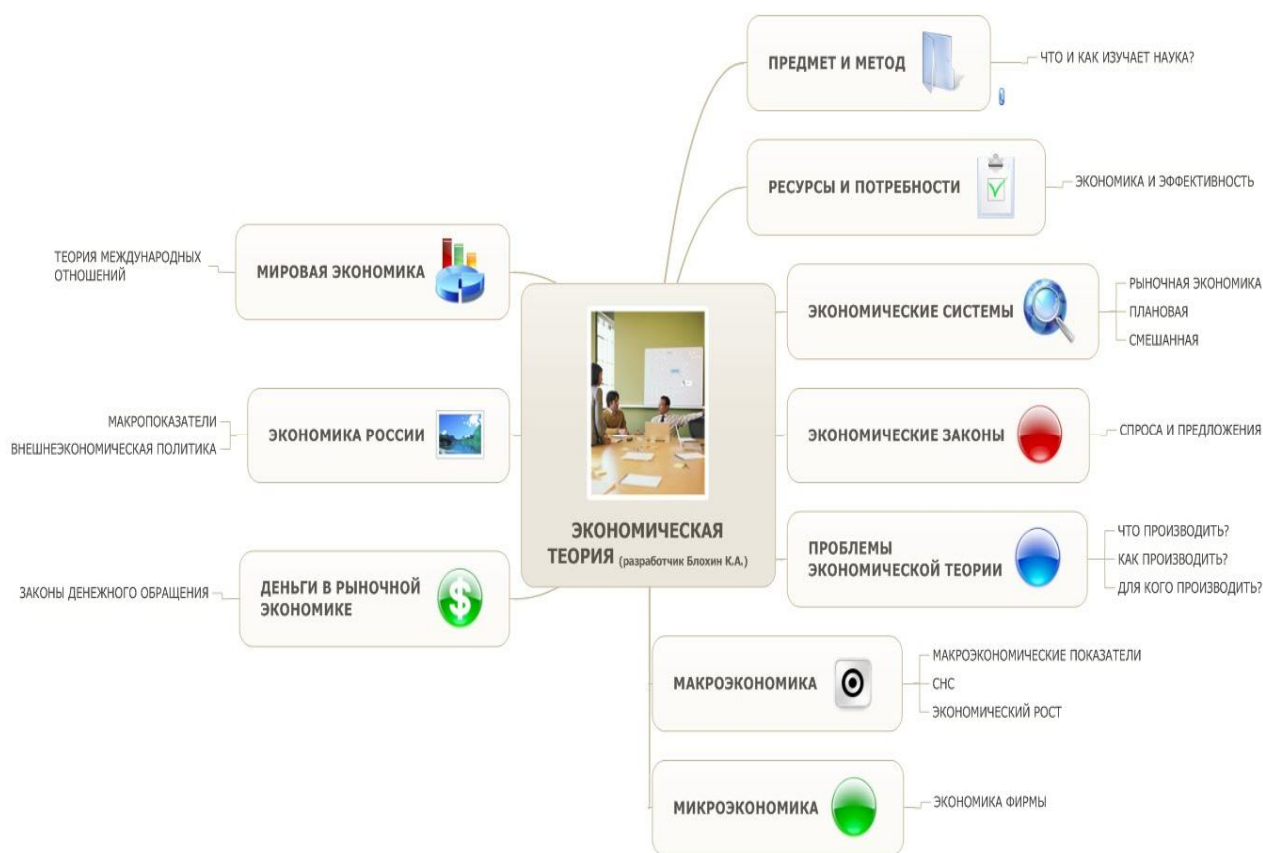
Диаграмма связей (или карта памяти) реализуется в виде древовидной схемы, на которой изображены слова, идеи, задачи или другие понятия, связанные ветвями, отходящими от центрального понятия или идеи. В основе этой техники лежит принцип «радиантного мышления», относящийся к ассоциативным мыслительным процессам, отправной точкой или точкой приложения которых является центральный объект (радиант – точка небесной сферы, из которой как бы исходят видимые пути тел с одинаково направленными скоростями, например, метеоров одного потока). Это показывает бесконечное разнообразие возможных ассоциаций и, следовательно, неисчерпаемость возможностей мозга. Подобный способ записи позволяет диаграмме связей неограниченно расти и дополняться. Диаграммы связей используются для создания, визуализации, структуризации и классификации идей, а также как средство для обучения, организации, решения задач, принятия решений и при написании статей. Это наиболее удобная и эффективная техника визуализации мышления и альтернативной записи. Технология применяется для генерации новых идей, фиксации мыслей, анализа и структурирования информации, принятия решений и т.д.

