

Министерство образования и науки Российской Федерации
КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Сборник научных трудов

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



Министерство образования и науки Российской Федерации
КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Сборник научных трудов

Выпуск 23

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

Краснодар
2017

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, И.В. Ариничев, кандидат экономических наук, доцент, В.В. Чапля, 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, 2017. – 164 с. – 500 экз.

ISBN 978-5-8209-1419-5

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 978-5-8209-1419-5

© Кубанский государственный
университет, 2017

ПРЕДИСЛОВИЕ

Образ жизни, являясь объектом исследования философов, социологов, психологов и экономистов, интерпретируется представителями этих наук по-разному. Каждая из наук, опираясь в основном на свой понятийный аппарат, изучает те стороны образа жизни, которые наиболее существенны с позиций ее предмета. Многообразие трактовок образа жизни вполне соответствует тому, что чем богаче определяемый предмет, т. е. чем больше различных сторон представляет он для рассмотрения, тем более различными могут быть выставленные на их основе определения. В то же время практика социально-экономического регулирования хозяйственной жизни настоятельно требует системного анализа данной категории.

Сущность образа жизни раскрывается через такие понятия, как «жизнедеятельность», «формы деятельности», «поведение», «социальная потребность» и т. д. При этом экономисты главный упор делают на условия жизнедеятельности, существенные параметры которых формируют образ жизни. Социологи, определяя образ жизни, говорят в основном о совокупности форм повседневного поведения человека, социальной группы, общества в целом. В принципе таков же подход к рассмотрению образа жизни и философов – с тем обычно отличием, что они включают еще в понятие «образ жизни» условия социального поведения.

Обобщенное представление об образе жизни можно представить как совокупность существенных черт, форм жизнедеятельности индивидов, социальной группы, общества, взятых в единстве с условиями жизнедеятельности.

Трактуя образ жизни как социально-экономическую категорию, необходимо выделить условия формирования определенного образа жизни, тогда он предстает как концентрированное выражение экономических, социальных, политических и духовных отношений, результат взаимодействия всех сторон и явлений общественной жизни.

Современная экономическая теория в определении образа жизни опирается на понятие «потребность», ассоциируя его со способом удовлетворения и воспроизводства потребностей членов общества.

Закономерно предположить, что все эти моменты выступают как элементы совокупной структуры, составляющей понятие образа жизни. Чтобы четче выделить в этой структуре социально-экономический аспект, целесообразно разграничить понятия «уровень жизни» и «уровень благосостояния», как они трактуются экономистами, и «образ жизни» как объект исследования социологов. Для этого необходимо определить общие элементы этих понятий.

Такой общий элемент выражает связь между условиями жизни и социальным поведением людей, т. е. отношение к данным условиям, выраженное в характере их фактического использования, свойственного данному способу производства. Если условия жизнедеятельности (уровень жизни) по отношению к

индивиду объективны и вытекают из сложившегося уровня развития общества, то поведение индивида объективно обусловлено, но в такой же мере субъективно детерминировано.

Следовательно, общим для уровня жизни и образа жизни элементом является связь между едиными для всех членов общества при данном способе производства социально-экономическими условиями и конкретными формами жизнедеятельности определенных групп. Этот элемент и входит в состав обоих понятий как социально-экономический аспект взаимодействия, во-первых, условий жизни и потребностей индивида, во-вторых, его потребностей и степени их реализации. Указанный элемент характеризует качественную определенность условий жизни с точки зрения развития потребностей по объему и структуре. Именно здесь обнаруживается связующее звено между условиями жизни и социальным поведением людей, являющееся одним из важнейших объектов регулирования в управлении социальным развитием общества и его подсистем.

Данная форма связи определяется как стиль жизни и включает объем и формы повседневной активности человека, присущие его общественному положению: дифференциацию способов участия в культурной жизни, в трудовой деятельности и т.д.

В связи с этим возникает целесообразность разграничения: с одной стороны, связи по видам деятельности, обусловленные возможностями, т. е. доступностью определенных благ и услуг, с другой стороны, такие связи, которые непосредственно не детерминированы условиями жизнедеятельности. Если в первую группу связей входят отношения между людьми и окружающей средой, преимущественно объективно детерминированные, то к другой группе относятся поведенческие акты, которые имеют преимущественно субъективный характер. Регулятором первой группы связей выступает социально-экономический механизм, управление которым вполне доступно. Регуляторами связей второго рода являются социально-психологические механизмы, управление которыми гораздо более сложно. Эти связи выступают как вероятностный результат первых, и именно в них отражается конечная социальная эффективность изменения социально-экономических условий жизнедеятельности.

Комплекс отношений, характеризующий способ жизнедеятельности людей в самом широком плане, – это совокупность производственных отношений данного общества. На уровне общества в целом формируются общие для данного способа производства формы производства, распределения, обмена и потребления благ и услуг. Качественный аспект этого комплекса отношений определяется положением индивидов и их групп в социальной системе общества. Способ, каким люди производят необходимые им средства к жизни, зависит прежде всего от свойств самих этих средств, находимых ими в готовом виде и подлежащих воспроизведению. Этот способ производства надо рассматривать не только с той стороны, что он является воспроизводством физического существования индивидов. В еще большей степени это – определенный способ деятельности данных индивидов.

Но в рамках комплекса отношений, свойственных обществу в целом, имеет место их дифференциация на разных уровнях. Например, в развитии потребностей населения и в их удовлетворении наблюдаются существенные различия, связанные с локальными особенностями развития производительных сил, а также со спецификой сфер деятельности людей. Локальная специфика наблюдается и в степени развитости производственной и непроизводственной сфер. В связи с этим возникает проблема средства и метода управления общественным производством в целях воздействия на стирание этих различий, достижения однородности труда и условий жизни на базе специфических связей. Тогда становится возможным достижение оптимизации условий жизни в соответствии с реальными условиями. Изучение этих связей позволяет выяснить, как фактически осуществляется распределение благ и услуг в рамках общих для данного способа производства отношений распределения.

С учетом этих обстоятельств предлагаемый сборник структурирован по проблемным аспектам современности. Он включает анализ совершенствования производственных отношений современного общества, оценку историко-экономического среза идей частно-государственного партнерства, определение ценностных ориентиров инноваций в повышении эффективности производительных сил общества, проблематику развития информационных технологий, различные стороны моделирования и оптимизации бизнес-процессов, зарубежный опыт обеспечения эффективной деятельности малых форм бизнеса.

Редакторский коллектив с благодарностью примет любые замечания со стороны научной общественности по поводу результатов своей работы.

Доктор экономических наук,
профессор



В.А. Сидоров

ИННОВАЦИОННЫЙ БАЗИС ПРОГРЕССА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с развитием представлений о сущности инноваций в ситуации общественно-экономического развития. С позиций научного анализа четко просматриваются три стороны развертывания инноваций: как прогресс производительных сил, как прогресс объективного фактора и как прогресс личного фактора. Показано в исторической ретроспективе развитие средств труда как технического базиса крупного индустриального производства, в котором выделено семь стадий. Определено, что развитие инноваций неизбежно несет смену общественно-экономического устройства.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, наукоемкое производство, общество, основанное на знаниях, конвергенция.

Развитие информационного общества, соединение инноваций с преимуществами общества, основанного на знаниях, открывают все более широкий простор для действия новых, свойственных лишь постиндустриальному способу производства фундаментальных закономерностей прогресса производительных сил. Реализация достижений научно-технического прогресса выступает в диалектике развития производительных сил фундаментальным основанием, способствующим развитию бизнеса на волне инноваций.

В данной статье рассматриваются лишь некоторые стороны этого процесса – те, что имеют, на наш взгляд, ключевое значение.

Прогресс производительных сил и сущность инноваций

Перманентные революционные изменения в техническом базисе крупного машинного производства – неотъемлемое свойство этого базиса. Начиная с 1950-х гг. изменения в науке, технике и производстве характеризуются как современная научно-техническая революция.

В силу каких оснований? Обычно НТР рассматривается как сочетание ряда определяющих признаков: а) переворот в энергетическом базисе производства – переход к атомной энергетике; б) революционные изменения в машинном базисе – переход к автоматизированной технике и комплексным автоматическим машинным системам; в) принципиальные изменения в сырьевом базисе – переход во все большей мере от естественных, данных природой видов сырья к промышленно-синтезируемому сырью с заранее заданными свойствами (пласт-

¹ В.А. Сидоров – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

массы, легкие и сверхпрочные металлы, строительные материалы и т. д.); г) коренные изменения в технологических процессах – глубокая химизация технологии и внедрение непрерывных процессов при изменении параметров их течения (высокие и сверхвысокие или сверхнизкие температуры, громадные давления, скорости) и интенсивности процессов и т.д.; соединение физико-химических и механических основ технологий с расширяющимся внедрением все новых форм биологических основ; д) вытеснение технологий механического формообразования электропреобразующими и иными технологическими процессами и вообще переход от использования в производстве в основном механических форм движения к применению его более высоких форм; е) переворот в транспортных системах и процессах (скоростные автоматизированные виды транспорта, в частности ракетный транспорт), равно как и инновационные преобразования связи (в частности, появление перспектив развития лазерной связи); ж) электронные кибернетические системы управления технологическими процессами и производственными процессами в целом (автоматические системы управления, основанные на информационных системах, современных видах связи и т. д.); з) существенное ускорение процессов технических инноваций и нововведений.

Все это, конечно, коренные, часто революционные преобразования современного технического базиса, всей системы производительных сил. Выявление сущности современной научно-технической революции из эмпирической констатации этих преобразований, хотя бы со ссылкой на комплексность их осуществления, совершенно недостаточно. Дело в том, что каждой полосе развития крупного машинного производства свойственны свои особые комплексы инновационных изменений и переворотов. Скажем, конец XIX – начало XX в.: переход от энергии пара к электроэнергетике; внедрение двигателя внутреннего сгорания; окончательная победа железнодорожного транспорта, рождение и развитие автомобильного и авиационного транспорта; бурное развитие химической технологии; рождение и развитие радиосвязи и т. д. Но вся эта совокупность инновационных переворотов в технике производства, транспорта и связи при всей значительности ее компонентов не образовала научно-техническую революцию [7].

В некоторых случаях обобщенный критерий современной НТР видят в изменении роли науки и ее связи с производством, в переходе производства к использованию закономерностей материального мира, открытых современной революционно развивающейся наукой (физикой, биологией, кибернетикой и т. д.). Согласно данному критерию, суть современной НТР усматривают в неразрывном соединении науки с производством, в возрастании воздействия духовного фактора на материальное производство. Иногда при этом даже гипертрофируются науки как автономная определяющая сила развития общественного производства. Некоторые ученые полагают, что профессиональные отрасли научной, образовательной и другой деятельности по производству знаний (как технических, так и экономических, социологических, управленческих, психо-

логических и т. д.) превращаются в ведущую часть всего общественного производства.

Конечно, и неразрывная связь науки как непосредственной производительной силы с производством, и возрастающее мощное воздействие первой на второе – реальные факты. Но они отнюдь не меняют принципиально соотношения науки и производства, не превращают производство знаний в материальное производство, первое – в независимый определяющий фактор развития второго.

Сущность НТР как общественно-исторического явления нельзя раскрыть без анализа глубинных социально-экономических процессов, в которых выражается воздействие всей совокупности образующих ее элементов на характер, уровень развития, структуру общественных производительных сил. Иными словами, сущностные свойства НТР заключены в развивающемся процессе коренных революционных изменений в самом фундаменте, в самой фундаментальной структуре производительных сил. Главное, решающее в ее сущности, рассматриваемой именно с ее социально-экономической стороны, заключается в том, что, во-первых, она несет с собой принципиальное, коренное изменение взаимосвязи объективных (материальных) и субъективных (личных) факторов производства в процессе производства: во-вторых, она связана (в видимой тенденции, по крайней мере) с принципиальным изменением характера и функций личного фактора производства (рабочей силы). Имеются в виду специально рассматриваемые далее процессы замены непосредственной внутритехнологической связи факторов производства (работник – средства производства) в результате вытеснения технологических трудовых функций рабочей силы функциями автоматических машинных комплексов, надтехнологической общепроизводственной связью комбинированных рабочих сил, проектирующих, управляющих и регулирующих киборгизированные автоматические системы средств производства, которые непосредственно осуществляют законченные производственные процессы без прямого участия в них рабочей силы.

В этих моментах и коренится тот фундаментальный факт современных инноваций, что потенциалы НТР в их полном объеме гармонично и по всему фронту общественного производства могут и призваны реализовать только постиндустриальное общество – общество, основанное на знаниях. В этом нельзя не видеть одно из важнейших проявлений его исторической предназначенности.

Прогресс объективного фактора инноваций и его взаимосвязь с рабочей силой

В исследовании социально-экономической сущности инноваций необходимо отправляться от той определяющей закономерности развития общественного производства, что решающая роль в этом развитии при всем громадном значении многообразных элементов научно-технического переворота (энергетического, технологического, транспортного, информационного и т. д.) принадлежит развитию средств труда. Главное в сущности происходящих инноваций состоит в осуществляющемся в их ходе процессе превращения современных

средств труда из машинного комплекса в автоматический, информационный, киборгизированный машинный комплекс, основа которого – соединение систем машин с электронно-управляющей информационной системой. В результате этого революционируется связь вещных и личных элементов инноваций, принципиально изменяются место и функции работника в процессе производства [8].

Для выявления всей глубины революционного переворота в средствах труда и его социально-исторического содержания полезно обратиться к историческому процессу развития этих средств как компонента крупного индустриального производства.

Смену качественно особых ступеней развития средств труда как технического базиса крупного машинного производства можно показать следующим образом (см. таблицу).

Ступени развития средств труда

Ступени	Средства труда
I	Ручные орудия труда – машины
II	Машинные комплексы – ручные орудия труда
III	Машинные комплексы – машины-автоматы – ручные орудия труда
IV	Машинные комплексы – автоматические машинные комплексы – ручные орудия труда
V	Автоматические машинные комплексы – машинные комплексы – ручные орудия труда
VI	Информационные комплексы – автоматические машинные комплексы – машинные комплексы – (ручные орудия труда)
VII	Информационные киборгизированные, технотронные комплексы

В приведенной схеме на каждой ступени на первое место помещены виды орудий труда, играющие господствующую роль, второе и третье места занимают орудия, играющие второстепенную роль.

Переход от стадии мануфактурного капитализма к промышленному знаменует собой начало эры крупного машинного производства. Но ее первая, начальная ступень характеризовалась господством ручных орудий труда и лишь постепенным развитием машинной базы производства. На второй ступени в промышленном производстве определяющую роль начинают играть машинные комплексы, орудия ручного труда отодвигаются на второстепенные позиции. На этой ступени создается и утверждается крупное машинное производство как адекватный капитализму технический базис, когда машины производятся с помощью машин. На третьей ступени наряду с машинными комплексами в их составе или рядом с ними появляются машины-автоматы. На четвертой ступени машинные комплексы (играющие ещё ведущую роль) уже сочетаются с автоматическими машинными комплексами, роль которых последовательно возрастает. При этом и на третьей, и на четвертой ступенях роль ручных ору-

дий прогрессивно убывает. Четыре ступени развития технического базиса крупного машинного производства – историческая реальность для капитализма. При этом четвертая ступень развития находится в стадии своего расцвета, в рамках которой имеются первые ростки пятой стадии; пятая, шестая и седьмая ступени отражают теоретически предвидимое будущее, позволяющее видеть как уже сложившиеся тенденции инновационного развития, так и прогнозные его оценки на более отдаленную перспективу. На пятой ступени решающая роль будет принадлежать информационным индустриальным комплексам, роль автоматизированного машинного производства и ручных орудий труда будет убывать. На шестой ступени произойдет утверждение информационных индустриальных комплексов как решающего вещного элемента производительных сил, с сохранением, однако, арены действия автоматизированных слабо информационных индустриальных комплексов при существенном ее сужении. Ручные орудия труда из производства основном уйдут (этот процесс в схеме обозначен прямыми скобками). На седьмой ступени совершится переход к полному господству автоматических информационных индустриальных комплексов.

В чем же состоит решающее социально-экономическое основание выделения этих семи ступеней эволюции крупного наукоемкого производства?

Ядро, конституирующий качественный признак каждой ступени эволюции средств труда – принципиальное изменение взаимосвязей объективного (материального) и субъективного (личного) факторов производства. По мере того как машины развиваются в индустриальные комплексы, сочетаются с автоматами, с автоматическими комплексами, а эти последние выдвигаются в качестве решающего звена средств труда и т. д., и ручные орудия труда вытесняются и вовсе отпадают в качестве существующих элементов средств труда, различные функции рабочей силы (двигательно-энергетическая, транспортная, технологическая, контрольно-управляющая) одна за другой переходят к вещным факторам производства – к машинным и автоматическим машинным комплексам. Это длительный и сложный процесс. Но на определенном его историческом отрезке (напомним, что здесь рассматриваются теоретически предвидимые тенденции) наступает крупный инновационный перелом: функция субъективного фактора производства (коллективного совокупного работника), функция контроля и управления производством, вместе с утверждением господства комплексной автоматической системы машин, переходит к этой последней. Таким образом, завершается процесс, который в экономической науке получил определение объективизации функций непосредственного производства, замены в основном качестве личного фактора производства – работника целиком объективным фактором производства – информационной автоматически-киборгизированной технической системой.

Развитие автоматического машинного комплекса, информационного и киборгизированного принципиально, качественно изменяет связь объективного и субъективного факторов производства: в непосредственном воздействии на предмет труда человек в основном (а в более отдаленной перспективе – и вовсе)

перестает участвовать; весь комплекс его функций в этом процессе переходит к автоматическим информационным киборгитическим средствам труда. Личный же фактор производства переходит в иные, более высокие (по творческому содержанию труда) отделы контроля и наладки действующего производства, научной разработки технологических процессов и средств их исполнения, управления ими, их проектирования, общепроизводственного регулирования. Благодаря этому и происходит уже отмечавшееся перерастание в рамках общественного процесса производства непосредственной внутритехнологической связи факторов производства (работник – средства труда) в надтехнологическую общепроизводственную связь. В этой общепроизводственной связи комбинированных рабочих сил с целостными киборгизированными автоматическими системами, направляемыми человеком, самостоятельно осуществляются непосредственное технологическое преобразование вещества и сил природы в общественные потребительные ценности.

Н. Винер предвидел переход производителя от участия в непосредственном процессе производства в положение, когда он становится «рядом» с этим процессом [2]. Может быть, во избежание неверной трактовки термина «рядом» как обозначающего выход из процесса производства вообще есть смысл характеризовать эту связь как таковую, которая является следствием перехода работника из одного отдела производства в другой – из преимущественно непосредственного технологического функционирования в преимущественно надтехнологическое общепроизводственное функционирование. Это подчеркивает проводившуюся сторонниками информационного общества мысль о том, что человек никогда не перестает быть решающей, главной производительной силой [11]. Он не покидает сферы производства, хотя место его в общественном производстве принципиально изменяется.

Уже третья ступень эволюции крупного машинного производства (см. рисунок) создает реальную материальную основу для смены капиталистического способа производства социалистическим и развития последнего, достижения им зрелых форм [11]. Этот факт свидетельствует о том, что следующие ступени эволюции крупного машинного производства прямо соотносятся с производственными отношениями общества, основанного на знаниях. Для более низких его форм они представляют собой развитие материального фундамента, адекватного внутренним возможностям и потребностям, заключенным в постиндустриальном способе производства, и его перерастания в отношения общества «после разделения труда». Для более зрелых его ступеней ситуация будет сопряжена конвергенцией различных его форм, типов и сущностей. Именно в этом коренится тот факт капитального значения, что реализация всех потенций современной системы инноваций несовместима с прошлыми способами хозяйствования. Есть все основания предположить, что пятая и шестая ступени эволюции крупного индустриального производства, учитывая необходимо обуславливаемые ими принципиальные изменения в положении и функциях работника в общественном производстве, – это развитие средств труда матери-

ально-технической базы в рамках зрелого индустриального общества и формирования материально-технической базы постиндустриального (информационного) общества; седьмая же ступень – это уже те средства труда, тот материальный фундамент машинного производства, который будет свойствен обществу, основанному на знаниях.

Современный уровень развития средств труда как материальный базис созданного в условиях первой фазы постиндустриального общества – это полоса перехода от четвертой к пятой ступени эволюции крупного индустриального производства, т. е. полоса все более нарастающего превращения машинных систем в завершено комплексно-механизированные системы в сочетании со все более нарастающим внедрением автоматизированных систем, действующих на базе информационных способов управления.

Можно выделить, имея в виду прогресс инноваций в перспективе ближайших 15–20 лет, следующие важнейшие процессы, соответствующие условиям строительства информационного общества:

а) полная замена всех видов тяжелого, вредного труда, а также во все более широких масштабах вытеснение малосодержательного труда функциями комплексно-автоматизированных информационных систем;

б) всеобщая замена ручного труда во всех процессах непосредственного воздействия на предмет труда трудом автоматизированным с использованием робототехники;

в) все более возрастающая автоматизация процессов поддержания производственного аппарата в дееспособном состоянии (наладка оборудования, все виды ремонта), замена в этих функциях ручного труда автоматизированным;

г) оснащение управления производственными процессами и контроля над ними средствами киборгизации труда.

Все эти преобразования в орудиях труда опираются на реализацию возможностей, которые уже реально открыли инновации. В этой связи следует выделить три следующих явления: а) характер автоматизации; б) энергетическая революция; в) характер прогресса в системах орудий труда и технологии.

Характер автоматизации. Основной процесс, протекающий ныне в изменениях технического базиса социалистического машинного производства, превращение этого базиса во всесторонне комплексно-механизированный со все большим насыщением элементами автоматизации. При этом ныне преобладают и еще, по-видимому, достаточно длительное время будут выступать в качестве главного орудия автоматизации автоматы с программами, отвечающие осуществлению заданной производственной цели. Однако в генеральной перспективе в данной области должно быть достигнуто господство киборгитических автоматических систем, функционирующих в процессе производства с большей или меньшей свободой реакции на получаемую ими информацию, обладающих возможностями эвристической оптимизирующей функции в процессе выбора средств достижения цели производства. Именно включение электронно-киборгитической техники в индустриальные комплексы [6] знаменует появле-

ние наряду с прежними тремя качественно особыми элементами средств производства (орудие труда, предмет труда, энергетическое оснащение труда) нового, четвертого элемента – электронно-киборгитических систем в качестве систем, автоматически и автономно управляющих функционированием орудий труда. В отличие от орудий труда, которые непосредственно воздействуют на предмет труда, указанные системы воздействуют не на этот предмет, а на процесс функционирования орудий труда как особый, специфический класс средств производства, замещающий работника в его управленческой функции.

Энергетическая революция. В перспективе неизбежен все больший переход от традиционных энергоносителей (уголь, нефть, газ, атомная энергетика) к гелиоэнергетике и энергетике, основанной на использовании иных сил природы (ветра, морей и океанов, геотермальной энергии). В ближайшем будущем это будет прежде всего уже начатое теперь создание энергетического потенциала, основанного на высвобождении энергии за счет распада ядра (на медленных, затем на быстрых нейтронах, управляемая реакция водородно-ядерного синтеза). Перспективно также развитие мощных гелиоэнергетических установок и производства электроэнергии на основе использования всех других названных энергетических ресурсов человечества. Вместе с тем вырисовывается как вполне реальный переход к новым технологическим схемам производства электроэнергии, которые характеризуются высокими КПД (МГД-генераторы и термоэлектрическая энергетика, топливные элементы и т. п.).

Характер прогресса в системах орудий труда и технологии. Инновации оснащают технику в возрастающих масштабах новыми физико-техническими схемами и принципами, лежащими в основе конструкции машинных систем и осуществляемых ими технологических процессов.

Это особенно важно, поскольку возможности совершенствования машинных конструкций и технологических процессов, основанных на используемых физико-технических принципах, после известного цикла прогрессивных изменений исчерпываются.

В качестве определившихся на обозримую перспективу изменений физико-технических схем и принципов действия орудий труда можно, в частности, назвать: прямое преобразование энергии первичных энергоносителей в электроэнергию; прямое преобразование исходных видов сырья в конечный продукт; замену механических способов формообразования в промышленности принципиально новыми (электротехнологические воздействия, химические преобразованная, химико-биологические и биологические преобразования и т. д.); замену дискретных процессов непрерывными; создание машин и оборудования, работающих в режимах высоких и сверхвысоких скоростей, точностей, давлений, температур; совмещение ряда технологических функций в единых машинных комплексах и расширение их технологической гибкости за счет интегрирования в каждом данном комплексе системы орудий многооперационного назначения.

Коренные преобразования орудий труда и технологий неразрывно взаимодействуют с процессами глубоких изменений в характере и структуре предметов труда. Создаваемые инновациями все новые виды синтетического сырья с заранее заданными физико-химическими и технологическими свойствами, комплексные и рациональные формы переработки, обогащения и изменения естественного сырья, вовлечение в производственный оборот ранее не использовавшихся видов сырья и другие такого рода преобразования – все это требует новой технологии и обуславливает возникновение принципиально новых машинных систем, равно как и открывает возможности их создания благодаря появлению ранее не известных технике материалов (по всей обширной гамме технико-экономических параметров) [1].

Процессы глубочайших преобразований в вещных средствах производства в условиях органического соединения инноваций с преимуществами постиндустриального общества представляют собой не самоцель, а средства коренного повышения эффективности общественного производства и подготовки материальных условий перехода к коммунизму, постоянного наращивания базы наиболее полного удовлетворения потребностей народа. Совокупность преобразований орудий труда, технологий, предметов труда в конечном счете находит выражение в достигнутом уровне общественной производительности труда. Постиндустриальное общество – более высокая ступень лестницы общественно-исторического прогресса по сравнению с индустриальным.

С этим связано, в частности, известное положение о том, что каждая последующая общественно-историческая стадия производства отличается созданием более высокой производительности труда [9].

Некоторые экономисты исходят из того, что информационное общество достигает зрелого развития, опираясь на производственный аппарат примерно того же уровня развития, что и индустриальное общество, что оно не обязательно должно превзойти по уровню развития производительных сил и производительности труда общество индустриального типа и что это якобы может быть достигнуто лишь на этапе формирования общества, основанного на знаниях [4]. Такой подход нам представляется теоретически неоправданным. Исследование диалектики производительных сил в условиях их органической связи с инновациями показывает, что в процессе перехода к информационному обществу складывается материальный аппарат производства пятой и особенно шестой ступени крупного индустриального производства, который принципиально превосходит по уровню развития, по эффективности, а следовательно, по обеспечиваемому уровню производительности труда все, что исторически доступно индустриальным системам. Это безусловная фундаментальная закономерность прогресса общественного развития, которая позволит в перспективе поднять производительность общественного труда на уровень, принципиально недоступный современному обществу.

Ориентация инновационной экономики на создание высшей в истории эффективности производства и производительности общественного труда есть

именно ориентация на победу – полную и безусловную – в экономическом соревновании общественных экономических систем, ориентация на претворение в действительность – гармонично, по всему фронту экономики – всех возможностей инноваций. Такая ориентация требует действительного раскрытия всех потенций постиндустриального общества в развитии производительных сил и обеспечении соответствующего образа жизни, равно как и в подготовке материально-технического фундамента общества, основанного на знаниях.

Прогресс личного фактора инноваций

Исторически определенный уровень развития и характер средств производства с отвечающей им совокупностью технологических процессов, или то, что называется технологическим способом производства [13], в конечном счете требует и исторически определенного характера обобществления процесса производства и труда, тем самым обуславливается и определенный характер личных, субъективных элементов производительных сил. Человек, рабочая сила которого представляет собой активное субъективное целеполагающее начало производства (и, стало быть, конституирующее условие производительного функционирования техники), должен по уровню и характеру своего развития соответствовать потребности технического базиса производства, т. е. должен обладать определенным специфически историческим уровнем и характером развития своих физических и интеллектуальных трудовых потенций. Потребностям технического базиса производства должны соответствовать и общественные формы процесса труда, в которых эти потенции реализуются. Совершенствование технического базиса служит материальным основанием развития потенций рабочей силы и тем самым все более многогранного развития личности. Современные инновации несут с собой условия и необходимость радикальных принципиальных прогрессивных изменений в качествах рабочей силы человека на базе реализации его трудовых (физических и интеллектуальных) потенций.

Как бы противоречия индустриализма ни препятствовали этому неизбежному процессу, ни деформировали и искажали его, через эти противоречия с величайшими трудностями пробивают себе дорогу необходимые условия для гармоничного осуществления процесса внедрения инноваций.

На каждой новой ступени эволюции крупного индустриального производства осуществляются изменение характера трудовых функций, рост их творческого начала, интеллектуализация труда, социально-экономическое преодоление различий в труде. Нетворческие, монотонно-логические процессы умственного труда, поддающиеся формализации, передаются информационным системам; человек освобождается от них подобно тому, как ранее он освобождался от энергетической, транспортной, технологической и регулятивно-управляющей функций в сфере непосредственной производственной технологии.

Говоря о творческом, интеллектуально насыщенном труде, мы, однако, не имеем в виду, что труд становится исключительно умственным. И в самом киборгизированном технологическом процессе производства сохраняются некоторые трудовые операции, соединяющие в своих рамках умственный и физический труд (скажем, труд наладчиков компьютерного оборудования). И в надтехнологических отделах производства – проектирования, подготовки производства, его управления, научной разработки и т. д. – также в тех или иных сочетаниях сохраняется в рамках каждой трудовой функции единство труда умственного и физического. Осуществление функций умственного труда неразрывно с теми или иными элементами физических затрат энергии, мускулов, нервов, т. е. является вместе с тем и осуществлением труда физического. Преодоление человеком необходимости физического труда – ненаучная утопия.

Переход человека из внутритехнологических отделов производства в его надтехнологические отделы не только не уменьшает содержания труда как материально-производительного, но и обогащает, делает многограннее и шире его воздействие на природу; оно становится многообразнее, глубже, радикальнее и осуществляется как могущественный научно-творческий процесс.

Вместе с развитием производительных сил, особенно в ходе современной инноватизации производства, наука все более превращается в непосредственную производительную силу. Смысл, содержание этого превращения состоит в том, что наука расширяет и интенсифицирует овладение ею производством в качестве овеществленной и овеществляющейся силы знания, вытесняя и заменяя эмпирически-традиционные элементы и процессы материального производства. Самое производство становится «материально-творческой и предметно-воплощающейся наукой» [12].

В литературе тезис о науке как непосредственной производительной силе истолковывается по-разному. По одной концепции наука не образует некоего нового самостоятельного элемента производительных сил, а выступает как производительная сила постольку, поскольку овеществляется в орудиях труда и других средствах производства, в технологических процессах, развивает и обогащает творческие трудовые потенции рабочей силы. Согласно другой концепции, наука в наше время превращается в третий элемент производительных сил и наряду с техническими средствами и применяющими их людьми активно воздействует на предмет труда. Концепция эта, в сущности, порывает со взглядом на производительные силы (и объективные их элементы, и субъективные) как на реальные материальные факторы, которые оказывают материально-преобразующее воздействие на природу и ее силы [10]. Какие бы могущественные потенции такого воздействия ни таила в себе наука, знание, не овеществившись, не материализовавшись в средствах труда и способностях к труду человека как рабочей силы, она (в качестве знаний как таковых) не может функционировать в реальном производительном процессе.

В характере науки как всеобще-общественных производительных сил в действии, или, что то же, в производстве как предметно-воплощенной науке, овеществленной силе знания, заключены две стороны.

Одна из них – овеществление результатов науки в объективно вещных, материальных производительных силах – в производимых на научных основах средствах производства и в научной технологии; другая – овладение человеком как производителем, как носителем рабочей силы научными знаниями и применение последних в практической производственной деятельности. Вот эта вторая сторона процесса превращения науки в непосредственную производительную силу, состоящая в превращении всего труда совокупного рабочего (а не только его инженерно-технических звеньев) в научный материально-производительный интеллектуально-насыщенный творческий труд, и представляет собой тенденцию крупнейшего революционного изменения в характере труда, подготавливающую будущее изменение функций рабочей силы вследствие перехода ее в надтехнологические отделы производства.

Изменения характера и функций труда в материально-производительном процессе, характера и места рабочей силы как субъективного фактора этого процесса несет с собой принципиальное изменение роли этого фактора как агента производства. Из эмпирически непосредственно действовавшей силы технологического процесса, частично развитой рабочей силы, реализовавшейся по преимуществу в физическом труде, он, этот фактор, превращается в научно действующую, всесторонне развитую творческую силу, во все большей мере вовлекаемую в надтехнологические процессы в материальной сфере производства.

Появляется рабочая сила, реализующаяся в труде, гармонично соединяющем в рамках каждой трудовой функции элементы умственной и физической производительной деятельности. При этом производительные потенции личного фактора производства, а вместе с ними и его роль колоссально возрастают. Его могущество как самой первой производительной силы становится безбрежной творческой силой гармонично развитого человека, научные завоевания интеллекта которого непосредственно реализуются в материальном производственном процессе.

Это в свою очередь изменяет и самый характер производства. Ранее в качестве обобщенного выражения изменения характера вещных производительных сил и их функций под воздействием инноваций мы отмечали процесс объективизации производительных сил и производственного процесса, эмансипации их функционирования от непосредственных физических и интеллектуальных сил человека как участника непосредственного технологического процесса. Но в этом состоит лишь одна сторона сущности инноваций. Другая сторона заключается в принципиальном изменении характера, роли, функций и места субъективных элементов производительных сил, в их превращении в могущественный научно действующий (т. е. создающий и применяющий науку) личный фактор надтехнологических областей и процессов производства. Это спо-

способствует возрастанию роли субъективного фактора как материально-производительной силы. Иными словами, другая сторона сущности инноваций заключается в процессе объективизации производительных сил и производства. Единство процессов объективизации и объективизации производительных сил как целостной производительной системы «техника – человек» и раскрывает реальное содержание, действительный исторический смысл современной научно-технической революции, диалектики ее материализации в прогрессе вещного и личного факторов производства, в характере их взаимосвязи.

Развитие характера субъективного фактора производительных сил, изменение его места и функций в производстве также выступают как особый мощный процесс, которым обуславливается (наряду с изменениями в объективном факторе) то положение, что реализация потенциалов инноваций является специфически исторической миссией наукоемкого производства. В той мере, в какой функции рабочей силы в сфере непосредственной технологии замещаются функциями автоматизированных индустриальных комплексов и систем, в той мере, в какой она все более функционирует в надтехнологической сфере, ликвидируется отделение труда как исполнительской функции от труда как творческой функции. Труд полностью становится трудом творческим, хотя в рамках творчества и сохраняются в большей или меньшей мере исполнительские функции.

Это коренное изменение характера труда, развитие в качестве господствующих его творческо-созидательных функций, которые реализуются в научной разработке компонентов производительного процесса и в их практическом применении на научной основе, несовместимо с существованием капитала – собственности на средства производства, антагонистически противостоящей эксплуатируемой ею рабочей силе – товару, собственности работника. Это несовместимо с внутренней сущностью развивающегося творческого, но еще эксплуатируемого труда. Труд, который включается в производство на началах капиталистической купли-продажи товара рабочая сила, на началах экономического принуждения в форме возмещения эквивалента стоимости рабочей силы, стало быть, на началах отчуждения и противопоставления работника результатам его созидательной деятельности, подрывает творческие потенции личности, гасит творческие импульсы, встает как непреодолимая материальная преграда на пути их реализации. К творческим элементам труда в условиях его осуществления на началах капиталистического найма устанавливается то же отношение «отчужденности и безразличия, которое устанавливается между рабочим, носителем живого труда, и экономным, т. е. рациональным и бережливым, применением условий его труда» [5, с. 98]. Нуждаясь в творческом труде своих наемных работников, извлекая из него выгоды, капиталист ради их стимулирования использует относительно небольшую часть прибавочной стоимости, но, разумеется, это возможно и реально имеет место только до тех пор, пока творческий труд в материальном производстве – удел ограниченного слоя работни-

ков. Массовое же такое стимулирование пришло бы в непримиримое столкновение с капиталистическим присвоением.