«Mindmapping» – метод ментальных карт (интеллект-карт) позволяет значительно улучшить интеллектуальные возможности человеческого мозга путем нелинейного представления информации (радиальный метод) [2]. Ментальные карты – это удобный инструмент для отображения процесса мышления и структурирования информации в визуальной форме. Важно отметить, что интеллект-карта это своеобразная техника мышления, позволяющая получить новые знания усилиями самого обучаемого. Ментальные карты помогают синхронизировать сам процесс обучения. Карты знаний хорошо «работают» на этапе актуализации идей, в ходе самостоятельной и коллективной работы с учебным материалом, при проверке уровня усвоения знаний, в ходе работы над проектом.

Сегодня существует достаточно большое количество специальных программ, с помощью которых можно создавать ментальные карты (Mindmanager, Xmind), но наибольший интерес представляют сервисы онлайн создания карт [6; 7].

Создание образовательной среды с помощью визуализации, совместного создания ментальных карт (под руководством преподавателя) и подключение сервисов известных социальных сетей (в части организации группового взаимодействия) представляет собой уникальный образовательный ресурс. Одновременное редактирование ментальной карты, выполнение практических заданий, в том числе через социальную сеть, не только увеличивает познавательный интерес (улучшает учебный материал), но и напрямую ведет к повышению мотивации к обучению. Путем организации в социальных сетях соревнований, конкурсов и т.д. можно улучшить качество образовательного процесса.

Пример ментальной карты, разработанной преподавателем К.А. Блохиным, для визуализации обучения, представлен на рисунке.



Ментальная карта «Экономическая теория»

Особый интерес представляют новые сервисы, созданные на основе ментальных карт. Например, интересен проект «Визуальный учебник», который позволяет визуализировать не только сам учебный материал, но и процесс обучения в целом. Уже в скором времени ожидается визуализация «традиционных» Web-сервисов, например всем известного проекта «Википедии». На гори-

зонте новая парадигма, меняющая представления современного педагога – «Визуалпедия».

Таким образом, новые образовательные технологии меняют образ педагогического мышления, ставят во главу угла развитие познавательных возможностей и организацию совместной образовательной деятельности в сети «Интернет».

Возможность использования Интернета как поля для индивидуальной творческой созидательной деятельности ученика реализует вероятностную составляющую, сочетающую традиционные подходы в содержании образования и инновационные формы, использующие образовательные технологии, в рамках модели образования третьего поколения.

Принципиальным отличием модели образования третьего или нового типа является методология синергетического мировидения, которое в неравновесных условиях предполагает возможность самоорганизации в открытой системе (см. таблица).

Сравнительная характеристика моделей образования

	Модель 1-го поколения	Модель 2-го поколения	Модель 3-го поколения
–	Не способна к изменениям Не гибка Подавляет мотивацию к обучению и творчеству Нет результата обучения	Нет результата обучения По-прежнему инертна Мало управляема Использует традиционные способы обучения	Трудно контролируема и управляема Трудно соизмерить результат обучения Трудно мотивировать обучаемых (только «сознательное обучение»)
+	Понятна Стабильна Иерархична Управляема Рациональна	Появляются элементы творчества и инициативы Меняется роль преподавателя с учителя на тьютора	Активно развивается творчество Происходит процесс самоорганизации и взаимного обучения Создается результат обучения Абсолютно гибкая Преподаватель-тьютор

Примером такой самоорганизации могут служить группы Imind-обучения ВКонтакте и учебники по социально-экономической статистике на Wiki-ресурсах [8] и учебные видеofilмы, созданные студентами в неравновесных учебных ситуациях, открытый научный проект кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Геленджике: «Экономика труда» [9], а также проведенная международная на-

учно-практическая конференция «Актуальные проблемы научных исследований» на специально организованном сайте электронных конференций [1].

Увлекаясь инновациями и привлекая студентов, следует помнить, что «по мере исчезновения старшего поколения исчезают знания о том, что было потеряно в результате появления новой технологии, и остается только понимание того, что было получено. Так прогресс замечает следы, постоянно освежая иллюзию, что мы находимся именно там, где и должны быть» [5].

Библиографический список

1. Актуальные проблемы научных исследований на современном этапе: материалы Междунар. науч.-практ. Интернет-конф. (г. Геленджик, 21-25 октября 2013 г.). URL: <http://gel.csrae.ru/ru/1>.
2. Блог разума. URL: http://gelkubsu.blogspot.ru/p/blog-page_18.html.
3. Булгаков М.А. Жизнь господина де Мольера. М., 1991.
4. Вакуленко Ю.А., Добрынина В.В. Синергия традиции и новаторства в историко-культурном центре им. А.В.Суворова // Изучение и распространение опыта инновационной деятельности педагога как ресурс развития системы образования Краснодарского края: сб. материалов V Краевой науч.-практ. конф. Краснодар, 2013.
5. Карра Н. Великий переход. Что готовит революция облачных технологий? URL: http://ideas4future.info/2013/09/29/ibog_i_ludi-bliny.
6. Программа «mindmeister». URL: <http://www.mindmeister.com>.
7. Программа «mindjet». URL: <http://www.mindjet.com>.
8. Социально-экономическая статистика: учебник. URL: http://ru.wikibooks.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0.
9. Экономика труда: открытый научный проект кафедры экономики и менеджмента филиала КубГУ в г. Геленджике. URL: <http://trud.csrae.ru/ru/1>.

К.А. Blokhin, A.A. Gavrilov, M.A. Gavrilova

INNOVATIVE METHODS OF FORMATION OF INTERACTIVE LEARNING PROGRAMS IN HIGHER EDUCATION

Abstract. The paper presents comparative characteristics of innovative methods of generating interactive tutorials. The features of the models of education in connection with the development of Internet technologies.

Key words: network, the medium, the Internet, online services, method, map, resource association, self-organization, visualization, interactivity, education, education.

ПРАВОВЫЕ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РОССИИ

***Аннотация.** В статье рассматриваются правовые, организационные и инновационные механизмы развития туризма в России. Проводится анализ существующих нормативно-правовых документов. Даются предложения по решению наиболее значимых проблем в сфере туристического бизнеса. Значительное внимание уделено системе финансового обеспечения и страхования, а также новым инновационным подходам, способствующим развитию туризма.*

***Ключевые слова:** цели, принципы, правовые, организационные и инновационные механизмы, туризм, туристическая деятельность, государственное и правовое регулирование, финансовое обеспечение, реестр туроператоров.*

Исследование туризма как экономической отрасли способствует развитию туристического бизнеса, влияет на правовое регулирование отношений в туристской деятельности, способствует защите прав участников туристского договора, ориентирует бизнес и его участников на конкурентную борьбу на российском и зарубежном туристском рынке, позволяет оценивать влияние туризма на происходящие в общественной жизни события.

Вопросы государственной поддержки экономического, правового развития туризма в России оказывают влияние на экономическое благосостояние населения и на защиту прав и интересов туристов, а также на организацию отношений всех участников туристского рынка: туроператор – турагент – турист. Это чрезвычайно актуально и важно, особенно в период подготовки и проведения Олимпийских игр.

Не менее значимыми являются вопросы развития инновационных механизмов в туризме через участие государства в разработке и реализации инновационных проектов, направленных на возрождение забытых, но ранее известных маршрутов, создание брендов туристских рекреационных зон и др. Чрезвычайно важны для развития внутреннего туризма в России механизмы организации и совершенствования новых форм путешествий, маршрутов, особенно в событийном, экстремальном, театрализованном и других видах туризма.

Россия сегодня является одним из самых перспективных туристических рынков в мире, обладает высоким потенциалом туристских ресурсов по всем категориям туризма: въездного, выездного и внутреннего. Исследование проблемы туризма способствует экономическому росту в этой сфере, влияет на разработку новых современных законопроектов, отвечающих мировым стан-

дартам в области туризма, способствует формированию конкурентоспособной стратегии, инвестиционных приоритетов, развитию инновационных проектов в туризме.