Отсюда вытекает непреложный вывод: изменение характера трудовых функций рабочей силы, массовое развитие творческих начал в рамках этих функций также развивает объективную необходимость коренного изменения общественного характера способа производства – замену капитализма внеклассовым обществом, обществом, основанным на знаниях. Следовательно, и со стороны изменений в характере труда, которые несут с собой инновации, как бы существенны ни были еще в рамках капитализма элементы этих изменений, действительное их осуществление, реализующее великие возможности современной науки и техники, несовместимо с капитализмом; оно имманентно только внеклассовому обществу.

Современный процесс инноватизации производства и со стороны развиваемого ею характера объективных факторов производства, и со стороны характера его субъективных факторов, свою действительную природу неизбежно раскрывает только в условиях технократических обществ. Вот почему инновации – это одновременно и закономерный продукт перехода к непосредственно-общественному способу производства новой формации, и могущественное средство развития материально-технического базиса нового способа производства.

Органическое сочетание научно-технической революции с преимуществами инноваций и есть специфически историческая форма диалектики прогресса производительных сил, создания материально-технической базы общества, основанного на знаниях, полной реализации всех внутренних возможностей, заключенных в самой сущности современной научно-технической революции в неразрывном единстве с раскрытием всех потенций инноваций.

Библиографический список

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования: пер. с англ. М., 2004.
2. Винер Н. Творец и Будущее. М., 2003.
3. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: пер. с англ. М.; СПб, 2004.
4. Мамфорд Л. Миф машины. Техника и развитие человечества: пер. с англ. М., 2001.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Соч. 2-е изд. М., 1978. Т. 25. Ч. 1.
6. Ростоу У. Политика и стадии роста: пер. с англ. М., 1973.
7. Сидоров В.А. В парадоксах случайных процессов: самоорганизация экономических систем // Вестник ВолГУ. Сер. 3 Экономика. 2014. № 5.
8. Сидоров В.А. Модернизация гуманистических оснований современного этапа воспроизводственного процесса // Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития. К 80-летию выхода в свет книги Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег»: сб. тезисов докл. / под ред. Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской. М., 2016.
9. Сидоров В.А., Мырзалиев Б.С., Ядгаров Я.С. Феномен рыночного хозяйства: эволюция концептуальных императивов и приоритетов: монография. Алматы, 2016.
10. Сидоров В.А., Саргсян Г. Л., Маркосян А. Х., Ядгаров Я. С. Трансформационные аспекты феномена рыночного хозяйства: монография. Ереван, 2016.

11. Убстер Ф. Теории информационного общества: пер с англ. / под ред. Е.Л. Варта-ной. М, 2004.
12. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: монография / под ред. В.А. Сидорова, Я.С. Ядгарова, В.В. Чапли. Краснодар, 2016.
13. The phenomenon of the market economy: vectors and features evolution / V.A. Sidorov, Y.S. Yadgarov, V.V. Chaplya. London, 2017.

V.A. Sidorov

INNOVATIVE BASIS OF PROGRESS PRODUCTIVE FORCES

Abstract. *The article deals with issues related to the development of ideas about the essence of innovations in the situation of socio-economic development. From the standpoint of scientific analysis, three aspects of the deployment of innovations are clearly visible: as the progress of the productive forces, as the progress of the objective factor and the progress of the personal factor. It is shown in historical retrospect that the development of means of labor as a technical basis for large-scale industrial production, in which seven stages are singled out. It is determined that the development of innovations inevitably leads to a change in the socioeconomic structure.*

Key words: *innovation, innovative process, knowledge-intensive production, knowledge-based society, convergence.*

УДК 330.342

Л.Г. Ампар²

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы, связанные с проблемой совершенствования производственных отношений в масштабах современного общества. На основании анализа функций производственных отношений предложена авторская трактовка понимания процесса их совершенствования. Показано место планомерности в новой системе производственных отношений, ее роль в возникновении и развитии производственных отношений конвергентного типа. Определено, что в совершенствовании производственных отношений ведущую роль играет возвышение личности как основы модернизации производительных сил.*

Ключевые слова: *производственное отношение, частная собственность, конвергенция, планомерность, пропорциональность, общество, основанное на знаниях, конвергенция.*

² Л.Г. Ампар – преподаватель кафедры национальной экономики Абхазского государственного университета, г. Сухум.

Изучение теоретических вопросов развития производственных отношений представляет собой одно из основных направлений исследования общественных наук в целом; естественно, что это полностью относится и к экономической теории. Особенно важное место занимает проблема совершенствования системы производственных отношений в связи с трансформацией доминирующего способа производства, движущегося по пути формирования базиса общества, основанного на знаниях. Данный аспект исследования содержит много дискуссионных вопросов. В ряду тех вопросов совершенствования производственных отношений, которые нуждаются в дальнейшем исследовании, следует назвать определение механизма совершенствования производственных отношений, взаимодействия в этом механизме закономерностей различных экономических систем, рассмотрение этого процесса в статике и динамике и др. Названные вопросы нельзя решить, не раскрыв содержания самого понятия «совершенствование производственных отношений».

В экономической литературе нет единства взглядов на содержание данного понятия. Известно, что классики говорили о законах «функционирования и развития» общественно-экономической формации [3, с. 165]. Однако понятия «совершенствование производственных отношений» они никогда не употребляли. И это, как мы полагаем, закономерно, поскольку речь велась о развитии производственных отношений эксплуататорских формаций, которое осуществлялось вне сознательного контроля общества. Только общество, где появляется новое качество системы «... впервые сознательно рассматривает все стихийно возникшие предпосылки ... лишает эти предпосылки стихийности и подчиняет их власти объединившихся индивидов» [5, с. 70–71]. В таких условиях совершенствование производственных отношений становится объективно возможным и настоятельно необходимым.

Каковы специфические функции совершенствования производственных отношений в общем движении экономической системы? Ответить на данный вопрос можно лишь на основе анализа процессов развития и функционирования самих производственных отношений.

Развитие экономической системы в наиболее общем виде означает усложнение ее состояний, свойств, связей и отношений, интегральный характер преобразований ее организации, направленных на возникновение действительно нового [6]. Это сложный процесс, включающий различные ступени, этапы, циклы, фазы, стороны, факторы и осуществляющийся на различных структурных уровнях прогрессивного движения экономической системы. Стержнем процесса развития является образование нового качества. В свою очередь, одним из наиболее общих факторов такого образования выступает функциональная организация системы, непосредственно связанная с механизмом функционирования производственных отношений. Функциональная организация системы (как фактор возникновения нового в развитии) направлена не только на ее организацию, но и на сохранение. В процессе функционирования производственных отношений, с одной стороны, происходит возникновение нового и его

удержание, а с другой – изменение старого и накопление новообразований. Поскольку процесс возникновения нового и изменения старого характеризует и новые уровни структурной организации, постольку правомерно утверждать, что функционирование экономической системы есть специфический момент ее развития. Подобно тому, как в функционирующей системе выделяются различные уровни ее структурной организации, в границах каждой структуры осуществляется вычленение общей линии развития. Развитие – это наиболее общая (абстрактная) линия движения экономического процесса, отвечающая его естественно-исторической логике. Последняя обнаруживается в ходе конкретно-исторического функционирования производственных отношений. Поэтому изучение их функционирования делает теорию развития конкретнее, богаче, полнокровнее.

Отсюда вытекает, что развитие и функционирование производственных отношений представляют собой, с одной стороны, единый процесс взаимодействия связей и отношений при возникновении качественно нового. С другой стороны, следует отметить, что осуществление этого взаимодействия происходит на различных структурных уровнях. В конечном же итоге функционирование и развитие производственных отношений выражают естественноисторическую направленность экономического процесса, в котором старые элементы и отношения, входя в новую структуру, преобразуются, снимаются в ней и реализуются в новом качестве.

На определенном этапе исторического развития отдельные компоненты экономической структуры достигают такого качественного состояния, когда изменяются сами функции экономической системы. Смена функций – это наиболее важный способ образования новых структур.

В данной связи, как нам представляется, принципиально новый характер (скажем технотронных) производственных отношений и на этой основе возникновение новой роли общественного сознания в их реализации явились причиной, обусловившей возможность совершенствования производственных отношений. Познание механизма такого совершенствования означает исследование места и роли целенаправленности в историческом процессе развития и функционирования экономической системы на наиболее глубоком, сущностном уровне.

Из сказанного следует, что развитие, функционирование и совершенствование производственных отношений представляют собой единый, целостный процесс, в котором развитие (как возникновение качественно нового) является исходным и основным моментом прогрессивного движения экономической системы, осуществляющимся посредством ее функционирования и совершенствования. Выделение каждого из этих процессов правомерно лишь в той мере, в какой оно позволяет показать, совокупностью каких компонентов экономической структуры обеспечиваются эти процессы, и тем самым зафиксировать их исторически различное значение. Другими словами, прогрессивные изменения экономической системы определяются объективной логикой развития общеси-

темных социально-экономических закономерностей, которые диктуют общую её (развития) направленность, а не конкретные пути осуществления. Варианты же решения конкретных задач рождаются в процессе функционирования производственных отношений. Объективность последних отражает естественно-исторический характер всего процесса развития, а субъекты общественного воспроизводства реализуют данный процесс посредством совершенствования производственных отношений, опираясь на наиболее прогрессивные их формы.

Сознательная экономическая деятельность выступает интегрирующим звеном, которое «оживляет» развитие и воспроизводит его (в снятом виде) в процессе функционирования. Функция сознательного в экономической деятельности выступает как субъективная (в данном случае под субъективным понимается тот или иной процесс, который прошел через сознание субъектов материального производства) реализация объективной необходимости развития производственных отношений, функционирующих в определенных конкретных формах. Это и есть процесс совершенствования производственных отношений (хотя только к этому он не сводится). Будучи детерминированным объективными материальными условиями развития экономической системы, совершенствование производственных отношений осуществляется при помощи деятельности, сформированной на основе изменившихся материальных условий. Предшествующее поколение передает новому поколению «массу производительных сил, капиталов и обстоятельств, которые, хотя, с одной стороны, и видоизменяются новым поколением, но, с другой стороны, предписывают ему его собственные условия жизни и придают ему определенное развитие, особый характер» [5, с. 37]. Однако данное поколение, исходя из оставленных ему условий жизни и продолжая унаследованную деятельность при изменившихся условиях, видоизменяет старые условия посредством совершенно измененной деятельности [5, с. 45]. Данное положение в принципе относится не только к индустриальному способу производства, но и к последующим. Для новых обществ характерно не столько приспособление к конкретным условиям развития с целью сохранения существующего строя, сколько совершенствование производственных отношений. Таким образом, понятие «совершенствование производственных отношений» характеризует поступательность развития нового способа производства и выражает дополнительные импульсы прогрессивного движения, заключенные в творческой активности субъектов общественного воспроизводства.

Может возникнуть вопрос: не противоречит ли положение о воздействии субъектов общественного воспроизводства на изменение объективного процесса диалектическому положению о зависимости общественного сознания от общественного бытия? Ответ может быть только один – нет, не противоречит. Более того, нужно заметить, что проблема совершенствования производственных отношений вообще не имеет отношения к вопросу о первичности материи и вторичности сознания. Речь идет о месте сознательного начала в развитии производственных отношений. А это иная плоскость исследования.

К. Маркс писал в «Капитале» о будущем обществе как о таком, в котором «строй общественного жизненного процесса, т. е. материального процесса производства, станет продуктом свободного общественного союза людей и будет находиться под их сознательным ... контролем» [4, с. 90]. Можно, следовательно, заключить, что уже в «Капитале» К. Маркс предвидел одну из главных черт будущего общества – сознательный контроль над процессом общественного воспроизводства. Однако это не означает, что производственные отношения теряют свой объективный характер. «От того, что сознательно организуется процесс производства в масштабе всего общества, эти сознательно организуемые отношения не перестают быть производственными отношениями, т. е. объективными отношениями ... Сознательное ведение хозяйства в масштабе общества есть явление не области сознания, а производственных отношений» [9, с. 31–32]. В таком сознательном осуществлении процесса материального производства и возникающих при этом отношений проявляется, по нашему мнению, деятельная функция сознания. Пользуясь терминологией Гегеля, мы можем заключить, что в данном случае имеется в виду не теоретическое сознание, а сознание практическое, поскольку «теоретическое сознание рассматривает то, что есть, и оставляет его таким, как оно есть. Практическое же сознание – деятельно; оно не оставляет того, что есть, таким, как оно есть, а вызывает в нем изменения ...» [1, с. 26].

На основе изложенного можно заключить, что под совершенствованием производственных отношений следует понимать такие целенаправленные изменения в экономической системе, которые, будучи предопределены объективной необходимостью, исходят от субъектов общественного воспроизводства в процессе реализации деятельной функции сознания и заключены в границах изменившихся (по сравнению с наследованными) условий. Из приведенного определения следует, что центральным моментом его содержания является положение об осуществлении данного процесса субъектами общественного воспроизводства в границах, предопределенных объективной необходимостью.

Следующий вопрос, который необходимо рассмотреть, – какова последовательность действий субъектов общественного воспроизводства, направленная на совершенствование производственных отношений, иными словами, какова логика совершенствования производственных отношений? Познать эту логику – значит не только определить место каждого отдельного элемента целостной системы и взаимосвязь этих элементов, но и научиться этой связью управлять.

Первой логической ступенью анализа механизма совершенствования производственных отношений является познание объективной логики естественно исторического развития, определяющей любые изменения в экономической системе, в том числе изменения с помощью субъектов общественного производства. Отсюда возникает возможность перейти ко второй ступени исследования – к анализу процесса превращения сущности отношений в конкретные явления хозяйственной жизни. Это позволяет определить роль субъектов материального

производства в непосредственном воздействии на изменение экономических отношений.

Итак, прогрессивные изменения в экономической системе осуществляются лишь по мере достижения необходимого уровня материального производства и соответствующих ему исходных объективных условий. Но логика объективного развития этих материальных предпосылок и условий их существования, как уже отмечалось, указывает лишь общую направленность развития, которая допускает многовариантный характер ее реализации. Здесь вступает в силу волеизъявление субъектов общественного производства, сознательно направленное на изменение экономической системы, что характеризует начало процесса совершенствования производственных отношений. Следовательно, наиболее общая цепь детерминации субъективного объективным выражается следующими звеньями: исходные предпосылки – экономические законы – целенаправленная деятельность субъектов материального производства. В этой цепи для нас наибольший интерес представляет выяснение места (роли) и последовательности действий субъектов общественного воспроизводства, направленных на управление экономическими законами.

По нашему мнению, первичным звеном в цепи реализации этого процесса является само осознание объективно существующей цели, выражающей естественноисторическое развитие данного способа производства. Но эта генеральная цепь не является объектом непосредственного воздействия в деятельности субъектов по управлению законами экономического развития. Управлять экономическими законами можно, лишь воздействуя на потребности и интересы – эти движущие силы экономического развития. Существующие в каждый данный момент потребности и интересы определяют в условиях рынка те осознанные цели, на основе которых строятся программы и осуществляется единственный наиболее рациональный вариант экономического развития в пределах отведенного объективной необходимостью «коридора свободы». Правильный выбор конкретных форм и методов хозяйствования, направленных на реализацию естественноисторического процесса развития экономической системы, и реализует возможность совершенствования производственных отношений. Итак, в практическом осуществлении этой возможности мы выделяем следующие звенья: объективная цель способа производства – экономические законы – потребности – интересы – цели, исходящие от субъектов, – действие – результат.

Показанную цепь детерминации экономического процесса не следует понимать только как однонаправленное влияние детерминанта на определяемые им процессы. В действительности осуществляется сложное взаимодействие различных звеньев, среди которых по мере созревания экономической системы все большая роль принадлежит субъекту. В связи с этим один из критериев выявления прогрессивных изменений экономической системы – всестороннее развитие личности в качестве фактора, непосредственно ускоряющего совершенствование производственных отношений.

Деятельность субъектов по совершенствованию производственных отношений осуществляется, по нашему мнению, двумя путями: во-первых, путем избрания, формирования и реализации материальных предпосылок и условий функционирования производственных отношений (генеральная линия); во-вторых, с помощью различного рода внутренних и внешних форм их проявления. В этом плане одним из наиболее важных мероприятий является включение в народнохозяйственную систему механизма управления новыми объектами: разработка и практическое внедрение комплексных межотраслевых программ технического перевооружения народного хозяйства, совершенствования структуры орудий труда, системы машин и т. д. Учитывая то обстоятельство, что определенная техника производства предполагает соответствующую систему отношений, можно утверждать, что включение в систему народнохозяйственного механизма управления новыми объектами технического прогресса означает ускорение процесса совершенствования производственных отношений. Достижение качественно более высокого уровня развития последних возможно в первую очередь путем революционного преобразования (создания) соответствующих материальных предпосылок как основы формирования прогрессивных элементов производственных отношений.

Такие преобразования осуществляются прежде всего на тех участках общественного воспроизводства, которые в наибольшей мере сказываются на осуществлении научно-технического прогресса.

Важнейшим звеном в этой цепи является дальнейшее развитие кластерных территориально-производственных комплексов. Оно способствует тому, чтобы развитие экономических отношений в максимальной степени отвечало характеру имеющихся производительных сил, и открывает новые возможности их дальнейшего прогресса. Далее, в рамках кластеров новые организационно-экономические отношения, а соответственно и отношения управления, вызывают усиление непосредственно-общественных связей и сужение сферы деятельности связей товарных. Создание и развитие кластеров ускоряют также обогащение процесса трудовой деятельности человека новым творческим и эмоциональным содержанием, повышают значение перемены труда, благоприятствуют усилению роли моральных стимулов [7]. Все это является свидетельством возрастающего значения субъективного фактора в проведении в жизнь достижений научно-технического прогресса.

Реализация перечисленных моментов обеспечивается не только наличием высокоразвитых производительных сил, но и созданием действенной системы управления экономикой. Сегодня раздаются голоса о придании ей отдельных элементов планомерности, ибо планомерность есть «постоянная, сознательно поддерживаемая пропорциональность ...» [10]. В.Н. Черковец, например, выделяет в ней две важнейшие особенности: во-первых, необходимость сознательного поддержания пропорциональности и, во-вторых, ее устойчивый характер [10]. Поэтому, для того чтобы общество осуществляло постоянный процесс совершенствования производственных отношений, необходим такой механизм,

который бы наиболее действенно мог управлять процессами пропорциональности, сбалансированности и согласованности многих конкретных связей концентрации, централизации и обобществления производства, а также взаимосвязью стадий расширенного воспроизводства.

Существующая сегодня в Абхазии система народнохозяйственного планирования построена на сочетании демократических и централистских начал. Она охватывает преимущественно государственный сектор экономики и исходит из позиции централизма. Важно подчеркнуть, что два начала демократического централизма не следует рассматривать как антиподы (противоположности). В дальнейшем функции относительной экономической самостоятельности и централизма будут развиваться не в направлении перерастания первой во вторую, а в направлении развития принципа демократического централизма, в котором оба его начала будут в максимальной степени направлены на сознательную реализацию объективной необходимости формирования общества, ориентированного на инновационные формы функционирования.

Представляется, что мысль В.Н. Черковца не следует сразу отвергать, а оттолкнувшись от того, что планомерность – многогранное отношение, охватывающее своим движением все элементы экономической структуры, понять, каким образом использовать ее в новых экономических условиях. Усиление влияния планомерности на общественное воспроизводство, по нашему мнению, должно привести к более высокому качеству взаимосвязи (взаимовлияния) инновационных и инвестиционных процессов и на этой основе – к возникновению новых движущих импульсов (прямых и обратных связей) совершенствования всей системы производственных отношений. Так, например, решение задачи создания эффективных организационных форм и методов хозяйствования должно строиться с учетом изменений, вызываемых не только применением более прогрессивных средств труда, но и развитием рабочей силы в связи с ростом уровня производительных сил. Дальнейшее распространение планомерности на область развития производительных сил, пропорциональное (сбалансированное) ее выражение механизмом народного хозяйства явится важным рычагом создания общественных предпосылок возникновения новых организационных форм и повышения согласованности «на стыках» производства различных отраслей и регионов страны. В свою очередь эффективность этих процессов тем полнее, чем активнее регулирующее воздействие государства в области преобразований производственных структур. Это можно, в частности, проследить на примере динамики двух форм собственности. На современном этапе основной задачей управления процессом интеграции двух основных форм собственности является создание наиболее благоприятных условий для осуществления процессов концентрации и обобществления производства путем межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции. Осуществление этих процессов – необходимое условие изменения существующей структуры производства и возникающих на этой основе прогрессивных форм хозяйственной деятельности. Развивающиеся на основе частной и государственной соб-

ственности новые производственные отношения могут стимулировать социально-экономическое развитие общества, направленное на создание объективных предпосылок перехода к производственным отношениям более высокого уровня.

Такой переход может осуществляться, по нашему мнению, не путем непосредственного перерастания частнособственнической формы присвоения в отношения конвергентной формы, а в процессе отмирания и потери ею своей формы под воздействием внешних движущих сил, которые постепенно заполняют все ее специфически постиндустриальное содержание [2]. Поэтому происходящие процессы рыночного развития собственности (пучок прав) характеризуют непосредственное проникновение в экономику и социальную жизнь начал будущего технотронного общества. Такие изменения в отношениях собственности открывают все больший простор для качественно новых форм связи, в том числе и планомерной. В таких условиях возрастание взаимодействия и взаимопереходов при формировании нового качества производственных отношений приводит к тому, что они более полно интегрируют не только внутренние (собственные), но и внешние (товарные), не только движущие силы рыночных систем, но и специфически нерыночные движущие силы.

Таким образом, изменяя предпосылки функционирования общественного воспроизводства, государство становится агентом новых производственных отношений, высшей целью которых является свободное развитие личности. Идя к этой цели, общество изменяет и объективно складывающиеся отношения, поскольку в самом выборе данной цели сознательно определены пути изменения объективных процессов. И в этом смысле приводимые людьми в движение общественные причины будут иметь в преобладающей и все возрастающей мере и те следствия, которых они желают. Создавая наиболее благоприятные условия для функционирования производственных отношений, т. е. воздействуя на причины возникновения последних, люди тем самым воздействуют на прогрессивные изменения всей экономической системы [8]. Сознательное регулирование общественного воспроизводства со стороны ассоциации производителей составляет необходимый момент объективного процесса развития.

Библиографический список

1. Гегель Г. В. Ф. Работы разных лет. Введение в философию. Философская пропедевтика. М., 1971. Т. 2.
2. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: пер. с англ. М.; СПб., 2004.
3. Ленин В.И. Что такое «друзья народа» // Полн. собр. соч. М., 1978. Т. 1.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал // Соч. 2-е изд. М., 1986. Т. 3.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология. Критика новейшей немецкой философии в лице её представителей Фейербаха, Б. Бауэра и Штирнера и немецкого социализма в лице его различных пророков // Соч. 2-е изд. М., 1986. Т. 3.
6. Сидоров В.А. В парадоксах случайных процессов: самоорганизация экономических систем // Вестник ВолГУ. Сер. 3. Экономика. 2014. № 5.

7. Сидоров В.А., Мырзалиев Б.С., Ядгаров Я.С. Феномен рыночного хозяйства: эволюция концептуальных императивов и приоритетов: монография. Алматы, 2016.
8. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: монография / под ред. В.А. Сидорова, Я.С. Ядгарова, В.В. Чапли. Краснодар, 2016.
9. Цаголов Н.А. О системе категорий и законов политической экономии. М., 1973.
10. Черковец В.Н. Планомерность как исходная форма и всеобщая категория экономической системы // Вестник Московского ун-та. Сер. 6. Экономика. 2017. № 2.

L.G. Ampar

PERFECTION OF PRODUCTION RELATIONSHIP OF THE CONTEMPORARY SOCIETY

***Abstract.** The article deals with issues related to the problem of improving production relations in the scale of modern society. Based on the analysis of the functions of production relations, the author's interpretation of the understanding of the process of their improvement The place of plannedness in the new system of production relations, its role in the emergence and development of production relations of a convergent type is shown. It is determined that in the improvement of pro-production relations the leading role is played by the elevation of the personality as the basis for the modernization of the productive forces.*

***Key words:** production relation, private property, convergence, plannedness, proportionality, knowledge-based society, convergence.*

УДК 338.3

А.В. Болик³, В.А. Сидоров⁴

ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТЕНТ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА

***Аннотация.** Статья посвящена проблеме частно-государственного партнерства как промежуточному периоду перехода от капитализма к социализму. В ней рассмотрен теоретический опыт исследования государственного капитализма, практическая сторона которого посвящена смене общественно-экономической формации, актуализированной преобразованием частной собственности. Показано, как в процессе социалистического преобразования происходит постепенное увеличение доли собственности пролетарского государства в госкапиталистическом предприятии, формируется новый вид соб-*

³ **А.В. Болик** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

⁴ **В.А. Сидоров** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

ственности на средства производства. Определено, что сам государственный капитализм не может обеспечить процесс перехода от одного вида собственности к другому, для этого еще нужна соответствующая воля.

Ключевые слова: госкапитализм, партнерство, диктатура, экономическая форма, уклад.

Проблема частно-государственного партнерства привлекала и продолжает привлекать внимание многих исследователей. И все же еще не все ее аспекты достаточно изучены, в частности, вопрос о том, каков круг явлений, охватываемых понятием «государственно-капиталистический уклад». Его выяснение – отнюдь не схоластическое теоретизирование. Речь идет о правильном понимании исторического опыта в строительстве социализма в СССР. В наши дни, когда стоит вопрос о выборе способа производства, наиболее адекватно соответствующего перспективным производственным отношениям, глубокое теоретическое осмысление всех аспектов проблемы частно-государственного партнерства и исторического опыта его использования исключительно важно и актуально.

Проблема частно-государственного партнерства – одна из наиболее интересных и сложных в истории экономики переходного периода. Допущение капитализма и его использование под контролем пролетарского государства в интересах строительства социализма было явлением новым, неожиданным, теоретически непредвиденным. «... Нет ни одной книги, – говорил В. И. Ленин, – в которой было бы написано про государственный капитализм, который бывает при коммунизме. Даже Маркс не догадался написать ни одного слова по этому поводу и умер, не оставив ни одной точной цитаты и неопровержимых указаний» [4, с. 84].

Авторы подавляющего большинства работ о частно-государственном партнерстве ограничивают этот уклад хозяйственными формами, основанными на заключении договоров между государством и частнокапиталистическими предпринимателями.

Характеристика государственного капитализма периода перехода от капитализма к социализму пока еще не определена однозначно. В предлагаемой статье предпринята попытка выяснить, является ли частно-государственное партнерство (в условиях строительства социализма) переходной экономической формой.

Первые работы о госкапитализме в условиях перехода к социализму, опирающиеся на ленинские идеи, появились в советской литературе в 1920-х гг. Тогда выступили авторы, рассматривавшие роль разных по форме госкапиталистических предприятий в процессах восстановления и развития производительных сил страны, роста ее внешней торговли.

При этом анализировались, как правило, концессии, принимавшееся за основную форму государственного капитализма. Вопрос о сущности государственного капитализма в этих работах специально не рассматривался.

Позднее, в 1950–1960-е гг. этот вопрос вновь привлек внимание исследователей, но решался он по-разному. И здесь достаточно четко выявились две позиции.

Строительство социализма – это сложный и многосторонний, сознательно осуществляемый процесс, охватывающий и базис, и надстройку. Составной частью этого процесса является определенная политика государства по использованию, ограничению и вытеснению капитализма. Исходя из этого, некоторые советские экономисты считают, что госкапитализм необходимо рассматривать, с одной стороны (в узком смысле), как уклад экономики, с другой стороны (в широком смысле), как экономическую политику. Авторы, разделяющие эту точку зрения, полагают, что государственный капитализм есть результат определенной политики пролетарского государства по отношению к частнохозяйственному капитализму, а содержание госкапитализма сводится прежде всего к совокупности приемов, методов и результатов этой политики. Если политика государства направлена на неуклонное ограничение и вытеснение капиталистических элементов из всех сфер экономической жизни, а само вытеснение капитализма происходит в течение относительно непродолжительного периода, то, по мнению сторонников данной точки зрения, социально-экономическая природа госкапитализма чисто капиталистическая. Если же конкретно-исторические условия благоприятны для мирного развития революции и государственная политика направляется на социалистическое преобразование капиталистической собственности, причем процесс преобразования происходит постепенно, то госкапитализм определяется как переходная, или полусоциалистическая, экономическая форма [1]. Следовательно, получается, что социально-экономическая природа госкапитализма в зависимости от конкретно-исторических условий и проводимой государством трудящихся политики определяется как принципиально различная: в первом случае она включает только элементы капитализма, во втором – элементы и социализма, и капитализма.

Такая теоретическая позиция, во-первых, отражает сознательный характер осуществления процесса становления социализма, во-вторых, она учитывает то, что особенности конкретно-исторических условий его строительства в разных странах действительно во многом определяли политику пролетарского государства по использованию, ограничению и вытеснению капитализма. В-третьих, здесь отражено, что превращение госкапиталистических предприятий в социалистические также происходило в различных формах и в разные сроки. Однако все это не дает оснований для того, чтобы выводить социально-экономическую природу государственного капитализма из особенностей проводимой политики, ибо при этом анализ сущности госкапитализма из-за причин его возникновения фактически подменяется выяснением вопроса о направлении его использования государством в тех или иных конкретно-исторических условиях. При такой постановке вопроса остаются невыясненными объективные основы возникновения госкапитализма и его социально-экономическая природа.

Сторонники указанной позиции часто ссылаются на известное ленинское положение о важности проведения политики, направляющей частнохозяйственный капитализм в русло государственного капитализма. Действительно, В. И. Ленин подчеркивал значение проведения в жизнь Советским государством политики по «насаждению аренды, концессий и других форм госкапитализма. Но выявление характера политики само по себе еще не раскрывает ее объективных основ и производственных отношений, на которых она базируется. В. И. Ленин, как известно, никогда не выводил социально-экономическую природу явления, в том числе и госкапитализма, из политики и не сводил явление к политике. В этом плане методологически весьма важна критика В. И. Лениным положения К. Каутского о тождестве между экономической политикой, проводимой финансовым капиталом и империализмом [5, с. 387–388]. В. И. Ленин доказал, что хотя империализму внутренне присуща реакционная политика, но сам он не есть политика, это особая стадия развития капитализма, в основе которой лежат новые экономические явления.

В переходный период от капитализма к социализму государство проводит целенаправленную классовую политику по отношению к капиталистическому производству, направляя его развитие в русло государственного капитализма; однако само появление госкапитализма возможно лишь при наличии определенных объективных, не зависящих от людей обстоятельств.

Политика, направленная на формирование какого-либо экономического явления, и само явление – разнопорядковые вещи. Политика является важнейшим внеэкономическим фактором формирования в определенной структуре того или иного типа производственных отношений, но без реальных экономических основ невозможно появление любых экономических отношений, в частности и государственного капитализма. И если государство в переходный период подчиняет экономические процессы главной цели – построению социализма (в этом смысле политика не может не иметь первенства по отношению к экономике), то это не отменяет основополагающего значения экономики, ведь политика, по В. И. Ленину, – это концентрированное выражение экономики.

Следовательно, говорить о политике, направленной на образование определенных форм государственного капитализма, можно лишь постольку, поскольку она является обязательным внеэкономическим условием успешного вытеснения социализмом капитализма, в одном целом – государственном капитализме. Политика как внеэкономический фактор формирования госкапитализма имеет важнейшее значение и потому, что от нее во многом зависит степень развития государственного капитализма.

Критически рассматривая попытки вывести сущность государственного капитализма из особенностей политики, некоторые авторы пришли к выводу, что причина образования госкапитализма кроется в соединении собственности на средства производства пролетарского государства и капиталиста на каждом отдельном предприятии. Возникающий на основании этого соединения сектор смешанных государственно-частных предприятий и образует, по их мнению,

особый госкапиталистический уклад с переходным типом производственных отношений; другие госкапиталистические предприятия, где нет совместной собственности на средства производства (комиссионная торговля, кредитные учреждения и т. д.), не входят в этот особый уклад, а их социально-экономическая природа определяется как капиталистическая [3].

Изложенная позиция, конечно, имеет под собой некоторые основания. Так, например, в одинаковых условиях ближе к социализму будут находиться те госкапиталистические предприятия, где доля собственности государства больше. В практике социалистического строительства преобразование госкапиталистических предприятий в социалистические зачастую происходило именно путем увеличения доли государственной собственности, причем последнее обстоятельство непосредственно влияло на сокращение сферы капиталистической эксплуатации. Все это обуславливает прямую зависимость между степенью зрелости госкапитализма и экономическим содержанием госкапиталистической собственности. Однако сам по себе государственно-частный характер собственности свидетельствует лишь о том, что то или иное предприятие принадлежит как социалистическому государству, так и капиталисту, но не отражает существования и тем более степени развития в нем элементов социалистических производственных отношений.

К госкапитализму относят также комиссионную торговлю, подконтрольные государству капиталистические предприятия, госкапиталистическую кооперацию, не использующие средств производства, принадлежащих социалистическому государству. В результате оказывается, что госкапиталистический уклад охватывает и переходный тип производственных отношений, и чисто капиталистические формы хозяйства, и определенную политику пролетарского государства, направленную на регулирование, контроль и ограничение частного хозяйственного капитализма [15].

Таким образом, авторы, рассматривающие госкапитализм как сектор экономики, где функционируют предприятия, основанные на совместной собственности на средства производства, несмотря на другой методологический подход, фактически пришли к тому же выводу, что и сторонники определения сущности государственного капитализма как результата политики социалистического государства. И те и другие утверждают, что якобы нет и не может быть госкапитализма как качественно определенного явления переходного периода от капитализма к социализму, а следовательно, государственный капитализм не является определенной системой производственных отношений. В таком случае можно ли все, что относится этими авторами к госкапитализму, характеризовать одним понятием? Можно ли говорить, что он возникает в переходный период как социально-экономический уклад? Ведь уклад экономики представляет собой определенный, специфический тип производственных отношений.

Руководствуясь рассматриваемым подходом, невозможно и отличить государственный капитализм от частного, особенно там, где нет совместной собственности на средства производства, так как политика, направленная на фор-

мирование госкапитализма, проводится по отношению ко всему частнохозяйственному капитализму. Между тем известно, что В. И. Ленин выделял госкапитализм как особый экономический уклад, отличный от частнохозяйственного капитализма.

Следовательно, при определении социально-экономической природы госкапитализма, исходя из факта совместной собственности на средства производства и особенностей политики пролетарского государства по отношению к не социалистическому сектору хозяйства, нельзя объяснить сущность госкапиталистического уклада как специфического явления переходного периода от капитализма к социализму.

Опыт строительства социализма свидетельствует о возможности существования в переходный период аренды, концессии, комиссионной торговли и других форм госкапитализма. Можно ли выявить общую основу их возникновения и единую суть?

Становление социализма связано с разрешением противоречий переходной экономики, и в силу этого возникает необходимость рассмотреть государственный капитализм через призму этих противоречий, абстрагируясь на данном этапе исследования от его конкретных форм.

В свою очередь особенности форм госкапитализма и направления его использования следует выводить из социально-экономической природы государственного капитализма, учитывая экономическую структуру данной страны. Такой подход, дающий возможность рассмотреть госкапитализм как особое производственное отношение, представляется нам наиболее плодотворным для исследования этого явления.

Основное противоречие переходной экономики связано с сохранением капиталистического производства. Существование последнего в экономической литературе обычно объясняется только двумя обстоятельствами: во-первых, наличием мелких частных хозяйств, порождающих в результате дифференциации обособленных производителей капиталистические отношения; во-вторых, отсутствием у диктатуры пролетариата сложившейся возможности экспроприровать весь класс капиталистов, устранив тем самым капитализм.

Разумеется, с политической точки зрения нецелесообразно проводить одновременную национализацию мелкой и средней частной собственности. Следует, однако, учитывать, что сохранение на первых этапах переходного периода досоциалистических форм хозяйствования закономерно и экономически, и связано это не только с наличием мелкотоварного уклада.