К сожалению, на сегодняшний день, в России, туризм при наличии уникальных туристских ресурсов не является приоритетной отраслью, которая оказывала бы значительное влияние на отечественную экономику. Вклад туризма в экономику относительно низок, особенно в регионах с относительно высокой туристической привлекательностью, а именно, в особых экономических (ОЭЗ) и туристско-рекреационных зонах (ТРЗ).

На наш взгляд, одним из недостатков, тормозящих развитие туризма в России и в ее туристских центрах и зонах, является недостаточное научное обоснование правовых, организационных и инновационных механизмов регулирования туризма.

Правовое регулирование туризма в России, по мнению Е.Л. Писаревского, должно осуществляться путем:

- определения приоритетных направлений развития туризма в РФ;
- нормативно-правового регулирования в сфере туризма;
- разработки и реализации федеральных, отраслевых, целевых и региональных программ развития туризма;
- содействия в продвижении туристского продукта на внутреннем и мировом туристском рынке;
- защиты прав и интересов туристов, в том числе оказания им экстренной помощи, а также обеспечения их безопасности;
- формирования и ведения единого федерального реестра туроператоров;
- информационного обеспечения туризма;
- создания благоприятных условий для развития туристской индустрии;
- взаимодействия с иностранными государствами и международными организациями в сфере туризма, в том числе через представительства, уполномоченного Правительством РФ федерального органа исполнительной власти за пределами РФ [2; 3; 4; 5].

Правительством РФ в 2009 г. был принят Федеральный закон от 28 июня 2009 г. № 123-ФЗ «О внесении изменения в статью 172 ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (далее Закон), создан и одобрен Правительством РФ Единый федеральный реестр туроператоров, который сегодня позволяет контролировать туристскую деятельность в области качества предоставления туристских услуг и защиту прав и интересов туриста как конечного потребителя туристского продукта.

Отметим, что в целях защиты прав и законных интересов граждан и юридических лиц осуществление туроператорской деятельности на территории РФ допускается юридическим лицом при наличии у него договора страхования гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта либо банковской гарантии исполнения обязательств по договору о реализации туристского

продукта (далее финансовое обеспечение [1]).

В Законе изменено содержание основных понятий, установлены новые критерии, обеспечивающие качество туристского продукта как основной туристской услуги, в результате это влечет за собой ответственность за потребительскую ценность туристского продукта.

Следует учитывать, что все российские турфирмы должны иметь финансовое обеспечение и должны быть членами объединения туроператоров в сфере туризма.

На основании Закона на территории РФ реализацию туристского продукта, сформированного иностранным юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем либо организацией, не являющейся юридическим лицом в соответствии с законодательством иностранного государства (иностранной туроператор), вправе осуществлять юридические лица, имеющие финансовое обеспечение, полученное в порядке и на условиях, которые предусмотрены указанным федеральным Законом. Закон также применяется и в отношении юридических лиц, реализующих на территории РФ туристский продукт, сформированный иностранным туроператором [1].

Механизм финансового обеспечения способствует росту предпринимательской туристской деятельности, устраняет административные барьеры, дает толчок новым экономическим отношениям всем участникам туристской деятельности. Отношения имеют правовую защищенность со стороны государства. Поэтому имеет место рост количества туроператоров по годам. Динамику роста можно проследить в свободном доступе в сети Интернет на сайте Федерального агентства по туризму. По состоянию на 1 октября 2013 г. общее количество туроператоров, попавших в Единый федеральный реестр, составляет 4679, из них:

- 25 туроператоров, имеющих финансовое обеспечение в размере 100 млн р. и более;
- 16 туроператоров, имеющих финансовое обеспечение в размере 60 млн р.;
- 1937 туроператоров, имеющих финансовое обеспечение в размере 30 млн р.;
- 243 туроператоров, имеющих финансовое обеспечение в размере 10 млн р.;
- 16 туроператоров, имеющих финансовое обеспечение в размере от 550 тыс р. до 1 млн 500 тыс р.;
- 2442 туроператоров, имеющих финансовое обеспечение в размере 500 тыс р. [6].

Для того чтобы Ростуризм внес компанию в Реестр туроператоров, компании или турфирме необходимо предоставить документы в Федеральное агентство по туризму. Кроме этого, весьма существенным условием организации и повышения эффективности деятельности туроператоров является обязательное условие – внесение в реестр сведений об их финансовом

обеспечении,

На основании Закона в реестре должны содержаться следующие сведения о туроператоре:

– полное и сокращенное наименование на русском языке; если в учредительных документах туроператора его наименование указано на одном из языков народов РФ и/или на иностранном языке – также наименование туроператора на этом языке;

– адрес (место нахождения) и почтовый адрес;

– сведения об учредителях туроператора;

– серия, номер и дата выдачи документа, подтверждающего факт внесения записи о юридическом лице, осуществляющем туроператорскую деятельность, в Единый государственный реестр юридических лиц;

– серия, номер и дата выдачи свидетельства о постановке на учет в налоговом органе, идентификационный номер налогоплательщика;

– фамилия, имя и отчество руководителя юридического лица, осуществляющего туроператорскую деятельность;

– размер финансового обеспечения, номер, дата и срок действия договора страхования гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение туроператором обязательств по договору о реализации туристского продукта либо банковской гарантии исполнения обязательств по договору о реализации туристского продукта, наименование организации, предоставившей финансовое обеспечение;

– сфера туроператорской деятельности (международный туризм, внутренний туризм, международный и внутренний туризм);

– адреса (места нахождения) и почтовые адреса структурных подразделений туроператора, осуществляющих туроператорскую деятельность;

– адрес официального сайта в информационно-телекоммуникационной сети Интернет [1].

В условиях современной экономики и на основании Закона туроператоры, осуществляющие деятельность в сфере выездного туризма, в реестр должны включать в обязательном порядке следующие сведения:

– информацию об объеме денежных средств, полученных туроператором от основной деятельности (по данным бухгалтерской отчетности на конец отчетного года, представленным или опубликованным в соответствии с законодательством РФ);

– информацию о членстве туроператора, осуществляющего деятельность в сфере выездного туризма, в объединении туроператоров в сфере выездного туризма;

– информацию о размере уплаченного вклада в компенсационный фонд объединения туроператоров в сфере выездного туризма [1].

Характерной особенностью правовых отношений между туроператором и турагентом, следует считать, то, что в соответствии с законодательством РФ туроператор сам выбирает турагента и несет за него ответственность. Он

контролирует турагентскую деятельность, предоставляя право реализовать свой туристский продукт агенту. Туристский рынок становится саморегулируемым, что обеспечивает одновременную ответственность обоих участников туристской деятельности перед туристом. В этом случае рынок защищает интересы туриста в четком соответствии с действующим законодательством даже тогда, когда турагент действовал от своего имени, а не от имени туроператора и не имел финансового обеспечения.

В туристской деятельности турагенты относятся к субъектам малого бизнеса, ими могут работать индивидуальные частные предприниматели, требование финансового обеспечения на них не распространяется, в то время как туроператоры – только юридические лица (организации), в штате которых должно быть не менее 7 чел., имеющих специальное образование в области туризма, также обязательно наличие офиса. Следует обратить внимание на организационно-административный механизм данных отношений между участниками туристского рынка, а именно по законодательству туроператор несет экономическую ответственность, а турагент – административную.

В Законе также уделяется особое внимание механизму заключению письменного договора между туроператором и турагентом на реализацию туристского продукта. По условиям договора туроператор обязан довести до турагента всю информацию по реализуемому туристскому продукту и указать, кто является финансовым гарантом – банк или страховая компания, их адреса, на какую сумму у него имеется гарантия. Соответственно, турагент при работе с туристом обязан при составлении договора аналогичную информацию довести до потребителя-туриста. Отметим, что ранее по законодательству, такая ответственность не была зафиксирована в законе и тем более не была разграничена. Все недовольства со стороны туриста поступали в адрес агента как конечного реализатора турпродукта, хотя агент не всегда был виноват.

В результате нового законодательства существенным правовым механизмом, разграничивающим ответственность участников туроперейтинга, является то, что турагент отвечает перед туристом только за предоставление достоверной и полной информации по турпродукту, а именно, за правильность заключения договора, за точность расчетов с потребителем, культуру обслуживания. Важным механизмом правовых и организационных моментов является тот момент, что турагент не отвечает перед туристом за качество туристских услуг, предложенных туроператором в турпродукте. Туроператор же несет материальную и моральную ответственность перед туристом за качество подобранных услуг для туристского продукта, т.е. за качество сформированного туристского продукта.