Относительно длительное существование капиталистических форм хозяйствования в переходный период обуславливается прежде всего тем, что невозможно одновременно перевести на социалистические рельсы весь капиталистический уклад при разном уровне обобществления производства в крупных, средних и мелких частных предприятиях. Если крупное капиталистическое производство в целом подготовлено для перехода к социализму, то вопрос о

социалистическом преобразовании мелких и средних хозяйств значительно сложнее и его решение требует больше времени.

Сохраняющийся капиталистический уклад находится с социалистическим укладом в рамках единой системы общественного труда, единой экономики. Тот и другой уклады взаимодействуют.

Объективной основой их взаимодействия является, с одной стороны, необходимость подключения частных укладов к планомерно организованному сектору экономики через постепенное обобществление их деятельности, с другой – возможность функционирования таких укладов в рамках, поставленных пролетарским государством.

Государственный капитализм возникает на основе взаимодействия этих укладов и выступает как одна из объективно необходимых форм разрешения основного противоречия экономики переходного периода: он содержит «в себе» и основное противоречие, и возможность относительно постепенного его разрешения, так как развитие этого противоречия протекает под прямым воздействием социализма. «Государственный капитализм ..., – писал В. И. Ленин, – это тот капитализм ... когда государственная власть прямо подчиняет себе те или иные капиталистические предприятия» [6, с. 84].

Взаимодействие социалистического и капиталистического укладов в форме госкапитализма позволяет поставить капитализм в определенные рамки, заставляет функционировать его в русле общественных интересов и тем самым открывает возможность для постепенного осуществления социалистических преобразований.

Противоречие между имманентной социализму планомерностью и внутренне присущей капиталистическому и мелкотоварному хозяйствам товарной формой создает необходимость установления между социалистическим и частными укладами такой формы связи, которая способствовала бы подчинению последних социализму, отвечала бы интересам всех укладов и подготавливала бы условия для развертывания планомерной организации в масштабах всего общественного производства. Объективная необходимость в такой форме связи выступает в качестве одной из причин возникновения государственного капитализма. Последний, используя закон стоимости, деньги, прибыль, кредит и т. д., действует в русле общественных интересов под контролем со стороны пролетарского государства.

Образование госкапитализма становится одной из форм разрешения противоречия между социалистическими производственными отношениями и неадекватной им материально-технической базой. Данное противоречие разрешается преимущественно путем развития социалистического уклада, вместе с тем и государственный капитализм играет здесь определенную роль. Когда пролетарское государство национализирует командные высоты в экономике, оно в большей или меньшей степени регулирует весь капиталистический уклад через налоговую систему, трудовое законодательство, цены и т. д. Однако при этом возникает вопрос о необходимости разграничения государственного капита-

лизма и частного капитализма, о критерии, характеризующем государственный капитализм. В частнохозяйственном секторе капиталист-предприниматель сам определяет объем, структуру, технический уровень производства и размеры капиталовложений, в условиях государственно-капиталистического сектора эти вопросы решаются совместно с представителями пролетарского государства. Так, в смешанных торгово-промышленных обществах, функционировавших в 1920-х гг. на севере европейской части СССР, – «Руссанглолес», «Руссголландолес», «Русснорвеголес», – Советское государство определяло не только сферы вложения капитала, но и все направления торгово-промышленной деятельности, технический уровень производства, номенклатуру, объем и способы реализации продукции, цены на нее [13].

И частнокапиталистические, и государственно-капиталистические предприятия выплачивают пролетарскому государству налог, принимающий в процессе его использования форму чистого дохода общества. Однако государственно-капиталистическое предприятие производит еще и долевое отчисление от продукции. Рост производительности труда сопровождается увеличением доли собственности пролетарского государства на этих предприятиях и повышением их отчислений в государственный бюджет. Например, если в начальный период деятельности названных ранее северных смешанных обществ Советское государство получило долевое отчисление от лесной продукции и 50 % прибыли в соответствии с количеством акций, то в последующие годы по мере увеличения государственных капиталовложений поступления в госбюджет СССР постоянно возрастали.

Если на частнохозяйственном капиталистическом предприятии руководителем производства является только капиталист, то в государственно-капиталистическом секторе вопросы экономической деятельности предприятий решаются при участии представителей пролетарского государства. Так, в северных смешанных обществах председатель правления и директор-распорядитель избирались из числа представителей государственного треста «Северолес», что способствовало подчинению деятельности предприятий этих обществ интересам Советского государства и вносило социалистические элементы в отношения между рабочими и администрацией, вело к сокращению сферы эксплуатации и возникновению элементов товарищеского сотрудничества и взаимопомощи. Так как Советское государство в этот период остро нуждалось в валютных поступлениях, коммунисты-рабочие ставили перед администрацией вопрос о повышении производительности труда, о максимальном увеличении объема лесозаготовок и выпуска пиломатериалов, ибо все это отвечало интересам социалистического строительства в нашей стране.

Таким образом, непосредственно участвуя в воспроизводстве госкапиталистических отношений, государство становится одним из контрагентов этих отношений, придавая государственному капитализму новое социально-экономическое содержание [11, с. 653–658]. Направляя и регулируя деятельность госкапиталистических предприятий, пролетарское государство тем са-

мым подключает их в сферу деятельности планомерно организованного социалистического уклада. Если регулирование госкапиталистических предприятий достигает такой степени эффективности, что изменяется цель производства последних, то, по нашему мнению, есть все основания считать реальным наличие в госкапитализме элементов социализма.

Следовательно, критерием госкапитализма является создание таких экономических условий, при которых движущим мотивом и целью производства капиталистических предприятий наряду с прибавочной стоимостью начинают становиться и элементы внутренне присущей социализму цели. Участие пролетарского государства в качестве контрагента в воспроизводстве капиталистических отношений свидетельствует о наличии в госкапитализме элементов социализма, новых социалистических производственных отношений.

Возникновение и постоянное укрепление социалистических элементов дает основания характеризовать госкапитализм как переходную экономическую форму.

Среди работ, опубликованных в последние годы, фактически нет таких, в которых бы отрицалась принципиальная возможность характеризовать государственный капитализм как переходную экономическую форму. В то же время социально-экономическая природа госкапиталистических предприятий, получивших определенное развитие в переходный период в СССР, некоторыми исследователями определяется как «чисто капиталистическая» [14]. При этом сторонники данной позиции приводят ряд аргументов.

Во-первых, отмечается, что в СССР условия строительства социализма были совершенно иные, чем в других странах. Во-вторых, госкапиталистические предприятия в нашей стране действовали непродолжительное время. В-третьих, часть смешанных обществ «вообще» не могла быть преобразована в социалистическую собственность, поскольку они основывались на участии иностранных капиталистов. Наконец, утверждается, что если признать госкапитализм переходной формой, то надо доказать преобладание в нем элементов социалистических отношений. При этом иногда понятие «переходный» отождествляется с понятием «полусоциалистический» [2, с. 60–61; 81–82].

Однако признание реальности переходной экономической формы вовсе не связано с преобладанием в ней тех или иных производственных отношений. Последнее отражает степень зрелости формы, но не сам факт присутствия в ней элементов разных производственных отношений. Здесь наблюдается полная аналогия с тем, как В. И. Ленин характеризовал переходную экономическую форму от феодализма к капитализму, – для него был важен сам факт переплетения элементов барщинной и капиталистической систем: «Иногда отработочная система переходит в капиталистическую и настолько сливается с нею, что становится почти невозможным отделить одну от другой и различить их ... Жизнь создает такие формы, которые соединяют противоположные по своим основным чертам системы хозяйства с замечательной постепенностью. Стано-

вится невозможным сказать, где кончаются "отработки" и где начинается "капитализм"» [7, с. 191–192].

В государственном капитализме как в переходной форме производственных отношений в разных конкретно-исторических условиях и на разных этапах зрелости социалистического уклада сочетание элементов социализма и капитализма различно. В одних формах явно преобладают элементы капитализма, в других элементы социализма начинают доминировать, в третьих последние преобладают.

Недостаточное развитие в отдельных формах элементов социализма не дает оснований полностью отрицать их наличие. Следовательно, нельзя утверждать, что госкапитализм – это чисто капиталистическая или обязательно полусоциалистическая форма хозяйства.

Аргумент о непродолжительности действия госкапиталистических предприятий (относительной непродолжительности) не является достаточным основанием для отрицания их переходного характера, поскольку время «скачка» из одного качественного состояния в другое в разных конкретно-исторических условиях различно. Преобразование же предприятий с участием иностранного капитала, по существу, ничем не отличается от преобразования предприятий с участием национального капитала.

В условиях строительства социализма в СССР, в отличие от некоторых других социалистических стран, буржуазия в широких масштабах не пошла на сотрудничество с Советской властью. Однако в исследовании государственного капитализма важно не количество госкапиталистических предприятий, а сам факт хозяйственного взаимодействия социалистического сектора и частного капитала. Как известно, в СССР, в отличие от ряда других социалистических стран, где госкапитализм возник тогда, когда государство могло обеспечить значительную долю участия в частных предприятиях и эффективно регулировать их деятельность, госкапитализм сформировался в период, когда у молодой республики не было достаточных материальных средств для эффективного регулирования деятельности всех госкапиталистических предприятий.

В этих условиях предприятия, юридически оформленные как госкапиталистические, нередко становились частнокапиталистической собственностью. «Договорный капитализм в ряде случаев может быть отнесен фактически к неорганизованному капитализму, для которого наличие договора с социалистическим государством служит лишь удобной ширмой для прикрытия различного рода злоупотреблений» [10, с. 156].

Вместе с тем в СССР были и такие госкапиталистические предприятия, которые постепенно перешли в социалистический уклад. За время их деятельности произошли реальные изменения в общественном производстве и налаженное капиталистом производство включилось в планомерно организованный сектор экономики. Это полностью относится к «Руссанглолесу», «Руссголландолесу», «Русснорвеголесу». Советское государство, устанавливая названным и другим подобным обществам планы производственной, торговой деятельности,

фактически регулировало движение капитала во всех трех его функциональных формах: денежной (кредитами), производительной (производственными программами), товарной (экспортными программами). Другой контрагент смешанных обществ – иностранные фирмы – вкладывали капиталы до тех пор, пока новые капиталовложения давали им среднюю прибыль [12, с. 77–86]. Следовательно, с момента образования смешанных обществ Советское государство направляло и регулировало производственно-экспортную деятельность этих обществ в интересах развития социалистического уклада.

Поскольку переданные смешанным обществам заводы смогли действовать только после капитального ремонта (за годы гражданской войны производство почти повсюду замерло, а оборудование пришло в негодность), постольку с образованием таких обществ произошли реальные изменения в общественном производстве, приведшие к «насаждению» капитализма, но в форме государственного капитализма.

Наличие элементов социализма, обусловленное реальным участием в смешанных обществах Советского государства как хозяйствующего субъекта, ясно свидетельствует о том, что они сформировались как переходная к социализму форма. Производственные отношения в этих обществах приняли характер переходных производственных отношений.

Таким образом, уже первые годы социалистического строительства подтвердили правильность теоретических выводов В. И. Ленина о возможности направить развитие капитализма в русло государственного капитализма. Однако известно, что В. И. Ленин ставил вопрос не только о том, как направить капитализм в русло государственного капитализма, но и о том, «... как обеспечить превращение в недалеком будущем государственного капитализма в социализм» [8, с. 223]. С целью решения этой задачи Советским государством было зафиксировано, в частности, в договорах с иностранными фирмами важное положение, согласно которому при продаже акций смешанных предприятий одной стороной другая получала преимущественное право на их покупку по нарицательной стоимости.

Снижение цен на лес на мировом рынке в 1924 г. привело к уменьшению прибыли смешанных обществ. Поэтому их иностранные группы прекратили дальнейшие капиталовложения и выразили желание продать свои акции. С 1926 по 1928 г. «Северолес» постепенно выкупает эти акции. Одновременно Советское государство увеличивает капиталовложения в лесную и деревообрабатывающую промышленность и налаживает экспорт пиломатериалов через государственный трест «Экспортлес». После полного выкупа акций Советским государством «Руссанглолес», «Руссголландолес» и «Русснорвеголес» лишь формально-юридически относились к госкапиталистическому укладу, так как сохранились названия обществ и контор, в них продолжали работать служащие иностранных групп, осуществлялась маркировка леса прежними клеймами. Однако торгово-промышленная деятельность уже полностью соответствовала цели социалистического производства, что свидетельствовало о фактической

принадлежности обществ к социалистическому укладу. Для формальной ликвидации смешанных обществ достаточно было выровнять заработную плату их работников с оплатой труда занятых аналогичными видами деятельности в госсекторе, закрыть конторы и передать управление «Северолесу», что и было сделано в 1929 г.

Следовательно, северные смешанные общества относились к переходным экономическим формам. Рост экономической мощи Советского государства выступил как решающий фактор, обеспечивающий превращение в относительно короткий срок «Руссанглолес», «Руссголландолес» и «Русснорвеголес» в социалистические предприятия.

При исследовании госкапитализма в любых конкретно-исторических условиях не следует забывать о том, что наличие в госкапитализме элементов капитализма есть свидетельство отношений эксплуатации и, следовательно, классовой борьбы. Переходный характер госкапитализма не исключает, а, напротив, предполагает его внутреннюю противоречивость, ибо в нем переплетены элементы противоположных производственных отношений. Переходная форма – это вовсе не пассивная форма, ей присуща внутренняя борьба противоположностей, и было бы теоретически неверным отрицать переходный характер государственного капитализма из-за наличия в нем классовой борьбы. Однако классовая борьба в рамках госкапитализма имеет свои особенности, так как центр тяжести здесь переносится в хозяйственную область и борьба принимает особые формы, выгодные рабочему классу [9, с. 45].

Двойственность социально-экономической природы госкапитализма в конечном итоге определяет и двойственность его роли в процессе становления социализма: с одной стороны, через государственный капитализм возможно преобразование несоциалистических укладов, разрешение на этой основе экономических противоречий; с другой стороны, имманентная капитализму цель производства – максимальная прибыль обуславливает возможность негативных тенденций в госкапитализме, зачастую приводящих к острым конфликтам. Государственный капитализм как переходная форма производственных отношений сам по себе не может обеспечить развитие социализма, последнее происходит только при наличии социалистического уклада, опирающегося на диктатуру пролетариата.

Библиографический список

1. Брин И. Д. Государственный капитализм в СССР в переходный период от капитализма к социализму. Иркутск, 1959; Сеид-Гусейнов А. Г. Государственный капитализм в экономике переходного периода. М., 1960; Левин А. Я. Социально-экономические уклады в СССР в период перехода от капитализма к социализму. М., 1967; Юферева Е. В. Ленинское учение о госкапитализме в переходный период к социализму. М., 1969; Захарова М. В. Использование переходных экономических форм в строительстве социализма. Л., 1971; Янченко С. Е. Переходные формы производственных отношений. Минск, 1974; Сергеев И. И. Ленинское учение о государственном капитализме и использование его основных приемов и

форм в первые годы НЭПа. Саратов, 1974; Коссой А. И. Государственный капитализм в условиях строительства социализма. М., 1975; Морозов Л. Ф. Вопросы борьбы с нэпманской буржуазией в советской историографии // Вопросы истории. 1978. № 2.

2. Захарова М. В. Использование переходных экономических форм в строительстве социализма. М., 1971.

3. Захарова М.В. О сущности и формах госкапитализма в переходный период от капитализма к социализму // Вестник ЛГУ. Сер. Экономика, философия и право. 1958. № 23.

4. Ленин В. И. Полн. собр. соч. М., 1978. Т. 45.

5. Ленин В. И. Полн. собр. соч. М., 1978. Т. 27.

6. Ленин В. И. Полн. собр. соч. М., 1978. Т. 45.

7. Ленин В. И. Полн. собр. соч. М., 1978. Т. 3.

8. Ленин В. И. Полн. собр. соч. М., 1978. Т. 43.

9. Ленин В. И. Полн. собр. соч. М., 1978. Т. 42.

10. Мингулин И. Пути развития частного капитализма. М.; Л., 1927.

11. Сидоров В.А. Модернизация гуманистических оснований современного этапа воспроизводственного процесса // Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития. К 80-летию выхода в свет книги Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег»: сборник тезисов докладов / под ред. Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской. М., 2016.

12. Сидоров В.А. Накануне реформ: советский индустриализм contra Market // Аграрный вопрос в политической экономике: проблемы теории и практики: сб. ст. / под ред. Р.С. Гайсина. М., 2016.

13. Сидоров В.А., Саргсян Г. Л., Маркосян А. Х., Ядгаров Я.С. Трансформационные аспекты феномена рыночного хозяйства: монография. Ереван, 2016.

14. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: монография / под ред. В.А. Сидорова, Я.С. Ядгарова, В.В. Чапли. Краснодар, 2016.

15. The phenomenon of the market economy: vectors and features evolution / V.A. Sidorov, Y.S. Yadgarov, V.V. Chaplya. London, 2017.

A. V. Bolik, V. A. Sidorov

HISTORICAL AND ECONOMIC CONTENT PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

***Abstract.** The article deals with public-private partnerships as an interim period of transition from capitalism to socialism. In her theoretical study experience of state capitalism, the practical side of which is devoted to changing socio-economic structure updated by the transformation of private ownership of. As shown in the process of socialist transformation there is a gradual increase in the share of the property of the proletarian state in the state capitalist venture, formed a new kind of ownership of the means of production. Determined that state capitalism itself cannot ensure the transition from one ownership to another, for this still need the will.*

***Key words:** state capitalism, partnership, dictatorship, economic form, the way.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. В данной статье рассмотрены существующие подходы разных научных направлений к анализу трансформации социально-экономической системы. Дано определение трансформации и модернизации, рассмотрена взаимосвязь между ними. Показано, что трансформация социально-экономической системы в основном выражается в переходной экономике. Раскрыто влияние глобализационных процессов на развитие переходной экономики.

Ключевые слова: социально-экономическая система, глобализация, трансформация, модернизация, переходная экономика.

Социально-экономическая система в своем развитии включает переходный период, трансформацию, результатом которой становится установление нового равновесия между элементами социально-экономической системы (СЭС). Процесс установления этого нового равновесия представляет собой переходный период, трансформацию СЭС. Как правило, переходный период сопровождается кризисными явлениями в экономике (снижение темпа ВВП, растущая дифференциация доходов между социальными классами, снижение производительности труда).

Неизбежность переходного периода в развитии СЭС определяет актуальность изучения теоретических закономерностей этого периода. Интерес к пониманию трансформации систем возрос и в связи с переходными процессами социально-экономических систем (СЭС) постсоветских стран конца 1980 – начала 1990-х гг. Трансформационные процессы затронули не только национальные социально-экономические системы (СЭС), но и мегаэкономические системы, а также мир-системы в целом.

Цель данной статьи – определить закономерности переходного периода в развитии СЭС.

Поставленная цель определила следующие задачи: рассмотреть подходы к трансформации СЭС, виды трансформации, возможные итоги трансформационного периода, соотнести понятия «трансформация» и «модернизация».

Динамике капиталистической экономической системы посвящены работы таких авторов, как Й. Шумпетер, М. Туган-Барановский, Дж. Гэлбрэйт [4; 13;

⁵ **Н.Ю. Сайбель** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

⁶ **А.С. Косарев** – аспирант кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

14]. На основании их работ можно заметить, что основной причиной трансформации экономической системы становится кризис как неспособность экономической системы выполнять свои функции на современном уровне. Мнения исследователей о факторах трансформационного кризиса разнятся. Причину трансформационного кризиса в экзогенных причинах предшествующего экономического развития видели Й. Шумпетер, Н.Д. Кондратьев, М. Туган-Барановский. К этим факторам можно отнести дисбалансы в народнохозяйственном комплексе, движение финансового капитала. Эндогенные факторы трансформации экономической системы выделял Дж. Гэлбрэйт. К эндогенным факторам можем отнести глобализацию, ускоряющийся научно-технический прогресс, ограниченность рынков сбыта, движение интеллектуально-финансового капитала, финансовые пузыри. Важным фактором современности трансформации СЭС выступают и военные конфликты.

Рассмотрим существующие подходы к трансформации СЭС разных авторов и научных направлений.

Институционалисты трактуют трансформацию СЭС как преобразование ее структуры, т. е. как процесс замены конституирующих признаков одного хозяйственного порядка подобными признаками другого порядка, результатом которого является коренное преобразование экономической системы в целом [10, с. 140]. Э. Тоффлер рассматривает трансформацию как качественный скачок в развитии СЭС, отрицающий предшествующий опыт развития [12, с. 13]. Такие трансформации носят революционный, радикальный характер.

В процессе трансформации СЭС необходимо распознавать и преодолевать институциональные ловушки [3, с. 133]. Как известно, институциональная ловушка – неэффективная устойчивая форма, имеющая самоподдерживающийся характер.

Ловушка инерционного развития заключается в увеличивающемся отставании от уровня технологического развития мировых лидеров, бюрократическая ловушка – в немотивированности бюрократической системы на инновационное развитие, инвестиционная ловушка – в направлении инвестиционно-инновационной деятельности предпринимателей. Ловушка бедности состоит в формировании целых населенных пунктов с примитивным культурным и образовательным уровнем. Бедность в условиях переходной экономики вызвана резкой дифференциацией доходов из-за трансформаций отношений собственности.

В процессе трансформации СЭС институционалисты не исключают заимствования из более развитых СЭС [2, с. 142]. Проблема заимствований институтов заключается в институциональных дисфункциях, выделенных В.М. Полтеровичем [7, с. 15]:

- атрофия и перерождение институтов, возникающая в случае не востребованности трансплантата и его несовместимости с культурными традициями и институциональной структурой страны-реципиента;
- активизация альтернативных институтов и отторжение трансплантатов;

– возникновение институционального конфликта в силу различия институциональных условий страны-донора и страны-реципиента, приводящего к имитации формальных правил и возникновению института жизнеспособного, но существенно отличающегося от исходного и, как правило, неэффективного;

– парадокс передачи, когда в результате бесплатной передачи более эффективного института страна-донор может выиграть за счет страны-реципиента.

А.А. Богданов представлял развитие как трансформацию ее равновесного состояния [2, с. 101]. Динамизм системы проявляется через трансформационный процесс, переход системы через точку бифуркации. Бифуркацию И. Пригожин представлял как результат стечения многочисленных обстоятельств, которые являются следствием отклонений от принятых параметров развития [8, с. 12]. В свою очередь источником таких отклонений выступает производительная деятельность человека. И. Пригожин трактует историю как совокупность бифуркаций. Феномен бифуркации систем приводит к многочисленным последствиям, которые необходимо учитывать при управлении в трансформационный период.

Развивая подход А.А. Богданова к трансформации систем, В.В. Вихарев под трансформацией СЭС понимает процесс преобразования ее элементов, влияющий на эмерджентные свойства СЭС [3, с. 135]. Примером может быть переход от социализма к капитализму и наоборот. С.А. Анохин представляет трансформацию СЭС как актуализацию заложенных в ней потенциалов, изменение состояний, благодаря которым СЭС выходит на иной уровень развития, меняя свою структуру [1, с. 143].

На сегодняшний день отсутствует единое определение трансформации. Можем заметить, что под трансформацией понимается коренное или частичное преобразование существующих экономических отношений между элементами системы, в результате которой одни ее элементы исчезают, появляются другие, а некоторые остаются без изменений [10, с. 23].

Возникновение теории модернизации связано с холодной войной [6, с. 91]. Это прагматическое течение в американской общественной мысли обосновало возможность развития стран третьего мира в направлении промышленного развития, демократизации политических систем, рационализации и секуляризации локальных этнических культур.

Методологически теория модернизации использовала категориальный аппарат и гипотезы эволюционизма.

Первоначально теория модернизации оформилась в 1950–1960-х гг. В 1960–1970-х гг. теория модернизации подвергается пересмотру из-за рассогласований между гипотетическими конструкциями и эмпирическими данными. Критике были подвергнуты ключевые положения теории: единство сценария модернизации и ее необратимый характер; преимущество лишь западной модели социально-экономической системы как образца для стран третьего мира. Слабость теории отразилась в недостоверности ее прогнозов относительно сро-

ков, синхронности и результатов модернизации в отдельных развивающихся странах, что стало причиной неэффективности практических рекомендаций, основанных на положениях теории модернизации.

Интерес к пересмотренной теории модернизации возрос в связи с посткоммунистическими трансформациями. Исследование процесса модернизации стало строиться на базе формационно-цивилизационного подхода к трансформации СЭС.

Формационный подход позволяет определить основные характеристики СЭС: развитие – поступательное естественно-историческое движение от низших ступеней к высшим; выделение в этом процессе экономического прогресса, который происходит из развития производительных сил и производственных отношений, науки, техники; сопровождается обострением классовой борьбы и революцией [11, с. 840].

Цивилизационный подход социально-экономическое развитие объясняет совершенствованием социально-экономических отношений, но он не представляет структуры экономической системы.

Цивилизационный и формационно-цивилизационный подходы не исключают друг друга. Соединение этих подходов привело к пересмотру теории модернизации в части возможности непоследовательности и асинхронности социально-экономической трансформации, однако осталась в силе интерпретация модернизации традиционных обществ как сокращения уровня развития между ними и развитыми социально-экономическими системами Запада.

Можем определить модернизацию в широком смысле как интенсификацию социально-экономической системы, преодоление (или сокращение) разрыва с наиболее передовыми формами социально-экономической организации. Модернизация, как и любой трансформационный процесс, является противоречивым процессом [5, с. 203]. Она может быть выгодной отдельным социальным группам, нарушая экономические интересы других социальных групп. Разнонаправленность преобразовательной активности социальных групп может затруднять социально-экономическое развитие.

Главная задача модернизации – становление современной конкурентоспособной социально-экономической системы, способной к генерации и производству инноваций. Прогресс в экономике становится катализатором изменений во всей структуре общества, и, самое главное, изменений общественных ценностей.

Центральной идеей модернизации является утверждение в обществе секулярно-рациональных ценностей и ценностей самовыражения взамен традиционных «ценностей выживания».

Как мы можем заметить, трансформация и модернизация тесно взаимосвязанные, но не тождественные понятия, характеризующие переходное состояние социально-экономической системы.

Трансформация охватывает всю социально-экономическую систему и не сводится только к «реформам сверху», на ее ход и результат оказывают, как

правило, разнонаправленные действия социальных групп. Этим обусловлена трудность прогнозирования и противоречивость трансформационного процесса. Противоречивость трансформационного процесса может привести как к прогрессу социально-экономической системы, так и к ее регрессу и даже деградации.

Модернизация, таким образом, может быть осуществлена в рамках трансформации, т. е. понятие трансформации – более широкое, и оно включает как модернизацию, так и демодернизацию.

Современные трансформационные процессы рассматриваются также с позиций мир-системной теории. Мировые исторические процессы рассматриваются, начиная с «длинного» XVI в., как системные. Развитие капитализма усиливает интеграцию отдельных регионов и стран в рамках «современной мир-системы». Это предполагает теоретический анализ капиталистической мир-системы, выступающей реальным субъектом исторического процесса.

Современная мир-система представляет собой трехчастную структуру: в ней выделяются ядро, полупериферия и периферия, связанные определенным разделением труда и формами неэквивалентного обмена.

Неэквивалентность обмена состоит в том, что в ядре мир-системы происходит накопление капитала и из него же осуществляется распределение большей части инвестиций, в то время как периферия используется ядром как источник сырья и дешевой рабочей силы. Полупериферия сочетает признаки двух других структурных элементов мир-системы и опосредует отношения между ними.

Можем трактовать трансформацию СЭС с позиции мир-системной теории как преобразование отношений в международном разделении труда. Следовательно, трансформация национальной СЭС, можем предположить, заключается в изменении места и роли элементов национальной СЭС в международном разделении труда.

Сам процесс трансформации СЭС выражается в экономике переходного периода, или переходной экономике. Ее характеристики обусловлены сущностью трансформационного процесса в развитии систем. Рассмотрим теперь характеристики трансформационного процесса для определения характерных черт СЭС переходного периода.

За относительно короткий период человеческая цивилизация претерпела две крупные переходные эпохи: переход от аграрного к индустриальному хозяйству и современный переходный период к постиндустриальной экономике. Данные переходы сопровождаются кризисом.

История показала, что кризис социально-экономической системы приводит к трансформации разной масштабности. М.К. Кудакуйлов различает переходносистемные трансформационные процессы и элементную трансформацию [5, с. 203]. Переходно-системная трансформация характеризует изменения в результате трансформации одной системы в принципиально другую (например, из капиталистической в социалистическую и наоборот). Элементная трансфор-

мация носит кратковременный характер и существует в любой социально-экономической системе.

М.К. Кудакуйлов выделяет следующие типы трансформации экономических систем:

1. Плановая трансформация – переход от рыночной экономической системы к плановой экономической системе.

2. Рыночная трансформация – переход от плановой экономической системы к рыночной экономической системе.

Каждый тип трансформации включает определенные виды: «первичная» и «вторичная». Различие состоит в преобразовании / отрицании старых форм экономических взаимоотношений.

Экономической истории известны случаи обеих трансформаций. Так, при проведении переходно-системной трансформации В.И. Ленин успешно использовал определенные К. Марксом переходные экономические формы от капитализма к социализму, что выразилось в новой экономической политике (нэп), успешно реализованной.

Методологическое обоснование переходно-системной трансформации заключалось в использовании развитых экономических форм предыдущей системы экономических отношений (ПСЭО). Эмпирическое использование развитых форм ПСЭО выразилось в замене продразверстки продналогом, возобновлении товарно-денежных отношений, легализации свободного движения капитала и индивидуальной частной собственности.

Успешность трансформационного периода во многом определяется преобразованием существующей системы экономических взаимоотношений. Так, в эпоху нэпа использовались развитые формы и социалистических (государственное планирование экономики; формы прямого и косвенного государственного регулирования экономики; социальная направленность экономики; высокая производственная концентрация отраслей экономики), и капиталистических экономических отношений (развитие процессов разделения труда; свободное движение капитала; свободная и технологическая конкуренция).

Механизм смены экономических отношений М.К. Кудакуйлов представляет следующим образом: более совершенная форма экономических отношений (БПСЭО) через простое накопление критической массы преимуществ переходит к состоянию доминирования по отношению к предыдущей системе экономических отношений (ПСЭО). БПСЭО берет самое передовое из ПСЭО и продолжает обоюдное функционирование систем в режиме взаимного дополнения. Некоторое время БПСЭО и ПСЭО сосуществуют, формируя новые формы экономических отношений, в которых БПСЭО начинает занимать монопольное положение.

Каким бы ни был трансформационный кризис, перед переходной экономической стоит одна задача – формирование конкурентоспособной экономической системы. Как мы можем заметить, из представленного механизма смены экономических отношений переходному периоду присуще сосуществование ста-

рых, новых и переходных форм экономических отношений. Старые формы отражают остатки прежней системы; новые – характеризуют черты будущей системы. В переходных формах отражаются противоречия старых и новых форм экономических отношений. Инерционность воспроизводства старых форм экономических отношений исключает формирование новой экономической системы на базе полного разрушения старых форм экономических отношений. Ускорение переходного периода требует развития новых форм экономических отношений, в основе которых лежат экономические интересы хозяйствующих субъектов.

Новые формы экономических отношений могут быть заимствованными либо развиваться на базе прежних форм путем изменения их содержания. Равновесие является коренным свойством сформировавшейся экономической системы. Это выражается в постоянном сохранении, воспроизводстве ее элементов и структуры, что придает ей устойчивость. Равновесие экономической системы выражается в макроравновесии, связанном с равенством совокупного спроса и совокупного предложения. Макроравновесие рыночной экономической системы не является абсолютным. В сформировавшейся рыночной экономической системе нарушение макроравновесия является временным и существуют рыночные механизмы, возвращающие ее в равновесие. Так, при нарушении макроравновесия кризисом перепроизводства включается механизм изменения цен, заработной платы, движения процентной ставки, обеспечения капиталом и др.

Одна из особенностей переходной экономики состоит в отсутствии постоянной взаимосвязи структурных элементов. Переходная экономика неравновесна в связи с тем, что структурные элементы постоянно изменяются. В процессе разрешения многочисленных противоречий экономика «переливается» из одного состояния в другое.

Трансформационный, как и любой субъектно-объектный процесс, имеет критерии своей необходимости. М.К. Кудакуйлов вводит критерий объективной необходимости социально-экономической трансформации (КОНСЭТ), суть которого во взаимосвязи элементов системы экономических отношений, характеризующих эффективность экономических отношений [18, с. 177].

Эффективность переходной экономики не может сводиться к традиционным показателям в связи с тем, что переходный процесс – это процесс преимущественного развития. Наряду с традиционными показателями экономической эффективности необходимо использовать эффективность преобразовательных реформ. Этот критерий должен отражать смену доминирующего фактора производства и изменение форм экономических взаимоотношений. Это означает измерение структурных преобразований в производстве в направлении развития постиндустриальных секторов в экономике.

Главным итогом переходной-системной трансформации становится изменение форм экономических отношений собственности, что предполагает, например, определение степени изменения доминирующей ранее государственной

собственности другими формами собственности, отражают ли количественные изменения качественные, выполняет ли свои функции рыночная инфраструктура.

Большинство современных национальных СЭС в разной степени включены в глобализационные процессы и в связи со степенью их участия в этом процессе подвержены трансформационным процессам. К точке бифуркации национальную СЭС приводят несколько факторов.

Финансово-экономический мировой кризис 2008 г. доказал взаимосвязанность международной торговли и глобализации. Переходно-системным он является потому, что затрагивает базовые основы существования социумов. Общество оказалось в точке бифуркации – набора дальнейших возможных сценариев своего развития из нескольких возможных вариантов. Глобализация как фактор трансформации национальной СЭС оказывает неоднозначное влияние на страны с трансформационной экономикой.

В.Г. Родионов обращает внимание на то, что нарастает процесс преобразования экономических отношений в хозяйственные связи посредством гибких сетей, управляемых головными центрами развитых стран [9, с. 7].

К тенденции современного экономического развития В.Г. Родионов относит смену доминирующего фактора развития экономических отношений, где главенствует финансово-интеллектуальный фактор в силу нескольких причин.

Во-первых, научные достижения в финансовых и управленческих инновациях сформировали глобальный контроль над деньгами и их потоками.

Во-вторых, концентрация знаний в высокоразвитых странах обеспечила контроль потока интеллекта и инноваций из единого центра.

В-третьих, возникла особого рода глобальная рента – интеллектуальная и финансовая.

В-четвертых, сформировались особого рода хозяйственные сети, посредством которых реализуются глобальные ренты.

Этим обусловлены смещения акцента с рынка товаров на рынок прав как источник формирования ВВП.

Мировой финансово-экономический кризис привел к тому, что информационная составляющая перешла на службу владельцев метатехнологий [2, с. 202].

Предпринимательские сети заявили о себе как о самостоятельном субъекте мирового хозяйства в форме виртуальных корпораций с самыми низкими транзакционными издержками. Это центры в форме ТНК изменили свои функции. Сформировался рынок кредитных долгов, работает схема «долг в долг».

В МВФ до сих пор воспринимают как руководство к действию манифест неолиберальной политики, учрежденный Вашингтонским консенсусом в 1989 г. Он сводит к минимуму рычаги хозяйственной политики периферийных стран, а именно: контроль за объемом денежной эмиссии; регулирование учетной ставки ЦБ, его интервенции на валютных рынках.

Все это подрывает реальный сектор и усиливает влияние финансовых кругов.

В этих условиях обеспечить финансовое равновесие развивающиеся страны могут при наличии у них и их компаний мощных финансовых резервов и владении новыми технологиями.

Не отвергая доктрину трудовой теории стоимости, выдвинутую К. Марксом, мы наблюдаем преобладание над ней теории финансовой стоимости. Именно она проявляется как финансовая доминанта, определяющая цены на товары в планетарном масштабе.

Поэтому вопросы конкурентоспособности товаров на мировых рынках зависят от модернизации управления экономикой и в том числе от модернизации производства, реализации потенциальных его возможностей. Превращение потенциала в реальность прежде всего связано с оценкой наследственного влияния и обновлением факторов производства с учетом теории связанных ресурсов. Такие проявления экономических законов – признаки их трансформации под влиянием планетарных условий связи между хозяйствующими субъектами.