Обращаем внимание на тот факт, что вся ответственность по реализации турпродукта по Закону возлагается на туроператора. Основной проблемой в отношениях между туроператором и туристом является определение оснований для выплат по финансовым обеспечениям. Выплаты происходят в случаях, когда услуги предоставляются некачественно и принесли туристу реальный

ущерб (материальный или моральный) и в части возврата денежных средств за неполученную услугу. В таком случае турист-потребитель имеет право обратиться и к любому из участников туристского договора, а именно: к туроператору, турагенту или гаранту, т.е. туда, куда ему удобнее, независимо от прописки и места жительства. Все названные лица обязаны принять претензии от туриста.

Характерной особенностью правовых и организационных механизмов регулирования туризма в России является и тот факт, что в соответствии с Законом в сферу государственного регулирования включены такие важные инновационные механизмы развития туризма, как разработка и внедрение в практику туризма целевых и отраслевых программ, информационное обеспечение, классификация и стандартизация объектов туризма, модернизация инфраструктуры туризма и др. [1].

Таким образом, данные законодательные документы в своей совокупности позволяют поднять престиж российского туризма до мировых стандартов и создают условия для внедрения инновационных проектов в сферу туризма. При этом разработка и применение этих механизмов особенно актуальна в период подготовки к принятию участников Олимпийских игр 2014 г.

Тем не менее, отметим, что в развитии туристской сферы существуют барьеры для развития туризма, а именно:

- физический и моральный износ большого числа объектов туризма;
- недостаточное развитие транспортной и социальной инфраструктуры в местах туризма и отдыха;
- постоянный рост тарифов на транспорт;
- низкий уровень сервиса;
- недостаточный объем финансовых средств, выделяемых на продвижение внутреннего и въездного туризма и др.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что сдерживающими факторами конкурентоспособности сферы туризма являются:

- отсутствие инвестиций в объекты инфраструктуры;
- недостаточное количество объектов размещения, анимации и развлечений;
- отсутствие качественных подъездных путей к объектам туристского интереса и средств, обеспечивающих туристам комфортное пребывание в путешествии;
- неразвитость финансово-кредитных механизмов с приемлемыми для инвесторов сроками;
- низкий уровень профессионализма кадров туристской сферы;
- низкий уровень качества обслуживания и сервиса в целом во всей сфере туризма;
- отсутствие рекламы и бренда отечественного туризма, как в стране, так и за рубежом.

Без активного вмешательства и координации государства

вышеперечисленные сдерживающие факторы не будут устранены и ситуация в туризме не изменится в лучшую сторону и в ближайшей перспективе может привести:

- к износу объектов туристской инфраструктуры и как следствие к потере конкурентных преимуществ на мировом рынке;
- к снижению туристских потоков в стране пребывания;
- к сокращению налоговых поступлений в бюджет РФ;
- к повышению уровня безработицы в туристских регионах и уменьшению доходов населения;
- росту выездного туризма и оттоку денежной массы из страны.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости активизации роли государства в решении первоочередных задач по развитию туристско-рекреационного комплекса в РФ, созданию конкурентных преимуществ, повышению уровня и качества жизни граждан России.

На сегодняшний день наиболее эффективным и действенным способом решения выявленных проблем и сформулированных задач в сфере туризма является применение программно-целевого метода, механизмов государственно-частного партнерства в туристских регионах и развития инновационных предложений.

Если рассматривать перспективу развития государственно-частного партнерства в туризме, то наиболее отчетливо работа этого механизма будет видна тогда, когда Правительство РФ и Федеральное Собрание РФ примут нормативные акты, соответствующие международным нормам, способствующие формированию инновационного пространства туристского рынка.

В этом случае на региональном уровне инновационный климат в туризме будет проявлять себя через сотрудничество государства и бизнеса. Механизм государственно-частного партнерства в сфере туристской инфраструктуры заключается еще в том, что государство через федеральные целевые программы и проекты особых экономических зон финансирует развитие инженерной инфраструктуры, а бизнес будет инвестировать средства в строительство гостиниц, подъемников и т.п. Данное партнерство позволит решить социальные задачи регионов, будет способствовать росту благосостояния общества, повышению уровня жизни, создаст рабочие места, будет способствовать притоку инвестиций в строительство объектов туризма, а значит, будет способствовать развитию туристской деятельности не только в регионе, но в стране в целом.

Партнерство, по нашему мнению, будет способствовать возрождению и популяризации старых маршрутов в Центральной России, на севере и юге России, в Сибири и на Дальнем Востоке, в других регионах. Возобновление экскурсий (историко-этнографических, археолого-экологических, архитектурно-ландшафтных и т. д.) в комплексе с элементами театрализации, событийности, экстремальности и спортивности должно быть на совершенно новом качественном уровне, прежде всего с применением новых технологий и методик, с

элементами интерактивности и событийности. Данные инновационные механизмы будут способствовать развитию возможностей регионов, их конкурентоспособности, узнаваемости на внутреннем и международном туристском рынке.

Для реализации этих целей необходимо выработать государственные инвестиционные механизмы для поддержки инновационных программ развития туризма за счет средств федерального бюджета, с привлечением средств бюджетов субъектов РФ и внебюджетных источников, а именно:

- во-первых, необходимо срочное развитие туристско-рекреационного комплекса России, которое должно включать капитальное строительство и модернизацию объектов обеспечивающей инфраструктуры, существующих и вновь создаваемых туристических объектов с длительным сроком окупаемости, а также частичное возмещение затрат на оплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным участниками государственно-частного партнерства;

- во-вторых, повысить качество сервиса путем разработки отечественных систем качества услуг в туризме, а это значит необходимо развивать подготовку, переподготовку, повышение квалификации кадров в сфере туризма и гостеприимства, развивать новые технологии в туризме в области управления качеством туристских услуг;

- в третьих, с целью продвижения российского турпродукта на международный рынок проводить информационно-пропагандистские кампании и размещение социальной рекламы о туризме в СМИ. Повсеместно улучшать и развивать рекламу российского туризма. Создать автоматизированную информационную систему комплексной поддержки развития отечественного туризма, включающей в себя централизованный ресурс в сети «Интернет» о туристских возможностях РФ, в рамках которой осуществлялось бы хранение и обработка значительных массивов информации туристской отрасли, предоставлялись сервисы для различных групп потребителей информации - туристов, представителей туристской индустрии, инвесторов и поставщиков туристско-рекреационных услуг и государственных заказчиков.

Кроме этого необходима реализация комплекса мероприятий по упрощению паспортно-визовых, таможенных и иных туристских формальностей и правил (валютные, санитарные, страховые и др.), которые станут предметом соответствующих международных соглашений и договоров и, как результат, приведут к улучшению динамики прироста объема въездного туристского потока.

Таким образом, на основании вышеизложенного, предлагаем следующие механизмы государственной поддержки, которые будут влиять на развитие туризма, а именно:

- расширение туристской и сервисной инфраструктуры в туристических центрах;

- повышение качества подготовки специалистов для сферы туризма;

- совершенствование механизмов налогообложения;
- разработка новых форм и видов туризма (историко-приключенческих, экстремальных, сухопутных, историко и анимационно-театрализованных и др.);
- внедрение нового оборудования в досугово-развлекательных объектах туризма, а также применение нового оборудования во всей инфраструктуре туризма;
- развитие придорожной инфраструктуры;
- создание инновационных механизмов и условий для модернизации инфраструктуры туризма в РФ;
- выделение финансовых средств на продвижение туризма в России и за рубежом;
- продвижение рекламы и брендов ТРЗ на внутренний и международный рынок;
- привлечение инвесторов для развития туристских зон и регионов РФ;
- создание за рубежом сети агентств от имени и по поручению Ростуризма с целью продвижения российского турпродукта и формирования его конкурентных преимуществ;
- создание полиязычного государственного информационного портала «Туризм в России»;
- развитие инновационных туристских проектов в субъектах РФ с применением механизмов государственно-частного партнерства;
- совершенствование правовой базы в области поддержки и развития государственно-частного партнерства в субъектах РФ.