Проявляются эти тенденции не столько в производстве, сколько в воспроизводственном процессе, базирующемся на инновационных решениях. От осознания этих решений в полной зависимости находятся векторы распределения инвестиций и их эффективность, ибо на смену финансово-экономической доминанте приходит финансово-инновационная, определяющая масштабы цен на товары, признанные мировым сообществом. Финансово-инновационная доминанта сегодня определяется не только потоком товаров, денег, но и векторным потоком интеллекта. Требуется объяснения «векторный поток» интеллекта из развивающихся стран в развитые. Как известно, интеллектуальный потенциал национальных хозяйств во многом определяет эффективность системы образования, на которой базируется экономика знания. Полученные знания рождают решительные проекты, новые способы производства новых продуктов, нового оборудования, в которые трансформируются все факторы производства.

В условиях финансовой доминанты фундаментальными параметрами, определяющими цену любого товара, стали ликвидность, доходность и риск. Трудность управления ими заключается в том, что они антиномичны.

Развитие международной конкуренции привело к необходимости определения для стран с переходной экономикой препятствий и возможностей, предоставляемых им глобализацией. Как уже было отмечено, в международном разделении труда эта группа стран является источником рабочей силы и сырья для развитых стран. В эпоху глобализации трансформационный кризис в этих странах отягощается глобальными проблемами и удлиняется.

Одним из значимых факторов модернизации трансформации СЭС является внешняя угроза. Для ответа на внешние вызовы безопасности необходимо трансформация СЭС. Эта закономерность проявляется на примере истории России. Б.И. Макаренко отмечает закономерность модернизации России, при которой государство является единственным субъектом трансформационных про-

цессов, оставляя всем негосударственным экономическим субъектам роль исполнителя государственных планов [6, с. 60]. Реформы проводились в той степени, в которой это было необходимо для совершенствования военно-промышленного комплекса.

Последняя переходно-системная трансформация социально-экономической системы России привела к переориентации экономических интересов с общественных на личные. Экономические интересы были полностью изменены, была подвергнута отрицанию предыдущая социально-экономическая система. Это привело к тому, что современные субъекты экономических отношений мало заинтересованы в полном использовании производственных ресурсов, результатов инновационной деятельности, в выпуске конкурентоспособной продукции. Незавершенность формирования социально-экономической системы привела к появлению «теневой экономики» как одной из возможностей удовлетворения потребностей.

Необходимо отметить, что трансформация представляет собой коренное или частичное преобразование форм экономических взаимоотношений, проявляющееся через экономический кризис. Трансформационный кризис – результат предшествующего функционирования системы. Преобразования в экономической сфере отражаются на всей социально-экономической структуре.

Проведенный анализ показал, что трансформация социально-экономической системы выражается в экономике переходного периода. Продолжительность переходного периода определяется стартовыми условиями и действиями управляющей системы. Можем предположить, что переходный период завершается с наступлением современного технологического уклада. Переходную экономику можем определить как процесс преимущественного развития с неустойчивой структурой, неопределенностью экономических интересов, повышенным государственным участием в экономике, основная задача которого состоит в установлении институциональных правил.

Так, одним из результатов переходного периода должно стать формирование устойчивой и конкурентоспособной экономической системы. Для предотвращения в дальнейшем масштабного экономического кризиса в экономической системе необходимы элементы, стимулирующие инновационную деятельность хозяйствующих субъектов для сокращения отставания в технологическом развитии от более развитых моделей социально-экономической системы.

Библиографический список

1. Анохин С.А. Характер трансформационных процессов и их влияние на конкурентоспособность предпринимательства // Бизнес в законе. 2013. № 1.
2. Богданов А. А. Тектология: (Всеобщая организационная наука). М., 1989.
3. Вихарев В. В. Понятие, сущность и содержание трансформации социально-экономической системы в современной экономической науке // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Сер. Социально-экономические науки. 2012. № 3.

4. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: пер. с англ. М., 2004.
5. Кудайкулов М.К. Переходная развивающаяся экономика и ее «динамическая» основа // Вестник Кыргызско-Российского славянского университета. 2015. № 8.
6. Макаренко Б.И. Обретение субъекта модернизации: Российский опыт и глобальный тренд // МЕТОД. 2011. № 2.
7. Полтерович В. М. Проектирование трансплантационных реформ (ЦЭМИ РАН и РЭШ, Москва) (июль 2008). URL: <http://www.myshared.ru/slide/167662>.
8. Пригожин И. Философия нестабильности. М., 2014.
9. Родионов В.Г. Современный социально-экономический кризис как бифуркация нелинейной динамической системы // Креативная экономика. 2014. № 12.
10. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я. В. Эволюция теории инноваций // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Вып. 13. Краснодар, 2013.
11. Сайбель Н.Ю., Косарев А.С. Эволюция теории инноваций // Финансы и кредит. 2017. Вып. 14. Т. 23.
12. Тоффлер Элвин, Тоффлер Хейди. Создание новой цивилизации. Политика третьей волны. Новосибирск, 1996.
13. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. М., 2008.
14. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М., 2007.

N.Y. Saybel, A.S. Kosarev

THE THEORETICAL FOUNDATIONS OF TRANSFORMATION THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

***Abstract.** This article discusses existing approaches from different scientific fields to transform the socio-economic system. This definition of transformation and modernization, we examined the relationship between them. It has shown that the transformation of the socio-economic system expresses in transition economies. The influence of globalization processes on the development of the transition economy.*

***Key words:** socio-economic system, globalization, transformation, modernization, transition economy.*

УДК 330.9

A.V. Boлик⁷

ИННОВАЦИИ В БИЗНЕСЕ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

***Аннотация.** В данной статье рассмотрены проблемы, связанные с развитием бизнеса с точки зрения введения инноваций и применения их в современной рыночной экономике. Раскрыты принципы создания и функционирования*

⁷**А.В. Болик** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

ния информационных систем в управлении экономикой. Показана их тесная связь с развитием информационных технологий. Развита мысль о приоритетах модернизации экономики на базе автоматизированных информационных систем.

Ключевые слова: *инновации, бизнес, модернизация, инвестиции, технологии, информационные системы.*

Что такое бизнес? Возможность быть богатым или счастливым, я не думаю. Любая возможность заработать – это вклад, который не каждый может сделать.....Деньги не делают человека счастливым, а вот возможность развиваться и возможность применения этих знаний в чем-то новом, например, посредством инноваций – да. Технологии вошли в нашу жизнь (без них никуда). Давайте поразмышляем о том, что дали нам технологии, инновации, новшества. Наша жизнь стала проще, быстрее, комфортнее, перспективнее.

При попытке открыть собственное дело, возникает масса проблем: налоги, прессинг, госструктуры не дают делать то, что ты можешь и хочешь. Говорят, что инновационный бизнес являет собой перспективу будущего, так как крепкая составляющая современного общества есть новые технологии, ежедневно обновляющиеся и совершенствующиеся. Именно на них и основаны современная жизнь и экономика.

Если рассматривать подробно понятие инновационного бизнеса, то можно сказать, что это вид бизнеса, который занимается производством инновационных товаров, продукции в целом. При этом главной особенностью последнего является его уникальность и, разумеется, перспективность. Правда, всего этого недостаточно в современном мире, ведь с каждым годом появляются все новые изобретения, способные обогнать по многим характеристикам существующие стандарты, нарушать которые недопустимо. Любая возможность развития пугает неизвестностью.

Нас пугают слова «малый бизнес»? Возможно, мы представляем себе небольшой киоск по продаже всяких мелочей, маленькую парикмахерскую или, возможно, дизайнера-фрилансера. А вот с чем малый бизнес никак не вяжется, так это с наукоёмкими производствами и инновационными проектами.

Идеи, замыслы и, возможно, технические решения реализуются в проектах, имеющих различные уровни научно-технической значимости:

– модернизационный, когда конструкция прототипа или базовая технология кардинально не изменяются; например, расширение размерных рядов и ассортимента изделий, установка более мощного двигателя, повышающего производительность станка, автомобиля;

– новаторский, когда конструкция нового изделия по виду своих элементов существенным образом отличается от прежнего; например, добавление новых качеств, введение средств автоматизации или других, ранее не применявшихся

в конструкциях данного типа изделий, но применявшихся в других типах изделий;

– опережающий, когда конструкция основана на опережающих технических решениях; например, введение герметических кабин в самолетостроении, турбореактивных двигателей, ранее нигде не применявшихся;

– пионерный (базисные инновации), когда появляются ранее не существовавшие материалы, конструкции и технологии, выполняющие прежние или даже новые функции; например, композитные материалы, первые радиоприемники, электронные часы, персональные компьютеры, ракеты, атомные станции, биотехнологии.

Общепризнано, что новое – это путь в будущее, которое делаем мы сами, хоть и с ошибками.

Мы – то поколение, которое настороженно относится ко всему новому, но новшества – это шанс исправить нашу реальность. Современные достижения науки и техники, новые технологии, электроника, компьютеры, роботы, гаджеты, мобильные устройства, интересные разработки известных корпораций, средства коммуникаций, футуристические концепты, космические исследования, архитектура, судостроение, дизайн – все это делает нашу жизнь проще и комфортней как с экономической, так и с социальной точки зрения.

Мы живем в эпоху построения информационной цивилизации, которая рождается в результате развития и постоянного совершенствования информационно-компьютерных технологий.

Суть информационных технологий, которые в связи со всеобщей компьютеризацией сейчас вышли на иной уровень, – передача, хранение, обработка и восприятие информации.

Разработка современных, новых по уровню технологий – это очень затратная отрасль, требующая высокой подготовки специалистов и наукоемкой техники, зато их реализация нередко сравнима в революционными преобразованиями.

Чем дальше, тем чаще и в научно-производственных кругах, и даже в обывательской среде можно услышать такое понятие, как виртуальная, или информационная, экономика. На данный момент информационные технологии в экономике, их изучение и разработка – актуальнейшая задача для специалистов. Потому что уже понятно: без новейших информационных технологий экономика и отдельно взятых предприятий, и целого государства будет отстающей.

Информационная, новая экономика изменила многие элементы новой экономической реальности, в том числе и функцию денег, которые из всеобщего эквивалента трудовых затрат постепенно превратились в средство расчета. Виртуальные банки и системы оплаты – плод развития информационных технологий.

В экономике и бизнесе информационные технологии применяются для обработки, сортировки и агрегирования данных, для организации взаимодействия

участников процесса и вычислительной техники, для удовлетворения информационных потребностей, для оперативной связи и т. д.

Понятно, что решения об инвестициях в развитие информационных технологий, как и другие управленческие решения, должны приниматься с учетом экономической целесообразности. Но получается, что эту выгоду удобнее всего просчитывать при помощи тех же информационных технологий. Есть модели подсчета совокупного экономического эффекта, позволяющие учитывать помимо всего прочего дополнительные преимущества от внедрения информационных технологий, расширяемость и гибкость систем, а также возможные риски.

Необходимо отметить также образовательную составляющую, связанную с применением информационных технологий в экономике. Для того, чтобы информационные технологии работали, их нужно уметь востребовать с максимальной отдачей. Поэтому многие так называемые менеджеры большое внимание уделяют обучению персонала и перспективе новейших разработок в области информационных технологий в экономике [3].

Таким образом, в самом общем виде новые технологии можно определить как симбиоз действий над экономической информацией при помощи компьютерной техники для получения оптимального конечного результата.

Создание и функционирование информационных систем в управлении экономикой тесно связано с развитием информационной технологии – главной составной части автоматизированных информационных систем.

Автоматизированная информационная технология (АИТ) – информационная технология, в которой для передачи, сбора, хранения и обработки данных используются методы и средства вычислительной техники и систем связи.

Все возрастающий спрос в условиях рыночных отношений на информацию и информационные услуги привел к тому, что современная технология обработки информации ориентирована на применение широкого спектра технических средств и прежде всего электронных вычислительных машин и средств коммуникации. На их основе создаются вычислительные системы и сети различных конфигураций с целью не только накопления, но и максимального приближения терминальных устройств к рабочему месту специалиста или принимающего решения руководителя. Это явилось достижением многолетнего развития АИТ [1].

Новые рыночные отношения привели к появлению новых видов предпринимательской деятельности и прежде всего к созданию фирм, занятых информационным бизнесом, разработкой информационных технологий, их совершенствованием, распространением компонентов АИТ, в частности программных продуктов, автоматизирующих информационные и вычислительные процессы. К их числу относят также вычислительную технику, средства коммуникации, офисное оборудование специфические виды услуг – информационное, техническое и консультационное обслуживание, обучение и т.п. Это способствовало быстрому распространению и эффективному использованию информационных

технологий в управленческих и производственных процессах, к их большому многообразию, практически повсеместному применению.

Автоматизированную информационную технологию в настоящее время можно классифицировать по ряду признаков, в частности: способу реализации в АИС, степени охвата АИТ задач управления, классам реализуемых технологических операций, типу пользовательского интерфейса, вариантам использования сети ЭВМ, обслуживаемой предметной области [2].

Итак, новая информационная технология – это технология, которая, с одной стороны, делает нашу жизнь проще, а с другой – заставляет задуматься, насколько мы ее сами усложняем. Но сложности делают нас сильнее, и это есть способность к развитию....

В России инновационная политика неэффективна, как и раньше, нет возможности решить проблему малоэффективного спроса на инновации российского бизнеса, так как технологии зарубежных стран опережают отечественные разработки, но одно из наиболее эффективных направлений – формирование рынка венчурного инвестирования.

Известно, что почти 505 % объема прибылей промышленные компании получают в результате реализации новых видов продукции, период существования которых на рынке не превышает пяти лет. Крупные корпорации наращивают расходы на НИОКР даже в годы циклических спадов производства и сокращения прибылей. Однако постоянному обновлению продукции, совершенствованию технологических процессов мешают возрастающие трудности. И менее всего они состоят в недостатке капиталов. Сдерживающий фактор – в необходимости подчинения научно-технического прогресса целям максимального приращения капитала. Чем крупнее компания, тем сильнее действуют тенденции к стагнации, бюрократизации управления научно-техническим прогрессом [7].

На сегодняшний день венчурный капитал предоставляется формальным и неформальным секторами. В формальном секторе преобладают фирмы, предприятия и фонды венчурного капитала (venture capital firms; далее – ФВК), являющиеся по организационно-правовой форме партнерствами (private partnership) и объединяющие ресурсы ряда инвесторов: частных и государственных пенсионных фондов (на них в Европе приходится свыше 50 % всех инвестиций венчурного капитала), благотворительных фондов, корпораций, частных лиц и самих венчурных капиталистов – владельцев ФВК. Как правило, институциональные инвесторы распределяют 2–3 % своего инвестиционного портфеля в альтернативные активы, такие как венчурный капитал. ФВК инвестируют привлеченные средства в новые фирмы, которые могут принести высокий доход в течение 5–7 лет. Кроме ФВК участниками формального сектора являются специальные подразделения либо дочерние предприятия коммерческих банков или нефинансовых промышленных корпораций («corporate venturing»), а также государственные инвестиционные программы [4].

Государственный сектор, поддерживающий инновационную политику, должен иметь ряд инструментов адаптации рыночных субъектов в условиях либерализации и глобализации экономики.

При этом важной особенностью модели венчурного финансирования с участием государства является то, что при реализации программ поддержки венчурного инвестирования ставятся нефинансовые цели: развитие малого предпринимательства и наукоемких отраслей экономики страны, решение социальных задач [6].

В настоящий момент ОАО «Российская венчурная компания» и сеть региональных частно-государственных венчурных фондов – основные инструменты государственной поддержки развития системы венчурного инвестирования в РФ. Их создание нацелено на то, что государственные средства, инвестируемые в венчурные фонды, будут снижать риски частных инвесторов, входящих в эти фонды, и играть роль катализатора в привлечении частных средств в венчурную индустрию страны. Несмотря на успешность подобных программ в некоторых странах (в качестве примера можно привести SITRA в Финляндии и Yozma в Израиле), американский опыт прекращения финансирования с использованием механизмов участия в собственном капитале ФВК в рамках программы Инвестиционных компаний для малого бизнеса (при выпуске ими так называемых ценных бумаг с правом участия) свидетельствует о высоком риске подобных механизмов государственного стимулирования развития венчурного инвестирования в стране.

Начиная с января 2015 г. все проекты, являющиеся соискателями инвестиций региональных венчурных фондов инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, в обязательном порядке направляются на экспертизу. Решение о привлечении РВК к дополнительной экспертизе проектов региональных венчурных фондов было принято Минэкономразвития России в конце 2009 г. с целью улучшения контроля за процедурами, по которым управляющими компаниями региональных фондов отбираются проекты для инвестирования. В процесс венчурного финансирования обычно вовлечены инвесторы; венчурный фонд; управляющая компания фонда; компания – объект финансирования. В отличие от первоначально возникшей так называемой американской модели венчурного финансирования («один инвестор – одна компания – объект»), в современном мире наиболее распространена схема, когда объединенные средства нескольких инвесторов поступают под управление фонда, распределяющего их между несколькими проектами. Такая диверсификация снижает общий показатель рисковости деятельности фонда, и фонд может демонстрировать хорошие результаты, даже если некоторые из его проектов окажутся не очень успешными.

Развивать венчурную индустрию в России сложно, этому препятствуют следующие факторы:

– слабое развитие инфраструктуры, обеспечивающей связь венчурного капитала с малым и средним инновационным бизнесом;

- отсутствие заметных российских источников венчурного капитала;
- низкая ликвидность рискованных капиталовложений, отсутствие необходимого для этого рыночного механизма (специального фондового рынка);
- недостаточные экономические стимулы для привлечения венчурного капитала к реализации наукоемких проектов;
- низкий престиж предпринимательской деятельности в сфере малого наукоемкого бизнеса;
- слабая информационная поддержка венчурного бизнеса;
- недостаток квалифицированных менеджеров инновационных проектов, в том числе осуществляемых с привлечением венчурного капитала;
- проблемы с регистрацией венчурных фондов и др. [5]

Вложение инвестиций в разработку новшества – половина дела. Главное – внедрить новшество, превратить новшество в форму инновации, т. е. завершить инновационную деятельность и получить положительный результат. Затем продолжить диффузию (широкое распространение) инновации. Процесс стратегического маркетинга, НИОКР, организационно-технологической подготовки производства, производства и оформления новшеств, их внедрения (или превращения в инновацию) и распространению в другие сферы (диффузии) называется инновационной деятельностью. Структурными источниками экономического развития общества являются: факторы производства (природные ресурсы, производственные фонды, трудовые ресурсы); инвестиции; инновационная деятельность. В структуре источников экономического развития промышленно развитых стран приоритет отдается инновационной деятельности, а в развивающихся странах – факторам производства. Развитие на основе активизации инновационной деятельности должно осуществляться в области базовых наукоемких отраслей народного хозяйства, обеспечивающих повышение качества объектов и ресурсосбережение по стадиям их жизненного цикла. В настоящее же время эффективность использования ресурсов в России в два–три раза ниже, чем в промышленно развитых странах, удельный вес конкурентоспособной на внешнем рынке продукции составляет около одного процента. Производительность труда в отраслях народного хозяйства РФ в 6–10 раз ниже, чем в промышленно развитых странах. По качеству жизни россияне находятся примерно на 90-м месте в мире. Кроме перечисленных выше причин подобного падения российской экономики, хотелось бы еще отметить мизерное финансирование образования и науки из госбюджета (в 70–130 раз меньше, чем в промышленно развитых странах, в расчете на одного человека). Для выхода России из системного кризиса необходимо разработать целевые комплексные программы по различным направлениям экономики (по повышению конкурентоспособности, совершенствованию систем управления, в том числе менеджмента, активизации инновационной деятельности и др.). Необходимо правильно использовать такое огромное конкурентное преимущество, как размер запасов природных ресурсов (по этому показателю Россия занимает первое место в мире, опережая США примерно в четыре раза). Россия еще обладает некоторыми

конкурентными преимуществами в области системы образования, квалификации кадров, научного потенциала, культурных факторов. Однако из-за слабой организации инновационной деятельности, политической неустойчивости экономики и других причин еще не наметилась стабилизация российской экономики.

Библиографический список

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. СПб., 2015.
2. Балашевич М.И. Малый бизнес: отечественный и зарубежный опыт. Минск, 2014.
3. Бгане Ю.К. Эволюция неоднородных систем // Полиматический сетевой научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 107.
4. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций. М., 2005.
5. Оценка влияния инвестиционных процессов на природные системы / Б.О. Хашир [и др.] // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3-2(68-2).
6. Сидоров В.А. В парадоксах случайных процессов: самоорганизация экономических систем // Вестник ВолГУ. Сер. 3. Экономика. 2014. № 5.
7. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней / под ред. В.А. Сидорова, Я.С. Ядгарова, В.В. Чапли. Краснодар, 2016.

A.V. Bolik

INNOVATION IN BUSINESS AS A WAY TO INCREASE COMPETITIVENESS

Abstract. *This article examines the problems associated with business development in terms of introducing innovations and applying them in a modern market economy. The principles of the creation and operation of information systems in the management of the economy are disclosed. Their close connection with the development of information technology is shown. The idea of priorities of modernization of the economy on the basis of automated information systems is developed.*

Key words: *innovation, business, modernization, investments, technology, information systems.*

ГОСУДАРСТВО И ОБЩЕСТВО КАК ОБЪЕКТЫ СОЦИАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Аннотация. В настоящей статье рассматривается институт социального инвестирования как инновационный механизм развития экономической и политической системы современного государства и общества.

Ключевые слова: экономическая политика, социальное инвестирование, корпоративная социальная ответственность, государственно-частное партнерство.

Горизонтальные партнерские связи структур государства, бизнеса и гражданского общества и результаты их совместной деятельности позволяют интегрировать их ресурсы для инновационного развития современного общества и обеспечить его стабильность. На смену традиционным иерархическим связям приходят практики горизонтальных взаимодействий государственных, частных и гражданских структур, которые определяют структурные и процессуальные характеристики современной экономической политики национальных государств (в том числе и России), а также механизмы и результаты глобального политического управления.

Вступление Российской Федерации во Всемирную торговую организацию в 2012 г. обуславливает как стремление топ-менеджмента корпоративного бизнеса придерживаться мировых стандартов, соблюдать принципы комплексного управления, отчетности и стандартизации, норм этики, так и их возможности совместно с органами власти реализовать стратегии строительства социального государства. Вопросы социального инвестирования и решения социальных задач, стоящих перед обществом и государством, актуализированы политическим руководством страны и постоянно находятся на первых позициях в экономической и политической повестке дня.

В этом ключе институт социального инвестирования в современной мировой практике становится инновационным инструментом взаимодействия бизнеса и гражданского общества, гражданского общества и государства. Данное партнерство позволяет выработать совместными усилиями способы решения общественно значимых проблем, с которыми государство не может справиться самостоятельно. Сложившаяся в ряде стран практика реализации экономиче-

⁸ **И.В. Богдашев** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

⁹ **Е.С. Вотченко** – кандидат политических наук, преподаватель кафедры маркетинга и торгового дела Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

ской политики в проекции социального инвестирования не только благоприятно влияет на развитие бизнеса и его публичное окружение, но и определяет механизмы взаимодействия его акторов (органов власти и управления различного уровня, бизнес-структур, институтов гражданского общества).

Для экономической науки становится актуальным переосмысление уникальной роли корпоративного бизнеса, реализуемой не только посредством лоббистской деятельности, но и социально-экономического взаимодействия, в результате которого решаются общественно значимые проблемы государства.

Как представляется, именно на основе механизма социального инвестирования может быть построен конструктивный диалог власти и бизнеса с обществом, так как в таком партнерстве заинтересованы все участники. Смысл социального инвестирования заключается в том, чтобы создать для участников данного процесса систему публичных ценностей, когда укрепляются взаимосвязи между социальным и экономическим прогрессом.

Изучение данной научной проблемы находится в междисциплинарном предметном поле, которое охватывает различные исследования представителей отечественной и зарубежной науки.

На протяжении столетий складывалось научное представление о диалоге и взаимодействии частного сектора и представителей власти. Наличие социального, или государственно-частного, партнерства было зафиксировано еще на ранних этапах зарождения гражданского общества, например, в работах мыслителей эпохи Просвещения (Г.В. фон Гегеля, Дж. Локка, Ш.Л. Монтескье, Ж.-Ж. Руссо). В контексте изучения современных подходов взаимодействия бизнеса и органов государственной власти представляют интерес исследования, анализирующие воздействие заинтересованных групп бизнеса (стейкхолдеров) на политический процесс в таких странах, как США, Великобритания, Франция, Италия. Диалектика взаимодействия бизнеса и власти в современной интерпретации отражает их теоретическое осмысление американскими исследователями XX в.: А.Ф. Бентли, Д. Б. Трумена, Р. А. Даля [22–23; 30].

Экономические аспекты исследования институциональных механизмов взаимодействия бизнеса и власти, получивших в дальнейшем развитие в междисциплинарных исследованиях, были разработаны в теории акционеров (Ф. Робинс, М. Фридман) [27; 29], теории агентства (С. Адамс, А. Смит) [21], теории заинтересованных сторон (Э. Фриман, М. Кларксон) [26; 28] и теории управленцев (Л. Дональдсон, Д. Дэвис) [24]. Работы американского профессора Г. Ицковица [8] заложили концептуальные основы исследования социального инвестирования как перехода от доминирования отношений диады «государство – бизнес» в индустриальном обществе к развитию отношений триады «государство – бизнес – университет» в обществе знаний.

Что касается партнерства и тройного диалога в связке «власть – бизнес – общество», то невозможно не отметить вклад профессора Стэнфордского университета (США), основателя Международного института тройной спирали Г. Ицковица. В качестве родоначальника концепции партнерства государства,

корпораций и университетов, Г. Ицковиц еще в 1990-е гг. ввел в научный оборот теорию тройной спирали (TripleHelix). Концепция Г. Ицковица и профессора Л. Лейдесдорфа, далее доработанная в книге «Динамика инноваций: от национальных систем до тройной спирали "Университет – Промышленность – Государство" [25], интерпретирует переход от доминирования отношений диады «государство – бизнес» в индустриальном обществе к развитию отношений триады «государство – бизнес – университет» в обществе знаний. Другими словами, тройная спираль символизирует союз между властью, бизнесом и университетом, которые, в свою очередь, являются ключевыми элементами инновационной системы любого государства.

Теория Г. Ицковица в свое время стала мейнстримом мировой инновационной мысли. Автор в своей модели придерживается неинституционального подхода, который обуславливает растущую роль университета среди других акторов в инновационном процессе. Это положение доказывают подобные исследования тройной спирали, проводимые учеными из стран Европы, Латинской Америки, США. Кейсы разных стран рассматривают различные аспекты «третьей миссии» университета в деле коммерциализации научных исследований и участия в социально-экономическом развитии региона, такие как формы участия университетов в партнерстве с другими акторами инновационного процесса, заинтересованные стороны, драйверы роста, барьеры, преимущества и воздействие процесса на окружающую среду, трансферы между научными технологиями университетов и предпринимателями, вклад в региональное развитие, политику правительства, направленную на укрепление связей «университет – бизнес».

В данном случае в качестве ключевого ядра сбалансированного взаимодействия государственного аппарата, бизнес-сообщества и системы образования может выступать именно научное сообщество с его возможностями быть центром инновационных технологий, наукоёмкой экономики знаний, воспитывать и обучать не только теоретическим основам, но и практическим навыкам во всех отраслях жизнедеятельности общества. В конечном счете такого мнения придерживается современная научная школа во всем прогрессивном мире, к этому постепенно приходят и российские круги, университеты и высшая школа выступают ключевым звеном в успешном и конкурентоспособном социально-экономическом развитии как отдельного региона, так и государства в целом.

Изученный авторами мировой опыт построения концепций сотрудничества органов государственной власти и бизнеса на примере Европейского союза, США, Канады, Австралии, Азии и Ближнего Востока, России позволяет заключить, что партнерство таких акторов зачастую основано на ассоциативном сотрудничестве и профессиональных объединениях бизнеса. Анализ институциональных практик социального партнерства бизнес-сообщества и органов власти в ведущих государствах Европейского союза, к примеру, выявляет характерные направления и технологии функционирования моделей взаимодействия бизне-

са, власти и гражданского общества, а также принципов социально-ответственного ведения бизнеса, включая его работу через бизнес-объединения. Так, исследуя стратегии и тактики стран ЕС в области социального партнерства власти и бизнеса, в сфере КСО можно заключить, что место и степень активности социального партнерства бизнеса и власти отличается как внутри групп государств (ЕС), так и на уровне континентов (Северная Америка, Австралия, Африка). Кроме этого, на каждом континенте можно выделить национальные модели социального инвестирования корпоративного бизнеса в качестве успешной реализации политик инновационного развития общества. Например, для стран ЕС, США, Австралии, Японии характерен активный вид политики социального инвестирования (проактивный), когда тот или иной актор выступает инициатором ее внедрения. Для группы стран, таких как Россия, Канада, ОАЭ, Турция, Иран, Китай, Новая Зеландия, применим адаптивный вид, когда государство привносит в социально-экономическое окружение корпораций специфические культурные или религиозные аспекты. Существует и третий вид политики – заимствованный – наиболее характерный для африканских стран.

В отечественной науке модели взаимодействия корпоративного сектора, органов власти и гражданского общества осмыслены в работах исследователей неокорпоративистской школы с преобладанием в таком взаимодействии сетевых практик и структур (М.Н. Афанасьев, Г.В. Голосов, Ю.Д. Шевченко, М. Урбан) [1; 3; 18]. Индикативные аспекты государственной политики и ее воздействие на процесс конструктивного взаимодействия бизнеса и власти в виде межсекторного социального партнерства отражает комплексный подход российского ученого В.Н. Якимца. Согласно исследованиям ученого, межсекторное партнерство обусловлено важностью налаживания конструктивных взаимовыгодных связей между государственными структурами, коммерческим сектором и некоммерческими организациями, «тремя силами, действующими на общественной арене страны, области, города или иной территории» [20]. Монография исследователя «Социальные инвестиции российского бизнеса» посвящена механизмам и проблемам социального инвестирования, перспективам построения новой социальной политики.

В целом экономические и институциональные аспекты становления и развития крупного бизнеса отражены в работах Я.Ш. Паппе, А. Дынкина [5; 13], политические аспекты взаимодействия бизнеса и власти – в работах А. Зудина, С.П. Перегудова [6; 14], в региональной проекции эта тема рассматривается Н.Ю. Лапиной и А. Чириковой, Р. Туровским [10; 17]. Мнение российских экспертов совпадает с западным пониманием того, что функцию достижения компромисса, разработки общей позиции по социальным, экономическим и политическим вопросам в партнерстве «бизнес – власть – общество» выполняют как раз бизнес-сообщества.

Например, аналитик межкорпоративных и государственных связей С.П. Перегудов в своих и сегодня актуальных работах выявляет и систематизирует важные субординационные аспекты отношений институтов публичной власти с биз-

нес-корпорациями в государствах – членах ЕС, в США и РФ. Ученый особо указывает на растущую потребность государства и его структур во внешней экспертизе разрабатываемых властью политических решений и проектов, а также «усиление влияния в различных эшелонах публичной власти действующих в своих бизнес-интересах крупных корпораций и рекрутированной ими "экспертотократии"» [14].

Государственно-частное партнерство в сфере принятия решений затрагивает актуальную и обширную сферу гражданского общества и социального государства, в которой экспертами выступают корпорации, их руководители, сотрудники. Речь идет о социальных инвестициях и социальной ответственности бизнеса. В этой связи серьезного внимания заслуживают исследования Ю.Е. Благова, М.И. Либоракиной, Г.Л. Тульчинского [2; 4; 16]. По мнению российских исследователей проблематики КСО, социально ответственная компания – это устойчивая компания, и, в свою очередь, устойчивая компания не может не быть социально ответственной. Начиная примерно с 2003 г. обсуждение вопросов КСО заняло лидирующие позиции в российских СМИ, в повестке дня конференций и форумов государства и российского бизнеса, теоретиков и практиков отечественного менеджмента. Тематика КСО приобретает острую актуальность, отражается в исследованиях и публикациях. Учеными проработан понятийный аппарат, определены и систематизированы общественные ожидания, анализируется и обобщается опыт социально ответственных российских и зарубежных компаний [2, с. 21].

Новые практики взаимодействия власти, бизнеса и гражданского общества требуют осмысления работ, в которых авторы делают акцент на использовании инноваций в системе публичного управления. Например, Н.В. Красницкий, П. Ореховский, Е.А. Пономарева, А.Ю. Сунгуров [9; 11–12; 15] рассматривают политическое содержание инноваций, их влияние на трансформацию экономических и политических процессов и публичного управления. Анализ использования инноваций в государственном и муниципальном управлении, многосторонняя оценка проблем инновационного и корпоративного менеджмента приводятся в исследованиях Т.П. Ворониной, А.Е. Абрамешина, Х.В. Хачатуряна [7; 19].

Обзор исследований по проблеме взаимодействия бизнеса и власти, а также роли в этом процессе социальной составляющей позволяет отметить высокую степень изученности общих тенденций развития взаимоотношений государственного сектора и бизнеса, акторов, участвующих в процессе такого взаимодействия, и теоретических моделей триединого партнерства «бизнес – власть – общество», присущих современным государствам. Проведенный анализ показал, что и в зарубежных исследованиях, и в российской политической науке большое внимание уделено теоретическим проблемам в области конструктивного взаимодействия бизнеса и власти, а также теоретико-методологическим подходам и социальным аспектам партнерства бизнес-сообщества и представителей органов государственной власти в современной политической науке. Од-

нако остаются малоизученными процессы институционализации такого механизма взаимодействия бизнеса и власти, как социальное партнерство и различные практические направления социального инвестирования на уровне макро- или микрорегиона. Кроме того, применение практик и моделей взаимодействия бизнеса и власти в сфере социальной политики, социальное инвестирование в структуре GR-деятельности (government relations – деятельность корпорации по взаимодействию с органами государственной власти) корпоративного бизнеса, опыт взаимодействия власти и бизнеса в решении социальных проблем дают импульс для многостороннего и многоуровневого политологического анализа.

Изучение теоретико-методологических аспектов взаимодействия корпоративного бизнеса и органов государственной власти в современной политической науке является одним из быстро развивающихся и чрезвычайно востребованных направлений в исследованиях процесса принятия политических решений. В то же время исследовательское поле государственно-частного сотрудничества дифференцировано и нуждается в теоретических осмыслениях, создании и реализации адекватных и соответствующих потребностям политической конъюнктуры дискурсивных моделей и концепций такого партнерства, технологий научной интерпретации, а также в прикладных рекомендациях, основанных на экспертных оценках.

Библиографический список

1. Афанасьев М.Н. Клиентелизм и российская государственность. М., 1997; 2000.
2. Благов Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление // Российский журнал менеджмента. 2004. № 3. Т. 2.
3. Голосов Г.В., Шевченко Ю.Д. Социальные сети и электоральное поведение. Политическая социология и современная российская политика. СПб., 2000.
4. Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний / под ред. М.И. Либоракиной. М., 2003.
5. Дынкин А., Соколов А. Интегрированные бизнес-группы – прорыв к модернизации страны. М., 2001.
6. Зудин А. Неокорпоративизм в России? (Государство и бизнес при Владимире Путине) // Pro et contra. 2001. № 4.
7. Инновационный менеджмент / под ред. О.П. Молчановой. М., 2001.
8. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии: пер. с англ. / под ред. А.Ф. Уварова. URL: <http://old.tusur.ru/export/sites/ru.tusur.new/ru/innovation/triplehelix/ickovic.pdf>.
9. Красницкий Н.В. Политическое содержание инноваций // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2011. № 5–1.
10. Лапина Н.Ю., Чирикова А.Е. Регионы-лидеры: экономические акторы, структура власти, политическое и информационное пространство. М., 2002.
11. Ореховский П. Власть и инновации (почему в России не получается построить инновационную экономику) // Общество и экономика. 2009. № 8–9.
12. Особенности экономического роста и его моделирования / В.А. Коцюбинский, Ю.Ю. Пономарев, Е.А. Пономарева. М., 2013.
13. Паппэ Я. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития // Проблемы прогнозирования. 2002. № 1.

14. Перегудов С.П. Корпорации, общество, государство: эволюция отношений. М., 2003; Перегудов С.П. Крупная корпорация как субъект публичной политики. М., 2006.
15. Сунгуров А.Ю. Нововведения и среда: на пути к политическим инновациям: учеб. Пособие. СПб., 2011.
16. Тульчинский Г.Л. Бизнес в России. Проблема социального признания и уважения. М., 2006.
17. Туровский Р. Губернаторы и олигархи: история отношений // Политика. 2001. № 5.
18. Урбан М. Социальные отношения и политические практики в посткоммунистической России // Полис. 2002. № 4.
19. Хачатурян Х.В. Инновации в государственном управлении. Киев, 2005. URL: <http://khachaturyan.com.ua/ndgurnonlru.htm>.
20. Якимец В.Н. Социальные инвестиции российского бизнеса: механизмы, примеры, проблемы, перспективы. М., 2005.
21. Adams S. Fundamentals of business economy // Financial Management. 2008. № 4.
22. Bentley A.F. The process of Government. A study of social pressures. Cambridge, 1967.
23. Dahl R.A. Polyarchy: Participation and Opposition. New Haven, 1971.
24. Donaldson L., Davis J. H. Stewardship Theory or Agency Theory: CEO governance and shareholder re-turns // Australian Journal of Management. 1991. № 16.
25. Etzkowitz H., Leydesdorff L.L. The Dynamics of Innovation: From National Systems and Mode 2 to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations // Research Policy. 2000. № 29.
26. Freeman R. E. Strategic Management: A stakeholder approach. Boston, 1984.
27. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits // The New York Times Magazine. 1970. № 13.
28. Principles of Stakeholder Management: The Clarkson Principles. The Clarkson Centre for Business Ethic. URL: <http://www.mgmt.utoronto.ca/~stake/Principles.htm>.
29. Robins F. Why corporate social responsibility should be popularized but not imposed // Corporate Governance. 2008. № 3. Vol. 8.
30. Truman D.B. The Governmental Process. Political Interests and Public Opinion. New York, 1971.

I.V. Bogdashev, E.S. Votchenko

THE STATE AND THE SOCIETY AS OBJECTS OF SOCIAL INVESTMENTS

***Abstract.** In the article authors consider the institution of social investments as an innovative mechanism for the development of economic and political system of the modern state and society.*

***Key words:** economic policy, social investments, corporate social responsibility, public-private partnerships.*

ОПТИМИЗАЦИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ПРИНЦИПУ БЕЛЛМАНА

Аннотация. В статье рассмотрена проблема оптимального распределения инвестиций в условиях социально-экономической нестабильности. Авторы предлагают в качестве метода оптимизации инвестиционного планирования использовать принцип Беллмана. Приведены примеры расчета данного метода, а также показаны его преимущества и недостатки.

Ключевые слова: инвестиции, оптимизация инвестиций, динамическое программирование, прибыль, пошаговое управление.

Актуальность проблемы оптимального распределения инвестиций не уменьшается даже в кризисный период, наоборот, она становится более обсуждаемой в научной и прикладной литературе. В сложившихся условиях для достижения докризисных показателей доходности необходимо искать новые инвестиционные ниши, прибегать к новым методам и приемам. Люди осознают, что помимо банковского депозита, предлагающего относительно безрисковый способ преувеличения вклада (в среднем до 10 % годовых), существуют и другие инвестиционные инструменты, варьирующиеся по размеру минимального вклада, риску и доходности.

Как известно, основным методом снижения рисков распределения денежных капиталов является их диверсификация, при которой инвестор использует различные направления и инструменты инвестиций, минимизируя потери за счет разных сфер вложения. Поэтому главная задача инвестора – формирование оптимального инвестиционного портфеля, а также оперативного управления им. Для решения подобного рода задач используется математическое программирование, инструментарий которого достаточно сложен и многообразен. Можно выделить:

- динамическое программирование, т. е. разбиение основной задачи на множество более простых подзадач;
- стохастическое программирование, позволяющее учитывать неопределённость в оптимизационных моделях;
- эвристическое программирование – методы решения задач, опирающиеся на опыт принятия решений и т.д.

¹⁰ С.М. Геворкян – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

¹¹ Е.А. Воеводин – магистрант направления «Бизнес-информатика» Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

Следует отметить, что применение в практике инвестиционного планирования математических методов предполагает наличие специальных экономическо-математических знаний, профессионального опыта и интуиции. Среди методов оптимизации динамическое программирование занимает особое положение. Возникновение этого метода связывают с именем американского ученого Р. Беллмана, который в начале 1950-х гг. применил к ряду конкретных задач прием, названный впоследствии принципом оптимальности. Этот метод исключительно привлекателен благодаря простоте и ясности своего основного принципа. Сфера приложения принципа оптимальности чрезвычайно широка, круг задач, к которым он может быть применен, до настоящего времени еще полностью не очерчен. Принцип Беллмана основывается на методе динамического программирования, суть которого заключается в пошаговом управлении таким образом, чтобы привести к оптимальному результату всего процесса, а не оптимизации только конкретного шага [5].

Выигрыш использования динамического программирования состоит в том, что задача вычисления управления для всего процесса разбивается на ряд более простых задач вычисления управления для отдельных этапов процесса. Главным недостатком метода, по словам самого Р. Беллмана, является «проклятие размерности» – его сложность катастрофически возрастает с увеличением размерности задачи.

Уравнение Беллмана, или уравнение динамического программирования, – достаточное условие для оптимальности, ассоциируемое с математическим методом оптимизации, называемым динамическим программированием и базирующимся на принципе оптимальности Беллмана [4].

Уравнение Беллмана представляет собой дифференциальное уравнение в частных производных с начальными условиями, заданными для последнего момента времени (т.е. справа), для функции Беллмана, выражающей минимальное значение критерия оптимизации, которое может быть достигнуто, при условии эволюции системы из текущего состояния в некоторое конечное.

Формула Беллмана выглядит следующим образом:

$$F_n(S) = \max \{ W_n(S, x_n) + F_{k+1}(S^n(S, x_k)) \} x_k \in X.$$

Этот максимум (или минимум) определяется по всем возможным для k и S значениям переменной управления X . После того как функция Беллмана и соответствующие оптимальные управления найдены для всех шагов с n -го по первый, осуществляется второй этап решения задачи, называемый безусловной оптимизацией. Пользуясь тем, что на первом шаге ($k = 1$) состояние системы известно – это ее начальное состояние S_0 , можно найти оптимальный результат за все n шагов и оптимальное управление на первом шаге x_1 , которое этот результат доставляет. После применения этого управления система перейдет в другое состояние $S_1(S, x_1)$, зная которое, можно, пользуясь результатами услов-

ной оптимизации, найти оптимальное управление на втором шаге x_2 , и так далее до последнего n -го шага.

Подходящей иллюстрацией является задача о нахождении кратчайшего пути из точки A в точку B , по условиям которой нужно проходить по отрезкам, на которых проставлено расстояние, через пункты, обозначенные кружками (см. рисунок).

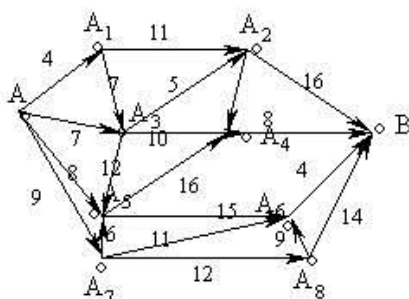


Иллюстрация к задаче о нахождении кратчайшего пути [1–5]

Если на каждом этапе принятия решения просто выбирать наикратчайший путь, не обязательно, что суммарная длина пути будет самой короткой, и это можно с легкостью заметить, проанализировав рисунок. Принятие решения должно ориентироваться и на последующие шаги. Это главное правило динамического программирования, сформулированное Р. Беллманом, называется принципом оптимальности, который можно с успехом использовать и при оптимизации распределения инвестиций [1; 2].

Рассмотрим метод оптимальности (оптимизации) распределения инвестиций на примере. Предположим, что мы выступаем в роли спекулятивного инвестора, которому за месяц до дивидендных выплат трех компаний необходимо сформировать портфель на 4 млн р., 3 из которых – заемные, получив тем самым наибольшую прибыль, а затем «сбросить» акции [7; 8; 9].

При этом по компаниям предоставлена статистика негативно исхода – «маржин колла», т. е. ситуации, при которой баланс на счете инвестора опускается ниже минимально допустимой нормы. Это может произойти из-за «дивидендного гэпа», когда трейдеры по факту получения дивидендных выплат моментально, зачастую при помощи роботов распродают активы, образуя резкие обвалы котировок.

Имея в качестве основных параметров задачи – процент риска (x) и прибыль (y) в млн р., рассчитаем математическое ожидание прибыли (z).

$$z = y * (1 - x).$$

Соответственно, чем больше вложения в компанию, тем выше прибыль и риск получить «маржин колл», когда акции из-за «гэпа» дешевеют на больший процент, чем доля собственных активов в суммарной сумме вложений, т. е. задолженность превысит обеспечение. Информация по соотношению вложений и прибыли в зависимости от риска для перечня компаний представлена в табл. 1.

Таблица 1

Математическое ожидание прибыли от инвестирования в три различные компании

Название компании	Вложения, млн р.	% риска	Прибыль, млн р.	Математическое ожидание прибыли
Компания 1	1	10	0,09	0,081
	2	12	0,18	0,1584
	3	15	0,27	0,2295
	4	19	0,36	0,2916
Компания 2	1	5	0,08	0,076
	2	20	0,16	0,128
	3	25	0,24	0,18
	4	32	0,32	0,2176
Компания 3	1	20	0,1	0,08
	2	33	0,2	0,134
	3	47	0,3	0,159
	4	53	0,4	0,188

Теперь приступим к оптимизации распределений инвестиций по принципу Беллмана (табл. 2–5). Для этого составим исходную табличную часть с входными данными.

Таблица 2

Табличная часть с входными параметрами задачи

Инвестируемые средства X (млн р.)	Прибыль, млн р.		
	$U_1(X)$ Математическое ожидание прибыли компании 1	$U_2(X)$ Математическое ожидание прибыли компании 2	$U_3(X)$ Математическое ожидание прибыли компании 3
1	0,081	0,076	0,08
2	0,1584	0,128	0,134
3	0,2295	0,18	0,159
4	0,2916	0,2176	0,188

Таблица 3

Промежуточные результаты вычислений

e^2	U_3	$e^3 = e^2 - U_3$	$F_3(U_3)$	$F_3(e^3)$	$U_3(e^3)$
1	0	1	0	0	0
	1	0	0,08	0,08	1
2	0	2	0	0	0
	1	1	0,08	0	0
	2	0	0,134	0,134	2
3	0	3	0	0	0
	1	2	0,08	0	0
	2	1	0,134	0	0
	3	0	0,159	0,159	3
4	0	4	0	0	0
	1	3	0,08	0	0
	2	2	0,134	0	0
	3	1	0,159	0	0
	4	0	0,188	0,188	4

Таблица 4

Промежуточные результаты вычислений

e^1	U_2	$e^2 = e^1 - U_2$	$F_2(U_2)$	$F_2(e^1)$	$F_1(U_2, e^1)$	$F_2(e^2)$	$U_2(e^2)$
1	0	1	0	0,08	0,08	0,08	0
	1	0	0,076	0	0,076	0	0
2	0	2	0	0,134	0,134	0	0
	1	1	0,076	0,08	0,156	0,156	1
	2	0	0,128	0	0,128	0	0
3	0	3	0	0,159	0,159	0	0
	1	2	0,076	0,134	0,21	0,21	1
	2	1	0,128	0,08	0,208	0	0
	3	0	0,18	0	0,18	0	0
4	0	4	0	0,188	0,188	0	0
	1	3	0,076	0,159	0,235	0	0
	2	2	0,128	0,134	0,262	0,262	2
	3	1	0,18	0,08	0,26	0	0
	4	0	0,2176	0	0,2176	0	0

Конечный результат оптимизации распределения инвестиций [6–9]

e^l	U_1	$E^l = e^0 - u^l$	$F_1(U_2)$	$F_1(e^0)$	$F_0(u^l, e^0)$	$F_1(e^l)$	$U_1(e^l)$
1	0	1	0	0,08	0,08	0	0
	1	0	0,081	0	0,081	0,81	1
2	0	2	0	0,156	0,156	0	0
	1	1	0,081	0,008	0,089	0	0
	2	0	0,1584	0	0,1584	0,1584	2
3	0	3	0	0,21	0,21	0	0
	1	2	0,081	0,156	0,237	0	0
	2	1	0,1584	0,08	0,2384	0,2384	2
	3	0	0,2295	0	0,2295	0	0
4	0	4	0	0,262	0,262	0	0
	1	3	0,081	0,21	0,291	0	0
	2	2	0,1584	0,156	0,3144	0,3144	2
	3	1	0,2295	0,08	0,3095	0	0
	4	0	0,2916	0	0,2916	0	0

Поясним построение таблиц и последовательность проведения расчетов. Столбец 4 заполняется на основе исходных данных о функциях дохода, значения в столбце 5 берутся из столбца 7 предыдущей таблицы, столбец 6 заполняется суммой значений столбцов 4 и 5 (в таблице 3-го шага столбцы 5 и 6 отсутствуют). В столбце 7 записывается максимальное значение предыдущего столбца для фиксированного начального состояния, и в столбце 8 записывается управление из 2-го столбца, на котором достигается максимум в 7-м.

По результатам оптимизации получаем максимально возможную прибыль $F_1(e^0 = 4 \text{ млн р.}) = 0,3144 \text{ млн р.}$, следующим образом распределив денежные средства между предприятиями.

$U^1(e^0 = 4 \text{ млн р.}) = 2 \text{ млн р.}$, т. е. первому предприятию достается 2 млн р.

При этом остаток денежных средств составит:

$$e^1 = e^0 - U_1; e^1 = 4 - 2 = 2 \text{ млн р.}$$

Из таблицы 2-го шага имеем $F_2(e^1 = 4 \text{ млн р.}) = 0,262 \text{ млн р.}$, т.е. максимальная прибыль при $e^1 = 4 \text{ млн р.}$ равна 0,262 млн р.

Из этой же таблицы получаем, что второму предприятию следует выделить $U_2(e^1 = 4 \text{ млн р.}) = 2 \text{ млн р.}$

При этом остаток средств составит: $e^2 = 2 - 2 = 0$ млн р. Последнему предприятию не достается денежных средств. Итак, инвестиции в размере 4 млн р. необходимо распределить следующим образом: первому предприятию выделить 2 млн р., второму предприятию выделить также 2 млн р., третьему предприятию ничего не выделять, что обеспечит максимальную прибыль, равную 0,3144 млн р.

Таким образом, принцип Беллмана позволяет без больших трудозатрат найти среди множества вариантов – наиболее оптимальный, а это в свою очередь можно применить для нахождения максимальной прибыли, минимальных издержек, построения кратчайших логистических маршрутов. Это и является основным преимуществом по сравнению с описанными выше методами: стохастическим программированием, эвристическим программированием. Иными словами, принцип Беллмана – современный универсальный инструмент, незаменимый для экономико-хозяйственной и инвестиционной деятельности.

Библиографический список

1. Булярский С.В. Оптимизация распределения инвестиций в промышленных кластерах // Вестник Оренбургского государственного университета. 2011. № 8.
2. Галоян С.М. Оптимизация распределения инвестиционных ресурсов по направлениям развития машиностроительных предприятий // Бизнес в законе. 2011. № 1.
3. Карасева Р.Б. Оптимальное распределение инвестиций по объектам вложения методами динамического программирования // Концепт. 2016. № 7.
4. Лежнёв А. В. Динамическое программирование в экономических задачах. М., 2015.
5. Маркевич Т.В. Об эффективности распределения доступных инвестиционных ресурсов предприятия // Молодой ученый. 2013. № 1.
6. Окулов С., Пестов О. Динамическое программирование. М., 2017.
7. Платонова В.Н. Оптимизация распределения инвестиций по электронной торговле // Российское предпринимательство. 2012. № 4.
8. Инвестиционно-новостной портал «БКС Экспресс». URL: <http://bcs-express.ru>.
9. Принцип оптимальности Беллмана в прикладных задачах. URL: <http://math.semestr.ru/dinam/investor.php>.

S.M. Gevorkyan, E.A. Voevodin

OPTIMIZATION OF INVESTMENT ALLOCATIONS TO THE BELLMAN PRINCIPLE

Abstract. *The article describes optimization of investment allocations to the Bellman principle on the example of several companies.*

Key words: *investment, investment optimization, dynamic programming, profit, step-by-step management.*

ВАЛЮТНЫЙ РИСК: СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И МЕТОДЫ ЕГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация. В предложенной статье на основе применения метода классификации валютных рисков, а также систематизации методов их страхования предложено дополнить классификацию валютных рисков инвестированием в криптовалюту.

Ключевые слова: валютный риск, страхование рисков, управление валютными рисками, криптовалюта, кибератаки.

Валютный риск в экономической науке является одним из ключевых векторов исследования. Валютные риски занимают важное положение среди коммерческих рисков, которые «представляют собой опасность валютных потерь в результате изменения курса валюты цены (займа) по отношению к валюте платежа в период между подписанием внешнеторгового или кредитного соглашения и осуществлением платежа по нему» [1].

Волатильность валютных курсов относительно друг друга зависит от многочисленных факторов, а именно:

- изменения внутренней стоимости валюты;
- валютных спекуляций;
- перелива капитала из одной страны в другую;
- степени доверия к валюте со стороны резидентов и нерезидентов.

Существуют и другие факторы, которые влияют на волатильность валютного курса (рис. 1).

Анализируя исследования зарубежных ученых-экономистов, таких как К. Редхэд, Дж. Маршалл, в зависимости от источника возникновения можно выделить следующие виды валютных рисков:

1) расчетный (англ. translation exposure) валютный риск – это вид риска, связанный с переводом книг счетов в национальную валюту; переведенная финансовая отчетность показывает позицию компании на дату в ее национальной валюте; прибыль или убытки, возникающие в результате перевода, не имеют большего значения, чем требования к отчетности; такое воздействие может даже измениться в следующем году, если конъюнктура валютного рынка развернется в благоприятном направлении; такой вид воздействия не требует слишком большого внимания руководства;

¹² **В.В. Заболоцкая** – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

¹³ **Г.И. Фощан** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

2) экономические валютные риски (англ. economic exposure) – вероятность неблагоприятного влияния курсового изменения валюты на экономическое положение организации;

3) операционные (конверсионные) (англ. transaction exposure) валютные риски, т.е. возможность недополучения планируемой прибыли (или получение убытка) в результате отрицательного воздействия валютного курса на ожидаемые в будущем денежные потоки [3]; другими словами, конверсионные риски – это воздействие транзакции; как следует из самого названия, это воздействие относится к подверженности, вызванной фактической транзакцией, происходящей в бизнесе с участием иностранной валюты; в бизнесе все денежные операции предназначены для формирования прибыли в качестве конечного результата; достижение этой конечной цели может быть затруднено, если это валютная сделка и валютный рынок движется в сторону неблагоприятного направления; воздействие на транзакцию обычно происходит из-за валютных должников продажи, оплаты за импортируемые товары или услуги, получения / выплаты дивидендов и др. [2].

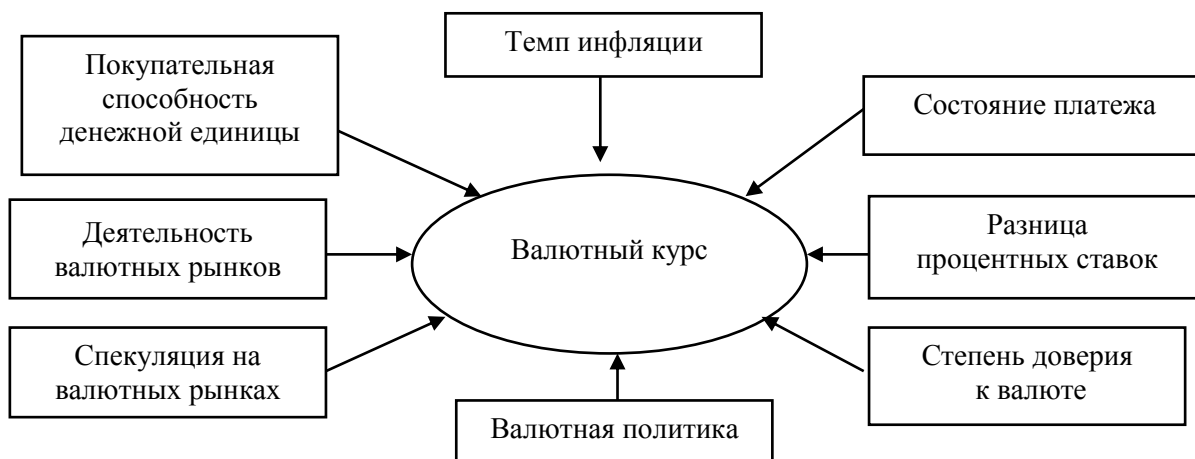


Рис.1. Факторы влияния на волатильность валютного курса [1]

Рассмотрим эти группы рисков более подробно.

Расчетный валютный риск появляется при пересчете отчетов зарубежных подразделений организации в национальную валюту страны головной компании. Часто рост курса иностранной валюты отрицательно влияет на компанию, которая имеет пассивы в этой же валюте. По существу, можно считать, что головная компания, с которой работает ее конкретный зарубежный филиал, подвергается риску потерь от курсовых валютных изменений, на всю сумму чистых активов этого филиала. Таким образом, расчетный риск возникает в случае отсутствия равновесия между активами и пассивами, выраженными в иностранной валюте [4].

При возникновении экономического валютного риска изменения курса могут влиять на стоимость факторов производства и готовой продукции и

снизить конкурентоспособность компании. Наименьшей степени такого вида риска подвергаются компании, которые несут свои основные издержки только в национальной валюте, реализуя свою продукцию (товар) на внутреннем рынке и не имеют факторов производства, на которые могли влиять изменения курса валют. Важно также подчеркнуть, что экономический риск связан с неожиданными изменениями обменных курсов, которые по определению невозможно предсказать, поскольку руководство компании основывает свои бюджеты денежных потоков и прогнозы на определенных предположениях об обменном курсе, что представляет собой ожидаемое изменение курсов валют. Кроме того, хотя транзакционное и переводное воздействие может быть точно оценено и, следовательно, хеджировано, экономическое воздействие трудно точно определить количественно и, как следствие, сложно хеджировать.

Вероятность недополучения прибыли или возникновения убытка при операционном валютном риске существенно воздействует как на экспортеров, так и импортеров. Например, когда экспортер получает иностранную валюту за товар, он проигрывает от девальвации курса иностранной валюты по отношению к национальной, а когда импортер производит оплату в иностранной валюте, он проигрывает от роста курса иностранной валюты по отношению к национальной. Важно подчеркнуть, что самая сложная проблема связана с датой возникновения операционного валютного риска. Как правило, датой возникновения такого вида риска целесообразно считать дату выписки счета-фактуры. Однако в случае, когда экспортер получил заказ на товар, цена которого устанавливается в иностранной валюте, то операционный валютный риск возникает с момента регистрации заказа, так как цена товара определяется в момент получения заказа.

По различным признакам валютные риски классифицируются на рис. 2.

При осуществлении внешнеэкономической деятельности различных субъектов необходимо различать также такие виды рисков, как риск для экспортера и для импортера. Риск для экспортера заключается в падении курса иностранной валюты в момент подтверждения или получения заказа либо во время переговоров [5]. Риск для импортера, наоборот, заключается в повышении курса валюты во временном отрезке между датой подтверждения и датой осуществления платежа и заказа [6].

Таким образом, неопределенность стоимости экспорта в национальной валюте (если счет-фактура на него оформляется в иностранной валюте), несомненно, может сдерживать экспортную деятельность, поскольку у экспортера возникает сомнение в том, что товар будет реализован и он получит планируемую прибыль.

Импортеры, получающие счета-фактуры в иностранной валюте, сталкиваются с неопределенностью при оценке стоимости импорта в национальной валюте. Эта неопределенность увеличивает возможность возникновения риска потерь от импорта, поскольку в пересчете на

национальную валюту цена ввозимого товара (продукта) может оказаться неконкурентоспособной.

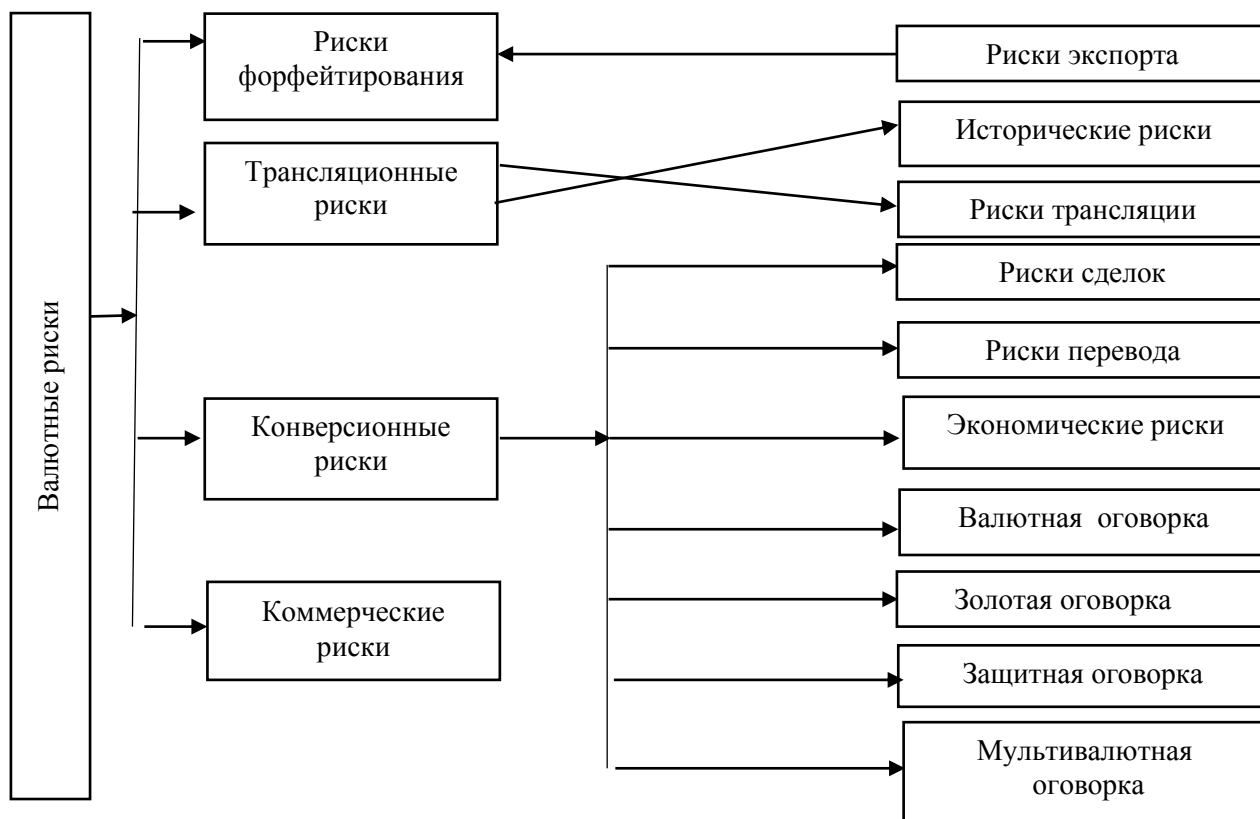


Рис. 2. Виды валютных рисков

Таким образом, волатильность валютных курсов препятствует развитию внешнеэкономической деятельности и международной торговли. Если при проведении экспортных операций назначать цену в национальной валюте экспортера, это перенесет валютный риск на импортера. Кроме того, девальвация иностранной валюты, снижающая доходность от экспорта товаров в пересчете на национальную валюту, сопровождается ростом курса национальной валюты и приведет к возрастанию цены экспорта в иностранной валюте, что снизит его конкурентоспособность. В этой связи важны идентификация и своевременное применение методов страхования валютных рисков.

В международной практике применяются три основных способа хеджирования (страхования) рисков:

- 1) одностороннее действие контрагента;
- 2) предоставление правительственных или односторонних гарантий;
- 3) взаимная договоренность участников сделки.

В практике в настоящий момент успешно применяется ряд методов страхования валютных рисков: методы выбора валюты (или валют) цены внешнеэкономического контракта; включение в контракт защитной (в том

числе валютной) оговорки; хеджирование, регулирование открытой валютной позиции; комбинация перечисленных способов.

На выбор того или иного конкретного метода страхования валютного риска непосредственно влияют такие факторы, как:

- особенности экономико-политических отношений со страной – контрагентом сделки;
- конкурентоспособность товара;
- легитимные ограничения на проведение валютных или кредитно-финансовых операций в данной стране;
- длительность срока покрытия валютного риска;
- наличие дополнительных условий для осуществления операций;
- перспективы изменения валютного курса или процентных ставок на рынке и т.д.

Для страхования риска применяют валютные оговорки. Различаются следующие виды защитных оговорок (см. таблицу).

Классификация видов оговорок, применяемых в мировой практике [1; 4–6]

Разновидность оговорки	Подвид	Краткая характеристика
Золотая		Условие, включенное в контракт, согласно которому платеж должен производиться либо обозначенным количеством золота, либо в определенной валюте в золотом ее исчислении
Валютная	Односторонняя	Условие в контракте на действие в интересах одной из сторон
	Двусторонняя	Условие в контракте, когда пересмотр суммы платежа производится как при повышении, так и при понижении курса валюты, в которой он выражен [5]
	Мультивалютная	Условие в международном контракте, оговаривающее пересмотр определенной суммы платежа пропорционально курсу сформированной валютной корзины, выбранной заранее по соглашению сторон сделки [1]
Валютно-товарная		Условие в контракте, целью которого является страхование от инфляционного риска
	Индексная	Условие в контракте, при котором сумма платежа ставится в зависимость от индексов цен на мировых товарных рынках. Оно предполагает, что цена товара и сумма платежа изменяются в соответствии с изменением к моменту платежа определенного индекса цен,

		обусловленного в контракте, по сравнению с его величиной в момент заключения контракта <i>Недостаток:</i> малое распространение вследствие трудностей с выбором и пересчетом индексов, достоверно отражающих рост цен
	Эскалаторная (оговорка по скользящей цене)	Условие в контракте, которое предусматривает фиксирование цены в условных единицах, которая может быть пересмотрена в зависимости от изменения ценообразующих факторов
	Комбинированная валютно-товарная	Условие в контракте, применяемое для регулирования суммы платежа с учетом изменения валютных курсов и товарных цен. В случае однонаправленной динамики изменения валютных курсов и товарных цен подсчет размера платежа осуществляется пропорционально максимально изменившемуся фактору. Если же за период между подписанием и исполнением контракта динамика валютных курсов и товарных цен не совпадали, то сумма платежа изменяется на разницу между отклонением цен и курсов валют
Оговорка о пересмотре цены контракта		Условие в контракте, при котором в случае изменения курса валюты цена товара (продукции), выходящая за установленные сторонами в контракте пределы курсовых колебаний валют, экспортер получает право потребовать пересмотра контрактной цены по неоконченным поставкам

Важно отметить, что скользящие цены при применении эскалаторной оговорки могут устанавливаться по одному из следующих указываемых в контракте способов:

- дополнительной договоренности сторон перед поставкой каждой предусмотренной контрактом новой партии товара (продукции);
- указанным в контракте биржевым котировкам цен;
- рыночным ценам на соответствующие товары или индексам цен на материалы и рабочую силу, опубликованным в соответствующих справочниках или специальных журналах ко времени производства расчетов.

В целом важно отметить, что валютные оговорки обладают существенными преимуществами:

- валютная корзина как метод измерения средневзвешенного курса валют снижает риск резкого изменения платежа (при использовании мультивалютной оговорки);
- валютная корзина в наибольшей степени соответствует интересам контрагентов, так как включает в себя степень валютной стабильности.

Недостатки состоят в сложности:

- формулирования оговорки в контракте, что ведет к неточности трактовки условий оговорки различными сторонами;
- выбора базисной корзины валют.

Метод выбора цены внешнеторгового контракта – это утверждение цены контракта в благоприятной валюте, которая не подвергается рискам при изменении курса. Для экспортера это будет сильная валюта, т.е. валюта, курс которой повышается в течении срока действия контракта. Наоборот, импортер старается заключить контракт в «слабой» валюте с понижающимся курсом. Если при определении цены валюты интересы сторон не совпадают, то контрагенты требуют встречных уступок в ответ на уступку по данным вопросам. Подавляющее большинство таких уступок – скидки с цены товара. Валюту цены обычно предлагает экспортер. Если импортер не дает согласие и требует изменения валюты контракта, фирма-экспортер имеет право настаивать на ответных уступках. Если ожидающий курс предлагаемой валюты понизился значительно, что повлекло увеличение цены контракта, то к моменту платежа обесценивание валюты компенсирует повышение цены, тогда для импортера имеет смысл настаивать на изменении валюты цены.

Регулирование валютной позиции по заключаемым контрактам представляет собой метод, используемый крупными предприятиями, которые заключают большое число внешнеторговых контрактов. Содержание его сводится к тому, чтобы по возможности не иметь открытой валютной позиции. Это достигается двумя способами:

1) если компания одновременно подписывает внешнеторговые контракты и по экспорту, и по импорту, то ему достаточно следить за тем, чтобы эти контракты заключались в одной валюте и сроки платежей по ним приблизительно совпадали; убытки по экспортным контрактам, связанные с колебаниями валютного курса, компенсируются прибылью по импортным контрактам, и наоборот;

2) если организация имеет в основном экспортоориентированную (или, наоборот, импортоориентированную направленность) и заключает большее число тех или иных контрактов, то оно может свести до минимума валютные риски посредством метода диверсификации, а именно заключения сделок одновременно в разных валютах, т.е. убытки от неблагоприятного изменения курсов одних валют будут возмещаться прибылью от изменения курсов других.

Хеджирование валютных рисков (форекс хедж) – метод, используемый компаниями для устранения или хеджирования их валютного риска в результате операций в иностранной валюте. Метод основывается на применении хеджирования денежных потоков или метода справедливой стоимости. Другими словами, валютный хедж передает валютный риск от торговой или инвестиционной компании к такому бизнесу, который берет на себя указанный риск, например банку. Для компании, применяющей этот метод, возникает стоимость хеджирования. Создавая хедж, компания не получит никакой прибыли, в случае если движение по обменному курсу будет

выгодно для нее.

Рассмотрев представленные виды валютных рисков и сравнив методы их страхования, важно отметить, что в научной литературе в представленных в настоящее время классификациях отсутствует риск криптовалют, сделки с которыми все шире применяются в мировой финансовой системе.

Криптовалюта (англ. *cryptocurrency*) – это цифровая валюта, в которой методы шифрования используются для регулирования формирования единиц валюты и проверки перевода средств, действующих независимо от Центрального банка [7].

Криптовалюты представляют собой подмножество альтернативных валют или, в частности, цифровых валют. Биткойн стал первой децентрализованной криптовалютой в 2009 г., и с тех пор были созданы многочисленные криптоконверсии.

На одном уровне криптоконверсии функционируют точно так же, как и наличные деньги, – все, что отличается от их полностью виртуального характера. На другом уровне это новые валюты, которые используют технологию одноранговых платежей, устраняя долгосрочных игроков.

Центральные банки, монетные дворы, финансовые учреждения и регуляторы, а также созданные транзакционные сети, такие как SWIFT, НАСНА и существующие различные карточные платформы, в действительности не способны противостоять криптовалютам и выясняют, как адаптироваться к проблеме возрастания доли криптовалют на мировом рынке. Децентрализованные криптотермии, такие как биткойн и др., способны собирать личное богатство, которое выходит за рамки легитимных ограничений.