Представляется, что реализация всего комплекса указанных мероприятий позволит повысить эффективность туристского бизнеса.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 28 июня 2009 г. № 123-ФЗ «О внесении изменения в статью 172 Федерального закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=88911>.
2. Писаревский Е.Л. Актуальные вопросы развития туризма в Российской Федерации // Туризм: право и экономика. 2009. № 3.
3. Писаревский Е.Л. Актуальные проблемы обеспечения общественной безопасности в сфере туризма // Туризм: право и экономика. 2011. № 1.
4. Писаревский Е.Л. Качество и безопасность услуг в сфере туризма: вопросы стандартизации и классификации // Вестник Санкт-петербургского университета. 2011. № 2. Сер. 14.
5. Писаревский Е.Л. Правоприменительная практика реализации ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». URL: <http://www.garant.ru/action/interview/10223/>.
6. Официальный сайт Федерального агентства по туризму. Правовые акты федеральных органов исполнительной власти. URL: <http://www.reestr.russiatourism.ru>.

LEGAL, INSTITUTIONAL AND INNOVATIVE MECHANISMS OF TOURISM DEVELOPMENT IN RUSSIA

***Abstract.** This paper examines the legal, organizational and innovative mechanisms for development of tourism in Russia. Analysis of existing legal documents. Suggestions for solving the most important problems in the tourism business. Considerable attention is paid to the system of financial security and insurance, as well as new and innovative approaches that contribute to the development of tourism.*

***Key words:** objectives, principles, legal, organizational and innovative mechanisms, tourism, tourism activities, government and regulation, financial support, tour operators.*

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	3
Сидоров В.А. Развитие теории фиктивного капитала в экономической науке.....	4
Сайбель Н.Ю. Особенности государственной поддержки инновационного предпринимательства за рубежом.....	16
Пак О.А. Единство экономического и социального развития.....	28
Бочкова Е.В. Особенности формирования кластеров в экономически развитых и развивающихся странах Азии.....	32
Кузнецова Е.Л., Ткаченко А. А. Особенности реализации региональной экономической политики Российского государства.....	37
Авдеева Е.А. Приоритеты инновационного развития России.....	50
Трубников А.В., Сидоров В.А. Инвестиционный подход к воспроизводству человеческого капитала.....	58
Сайбель Н.Ю., Емтыль Ф.К. Проблемы и перспективы инновационного развития экономики России.....	63
Болик А.В. Смена приоритетов в согласовании интересов.....	73
Давыдюк Н.А., Бутенко Д. Е. Этапы становления развития государственно-частного партнерства: отечественный опыт.....	84
Геворкян М.В. Рынок витальных ресурсов в контексте категориальной определенности.....	96
Спирина С.Г., Калайдин Е.Н. Моделирование факторов финансового риска в производственной деятельности экономических субъектов.....	104
Геворкян С.М., Волкова М.В. Электронный бизнес как развивающаяся форма предпринимательства в России.....	110
Давлетшина Я.Р., Калайдин Е.Н. Исследование локальных сетей и их применение для оптимизации работы организаций.....	119
Спирина С.Г., Фошан Г.И. Моделирование организации инновационного детского самоуправления в средней образовательной школе.....	129
Спирина С.Г., Трёхглазова Д.А. Имитационная модель взаимосвязи финансовых рисков на разных стадиях жизненного цикла производства товара.....	134
Шевченко Е.В. Торговый маркетинг: текущее состояние, тенденции и перспективы развития в России.....	138
Безлепкина В.Н. Применение интеллектуальных информационных технологий в маркетинге.....	146
Бабунашвили И.Т. Проблема разработки шаблона предприятий.....	151
Блохин К.А., Гаврилов А.А, Гаврилова М.А. Инновационные методы формирования интерактивных обучающих программ в системе высшего образования.....	158
Веселова Н.Ю., Гаврилов А.А. Правовые, организационные и инновационные механизмы развития туризма в России.....	163

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Сборник научных трудов

Подписано в печать 10.12.2013. Формат 60 × 84 1/16.

Печать цифровая. Уч.-изд. л. 14,7

Тираж 500 экз. Заказ №.

Кубанский государственный университет
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149.

Отпечатано в типографии ООО «ЭДАРТ-принт»

г. Краснодар, ул. Красная, 113.

Тел. 8 (861) 255-63-16, e-mail: edart@list.ru