На протяжении многих лет идея развития криптовалют вызывала интерес у преступников и была предметом различных дискуссий. Так, вредоносные программы, созданные специально для кражи биткойнов и любой из двухсот других криптовалют, находящихся в настоящее время в обращении, возникли вследствие быстрого увеличения стоимости биткойнов (*Bitcoins*) в период 2013–2015 гг., когда валюта стала популярной. Хакерские атаки в основном нацелены на кошельки с биткойнами и на захват информации о частных секретных ключах кошельков. Криптовалюта – полностью цифровая, поэтому она никак не защищена от хакеров или преступников, и как только они получают чей-то секретный ключ и переводят украденные биткойны на свои учетные записи, то процесс становится необратимым и нерегулируемым. Кроме того, в настоящее время преступники уже адаптировали свои атаки для включения этих платформ таким образом, что они происходят везде и когда только возникает такая возможность.

Учитывая анонимность операций с криптовалютами из-за ее механизма транзакционного характера называемого P2P, правительства многих стран опасаются растущей популярности их применения преступниками. Таким образом, отсутствие гибкой системы государственного регулирования в мире

может привести к риску возникновения валютного коллапса, если эта тенденция роста преступных операций с цифровыми валютами продолжит расти. Поскольку часто криптовалюты ассоциируются с различными преступными операциями, некоторые правительства государств стали запрещать их использование и продажу. Однако, на наш взгляд, остановить распространение криптовалют в мировой финансовой системе уже невозможно, следовательно целесообразно развивать способы и инструменты государственного регулирования в этой области. Например, США уже предприняты попытки регулирования рынка обращения биткоинов. Служба внутренних доходов США (IRS) объявила, что официально считает биткойн и другие альтернативные криптоволадения источником для федерального налогообложения [8]. В США биткойн не имеет права размещения на любых пенсионных счетах с льготным налогообложением. Что касается системы страхования, счета Bitcoin не охватываются никакими федеральными или государственными программами. Таким образом, крах его стоимости означает крах в общем инвестиционном портфеле пользователя биткойна, поэтому, прежде чем превращать его в альтернативную инвестиционную возможность, необходимо взвесить все возникающие риски.

Итак, очевидно, что в настоящее время финансово-кредитные учреждения должны проявлять большую бдительность и быть более гибкими, чтобы оставаться вне воздействия преступных лиц и разрабатывать и внедрять новые механизмы защиты от таких рисков. Финансовым учреждениям необходимо готовить и защищать себя от прямой и косвенной уязвимости, быть уведомленными о всех подходах к противодействию отмыванию денег, мошенничеству и кибер-рискам, связанным с криптовалютой, и применять такие рекомендации как регистры (например, лицензированных предприятий биткойнов), а также вводить механизм для отслеживания так называемых векторов атак. Благодаря комплексному мониторингу рисков средств информации в отношении деятельности собственных владельцев счетов финансовое учреждение сможет более эффективно смягчать возникающие риски криптовалют.

Таким образом, как показало исследование, под воздействием новейших цифровых и кибертехнологий в мировой экономике происходит существенная трансформация валютных потоков, что приводит к усложнению процессов идентификации и современного страхования возникающих рисков.

Библиографический список

1. Лабудева М.О. Методы оценки и управления валютными рисками в коммерческом банке: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2009.
2. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / под ред. Л.Н. Красвиной. 3-е изд. М., 2005.
3. Корабельникова О. А. Внешнеэкономические риски в торговых отношениях России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2005

4. Понаморенко В.Е. Валютное регулирование и валютный контроль. М., 2012.
5. Рыбалко А.А. Повышение финансово-экономической устойчивости предприятия на основе управления финансовыми рисками: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2003.
6. Заболоцкая В.В. Международные валютно-кредитные отношения. 3-е изд. Краснодар, 2015.
7. Cryptocurrencies like bitcoin have forever changed business and personal nance. URL: <http://www.baesystems.com/en/cybersecurity/managing-the-risks-of-cryptocurrency>.
8. 5 Risks to cryptocurrency as an alternative investment. URL: <https://wealthinasia.com/wisdom/5-risks-to-cryptocurrency-as-an-alternative-investment>.

V.V. Zabolotskaya, G.I. Foschan

CURRENCY RISK: ESSENCE, CLASSIFICATION AND METHODS OF ITS INSURANCE

Annotation. In the proposed article based on the application of the method of classification of currency risks, as well as the systematization of methods for their insurance, it is proposed to supplement the classification of foreign exchange risk by investing in crypto-currencies.

Key words: currency risk, risk insurance, currency risk management, crypto-currencies, cyber-attacks

УДК 336

Е.А. Авдеева¹⁴, Е.В. Бочкова¹⁵

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы финансирования социально-экономического развития региона, в частности туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края. Отдельное внимание уделено бюджетному кредитованию как специфической части финансовых отношений.

Ключевые слова: финансово-кредитный механизм, бюджет, государственный кредит.

К основным составляющим системы финансового обеспечения социально-

¹⁴ **Е.А. Авдеева** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

¹⁵ **Е.В. Бочкова** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

экономического развития региона можно отнести бюджетную и банковскую системы. От их возможностей зависит, будет ли в установленные сроки выполняться стратегия социально-экономического развития региона. Их совокупное влияние на экономику весьма значительно.

Финансово-кредитный механизм региона объединяет следующие составляющие: ресурсы бюджетов, банков, отечественных и зарубежных инвесторов.

Недостаток собственных доходов и финансовой помощи региона восполняется за счет заимствований. В этой связи можно выделить основные цели бюджетного кредитования:

- финансирование бюджетного дефицита нижестоящего уровня;
- осуществление региональной кредитно-финансовой политики, направленной на устранение дифференциации в условиях жизни населения и функционирования региональной экономики;
- поддержка муниципальных образований в решении социально-экономических задач, являющихся приоритетными для экономики региона [3].

Кредитные отношения в бюджетной сфере выходят за рамки собственно бюджетных отношений и дополняют источники финансирования расходов бюджетов всех уровней. Согласно бюджетной классификации полученные ссуды, кредиты и займы не входят в доходную часть бюджета, а являются временными источниками.

Как правило, бюджетные кредиты имеют строго целевое назначение и предоставляются для решения важных социально-экономических задач. Поэтому они отражаются в расходной части бюджета, так как не имеют рыночной основы.

Бюджетный кредит предоставляется на условиях платности, процентная ставка определяется, исходя из федерального закона о бюджете на очередной финансовый год.

При условии непогашения бюджетных кредитов в установленный срок оставшаяся часть, включая проценты и штрафы, финансируется за счет дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ, а также налоговых поступлений и сборов, которые подлежат зачислению в бюджет субъекта РФ.

Однако недостаток бюджетного кредитования заключается в тяжелом бремени, которое ложится на бюджеты будущих лет. Возможность обслуживания долга зависит от доходов региона. Вместе с тем кредитование является более привлекательным, нежели инвестиционный налоговый кредит.

Довольно часто государственный и муниципальный кредит является инструментом привлечения свободных денежных средств в отношениях с индивидуальным и корпоративным секторами экономики. Поэтому займы, процентные ставки по ним и их продолжительность являются рыночными инструментами для регулирования государственных и муниципальных потребностей. Однако размер кредита ограничен возможностями своевременного обслуживания и погашения долга.

Кредиты, полученные субъектом федерации и муниципалитетом от финансово-кредитных организаций, носят чаще всего краткосрочный характер (до одного года). Бюджетные кредиты бюджетам субъектов Российской Федерации предоставляются из федерального бюджета в пределах общего объема бюджетных ассигнований, предусмотренных по источникам финансирования дефицита федерального бюджета на эти цели, в 2017 г. – в сумме до 200 000 000 тыс. р., в 2018 г. – до 200 000 000 тыс. р. и в 2019 г. – в сумме до 50 000 000 тыс. р. для частичного покрытия дефицитов бюджетов субъектов Российской Федерации, покрытия временных кассовых разрывов, возникающих при исполнении бюджетов субъектов Российской Федерации, а также для осуществления мероприятий, связанных с ликвидацией последствий стихийных бедствий и техногенных аварий. При этом процентная ставка по бюджетным кредитам варьируется в пределах 0–0,1 % годовых в зависимости от мероприятий [4].

В целях обеспечения сбалансированности местных бюджетов в 2016 г. из краевого бюджета местным бюджетам муниципальных образований Краснодарского края предоставлено бюджетных кредитов в сумме 2162324 тыс. р., в том числе со сроком возврата в 2016 г. – 784480,0 тыс. р., со сроком возврата в 2017 г. – 1377844 тыс. р. Бюджетам городских округов в виде бюджетных кредитов предоставлено 1123000 тыс. р., муниципальных районов – 762 400 тыс. р., поселений – 276 924 тыс. р.

Возврат бюджетных кредитов, предоставленных из краевого бюджета местным бюджетам муниципальных образований Краснодарского края, сложился в сумме 1 765 491 тыс. р.

Поступление процентов, полученных от предоставления бюджетных кредитов внутри страны, составило 9 170,1 тыс. р., или 333,3 % к бюджетному назначению и 2,8 % к уровню 2015 г. Перевыполнение бюджетного назначения обусловлено увеличением объема выданных бюджетных кредитов муниципальным образованиям Краснодарского края. Отрицательная динамика поступлений сложилась за счет снижения с 2016 г. платы за пользование бюджетными кредитами на покрытие временных кассовых разрывов, возникающих при исполнении бюджетов муниципальных образований Краснодарского края и частичное покрытие дефицитов бюджетов муниципальных образований Краснодарского края до 0,1 % годовых (в 2015 г. – соответственно 1/2 и 3/4 ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации).

В современных условиях на исполнение бюджета субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями, а также на выполнение различных программ: инвестиционных, социальных, производственных – влияет множество факторов, среди которых основным является возможность привлечения заемных финансовых ресурсов. В рамках проводимой бюджетной политики органы государственной власти решают различные задачи, выполнение которых зависит от заимствований, в частности привлечения банковских кредитов.

Анализ опыта субъектов РФ показал, что заемные средства используются в следующих направлениях:

- финансирование кассовых разрывов бюджета;
- рефинансирование предыдущих заимствований;
- кредитование коммерческих организаций, реализующих проекты с высокой доходностью, по более высокой процентной ставке;
- вложение в ценные бумаги других субъектов РФ и муниципальных образований.

Привлеченные средства могут использоваться на финансирование социальных и коммерческих проектов. Последние рассматриваются с двух сторон: с одной стороны, это проекты, которые осуществляются региональной администрацией единолично, с другой стороны, они могут выступать как публичные проекты, т.е. в те, в которых органы власти имеют долю.

Как правило, реальными источниками возвращения предоставленных государству кредитов являются налоги. При отсутствии указанной возможности администрации прибегают к новым займам. Стоит отметить, что налоги являются не единственным источником погашения задолженности. При эффективном инвестировании денежных средств новые объекты могут приносить прибыль, часть которой идет на покрытие долговых обязательств.

Следует подробнее остановиться на понятии государственного кредита, особенность которого заключается в возвратности, срочности и платности. Однако существуют отличия от банковского кредитования. Последнее рассматривается как ссудный капитал, направляемый на развитие социальной инфраструктуры хозяйствующих субъектов. Государственный кредит выступает в виде денежных средств, находящихся в распоряжении органов власти, и используется на покрытие бюджетного дефицита. В качестве источника погашения государственных займов и выплаты процентов по ним могут выступать средства бюджета или новые заимствования. Государственный кредит как специфическая часть финансовых отношений зависит от функционирования политической надстройки общества, формирования дополнительных финансовых ресурсов, а также движения бюджетных средств.

В распоряжении муниципальных органов власти также могут находиться дополнительные финансовые средства, которые именуются муниципальным кредитом. По экономической природе и назначению муниципальный кредит аналогичен государственному кредиту, в этой связи характеристика государственных кредитных отношений распространяется на муниципальные отношения, однако особенность последних заключается в том, что кредит используется в рамках муниципалитета, следовательно, имеет ограниченный характер.

Использование государственного кредита является объективной закономерностью, так как в обществе существует постоянное противоречие между величиной потребностей общества и возможностью государства удовлетворять их за счет бюджетных средств. Расходы бюджета включают множество статей: финансовая помощь предприятиям, социальная политика, обороноспособность – все это требует постоянно увеличивающихся расходов. Однако доходная часть бюджета зависит от уровня экономического развития страны, величины

налогового бремени. Поэтому недостаток денежных средств финансируется за счет кредитных ресурсов.

Формирование дополнительных финансовых ресурсов органами власти для покрытия дефицита бюджета имеет меньшие негативные последствия, нежели монетарные способы, обеспечивающие балансирование доходов и расходов Правительства РФ. В качестве положительного момента для государства, обосновывающего полезность государственного долга, является наличие возможности привлечения в бюджет заемных денежных ресурсов при одновременном сохранении относительного размера долга (в процентах от ВВП).

Для определения динамики государственного долга используются два важнейших показателя – величина сальдо бюджета и объем реального валового внутреннего продукта. При возникновении профицита бюджета появляется возможность погашения долга, при дефиците – новые заимствования. При экономическом росте происходит пополнение доходной части бюджета, часть которой идет на оплату процентов по долгу, а рост денежной массы приводит к рефинансированию долга. В зависимости от соотношения двух факторов выделяют два подхода к определению роли государственного долга в рыночной экономике: классический и альтернативный.

Согласно классическому подходу роль государственного долга в экономике заключается в том, что государственные займы рассматриваются в качестве субститута налоговых поступлений; увеличение объема государственных займов происходит в фазе снижения деловой активности. При увеличении деловой активности происходит снижение государственных займов. В условиях экономического спада или перед указанным периодом государственные займы минимизируют или досрочно погашают государственный долг. То есть в современных условиях данный подход рассматривается как инструмент стабилизационной макроэкономической политики [1; 2].

В этой связи необходимо остановиться на основных проблемах управления государственным внешним долгом, особенно в части заимствований в виде банковских кредитов. Выделяют следующие:

- оценка параметров и реструктуризация долга; последняя не освобождает от долговой ответственности, а откладывает ее на более поздний срок;
- недостаточность применения стандартных методов управления государственным долгом;
- нерешенный вопрос источников обслуживания и погашения задолженности.

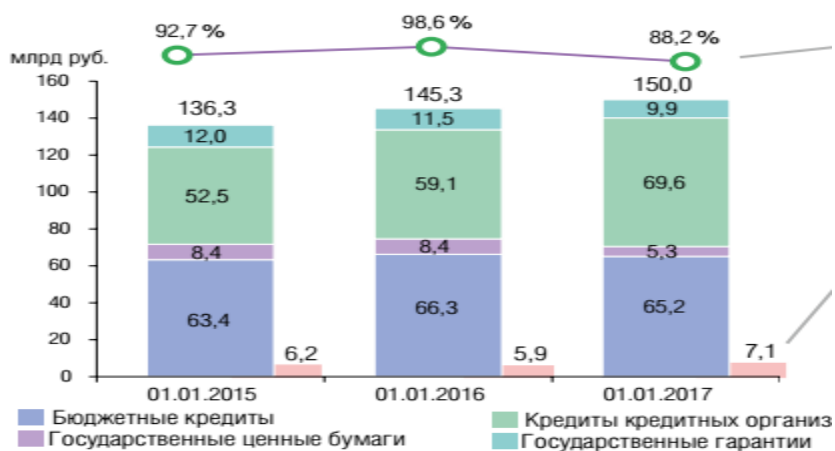
При формировании внешнего долга, особенно при использовании банковских кредитных продуктов, необходимо проводить такую политику заимствований, позволяющую в дальнейшем оплачивать долги без существенных нагрузок на имеющиеся ресурсы. Реализация указанной политики предполагает использование различных мер: лимитирование новых заимствований; особое внимание следует уделять первичным условиям заимствований; оптимизации структуры займов по срокам погашения с целью избегания пика платежей; удлинения

и удешевления кредитного портфеля, требующего оптимального выбора использования долговых инструментов.

С учетом сказанного важной составляющей кредитования является соблюдение баланса между займами, поступающими непосредственно в бюджет, и средствами, которые выделяются в форме проектного финансирования.

Остановимся подробнее на структуре задолженности Краснодарского края (см. рисунок).

В 2016 г. привлечены кредиты кредитных организаций – 22,4 млрд р., кредиты федерального бюджета – 16,4 млрд р.; на погашение долговых обязательств Краснодарского края направлено 32,5 млрд р., в том числе: на погашение государственных ценных бумаг – 3,1 млрд р., кредитов кредитных организаций – 11,9 млрд р., бюджетных кредитов – 17,5 млрд р.



Структура задолженности Краснодарского края

Расходные обязательства по возврату основного долга и уплате процентов по долговым обязательствам Краснодарского края в 2016 г. были полностью финансово обеспечены, что позволило осуществить все платежи в установленные сроки (или досрочно) и в полном объеме.

Таким образом, основной задачей экономической политики регионов, направленной на обеспечение устойчивого экономического роста, должно стать привлечение имеющихся финансовых ресурсов в производственную сферу народного хозяйства. Для решения данной проблемы банковскую систему необходимо рассматривать в качестве самостоятельного сектора экономики региона, функционирующего в системе взаимосвязей. В соответствии с уровнем спроса на финансовые ресурсы и предложением банковскому сектору отводится экономическая роль, заключающаяся в аккумулировании и распределении денежных средств всех секторов экономики. Тенденция последних лет – усиливающаяся взаимосвязь банковской системы и экономики на региональном уровне.

Указанное взаимодействие осуществляется путем кредитования банков-

скими учреждениями различных программ, направленных на социально-экономическое развитие региона.

На объем кредитования экономики кредитными организациями влияет состояние регионального бюджета, финансовое положение предприятий, а также общая экономическая конъюнктура. Сохраняется тенденция незначительных объемов кредитования региональных целевых программ, а также инвестиционных проектов. К сдерживающим факторам этого процесса относятся:

- неустойчивость финансового положения хозяйствующих субъектов, низкий уровень их рентабельности и платежеспособности;
- невысокая рентабельность инвестиционных проектов, а также длительный срок их реализации;
- ограниченные возможности кредитных организаций из-за краткосрочности ресурсной базы, а также нехватки «длинных» ресурсов.

Таким образом, оценивая целевую структуру региональных и местных заимствований, можно сказать, что она существенно отличается от аналогичных в западных странах. На долю последних приходится значительная часть финансовых ресурсов, направляемых на инвестиционные и социальные проекты городов и регионов.

Библиографический список

1. Авдеева Е. А. Роль бюджетного обеспечения в развитии туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края // Концепт. 2017. № S 19. URL: <http://e-koncept.ru/2017/470215.htm>.
2. О краевом бюджете на 2016 год: Закон Краснодарского края от 28.12.2015 г. № 3310-КЗ. URL: http://www._minfin_kubani.ru/upload/_iblock/2fd/БЮДЖЕТ_итоги%202016.pdf.
3. Тахумова О. В. Сущность региональных финансов, их роль в экономическом и социальном развитии территорий // Материалы VII регион. науч.-техн. конф. (Ставрополь, 25 мая 2014 г.). Ставрополь, 2014.
4. О федеральном бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов: Федеральный закон от 19.12.2016 № 415-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_209150/e456a8b742b87cd4af097509b958f5351eeacaad/.

Е.А. Avdeeva, E.V. Bochkova

FINANCIAL-CREDIT CORPORATION OF KRASNODAR REGION

***Abstract.** In the article are considered questions of financing of social and economic development of the region, in particular the tourist-recreation complex of Krasnodar Krai. The separation of the budgetary crediting into the specific financial position of the private sector is taken into account.*

***Key words:** financial and credit mechanism, budget, state credit.*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СФЕРЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СУЩНОСТЬ, УГРОЗЫ, КРИТЕРИИ

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности; раскрыта экономическая сущность внешнеэкономической безопасности; показаны потенциальные и реальные угрозы внешнеэкономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономическая безопасность, угрозы внешнеэкономической безопасности, критерии внешнеэкономической безопасности.

Несмотря на то что интерес к изучению экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности наблюдается в научной литературе с середины 1970-х гг., она остается относительно малоизученной.

В настоящее время существуют различные определения экономической безопасности внешнеэкономической деятельности. Рассмотрим некоторые из них:

– экономическая безопасность в сфере внешнеэкономической деятельности представляет собой готовность и способность правительства защищать национальные интересы развития экономики страны во внешнеэкономической сфере в целях обеспечения экономического роста через систему критериев [4, с. 23];

– целью обеспечения экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности является соответствие результатов внешнеэкономической деятельности национальным интересам страны, обеспечение устойчивого экономического роста страны [13, с. 215];

– основу экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности составляет конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке, достижению которой способствует независимая внешнеторговая политика, имеющая цель – формирование интегрированного в мировую экономику национального хозяйства, устойчивого к воздействию внешних факторов, как правило, неблагоприятных [7, с. 470];

– под экономической безопасностью внешнеэкономической деятельности следует понимать состояние удовлетворенности государственных интересов во

¹⁶ **Н.Ю. Сайбель** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

¹⁷ **Я.В. Сайбель** – преподаватель кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

внешнеэкономической деятельности, устойчивое к внутренним и внешним угрозам, которое гарантирует улучшение качества жизни населения [6, с. 25].

Как видно из приведенных выше мнений, единого определения экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности не существует. Учитывая все существующие определения, попытаемся дать свое. Итак, экономическая безопасность в сфере внешнеэкономической деятельности представляет собой такое состояние национальной экономической системы, которое позволяет обеспечить защиту экономических интересов страны от воздействия негативных внешних и внутренних угроз.

Таким образом, экономическая безопасность страны во внешнеэкономической деятельности включает в себя:

- способность экономики адаптироваться к новым условиям, самостоятельно определять национальную политику в сфере внешнеэкономической деятельности, поддерживать геополитическое положение в мире и суверенитет страны;

- создание нормативно-правовой базы, которая не допустит криминализацию в сфере внешнеэкономической деятельности;

- комплексную оценку состояния внешнеторговой сферы экономики с точки зрения защиты интересов страны;

- готовность руководства страны противостоять угрозам экономической безопасности во внешнеэкономической сфере.

Рассмотрим структуру экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности. Согласно действующему законодательству, под внешнеторговой деятельностью понимается деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью [9]. Следовательно, внешнеэкономическую безопасность целесообразно рассматривать в трех аспектах: движение товаров и сырья (товарно-сырьевая безопасность), движение объектов интеллектуальной собственности (технологическая безопасность), движение финансовых ресурсов (финансовая безопасность).

В экономической литературе можно встретить классификацию внешнеэкономической безопасности в зависимости от экономических объектов. При этом выделяют сырьевую, продовольственную, промышленную и технологическую безопасность. Для каждого вида внешнеэкономической безопасности существуют свои угрозы, которые оказывают влияние на ее состояние.

Под угрозой экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности мы понимаем совокупность условий и факторов, которые препятствуют реализации национальных внешнеторговых интересов и создают опасность для страны и субъектов внешнеэкономической деятельности.

В этом определении ключевыми словам являются такие понятия, как «опасность», «фактор», «условие». Условие – это то, от чего зависит состояние экономической безопасности во внешнеэкономической сфере. Это что-то внешнее для внешнеэкономической деятельности. Фактор – это движущая сила

внешнеэкономической деятельности, которая определяет ее основные черты и характер. Опасность – это возможность какого-то вреда, причиненного внешнеэкономической деятельностью.

Таким образом, угроза экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности наносит данной деятельности ущерб или создает опасность ее полного разрушения. Поэтому необходимо вовремя обнаружить угрозы и быстро на них среагировать.

Рассмотрим угрозы экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности. Следует отметить, что они появляются в результате возникновения противоречий между субъектами внешнеэкономической деятельности и могут иметь как субъективный, так и объективный характер. Экономические противоречия зависят от конкретных условий взаимодействия субъектов безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности и приводят к столкновениям экономических интересов, которые в свою очередь порождают сначала потенциальные, а потом реальные угрозы [11].

Введение в 2014 г. антироссийских санкций повлекло определенные трудности во внешнеэкономической сфере и привело к обострению угроз экономической безопасности во внешнеэкономической деятельности. Вместе с тем введение встречных санкций Россией в сфере импорта продовольствия из западных стран вызвало необходимость диверсификации внешнеэкономической деятельности.

Следует подчеркнуть, что в условиях существующей структуры импорта и экспорта диверсификация внешнеэкономической деятельности не снизит угрозы экономической безопасности во внешнеэкономической сфере. Поэтому необходимы структурные преобразования в экономике, основанные на внедрении достижений научно-технического прогресса, и регулярный контроль со стороны государства за реализацией национальных приоритетов во внешнеэкономической сфере [10].

Таким образом, только способность институтов власти создавать механизмы защиты интересов национальной экономики обеспечивает защиту национальных интересов во внешнеэкономической сфере.

Экономическую безопасность внешнеэкономической деятельности принято рассматривать исходя из открытости национальной экономики, так как в условиях глобализации она является основным фактором эффективного развития национальной экономики. Главная черта открытости экономики – либерализация внешнеэкономической деятельности, под которой понимается сокращение роли государства при принятии экономических решений. Открытость экономики предполагает принятие решений на уровне хозяйствующих субъектов. Вместе с тем экономическая среда, в которой действуют экономические субъекты, тоже должна быть подвержена незначительному прямому регулированию со стороны государства.

Либеральный торговый режим, как правило, действует на основе рыночного механизма и при минимальном вмешательстве государства. В государствен-

ном регулировании принято выделять три основных аспекта. Это уровень, формы и структура торговых ограничений.

Не следует забывать о степени открытости экономики. Она должна быть такой, чтобы не подрывать безопасность страны. То есть необходимо учитывать реальные и потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономической сфере.

К показателям, которые позволяют измерить открытость экономики, обычно относят отношение объема экспорта и импорта к ВВП, удельный вес внешнего долга в ВВП, долю иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций [2].

Концепция институциональной открытости исходит из того, что реальная открытость экономики предполагает отсутствие препятствий при выходе на международный рынок национальных компаний и вместе с тем свободный доступ на внутренний рынок иностранных компаний. Для этого необходимо, чтобы число ограничений при входе на национальный рынок и выходе на внешние рынки было минимальным. Естественно, при максимальной возможной нейтрализации угроз экономической безопасности во внешнеэкономической сфере.

Некоторые авторы придерживаются точки зрения, что угрозы внешнеэкономической безопасности следует рассматривать, как общее и частное. С этим нужно согласиться, так как внешнеэкономическую деятельность затрагивают далеко не все факторы внешнеэкономической безопасности. Так, постоянно возрастающая сырьевая основа экономики России, с одной стороны, представляет собой угрозу внешнеэкономической деятельности, с другой стороны, является позитивным фактором, потому что создает условия для роста экспортной выручки.

Что касается систематизации угроз экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности, то существует множество классификаций, предложенных разными исследователями. Тем не менее все сходятся во мнении, что следует выделять внутренние и внешние угрозы.

Внутренние угрозы экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности включают в себя: недостаточную инновационную составляющую экономического развития, неэффективную систему управления и регулирования, неспособность определять оптимальный баланс интересов, неспособность многих предприятий к самосохранению и саморазвитию, неумение применять опыт разрешения возникающих конфликтов [3].

Как известно, неэффективная экономическая политика приводит к сохранению внутренних угроз в долгосрочном периоде и усиливает уязвимость перед внешними угрозами национальной экономики. Например, невозможность российских товаропроизводителей удовлетворить внутренний спрос обязательно приведет к усилению зависимости экономики страны от внешнего рынка. Вместе с тем серьезную опасность для экономики страны представляет резкое снижение цен на экспортируемые товары и резкое повышение цен на импорт-

ную продукцию. Зависимость страны от поставок определенной продукции из других стран тоже представляет угрозу, так как может привести к навязыванию невыгодных условий в сфере внешнеэкономической деятельности.

В современных условиях развития мировой экономики большое внимание уделяют внешним угрозам экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности. К ним можно отнести: негативные аспекты глобализации, несовершенство нормативно-правовой базы экономического развития, нестабильность экономической и политической сферы, неустойчивое состояние мирового хозяйства, диверсионную деятельность конкурентов и т.д.

Если внешние угрозы рассматривать относительно России, то их можно разделить на две группы.

Первая группа включает угрозы, обусловленные:

- неэффективной экономической политикой во внешнеэкономической сфере;
- неконкурентоспособностью российской продукции на мировом рынке;
- нерациональной структурой экономики, прежде всего отраслевой и региональной;
- утратой конкурентных преимуществ российской экономики в стратегически важных отраслях;
- сырьевой ориентацией экспорта и истощением природных ресурсов.

Следует отметить, что угрозы первой группы вызваны прежде всего тем, что экономика России неконкурентоспособна на внешних рынках вследствие недостаточного развития.

Вторая группа включает в себя внешние угрозы, вызванные:

- геополитическим положением страны, природно-климатическими и географическими условиями;
- импортной интервенцией транснациональных корпораций;
- экономической экспансией доминирующих экономик;
- неконтролируемым вывозом капитала.

Необходимо подчеркнуть стремление иностранных компаний обосноваться на российском рынке, вытеснив отечественных производителей. Вместе с тем основные игроки мирового рынка стремятся к снижению поставок на мировой рынок российской продукции и к сохранению у России роли сырьевого придатка развитых стран.

Помимо классификации угроз на внешние и внутренние целесообразно по форме воздействия на экономику выделить непосредственные (прямые) и опосредованные угрозы. Прямые угрозы непосредственно вызывают негативные изменения во внешнеэкономической сфере. Опосредованные угрозы приводят к изменениям во внешнеэкономической деятельности через другие механизмы, находящиеся за пределами данной сферы деятельности, и действуют только при выполнении дополнительных условий.

По вероятности реализации следует выделять реальные и потенциальные угрозы. К реальным угрозам относятся те, которые уже привели к неблагопри-

ятым последствиям во внешнеэкономической сфере. К потенциальным угрозам относятся те, которые могут вызвать неблагоприятные изменения внешнеэкономической деятельности. По виду ущерба можно выделить прямой ущерб и упущенная выгода. Также ущерб может быть фактическим и ожидаемым, компенсируемым и некомпенсируемым. По времени действия выделяют краткосрочные, которые приводят к ухудшению экономического положения страны в текущем периоде, среднесрочные и долгосрочные угрозы, негативные проявления которых наступят не сразу, а через определенный период. Угрозы могут привести к неблагоприятным изменениям на микро-, мезо- и макроуровне. Угрозы могут быть также прогнозируемые и непрогнозируемые.

Предлагаемая классификация угроз экономической безопасности во внешнеэкономической сфере представлена на рисунке.

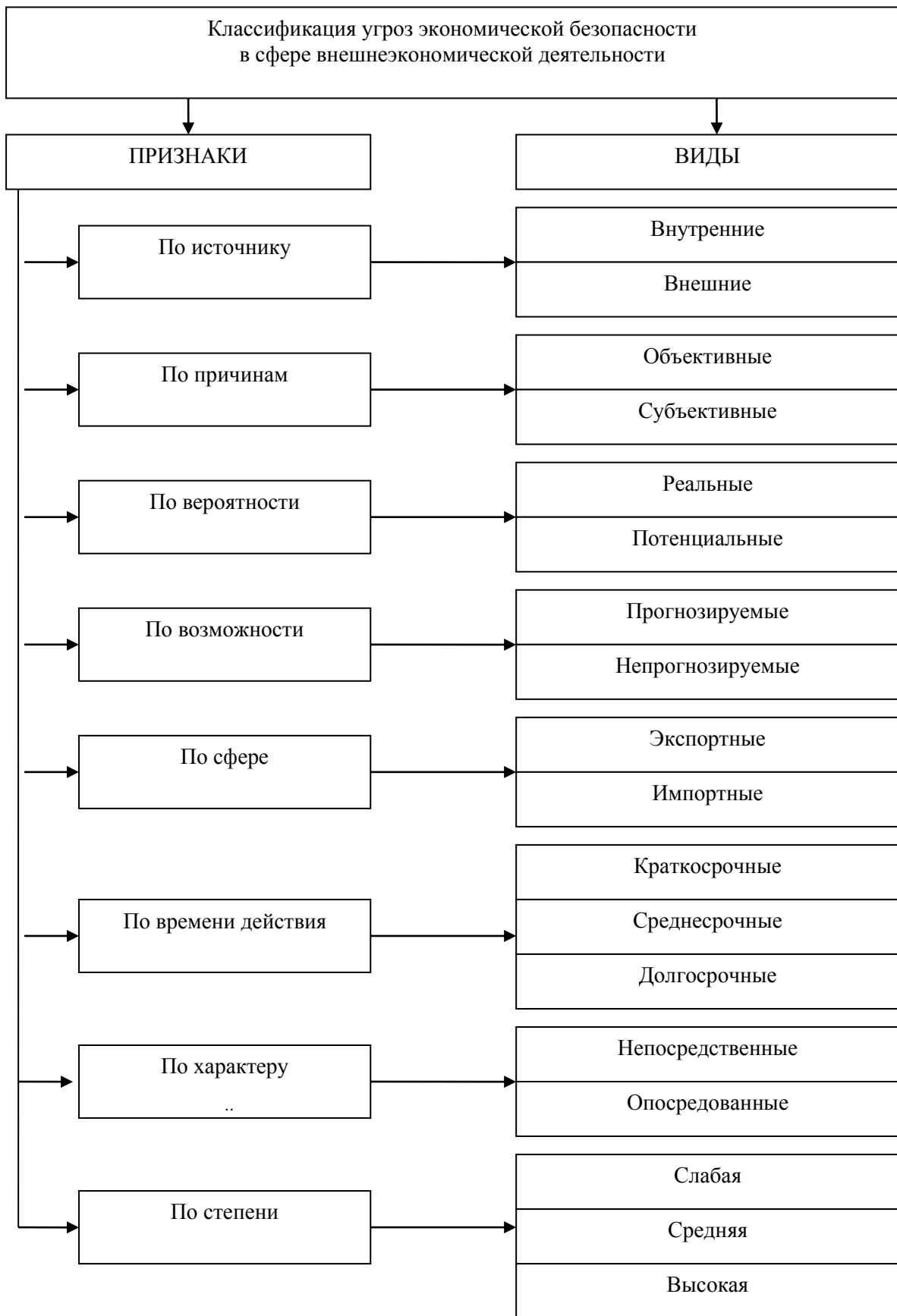
Эффективность обеспечения внешнеэкономической безопасности можно оценить с помощью ряда критериев, характеризующих национальную экономику. Следует отметить, что в разработке критериев оценки экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности самым распространенным является макроэкономический подход, в основе которого лежит сравнение основных макроэкономических показателей с их пороговыми значениями.

Каждый критерий характеризуется рядом параметров, пороговые значения которых должны определяться, исходя из показателей зарубежных стран и России в разные периоды. Пороговые значения экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности – индикаторы, имеющие количественное выражение и отражающие предельно допустимые соотношения пропорций внешнеэкономической деятельности, несоблюдение которых угрожает экономической безопасности страны [1].

Как показывают исследования, существует множество подходов к составу показателей и определению их пороговых значений. Анализ работ по проблеме обеспечения внешнеэкономической безопасности показал, что одни авторы центральную роль отводят анализу импортных потоков, другие – изучению экспортного потенциала, третьи большое внимание уделяют оценке внешней торговли. При оценке внешнеэкономической безопасности должны учитываться негативные последствия все типов международного сотрудничества [5].

В России критерии, характеризующие внешнеэкономическую безопасность, закреплены на законодательном уровне. К ним относятся:

- участие России в мировой кооперации;
- состояние внешнего торгового долга;
- зависимость страны от импорта;
- общие результаты внешней торговли;
- уровень препятствий и ограничений во внешнеэкономической сфере;
- утечка капитала;
- диверсификация российского экспорта;
- состояние рынка объектов интеллектуальной собственности;
- состояние валютно-финансовой системы [8].



Классификация угроз экономической безопасности
в сфере внешнеэкономической деятельности

Экономическая безопасность в сфере внешнеэкономической деятельности состоит из пяти сфер: институциональная безопасность рынка; социальная безопасность граждан; стабильность экономических связей; изменчивость цен; достаточность ресурсов. Каждая сфера характеризуется определенной системой показателей, на основе которой определяется интегральный показатель внешнеэкономической безопасности. И на основе данного показателя определяется государственная политика регулирования в сфере внешнеэкономической безопасности: удержания или улучшения безопасности.

По мнению ряда авторов, система индикаторов экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности должна включать следующие показатели: институциональная открытость, конкурентоспособность, сальдо торгового баланса, нейтральность внешнеэкономической деятельности, доля экспорта, доля импорта, соотношение темпов изменения экспорта к темпам изменения импорта, доля в экспорте высокотехнологичной продукции и продукции обрабатывающей промышленности [12]. По нашему мнению, система показателей, характеризующих экономическую безопасность во внешнеэкономической сфере, должна отражать системный подход к ее обеспечению.

Можно сделать вывод, что экономическая безопасность в сфере внешнеэкономической деятельности представляет собой совокупность экономических и юридических отношений, которые позволяют защитить национальные интересы во внешнеэкономической деятельности от негативного влияния как внутренних, так и внешних угроз, вызванных нарушением законодательства, таможенных процедур, криминализацией экспортно-импортных операций.

В настоящее время в России отсутствует законодательная база определения и регулирования внешнеэкономической безопасности. Это в значительной степени осложняет эффективную интеграцию России в систему мирового хозяйства, не дает возможности использовать преимущества внешнеэкономической деятельности для обеспечения устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности страны.

Библиографический список

1. Андропова И.В. Внешнеэкономическая безопасность РФ: новые угрозы и их нейтрализация в условиях ускоренной Евразийской интеграции: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2015.
2. Ариничев И.В, Богдасhev И.В. Количественная оценка риска банкротства малых и средних предприятий // Экономика предпринимательства. 2016. № 4–1 (69–1).
3. Ариничев И.В. Математическая модель накопления прибыли малого предприятия с учетом реинвестирования в основной капитал // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Вып. 17. Краснодар, 2014.
4. Бельских М.В. Совершенствование механизма обеспечения внешнеэкономической безопасности России: дис. ... канд. экон. наук. М., 2006.
5. Буянова М.Э., Мягкова К.Ю. Теоретико-методические аспекты оценки внешнеэкономической безопасности региона (на примере Волгоградской области) // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика. Экология. 2014. № 4.

6. Горенко О.П. Совершенствование механизма обеспечения внешнеэкономической безопасности Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук. М., 2010.
7. Основы национальной экономики / под ред. А.В. Сидорович. М., 2009.
8. Русских О.И. Внешнеэкономическая безопасность Российской Федерации // Концепт. 2015. № 8. URL: <http://e-koncept.ru/2015/15283.htm>.
9. Сайбель Н.Ю., Видякина Н.А. Оценка продовольственной безопасности России // TERRA ECONOMICUS. 2008. № 4–2. Т. 6.
10. Сайбель Н.Ю., Видякина Н.А. Продовольственная безопасность: теоретико-методологический подход // Экономика: теория и практика. 2005. № 1 (9).
11. Сайбель Я.В. Интеграция России в мировое хозяйство: состояние и перспективы // Постиндустриальная экономика: тенденции и перспективы России / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2011.
12. Сиротинина М.А. Классификация угроз экономической безопасности России во внешнеэкономической сфере: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2011.
13. Экономическая безопасность / под ред. В.А. Богомолова. М., 2009.

N.Y. Saybel, Y.V. Saybel

ECONOMIC SECURITY IN THE FIELD OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY: THE ESSENCE, THREATS AND CRITERIA

***Abstract.** The article deals with the theoretical bases of economic security in the field of foreign economic activity; the economic essence of foreign economic security is revealed; the potential and real threats to foreign economic security are shown.*

***Key words:** economic security; foreign economic activity; foreign economic security; threats to foreign economic security; foreign economic security criteria.*

УДК 332.1

И.В. Ариничев¹⁸

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ ОЦЕНКИ ЗАЕМЩИКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ

***Аннотация.** Неизбежно сопряженные с общей макроэкономической нестабильностью риски банковской сферы требуют применения менеджментом региональных банков инструментария антикризисного управления. Учитывая специфику региональных банков, в том числе имеющих многофилиальную структуру, данный инструментарий должен иметь адаптивный характер,*

¹⁸ **И.В. Ариничев** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

чтобы быть эффективным в процессе поддержки принятия и реализации антикризисных решений.

Ключевые слова: антикризисное управление банками, региональные банки, филиальная сеть, стратегическое развитие региона.

Открытость национальной экономики и ее участие в мировых экономических процессах, в том числе в координатах мирового финансового кризиса, неизбежно оказывает влияние на развитие национальной банковской системы, вносит коррективы в характер банковской деятельности, применяемые управленческие технологии в адаптации банков к кризисным условиям. Начало XXI в. для мировой экономики ознаменовалось чередой макро- и микрокризисных ситуаций, последствия которых сказались на всех отраслях экономики России. Не стал исключением и банковский сектор, на который пришелся ощутимый удар. При этом банки играют важную роль в стабилизации экономической ситуации и преодолении негативных последствий кризиса. То, насколько они способны сдерживать спады в экономическом развитии страны, сказывается как на реализации долгосрочных национальных планов, так и на социальной ситуации.

В последнее время (2014–2016 гг.) существенные негативные изменения макроэкономического «финансового фона» стали неким барьером для экономики России и ее банковской системы: спад общеэкономической ситуации в стране, увеличение инфляции, уменьшение реальных доходов населения за счёт сокращения рабочих мест и заработной платы, ухудшение в ряде отраслей российской экономики. Санкции и ограничение доступа к рынкам иностранного капитала создали проблемы с валютной ликвидностью у отечественных банков. К концу 2014 г. наблюдались тенденции роста просроченных долгов, сокращение платежеспособности спроса на банковские услуги, что незамедлительно повлияло и на 2015–2016 гг. Нестабильность макроэкономической среды формирует широкий спектр источников возникновения рисков в банковской сфере. Поэтому в своей деятельности банки должны постоянно разрабатывать механизмы и строить модели развития, которые позволили бы им адаптироваться к новым условиям, снизить риски и избежать последствий кризиса.

Анализируя состояние банковской системы в эпоху кризиса, необходимо учитывать и региональные факторы, поскольку прослеживается особенность собственно территориальных условий и факторов, продуцирующих специфические риски деятельности финансовых структур. Совокупность перечисленных условий формирует базовый набор инструментов внутрибанковской адаптации к кризисным условиям ведения банковской деятельности.

Внедрение информационных технологий открывает перед банками новые возможности по управлению рисками и развитию прогрессивных форм обслуживания клиентов, позволяет соответствовать новым требованиям к управлению рисками, определяемым разными макроэкономическими условиями.

Одним из главных направлений адаптации банков в период кризиса является использование новых технологий автоматизации управления, позволяющих снизить затраты и улучшить прибыльность. При этом основным способом снижения кредитного риска банков является объективная оценка кредитоспособности заемщика, что подразумевает под собой вероятность погашения кредита. Оценка кредитоспособности влечет анализ платежеспособности потенциального заемщика методом, установленным банком, а также принятие положительного решения по кредитной заявке или отказ в предоставлении ссуды клиенту. Следовательно, важным шагом к поддержанию уровня ликвидности банка является совершенствование применяемой методики андеррайтинга.

Основой процесса андеррайтинга является оценка платежеспособности клиента, что подразумевает под собой своевременное осуществление платежей, согласно условиям кредитного договора. В ряде региональных банков, несмотря на довольно выгодные условия для клиентов по погашению кредита, а также достаточно жесткие требования к доходам и имущественному положению, наблюдается тенденция роста просроченной ссудной задолженности. Следовательно, банкам нужно разработать собственные адаптивные методики подтверждения достоверности предоставленных заемщиком данных [1–3].

Таблица 1

Сравнение подходов к оценке кредитоспособности заемщика

Критерий	Типовой подход к оценке заемщика	Автоматизированная система оценки кредитоспособности заемщика
Первичная обработка кредитной заявки	Основана на экспертных знаниях кредитного специалиста	Основана на объективной информации из различных источников
Процесс оценки идентичных заявок	Рассмотрение каждой заявки зависит от кредитного специалиста и субъективных факторов	Идентичные заявки проходят единую процедуру оценки. Система анализирует заявку, выявляет идентичные заявки, обработанные ранее, предлагает решение
Легкость восприятия	Вследствие долговременного использования не вызывает трудностей у кредитных сотрудников	Необходимы культурные перемены, готовность сотрудников к нововведениям
Процесс внедрения	Длительное внедрение и тренировка каждого кредитного специалиста. Нарботка опыта и интуиции	Не требует длительного обучения сотрудников. При внедрении необходим контроль со стороны опытных кредитных специалистов
Возможность ошибок	Человеческий фактор обуславливает совершение ошибок	Ошибки возникают в связи с некачественными скоринговыми моделями
Гибкость	При внедрении нового кредитного продукта, требуется разработка новых инструкций и обучение персонала. Процесс длительный и мало поддается контролю	При внедрении нового кредитного продукта необходимо создание новых скоринговых моделей и стратегий (или внесение изменений в уже имеющиеся). Процесс контролируемый. Качество вновь созданных моделей может быть проверено без запуска в работу. Дополнительное обучение персонала не требуется

Для совершенствования системы оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц в банках рекомендуется автоматизация данного процесса, а именно внедрение автоматизированной системы оценки кредитоспособности (СОК) заемщика. Отличие автоматизированной СОК от типового подхода к оценке заемщика показано в табл. 1.

Одними из самых известных и надежных систем для оценки кредитоспособности заемщика, применяемых как в России, так и в других крупных странах, являются EGAR Scoring и FICO Score.

Система EGAR Scoring – продукт компании EGAR Technology, специализирующейся на разработке ПО в сфере банковской деятельности. Данная компания как надежный представитель своей отрасли производит передовые научные продукты, уже адаптированные в России, которые учитывают всю специфику российского финансового рынка.

Система EGAR Scoring решает задачи всесторонней оценки кредитоспособности физических лиц и включает в себя как традиционные возможности скоринговых систем, так и принципиально новые элементы [4].

Главная особенностью данной системы в реалистичной оценке кредитоспособности заемщика, рассчитываемой посредством изучения социально-демографического положения клиента, а также динамики экономических показателей независимо от наличия и состояния кредитной истории заемщика. При этом полученный результат учитывает конкретный тип кредитного продукта, предлагаемый заемщику, и особенности локального рынка кредитования, например города или региона, что важно для банка.

Система EGAR Scoring анализирует всю информацию, указанную заемщиками в кредитной анкете. Используя исторические данные, например кредитную историю заемщика, которую программа подгружает из Национального бюро кредитных историй (НБКИ), а также с помощью современных макроэкономических моделей система принимает решение об уровне кредитоспособности заемщика. Еще одним достоинством является то, что система может применяться по всем видам кредитования, т. е. по потребительскому кредиту, автокредиту, ипотеке и кредитным картам. Полученное системой решение формируется в виде отчетов с обоснованием положительного или отрицательного ответа по выдаче ссуды клиенту.

На рис. 1 показаны возможности автоматизированной СОК.

Система EGAR Scoring реализована на промышленной платформе, поддерживает многотерминальную сеть удаленных рабочих мест, обеспечивающих комплексное управление процессом оценки кредитоспособности заемщика – физического лица (от ввода анкетных данных с гибкой настройкой форм до оперативного принятия решения по кредитной сделке). Это особенно актуально для банков, имеющих широкую и разветвленную филиальную сеть.

Скоринговая модель FICO Score была разработана лидером в области предиктивной аналитики – компанией Fair Isaac Corporation на основе обработки миллионов конкретных кредитных заявок и кредитных историй. Согласно дан-

ным на начало 2016 г., FICO Score использует 90 из 100 крупнейших финансовых институтов по всему миру. В России данная система начала внедряться в конце 2008 г., что можно связать с кризисной ситуацией того года. Зарубежный опыт использования данного ПО показал довольно хороший результат с уменьшением уровня просрочек по кредитам заемщиков после внедрения данной системы.



Рис. 1. Возможности системы EGAR Scoring

Данная скоринговая модель позволяет просчитать вероятность риска выдачи займа, основываясь на анкетных данных и кредитной истории потенциального заемщика (подгружаемой также из НБКИ). Эксперты отмечают высокую прогнозную точность данной системы, а также простоту интеграции в существующие в кредитной организации системы андеррайтинга заемщика.

FICO Score – специально созданная скоринговая модель, адаптированная на обнаружение мошенников, служащая для автоматизации работы андеррайтеров. Данная система была внедрена в ОАО «Сбербанк России», что позволило сократить уровень просроченной ссудной задолженности на 10–12 % по потребительскому кредитованию без обеспечения, и на 15–17 % на потребитель-

ские кредиты с обеспечением. Также сократилось среднее время рассмотрения кредитной заявки (по продукту потребительский кредит без обеспечения – с 31 до 22 ч и по продукту потребительский кредит с обеспечением – с 48 до 33 ч). Основные составляющие данной системы показаны на рис. 2.

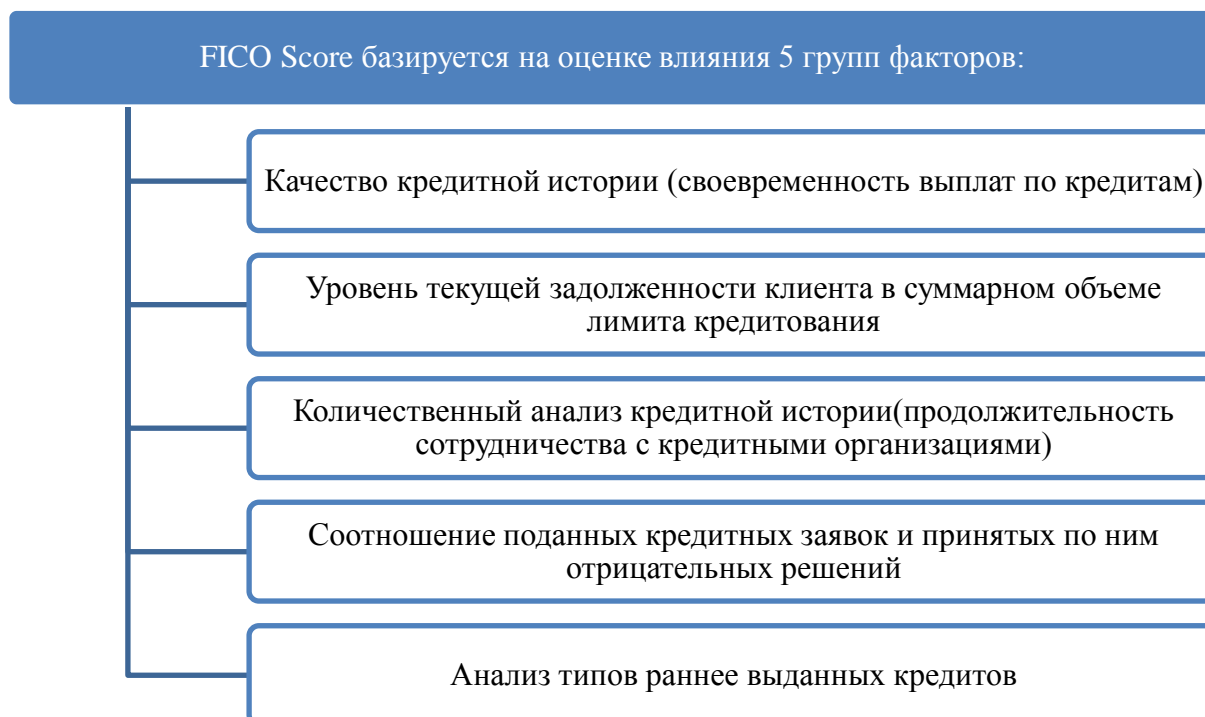


Рис. 2. Составляющие FICO Score [5]

Система оценивает каждый фактор по кредитной заявке и присваивает балл. Таким образом, каждому заемщику присваивается индивидуальный рейтинг в диапазоне от 300 до 850 баллов:

- до 600 баллов – клиент некредитоспособен, ссуду не предоставлять;
- от 600 до 620 – небольшая сумма кредита до 50 тыс. р. с обязательным поручительством;
- от 620 до 640 – средние суммы на потребительский кредит в размере 100–200 тыс. р. с полным пакетом документов, а также с повышением срока кредита или уменьшением суммы;
- от 640 до 650 – при небольших суммах кредита система одобряет ссуду без залога и поручительств. Если сумма будет высокой, то система порекомендует такое же решение, как в диапазоне баллов от 620 до 640;
- от 650 до 690 – данный заемщик обладает высокой степенью кредитоспособности, можно предоставлять большие суммы без залога и поручительств по низким ставкам.

Свыше 690 баллов – самая высокая степень кредитоспособности клиента, однако данный балл довольно сложно набрать тем заемщикам, которые действительно нуждаются в кредитных средствах [5].

Таким образом, программа не только делает вывод о том, предоставлять ссуду заемщику или нет, но и дает подробное описание того, по каким условиям лучше всего выдать кредит клиенту.

Обе рассмотренные системы эффективны в сфере оценки кредитоспособности. Рассмотрим, какая из систем лучше подойдет для внедрения в региональном банке согласно выбранными нами критериям (табл. 2).

Таблица 2

Выбор автоматизированной СОК для регионального банка

Критерий	EGAR Scoring	FICO Score
Адаптация с существующими аддерайтинговыми программами	+	+
Поддержка многотерминальной сети	+	+
Использование НБКИ	+	+
Легкость восприятия	+	–
Гибкость	+	+
Внедрение	+	–

Адаптация с существующими аддерайтинговыми программами. Поскольку в банках для кредитной деятельности используется сразу несколько программных решений, очень важно, чтобы внедряемый продукт смог интегрироваться с такой программой, как Terrasoft, в которой находится вся информация о клиентах банка и их кредитных заявках.

Поддержка многотерминальной сети. В многофилиальном банке поддержка многотерминальной сети удаленных рабочих мест, обеспечивающих комплексное управление процессом оценки кредитоспособности заемщика, особенно актуальна.

Использование НБКИ. Национальное бюро кредитных историй служит основным источником при оценке кредитоспособности заемщика, поэтому необходимо, чтобы внедряемая система была способна автоматически подгружать данную информацию.

Легкость восприятия. Система должна быть удобной для кредитного сотрудника, чтобы сократить время обработки заявки, а также система должна быть доступна и понятна как молодым сотрудникам банка, так и людям более старшего возраста.

Гибкость. Данный критерий довольно существен по причине того, что банки постоянно внедряют новые кредитные продукты, и система должна быть способна к оперативным изменениям.

Внедрение. Выбранная система должна быть проста во внедрении как с технической части, так и со стороны обучения персонала.

FICO Score довольно давно является лидером в информационной поддержке банковской отрасли, однако данная система слишком крупная для неко-

торых региональных банков, к тому же FICO Score – это не просто автоматизированная оценка кредитоспособности заемщика, это полноценная система по автоматизации всей кредитной деятельности банка, что не обязательно для любого кредитного учреждения. Поэтому наиболее подходящая СОК – EGAR Scoring, которая обладает всем необходимым инструментарием для оценки кредитоспособности, а также намного легче в восприятии и внедрении. Рассчитаем эффективность внедрения системы EGAR Scoring в разрезе одного регионального банка. Затраты на внедрение данной системы включают:

- 1) расходы на приобретение программы;
- 2) оплату труда программиста, занимающегося внедрением программы и обучением сотрудников;
- 3) отчисления на социальные нужды с заработной платы и др.

Составим формулу для расчета расходов: $Z = Zп * Kч * (1 + Kо) + Сп$, где Z – затраты; $Zп$ – заработная плата, оплата труда программиста в час; $Kч$ – количество часов, потраченных программистом на внедрение программы и обучение сотрудников; $Kо$ – коэффициент отчислений на социальные нужды с заработной платы; $Сп$ – стоимость программы.

Учитывая, что заработная плата программиста составляет около 600 р. в час, ставки взносов во внебюджетные фонды – 30 % и взносов на страхование от несчастных случаев на производстве – 0,2 %, а также стоимость программы для одного офиса составляет 32 тыс. р. Таким образом, представим расходы в табл. 3. Итак, расходы на внедрение данной программы для одного офиса составят 50 748,8 р.

Рассчитаем экономический эффект от внедрения данной системы за счет того, насколько увеличится скорость обработки кредитных заявок. При автоматизации оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц происходит сокращение времени физического труда и, как следствие, сокращение расходов на оплату труда (табл. 4).

Таблица 3

Затраты на внедрение системы

Показатель	Условное обозначение	Единица измерения	Значение Показателя, р.
Средняя заработная плата программиста в час	$Zп$	р.	600
Время работы программиста	$Kч$	час	24
Взносы во внебюджетные фонды и на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве	$Kо$	%	30,2
Стоимость программы	$Сп$	р.	32 000
Итого	Z	р.	50 748,8

Итого экономия от использования составит 333 312 р., с учетом затрат на внедрение программы в 50 748,8 р. один офис сможет сэкономить 282 563,2 р. только в первый месяц.

Таблица 4

Экономический эффект от внедрения системы

Показатель	Единица измерения	Значение показателя, р.
При ручной оценке кредитоспособности заемщиков – физических лиц		
Количество сотрудников кредитного отдела, занятых оценкой кредитоспособности заемщиков – физических лиц	Чел.	12
Трудоемкость оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц	чел./ч	12 чел * 20 дней * 8 ч. = = 1920 чел./ч
Среднечасовая оплата труда	р.	200
Взносы во внебюджетные фонды и на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве	%	30,2
Расходы на оплату труда, всего	р.	1920 чел./ч * 200 р. * 130,2% = 499968 р.
При автоматизированной оценке кредитоспособности заемщиков – физических лиц		
Количество сотрудников кредитного отдела, занятых оценкой кредитоспособности заемщиков – физических лиц	чел.	4
Трудоемкость оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц	чел./ч	4 чел. * 20 дней * 8 ч = 640 чел./ч
Среднечасовая оплата труда	р.	200
Взносы во внебюджетные фонды и на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве	%	30,2
Расходы на оплату труда, всего	р.	640 чел./ч * 200 р. * 130,2 % = 166 656 р.
Эффект от использования	р.	499 968 – 166 656 = = 333 312 р.

Однако данная экономия была рассчитана с учетом уменьшения количества сотрудников, занимающихся оценкой кредитоспособности, в 3 раза. Определим, какое минимальное количества сотрудников нужно сократить, чтобы окупить расходы на внедрение системы EGAR Scoring. Эффект от внедрения должен превышать расходы в сумме 50 748,8 р. (табл. 5). Таким образом, при сокращении максимум двух сотрудников в первый месяц выгода от внедрения системы EGAR Scoring составит 32 579,2 р. для одного среднестатистического офиса.

Кроме того, внедрение системы EGAR Scoring позволит в отношении кредитных специалистов:

- 1) уменьшить долю физического труда;
- 2) повысить заинтересованность работников в результатах своего труда, с получением более объективных оценок его качества;

3) повысить профессиональный уровень работников кредитного отдела (останется больше времени для экономического анализа, изучения нормативных и законодательных актов).

Таблица 5

Определение числа сотрудников, попадающих под сокращение за счет внедрения СОК

Количество сотрудников, чел.	Трудоемкость оценки	Среднечасовая оплата труда, р./ч	Взнос, %	Расходы на оплату труда, всего	Эффект от внедрения
11	11 * 20 дн * * 8 ч = 1760 чел./ч	200	30,2	1760 чел./ч * 200 р. * 130,2 = = 458 304 р.	499 968 – 458304 = 41 664 р.
10	10 * 20 дн * * 8 ч = 1600 чел./ч	200	30,2	1600 чел./ч * 200 р. * 130,2 = = 416 640 р.	499 968 – 416 640 = 83 328 р.

Помимо этого, внедрение автоматизированной системы оценки кредитоспособности заемщика уменьшит количество просроченных задолженностей в региональном банке за счет более точного анализа платежеспособности заемщика, а также позволит сократить размер отчислений в резервы на возможные потери по ссудам. Таким образом, решится проблема избыточных резервов, которые иммобилизируют свободные средства банка, которые не могли оборачиваться и приносить банку прибыль.

Библиографический список

1. Ариничев И.В., Сайбель Н.Ю. Оценка кредитоспособности субъектов малого предпринимательства // Финансы и кредит. 2017. № 31 (751). Т. 23.
2. Научные изыскания в сфере социально-экономических и гуманитарных наук / Андросова Л.А. [и др.]. // Междисциплинарный подход и генезис знаний. Самара, 2017.
3. Сайбель Н.Ю., Шубина В.И. Банковские инновации: мировой опыт и российская практика // Теоретические и прикладные исследования в области естественных и гуманитарных наук: материалы Всерос. науч.-практ. конф. Новокузнецк, 2014.
4. EGAR Technology – официальный сайт EGAR Technology. URL: <http://www.egartech.ru>.
5. FICO Score – официальный сайт FICO Score. URL: <http://www.fico.com>.

COMPARATIVE ANALYSIS OF AUTOMATED SYSTEMS ESTIMATION OF BORROWERS IN ACTIVITIES REGIONAL BANKS

Abstract. *Inevitably associated with general macroeconomic instability, the risks of the banking sector require the management of regional banks to use the tools of anti-crisis management. Given the specifics of regional banks, including those with multi-branch structures, this toolkit should be adaptive in order to be effective in supporting the adoption and implementation of anti-crisis solutions.*

Key words. *Anti-crisis management of banks, regional banks, branch network, strategic development of the region.*

УДК 330.4

М.В. Егоров¹⁹, Н.Ю. Сайбель²⁰

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ТРЕБОВАНИЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Аннотация. *В статье рассмотрены теоретические основы сбора, анализа и управления требованиями при разработке программного обеспечения, раскрыта сущность требований и важность управления требованиями.*

Ключевые слова: *разработка программного обеспечения, системный анализ, анализ требований, архитектура программного обеспечения, аналитика.*

Компьютерная отрасль в мире существует более 50 лет и за это время лишь малая часть проектов по разработке программного обеспечения (ПО) увенчалась коммерческим успехом. По данным консалтинговых компаний за 2012–2016 гг., только 30 % проектов можно считать успешными. По статистике авторы более половины реализованных проектов столкнулись с трудностями, вследствие которых изменилось качество, бюджет и сроки их реализации, остальные 30% проектов и вовсе прекратили свое существование, так как выполнить проект в рамках бюджета уже было невозможно [6].

Причин провалов в разработке софтверных продуктов может быть множество, но одной из ключевых всегда остается неполное понимание заинтересо-

¹⁹ **М.В. Егоров** – магистрант направления «Бизнес-информатика» Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

²⁰ **Н.Ю. Сайбель** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

ванных лиц/групп и вовлеченных в процесс сторон ключевых требований к продукту.

Некорректное изложение требований к финальному продукту является причиной того, что команда тратит ресурсы на то, что не будет востребовано по окончании разработки. В конечном итоге неправильное понимание требований аналогично тому, что продавец будет предлагать покупателю самый лучший товар, который ему просто не нужен.

Далее будут рассмотрены основные приемы выявления, анализа и подтверждения требований в сфере разработки программного обеспечения. Цель анализа требований – получить максимум информации о заказчике, его продукте, клиентах, ограничениях по проекту, заинтересованных лицах в проекте, лицах, принимающих решения, после получения вводной информации необходимо оценить риски, определить проектную команду, представителей заинтересованных групп [9].

На первом этапе происходит анализ принципиальных требований методологического и технологического характера, определяются цели проекта, критерии успеха, по которым впоследствии будет оцениваться работа. Практика показывает, что недостаточная проработка требований зачастую проявляется лишь тогда, когда проект почти завершен, а значительная часть ресурсов, выделенных на его реализацию, уже затрачена. К сожалению, устранение проблем на этапе разработки обходится гораздо дороже, чем тщательная проработка на стадии анализа [2].

Самое важное – это определиться с терминологией, что подразумевается под требованиями. Существует множество вариаций определения, но сущность у всех одна, наиболее обобщенно определение можно выразить так: требования – это спецификация того, что должно быть реализовано. В них описано поведение системы, свойства системы или ее атрибуты. Они могут быть ограничены процессом разработки системы.

Существуют уровни требований, которые отличаются своей сущностью.

1. Бизнес-требования – содержат высокоуровневые цели организации или заказчиков системы. Как правило, их высказывают те, кто финансируют проект, покупатели системы, менеджер реальных пользователей, отдел маркетинга. Бизнес-требования формулируют в документе об образе и границах проекта – уставе проекта или в документе рыночных требований. Определение границ проекта представляет собой первый этап управления общими проблемами расплывания границ.

2. Системные требования обозначают высокоуровневые требования к продукту, которые содержат многие подсистемы. Говоря о системе, мы подразумеваем программное обеспечение или подсистемы ПО и оборудования. Люди – часть системы, поэтому определенные функции системы могут распространяться и на людей.

3. Бизнес-правила включают корпоративные политики, правительственные постановления, промышленные стандарты и вычислительные алгоритмы. Биз-

нес-правила не являются требованиями к ПО, потому что они находятся снаружи границ любой системы ПО. Однако они часто налагают ограничения, определяя, кто может выполнять конкретные варианты использования, или диктовать, какими функциями должна обладать система, подчиняющаяся соответствующим правилам. Иногда бизнес-правила становятся источником атрибутов качества, которые реализуются в функциональности. Следовательно, можно отследить происхождение конкретных функциональных требований вплоть до соответствующих им бизнес-правил.

4. Требование пользователей описывают цели и задачи, которые пользователям позволит решить система. К отличным способам представления этого вида требований относятся варианты использования, сценарии и таблицы «событие – отклик». Таким образом, в этом документе указано, что клиенты смогут делать с помощью системы.

5. Функциональные требования определяют функциональность ПО, которую разработчики должны построить, чтобы пользователи смогли выполнить свои задачи в рамках бизнес-требований. Иногда именуемые требованиями поведения, они содержат положения с традиционным «должен» или «должна»: «Система должна по электронной почте отправлять пользователю подтверждение о заказе» [7].

6. Нефункциональные требования содержат цели и атрибуты качества. Атрибуты качества представляют собой дополнительное описание функций продукта, выраженное через описание его характеристик, важных для пользователей или разработчиков. К таким характеристикам относятся легкость и простота использования, легкость перемещения, целостность, эффективность и устойчивость к сбоям. Другие нефункциональные требования описывают внешние взаимодействия между системой и внешним миром, а также ограничения дизайна и реализации. Ограничения касаются выбора возможности разработки внешнего вида и структуры продукта. Спецификация требований не содержит деталей дизайна или реализации (кроме известных ограничений), данных о планировании проекта или сведений о тестировании [1].

В процессе разработки программного обеспечения выделяют роли, которые отвечают за конкретную область в проекте. В проекте разработки программного обеспечения за требования отвечает аналитик. Аналитик требований – это основное лицо, отвечающее за сбор, анализ, документирование и проверку требований к проекту [4]. Это основной коммуникативный канал между группой клиентов и командой разработчиков. Аналитик отвечает за сбор и распространение информации о продукте, а менеджер проекта – за обмен информацией о проекте.

Аналитик – это посредник в общении, проясняющий смутные представления пользователей и обращающий их в четкие спецификации, которыми руководствуется команда разработчиков продукта. Задача аналитика – прежде всего выяснить, для чего нужна пользователям новая система, и затем определить функциональные и качественные требования, на основе которых менеджеры

проекта смогут оценить, разработчики – спроектировать и создать, а специалисты по тестированию – проверить продукт [5].

Задача аналитика – выяснить, для чего нужна пользователям новая система, определить пользовательские, функциональные и качественные требования, на основе которых команды смогут оценить и спланировать проект, а также спроектировать, построить и проверить продукт.

Далее описаны некоторые стандартные обязанности аналитика:

- определить бизнес-требования;
- определить заинтересованных лиц и классы пользователей;
- выявить требования.

Требования к программному продукту не записаны где-то в готовом виде. Профессиональный аналитик помогает пользователям четко обрисовать функции системы, необходимые им для достижения бизнес-целей. Для этого у него в арсенале припасено множество способов сбора информации:

- определение концепции продукта и границ проекта;
- определение классов пользователей и их характеристик;
- выбор сторонника продукта в каждом классе пользователей;
- проведение фокус-групп типичных пользователей;
- работа с пользователями для выяснения назначения продукта;
- определение системных событий и реакции на них;
- проведение интервью для выявления требований;
- проведение совместных семинаров;
- наблюдение за пользователями на рабочих местах;
- раздача опросных листов;
- анализ документов;
- изучение отчетов о проблемах работающих систем с целью поиска новых идей;
- повторное использование требований.

Рассмотрим более подробно основные методы выявления и анализа требований [3].

1. Определение концепции продукта и границ проекта. Документ о концепции и границах содержит бизнес-требования к продукту. Описание концепции позволяет всем заинтересованным лицам в общих чертах понять назначение продукта. Границы проекта определяют, что следует реализовать в этой версии, а что – в следующих. Концепция и границы – хорошая база для оценки предлагаемых требований. Концепция продукта должна оставаться от версии к версии относительно стабильной, но для каждого выпуска необходимо составить отдельный документ о границах.

2. Определение классов пользователей и их характеристик. Чтобы не упустить из виду потребности отдельных пользователей, следует выделить их в группы. Например, по частоте работы с ПО, используемым функциям, уровню привилегий и опыту работы. Описать их обязанности, местоположение и личные характеристики, способные повлиять на архитектуру продукта. Создать ар-

хетипы пользователей – описания выдуманных людей, которые будут представлять конкретные классы пользователей.

3. Выбор сторонника продукта в каждом классе пользователей. Это человек, который сможет точно передавать настроения и нужды клиентов. Он представляет потребности определенного класса пользователей и принимает решения от их лица.

4. Проведение фокус-групп типичных пользователей. Фокус-группы особенно ценны при разработке коммерческих продуктов, когда приходится иметь дело с большой и разнородной клиентской базой. В отличие от сторонников продукта у фокус-групп обычно нет полномочий на принятие решений.

5. Работа с пользователями для выяснения назначения продукта. Пользовательские требования могут выражаться в форме сценариев использования, задач или пользовательских историй.

6. Определение системных событий и реакции на них. Существует три класса внешних событий. Это могут быть сигналы и данные, получаемые от внешнего оборудования. Есть также временные или основанные на времени события, вызывающие ответную реакцию, например, ежевечерняя передача данных во внешний канал данных, инициируемая системой ежевечерне в одно и то же время. В бизнес-приложениях бизнес-события напрямую инициируют выполнение бизнес-задач.

7. Проведение интервью для выявления требований. Интервью можно проводить один на один или с небольшой группой заинтересованных лиц. Это эффективный способ выявления требований без слишком большого отвлечения заинтересованного лица от его работы, потому что на таких встречах обсуждаются только конкретные требования, имеющие значение для интервьюируемого заинтересованного лица. Интервью полезны для отдельного выявления требований у людей при подготовке к семинарам, где они встречаются для разрешения возможных конфликтов.

8. Проведение совместных семинаров. Совместные семинары по выявлению требований, где тесно сотрудничают аналитики и клиенты – отличный способ определить нужды пользователей и составить наброски документов с требованиями. Такие семинары иногда называют JAD-семинарами.

9. Наблюдение за пользователями на рабочих местах. Наблюдая за работой пользователей, выявляют контекст возможного применения нового продукта. Простые диаграммы рабочих потоков, а также диаграммы потоков данных позволяют выяснить этапы и принимаемые решения, а также то, как взаимодействуют различные группы пользователей. Документируя ход бизнес-процесса, удастся определить требования к системе, рассчитанной на поддержку этого процесса.

10. Раздача опросных листов. Это один из способов определения потребностей больших групп пользователей. Опросные листы удобны при работе с любыми большими группами пользователей, но особенно полезны в распределенных группах. Качественные вопросы позволяют быстро собрать аналитиче-

скую информацию о потребностях. На основе результатов опросных листов можно более целенаправленно применять дополнительные усилия.

11. Анализ документов. Имеющаяся документация может помочь понять, как системы работают сейчас или что они должны делать. К документации относится вся письменная информация о текущих системах и бизнес-процессах, спецификации требований, исследования конкурентов и руководства имеющихся коммерческих программных пакетов. Просмотр и анализ этих документов может помочь выявить функциональность, которая должна остаться и которая больше не нужна, а также определить, как сейчас люди выполняют свою работу, что предлагают конкуренты и что говорят поставщики о том, что должно делать их ПО.

12. Изучение отчетов о проблемах работающих систем с целью поиска новых идей. Поступающие от клиентов отчеты о проблемах и предложения о расширении функциональности – отличный источник идей о возможностях, которые можно реализовать в следующей версии или новом продукте. За подобной информацией стоит обратиться к персоналу службы поддержки.

13. Повторное использование требований. Если необходимая клиенту функциональность аналогична уже реализованной в другом продукте, следует определить, готовы ли клиенты гибко пересмотреть свои требования для использования существующих компонентов. Требования, соответствующие бизнес-правилам компании, можно применить в нескольких проектах, например, требования к безопасности, определяющие порядок доступа к приложениям, и требования, соответствующие требованиям государственных органов. К другим кандидатам на повторное использование относятся глоссарии, модели и определения данных, профили заинтересованных лиц, описаний классов и архетипы пользователей [8].

Выявить требования помогают шаблоны, в которых уже заложена необходимая структура. Шаблон предоставляет согласованную структуру, позволяющую фиксировать описания разной информации, касающейся требований. Даже если требования не хранятся в традиционной документарной форме, шаблон напомнит о разных видах информации требований, которые нужно собрать и записать. Чтобы гарантировать, что все заинтересованные лица понимают, зачем нужно то или иное требование, необходимо выявить источники всех требований. Это может быть вариант использования или другая информация от пользователей, системное требование высокого уровня или бизнес-правило. Указание всех лиц, заинтересованных в каждом требовании, поможет сориентироваться, к кому обратиться при поступлении запроса на изменение. Источники требований устанавливают на основе связей или определяют для этой цели атрибут требования. Так как любой проект содержит в себе индивидуальные черты и присущие всем черты, то шаблон ускорит выявление, фиксацию и хранение требований.

Требования, полученные от пользователей, могут дублироваться или противоречить друг другу. Некоторые требования могут быть неясными или нере-

альными Другие требования могут остаться невыясненными. По этой причине прежде чем требования попадут в документ описания требований, их необходимо согласовать.

В действительности согласование и проверка обоснованности требований осуществляется параллельно с выявлением требований. После того как требования выявлены, они подвергаются определенному уровню проверки. Для всех современных методов выявления требований, которые связаны с так называемой групповой динамикой, это вполне естественно. После того как выявленные требования собраны вместе, они в любом случае должны быть подвергнуты тщательному обсуждению и проверке.

Согласование и проверка требований не могут быть отделены от процесса подготовки документа описания требований. Обычно согласование требований основано на черновом варианте документа. Требования, перечисленные в черновом варианте документа, обсуждаются и при необходимости модифицируются. Побочные требования удаляются. Вновь выявленные требования добавляются.

Требования можно упорядочить в виде иерархически упорядоченной структуры, представляющей отношение родитель-потомок. Иерархические отношения позволяют ввести дополнительный уровень классификации требований. Иерархии требований позволяют определять требования на различных уровнях абстракции. Это согласуется с общим принципом моделирования, в соответствии с которым при переходе к более низкому уровню абстракции модели систематически обогащаются все новыми деталями. В результате для родительских требований можно сконструировать обобщенные требования, а детализированные модели можно связать с дочерними требованиями.

Требования изменяются. Требования могут изменяться, они могут быть удалены, а новые требования могут быть добавлены на любом этапе разработки. Изменения нельзя рассматривать как нечто необычное, а вот неуправляемые изменения – это настоящий удар по проекту.

Чем дальше продвинулась разработка, тем дороже обходится внесение изменений. Фактически минимальные затраты, необходимые для выправления проекта после внесения изменений, всегда растут и зачастую растут экспоненциально. Изменение только что сформулированных требований, которые не связаны с другими требованиями, – это простое упражнение в редактировании. Изменение тех же требований после их реализации может обойтись чрезвычайно дорого.

Изменения могут быть связаны с субъективными ошибками, но зачастую они вызваны изменениями внутренней политики или такими внешними факторами, как конкурентные силы, глобальные рынки или технологические достижения. Вне зависимости от причин для документирования запросов на изменения оценки влияния, оказываемого изменениями, и осуществления изменений необходима сильная стратегия управления изменениями.

Поскольку изменение требований обходится дорого, для каждого запроса

на изменение необходимо создавать формальный бизнес-прецедент. Обоснованное изменение, которое не встречалось раньше, оценивается с точки зрения его технической осуществимости, влияния на остальной проект и затрат. После согласования требование включается в соответствующие модели и реализуется в программном обеспечении.

Таким образом, можно сделать вывод, что качественно проработанные требования к программному обеспечению, вовлечение в процесс всех заинтересованных сторон, единое понимание этапов реализации позволяют избежать рисков реализации проектов. При этом главное правило – не экономить средства на этапе планирования.

Библиографический список

1. Ариничев И.В., Богдасhev И.В. Количественная оценка риска банкротства малых и средних предприятий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 4–1 (69–1).
2. Ариничев И.В. Математическая модель накопления прибыли малого предприятия с учетом реинвестирования в основной капитал // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2014. Вып. 17.
3. Вигерс К., Битти Д. Разработка требований к программному обеспечению. М., 2017.
4. Иванова В., Перерва А. Путь аналитика. Практическое руководство IT-специалиста. СПб., 2016.
5. Коберн А. Современные методы описания функциональных требований к системам. СПб., 2017.
6. HAOS MANIFESTO. The Standish Group International, Inc., 2014.
7. HAOS MANIFESTO. The Standish Group International, Inc., 2013.
8. HAOS MANIFESTO. The Standish Group International, Inc., 2012.
9. Standish Group 2015 Chaos Report – Q&A with Jennifer Lynch. URL: <https://www.infoq.com/articles/standish-chaos-2015>.

M.V. Egorov, N.Y Saybel

METHODS OF ANALYSIS OF REQUIREMENTS IN DEVELOPMENT OF SOFTWARE PROVISIONS

***Abstract.** The article discusses the theoretical basis for collecting, analyzing and managing requirements for software development, disclosing the essence of requirements and the importance of requirements management.*

***Key words:** software development, system analysis, requirements analysis, software architecture, analytics.*

ИОТ КАК НОВОЕ ОРУЖИЕ МАРКЕТОЛОГА

Аннотация. В данной статье отражены тенденции развития интернет вещей в глобальной бизнес-среде. Показаны инструменты регулирования потребительского спроса путем изучения клиентского портрета и создания искусственной потребности на товар. Описаны области применения интернета вещей на каждом этапе маркетингового процесса.

Ключевые слова: интернет вещей; маркетинговые бизнес-процессы; IoT-решения.

«Интернет вещей» (Internet of things – IoT) – это новое понятие, означающее явление, имеющее большие перспективы. Многие воспринимают IoT как новый тренд, обсуждаемый на всех экономических площадках и интернет-форумах, однако сама концепция появилась около 20 лет назад и, наконец, стала актуальной в наше время.

Идея соединения физических объектов, не являющихся частью компьютерного мира, появилась в сети еще в 1982 г., и связано это было не с роботами и автоматизацией производства, а с самым консьюмерским брендом: Coca-Cola в качестве эксперимента создала первую вендинговую машину с выходом в сеть для продажи своих напитков [5]. Машина передавала данные о статусе, количестве банок в автомате и об их температуре. Значительно позже, в 1999 г., группа инженеров из MIT начала разработку проекта по автоматизации производственной линии для компании Procter&Gamble и в своих рекомендациях и отчетах впервые использовала термин Internet of Things, который используется и по сей день.

Суть концепции – наличие в вычислительной сети физических предметов (т. е. вещей, Things), которые оснащаются встроенными технологиями для взаимодействия со средой или друг с другом без вмешательства человека через IP-подключение. Считается, что развитие данных сетей позволит полностью регулировать не только экономические, но и общественные процессы, при этом деятельность человека в данных проектах минимизирована либо сведена к нулю [4].

Интернет вещей объединяет целый спектр различных устройств, которые уже не кажутся чем-то новым, а используются в повседневной жизни. Это не только автоматизация на предприятиях и робототехника, но и покупка билета в

²¹ **М.В. Марченко** – магистрант направления «Бизнес-информатика» Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

²² **Н.Ю. Сайбель** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

трамвае с помощью телефона, чайник, который вскипит к определенному времени.

И если взять всю эту совокупность, то, по оценкам специалистов, общее число подобных устройств к 2020 г. достигнет 26 млрд ед.. с колоссальной экономической отдачей. Причём 40 % этих решений будет приходиться на развивающиеся рынки, в том числе и на Россию (рис. 1).



Рис. 1. Подключённые устройства, млрд ед. [1]

Определений самого термина «интернет вещей» более 40, но все они сводятся к наличию трех элементов [3]:

- 1) физический объект, будь то сложный механизм на производстве, лифт, холодильник или обычная бутылка на полке магазина;
- 2) связь, с помощью которого осуществляется интернет-соединение, процесс передачи информации или данных;
- 3) обработка и анализ полученных данных.

Именно последний элемент – анализ полученных и обработанных данных – создаёт возможности для внедрения инноваций, что в конечном счёте приводит к изменению бизнес-процессов компании или даже трансформации целых индустрий.

А что же маркетологи, чья цель продать непродаваемое и выводить компании на новые рынки сбыта?

Данная концепция не сразу была оценена для внедрения в маркетинговые бизнес-процессы. Но сегодня специалисты все больше обращают свое внимание на технологии IoT.

Связано это в первую очередь с тем, что волна подключённых устройств позволяет максимально внедриться в повседневную человеческую жизнь и дать такой пласт информации, который раньше нельзя было и предположить. А информация в наше время – это современное оружие, в данном случае для маркетолога.

Данная концепция, по мнению экспертов, долгое время была в технологическом застое из-за отсутствия подходящей почвы. Сейчас же, во время качественного оптоволокна и улучшения покрытия 3G и LTE, а также резкого падения цены за трафик, интернет вещей начинает активно развиваться. Повлияло на это и всеобщее использование смартфонов и гаджетов.

Далее рассмотрим маркетинговый процесс с учетом интеграции в него IoT.

При правильной адаптации продукта области применения интернета вещей могут быть внедрены на каждом этапе маркетингового процесса (рис. 2).



Рис.2. Маркетинговый бизнес-процесс

Who? Consumer Insights в новом формате

Для составления портрета покупателя теперь можно не ограничиваться исследованиям фокус-групп или in-home visits, что дает не совсем корректное и даже субъективное мнение о товаре и предпочтениях потенциальной целевой аудитории. Интеграция IoT-решений позволяет получать максимально расши-

ренный массив данных и выявить конкретные поведенческие факторы и предпочтения потенциального потребителя. В реальном времени, интегрировав данную технологию в сам продукт, можно получать данные о любом потребителе и его взаимодействии с продуктом, используемом функционале и предпочтениях. На основе этого маркетологи могут дорабатывать продукт, делая его более юзабилити для клиента.

То же самое касается исследований Shopping Behavior – поведения потребителя в магазине. На сегодняшний день в качестве основных методик исследования используются либо совместные походы за покупками, либо технология eye-tracking, которая отслеживает взгляд покупателя на полке, но является достаточно дорогостоящей, так что лишь немногие компании могут себе позволить подобное исследование с небольшой выборкой респондентов [7].

Однако если рассматривать интернет вещей, то видеочамера, установленная в магазине и оснащенная технологией распознавания жестов и эмоций, а также системой обработки полученных данных, позволит получать в реальном времени более точные данные о клиенте. Благодаря этим данным не составит труда выявить, какие POSm-материалы более привлекательны, на каких группах товаров человек больше всего заостряет внимание, а что и вовсе не попадает в его поле зрения.

С помощью сочетания интернета вещей и CRM (Customer Relationship Management – Управление отношениями с клиентами) компания будет в состоянии не просто собирать и систематизировать данные о клиентах, но и эффективно использовать точную информацию о своей потребительской базе [6]. Для маркетинга это будет иметь неопределимое значение. Компания сможет отслеживать покупательские предпочтения потребителей и подстраивать свою продукцию под их нужды, ускоряя тем самым время заключения сделки.

Where? Путь перезагрузка

Возможность получения данных о потребителях у полок магазина будет способствовать изменению магазинного пространства: оптимальна ли выкладка товара, стоит ли размещать промостенд с буклетами или разместить POSm-материалы на кассе. Используемая в данном случае технология NFC или iBeacon устроена так, что потребитель, проходя мимо полки с продуктом, на который, например, распространяется в этот день скидка, может получать моментальные уведомления об этом, если на самом продукте или на промостойке размещены сенсорные метки.

Трансформация внутреннего устройства магазинов будет менять сам способ покупки даже в таких консервативных сферах, как fashion retail.

Отдельно отметим развитие и модернизацию такой составляющей интернета вещей, как Big Data.

What? Новый продукт, больше возможностей

IoT-решение может само стать вполне привычным продуктом, который благодаря своей инновационности способен по-новому удовлетворять потребности аудитории. Примером может служить зубная щетка Phillips Sonicare, ко-

торая в комплекте с мобильным приложением помогает мамам научить ребенка чистить зубы. Для производителя в данном случае есть ещё и добавленная ценность в виде технических данных о частоте процедур об используемых режимах и прочей информации, которую собирает приложение [8].

Отличный продукт как для продажи, так и для сбора дальнейшей аналитики – это «Apple Watch». Первый персональный продукт, который включает в себя различные функции, схожие со смартфоном, только в более компактном виде и с расширенными возможностями. Кроме того, устройство передает данные производителю, который использует ее для оценки функционала самого устройства и создания индивидуальной рекламы новых продуктов, а также эта информация помогает производителю расширять свои знания о привычках и предпочтениях целевой аудитории.

Why? Как выйти на покупателя с другой стороны

Самый большой простор для маркетингового творчества интернет вещей предоставляет в сфере маркетинговых коммуникаций. Сам продукт здесь становится медиаканалом. И в рамках этого маркетингового процесса не стоит ограничиваться только носимыми устройствами, которые безусловно становятся еще одним коммуникатором для производителя, но подходят и физические продукты, несущие свою информацию не столько посредством упаковки, но и при использовании самого продукта.

В этом плане примечателен кейс из алкогольной индустрии, в которой в отличие от традиционного FMCG есть две трудности для маркетолога – борьба с контрафактом и законодательные ограничения в коммуникациях. Компания Diageo совместно с ThinFilm творчески подошла к решению обеих этих проблем посредством размещения сенсоров на бутылках виски Johny Walker [2].

Вместе с IoT-решениями меняются и стандартные медианосители, например, билборды становятся умнее. Один из самых шумевших кейсов прошлого года – интерактивная наружка для запуска нового Lexus. Использованные в рамках кампании билборды были оснащены технологией считывания марки автомобиля и на основе полученных данных показывали кастомизированные сообщения для водителей. И, наконец, использование IoT для вовлечения потребителей во взаимодействие с брендом в местах продаж, так что традиционная стимуляция продаж и промомеханики приобретают новый характер. Интересное решение для брендов предлагает один из американских стартапов. Потребителю предлагается зайти на сайт, ввести промокод и сделать пост с упоминанием бренда, за что потребитель незамедлительно получает подарок, а бренд – упоминание в сети, которое предположительно скажется на увеличении узнаваемости бренда среди целевой аудитории.

Нельзя не заметить, что у интернета вещей есть одно очень уязвимое место – это безопасность, ведь данные о клиентах могут попасть в руки мошенников и быть использованы против потребителя и самой компании. Именно по-

этому все компании, работающие в этой сфере, занимаются разработкой защитной системы, которая поможет обезопасить данные.

Таким образом, внедрение IoT-решений в настоящее время на стартовом отрезке, однако в будущем они внедрятся во все сферы нашей жизни, расширяя маркетинговые возможности. И тогда уже потребителям придется «прятать свои чувства», проходя мимо полок с товарами, чтобы не попасть в целевую аудиторию (ЦА) для маркетологов, ведь многие компании уже понимают перспективность IoT-решений и стараются применить эти технологии в своей продуктовой линейке, а также бизнес-процессах предприятия [9]. Внедрение данных технологий уже отражается в показателях эффективности. Рекламные компании становятся индивидуальными, а различные сервисы и инструменты помогают получить готовый портрет клиента и расширить возможности новых каналов сбыта. Именно поэтому IoT скоро станет неотъемлемой частью маркетинга любой компании, которая нацелена на долгосрочное развитие на рынке и удержание прочных позиций в выбранном сегменте.

Библиографический список

1. Интернет вещей: шаг от эволюции к революции. URL: <http://www.sovmash.com/node/122>.
2. Семенченко П.И. Концепция интернета вещей: возможности использования в управлении техническими устройствами // Nauka-rastudent.ru. 2016. № 10. URL: <http://naukarastudent.ru/34/3681/>
3. Clark J. How the IoT could make marketing more personal // IBM Internet of Things blog. 2016. URL: <https://www.ibm.com/blogs>.
4. De Wit R. How the Internet of Things impacts marketing // ISCOOP. 2016. URL: <http://www.i-scoop.eu>.
5. Golvin C.S. The Internet of Things (IoT) – Should Marketers Care? // Gartner Blog Network. 2016. URL: <http://blogs.gartner.com>.
6. Jamshed Dubash Marketing and the Internet of Things: Are You Ready? // The Marketing Journal. 2016. URL: <http://www.marketingjournal.org>.
7. Market insights for the Internet of Things // IoT Analytics. URL: <https://iot-analytics.com>.
8. Patel N. How The Internet of Things Is Changing Online // Forbes. 2015. URL: <http://www.forbes.com>.
9. Reaching the Consumer Through The Internet of Things // MediaPost. URL: <http://www.mediapost.com/iot-marketing>.

M.V. Marchenko, N.Y. Saybel

IOT AS A NEW WEAPON FOR THE MARKETER

Abstract. This article reflects tendencies of development of the Internet of things in a global business environment. Shown the instruments of regulation, consumer demand, by exploring the client's portrait and creating artificial demand for the

commodity. Described applications of the Internet of things at every stage of the marketing process.

Key words: Internet of things; marketing business processes; IoT solutions.

. УДК 339.13

Н.Ю. Сайбель²³, К.А. Семчикова²⁴

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ СРЕДСТВАМИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Аннотация. В статье рассматривается зарубежный опыт повышения эффективности деятельности предприятия электронной коммерции средствами интернет-маркетинга на примере США и Великобритании. Также выявлены проблемы развития предприятий электронной коммерции в России и показана возможность их решения исходя из полученного опыта.

Ключевые слова: электронная коммерция; интернет-платформа; интернет-маркетинг; сеть Интернет.

Очень быстрое развитие коммуникационных технологий и переход всего мира на ступень глобализации и обусловили огромное количество характерных изменений во всех сферах жизни человека. Не стала исключением и сфера бизнеса. Анализ современных тенденций рынка электронной коммерции в мире и в отдельных его регионах позволит выявить общие тренды в этой отрасли и ее перспективы. Опыт развития сферы электронного бизнеса в высокоразвитых странах можно применять для развивающихся стран, среди которых и Россия.

Всемирная сеть Интернет стала самой доступной и удобной для глобального обмена информацией, чем доказала свою состоятельность и вполне заслуженно стала вытеснять все ранее известные способы коммуникации. Это происходит благодаря более низкой стоимости услуг, высокой скорости передачи данных, более широкому спектру представляемой и передаваемой информации.

В настоящее время понятие «электронной коммерции» может рассматриваться в широком и узком смысле. Первый подход предполагает понимание электронной коммерции как ведение предпринимательской деятельности в глобальной сети, а второй – только как осуществление торговли в сети Интернет.

Каждый день объем совершаемых через Интернет покупок увеличивается, что служит поводом для открытия новых и новых платформ электронной ком-

²³ **Н.Ю. Сайбель** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

²⁴ **К.А. Семчикова** – магистрант направления «Бизнес-информатика» Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

мерции. В России рынок интернет-торговли появился относительно недавно и до некоторых пор демонстрировал высокие темпы развития. Причиной этого в первую очередь стало повсеместное распространение, а также стабильное увеличение количества постоянных пользователей сети Интернет. Современное развитие электронной коммерции неразрывно связано с основными тенденциями развития мировой экономики. В период глобализации мировой экономики Россия не может развиваться изолированно, она должна активно принимать участие в прогрессивных процессах. Но сначала мировой финансовый кризис, а затем введение санкций в отношении России внесли свои коррективы в развитие данной сферы [2].

Главными проблемами развития электронной коммерции на российском рынке являются: относительно небольшое количество потребителей по сравнению с аудиторией традиционной коммерции; технические проблемы или сложности при осуществлении покупки; консервативное мышление потребителей, высокая степень недоверия к современным платежным системам, а также к качеству желаемого товара. Но даже те пользователи, которые хотят и готовы совершать покупки через Интернет стали более экономны и требовательны к характеристикам желаемого товара, так как уровень доходов населения снижается. Именно поэтому время до совершения покупки увеличивается, покупатель все чаще ждет появления акций и скидочных купонов. Проведенные исследования показывают, что рынок интернет-торговли в России не так развит, как в странах Западной Европы или Северной Америки.

Фактически электронная коммерция стала возможной только в 1991 г., когда сеть Интернет стала открытым ресурсом для коммерческого пользования. С того момента огромное количество компаний создали свои представительства в сети. В 2001 г. большее число бизнес-организаций в США и Западной Европе представили свои услуги во Всемирной паутине. В то время значение электронной коммерции было изменено. Люди стали определять этот термин как процесс покупки доступных товаров и услуг через Интернет, используя надёжные системы связи и электронные системы оплат [1]. В этот момент стало понятно, что просто создать свои представительства в сети Интернет мало, необходимо постоянно разрабатывать новые способы привлечения покупателей. Стал актуальным вопрос о необходимости внедрения на интернет-платформах маркетинга.

Электронный маркетинг (е-маркетинг) в системе отношений предприятия с покупателями – это маркетинговая деятельность предприятия, направленная на формирование и поддержание долгосрочной системы его отношений с покупателем как ключевым субъектом взаимодействия, связи с которым поддерживаются с применением современных электронных технологий.

Самые первые интернет-магазины были организованы в США, которые впоследствии были признаны лидером электронной коммерции. К концу 2001 г. самая широкая часть электронной коммерции – модель B2B принесла прибыль от сделок в 700 млрд дол. Одной из первых компаний, имевших успешный

опыт использования электронной коммерции в США, была Amazon.com, Inc. Располагается в Сиэтле, Вашингтон (США), основана в 1994 г. Джеффом Безосом [9]. Если на заре своего существования компания специализировалась исключительно на продаже книг, то в скором времени она расширила ассортимент товарами из других категорий. Например, появились такие категории товаров, как: бытовая техника, фильмы на DVD и компакт-дисках, цифровая музыка и многое другое. Это стало одним из факторов их невероятного успеха. Также большую роль в развитии данного ресурса сыграло то, что его создатель Дж. Безос изначально был клиентоориентированным и нацеленным на долгосрочную перспективу. Так Amazon был первым, кто применил практику размещения отзывов клиентов о своих покупках. Несмотря на то, что производители вначале были против внедрения такой функции на сайте, в итоге они только от этого выиграли – отзывы о товаре увеличили количество продаж. Еще одной составляющей успеха стало создание партнерской программы. Ее суть состояла в следующем: клиенты компании имеют возможность своими силами продвигать товары из ассортимента Amazon.com и получать свою прибыль от продаж. Именно за счет данной маркетинговой программы компания получает 40 % своих продаж. Наиболее популярной функцией этого сайта является система просмотра, т.е. возможность посетителям представить свои отзывы и оценить любой товар по шкале рейтинга от одной до пяти звезд [7]. Amazon.com также известен четкой и удобной для пользователей расширенной поисковой системой, которая позволяет вести поиск по ключевым словам из полного текста многих книг в базе данных. Следовательно, Amazon.com, Inc – это пример успешного применения интернет-маркетинга для повышения эффективности работы ресурса.

Еще одним примером правильного использования интернет-маркетинга выступает интернет-платформа eBay, созданная программистом из Сан-Хосе П. Омидьяром. Среди главных преимуществ данного сервиса в первые годы работы были следующие:

- сервис eBay Pulse позволяет просматривать самые популярные поисковые запросы на сайте eBay, смотреть информацию по тенденциям на сайте, отображающую сведения по самым популярным категориям и продуктам;
- eBay Express – достаточно интересная оболочка для аукциона, делающая из него полноценный интернет-магазин, что удобно и достаточно интересно;
- Best of eBay – просмотр и поиск интересной и просто необычной продукции, выставленной на eBay [3].

Еще один фактор успеха eBay, как и Amazon, – развитие аукциона по мультипликационной модели (чем больше продавцов у eBay, тем больше будет покупателей). Но в компании eBay пошли дальше в привлечении новых пользователей и приобрели всемирно известные платежные системы PayPal и сервис VoIP-телефонии Skype. Это значительно повысило доверие потенциальных покупателей к данному аукциону. Также в июле 2017 г. пресс-служба eBay анонсировала запуск визуального поиска товаров. А осенью данная функция была

успешно внедрена в работу. Ее суть заключается в следующем: нейросеть обрабатывает изображения, которые загружает пользователь, и даёт системе репрезентацию искомого товара. Сайт затем сравнивает эту репрезентацию с доступными позициями, ранжирует результаты поиска по степени визуального сходства и показывает пользователю наиболее похожие товары. Разработкой технологии занимались специалисты стартапа Corrigan, приобретённого eBay в октябре 2016 г.

Из всего сказанного можно сделать вывод: только при правильно организованной работе специалистов и грамотно подобранных средствах интернет-маркетинга можно не только повысить свои доходы, сократить время покупки покупателям, но и привлечь новых.

Так как жители Европы оказались более консервативными и скептическими в своих взглядах, то электронная коммерция начала развиваться здесь несколько позже, нежели в США. Еще одной проблемой с которой столкнулись европейские электронные предприниматели, стала нормативная база, которая очень различалась в разных странах. Именно по этой причине также замедлился захват европейских покупателей мировыми представителями электронной коммерции.

Возможно, одним из самых больших препятствий на пути использования Интернета в Европе была стоимость местного телефонного доступа, которая исчислялась поминутной тарификацией. Поскольку местные телефонные линии являются наиболее распространенной формой доступа к сети Интернет, пользователи были вынуждены ежемесячно оплачивать не только свои интернет-услуги (ISP), но и вносить поминутную оплату за звонок. Но после не очень хорошего старта электронная коммерция в Европе все же достигла высоких показателей и до сих пор остается популярной.

Интернет-платформа ASOS.com может стать тем самым удачным примером электронной коммерции в Европе. Компания была образована в 2000 г. и благодаря использованию существующих социальных платформ и правильному воздействию на целевую аудиторию достигла невероятных масштабов. Именно с помощью средств интернет-маркетинга ASOS смогла завоевать свою аудиторию в таких странах, как Великобритания, Германия, Австралия, Россия, Франция, Испания, Италия. Именно ASOS первыми создали свое полное приложение для Facebook: посетители могут совершать покупки, не переходя на официальный сайт магазина. Компания очень эффективно использует средства мобильной коммерции. Как только стало известно, что более 10 % от всего трафика приходит с мобильных устройств, незамедлительно было создано мобильное приложение магазина (для iPhone, iPad и iPod Touch). Через год доходы от мобильной коммерции превысили 800 %, и в ASOS решили, что пришло время создать приложение для iOS устройств. С помощью него пользователи получают доступ к более чем 40 тыс. продуктов, могут совершать покупки непосредственно из приложения, также в приложение входит журнал, рассказывающий о модных новинках и тенденциях стиля [6]. Еще одним маркетинговым ходом

стало создание канала на YouTube, где можно посмотреть эксклюзивные интервью со знаменитостями и другие интересные вещи из жизни компании.

Сейчас ASOS внедряет новую услугу, чтобы удовлетворить самые высокие требования покупателей. Многих потенциальных клиентов, которые заинтересованы в онлайн-покупках, смущает не очень удобная доставка: они волнуются, что их не будет дома, когда придёт курьер, но и не хотят идти в пункты выдачи товара. ASOS договаривается с крупными супермаркетами о размещении пунктов выдачи на их территории, чтобы сделать доставку для покупателей более комфортной. Социальная стратегия интернет-магазина ASOS позволяет ему удерживать лидерство среди подобных магазинов. Залог успеха – использование всех известных способов интернет-коммуникации.

По данным Center for Retail Research, доля электронной коммерции в общем объеме розничной торговли является крупнейшей в Великобритании – 13,5 %, на втором месте находится США с показателем 11,6 %, третье место занимает Германия – 9,7 %. Далее идут страны с приблизительной долей e-коммерции в 7 % от общего розничного товарооборота – Швеция, Франция, Евросоюз в целом, для Италии, России, Польши и Испания данный показатель находился на уровне 2–3 %. Средняя стоимость одной покупки в сети в 2015–2016 гг. была самой высокой в США – 119 дол., при этом среднее количество совершенных покупок за год составило 15,6 раз, в то время как в Великобритании – 99 дол. и 18 раз, в Германии – 89 дол. и 18,1 раз, в Италии – 72 дол. и 10,4 раз [5]. В США наиболее популярные категории товаров – цифровой контент, цифровая техника, игрушки, товары для хобби, книги и журналы. Средняя стоимость совершенной покупки зависит от уровня цен на товары и услуги, уровня платежеспособности населения страны, а потому самый высокий данный показатель – для стран с высоким уровнем экономического развития.

Совсем недавно вышел на рынок электронной коммерции Китай. По прогнозам многих аналитиков, уже в начале 2018 г. он может стать мировым лидером и занять первую строку рейтинга по количеству пользователей, которые являются активными пользователями интернет-платформ.

Если говорить о перспективах развития электронной коммерции на территории России, то существует ряд проблем, которые мешают потенциальным покупателям, среди которых стоит выделить следующие: низкий уровень знаний о возможностях сети Интернет, неудобная пока еще «несовершенная» российская интернет-коммерция. Также стоит отметить, что развитие собственных интернет-платформ сдерживается отсутствием правового регулирования в национальном законодательстве. У организаций нет юридической защищенности, что порождает конкурентную недобросовестность.

Говоря о перспективах развития B2B в России и его влиянии на экономику, следует помнить, что российская экономика еще не вышла на тот уровень конкурентной борьбы, который существует на Западе. В этом заключается основная причина недостаточно быстрого (по сравнению с развитыми странами) распространения электронной коммерции, которое может быть успешным

только тогда, когда участники процесса имеют развитую информационно-технологическую базу у себя на производстве.

Отметим, что российский рынок электронной коммерции имеет несколько отличий от рынка США, Европы и Китая. Во-первых, в России дорогая доставка товаров, и часто интернет-магазинам приходится субсидировать ее. Во-вторых, за развитие электронной коммерции в России в основном отвечают специалисты по созданию веб-страниц и информационным технологиям, а не эксперты по торговле и организации бизнеса. В итоге много экспериментальных разработок и интернет-магазинов, которыми не очень удобно пользоваться как покупателям, так и продавцам.

Но главной особенностью российского рынка электронной коммерции является большая роль наличных денег. Более 60 % покупателей предпочитают оплачивать покупки наличными, что препятствует развитию интернет-торговли. Это объясняется низким уровнем доверия потребителей к электронным платежным системам в отношении их прозрачности и сохранности личных данных пользователя.

Общий объем российского рынка электронной коммерции в 2016 г. составил 19 млрд дол., в том числе материальные товары – 11 млрд дол., виртуальные товары и услуги – 5 млрд дол., cross-border – 3 млрд дол. [4].

Структура материальных товаров, реализуемых через системы электронной коммерции в России, представлена следующим образом: бытовая техника и электроприборы – 48 %, одежда, аксессуары, обувь – 15 %, автозапчасти – 12 %, предметы интерьера, мебель – 7 %, детские товары – 4 %, косметика и парфюмерия – 4 %, другие товары – 14 % [11].

В 2014–2015 гг. только 38 % населения России совершали покупку товаров через сеть Интернет. По сравнению с мировыми лидерами это низкий показатель, так как в Великобритании он достиг 82 %, в Германии – 77 %, в Нидерландах и Франции по 69 %, США – 68 %. Данный показатель тесно связан с показателем интернет-аудитории и процентом проникновения Интернета в пределах определенной страны. Так, в Германии пользователями Интернета являются 68 млн лиц, что составляет 83 % от всего населения страны, при этом 77 % из них постоянно осуществляют операции с предприятиями e-коммерции. В России количество пользователей сети в 2016 г. составило 105 млн чел., однако удельная доля проникновения Интернета составляла лишь 76 %, в то время как в Германии этот показатель – 89 %, при этом лишь каждый второй из них проводит операции через сеть Интернет [8].

По прогнозам Института социологии РАН, при сохранении таких же стремительных тенденций роста показателя проникновения Интернета меньше чем за 10 лет Россия достигнет уровня европейских стран, которые сегодня лидируют в отрасли, а охват населения Интернетом к 2020 г. может достигнуть 80 %, а к 2030 г. – 90 %. В Нидерландах при общей численности интернет-аудитории 16 млн чел. (самый низкий показатель среди проанализированных

стран) 9 из 10 граждан страны осуществляют коммерческие операции в сети Интернет.

Для построения эффективной системы взаимодействия предприятия с покупателем необходимо применить уникальные возможности электронного маркетинга, интернет-маркетинга, проведения маркетинговых исследований, в том числе интерактивных. Отношения с покупателем, построенные с использованием инструментов электронного маркетинга, позволяют отредактировать товарную и ценовую политику. Сбытовая политика получает не только новые возможности для повышения объемов сбыта, но и новые формы оплаты за товар или услугу, продвижение дополнительных услуг (онлайн-консультирование, онлайн-рассрочки и кредитования). Наиболее широко среди элементов электронного маркетинга применяется в системе отношений предприятия с покупателями электронная коммуникационная политика, значительной частью которой являются интерактивные маркетинговые коммуникации в сети Интернет.

На современном этапе Интернет предоставляет широкий круг возможностей предприятиям для ведения экономической деятельности, однако для потенциального потребителя маркетинговая активность со стороны огромного количества предпринимателей несет определенную опасность [10].

Эффективность внедрения мероприятий интернет-маркетинга должна строиться на базе ресурсного (затратного) подхода. Сегодня результативность использования инструментов маркетинга на российских предприятиях снижается из-за несовершенства законодательной базы, сверхсложной политической ситуации, экономического кризиса, а также нежелания внедрять и недоверия руководства и работников к новым методам маркетинга, следовательно, понимания и принятия только старых средств и приемов продвижения товаров на рынке.

Кроме того, значительная проблема состоит в недостаточности соответствующего высококвалифицированного персонала в данном направлении, а также отсутствии высоких интернет-технологий.

Основными составляющими эффективности мероприятий интернет-маркетинга на предприятии, по нашему мнению, должны стать: внедрение таких инструментов и методов маркетинга, которые смогли бы легко привлечь существующих и потенциальных покупателей веб-ресурса предприятия, а также удержать их путем проведения эффективной работы по продажам и рекламированию продукции; применение таких методик интернет-маркетинга, которые дали бы возможность повышать объемы продаж и получить сверхприбыли.

Таким образом, общий уровень развития электронной коммерции в России в значительной мере отстает от показателей развития западных стран. Негативные последствия экономического кризиса, недоступность современных телекоммуникационных сетей в большинстве регионов страны, низкая распространенность современных электронных платежных систем препятствовали своевременному развитию рынка. Но в целом на сегодняшний день в сфере ИТ-

решений для электронной коммерции внутри страны формируется благоприятная обстановка, где растущий спрос стимулирует предложение.

Перспективами дальнейших исследований в этом направлении является совершенствование технологий установления, поддержки и развития отношений предприятия с покупателями, что будет способствовать получению высокого коммуникационного статуса маркетинговой системы управления связями предприятия, повышению эффективности маркетинговой деятельности, раскрытию не использованных еще резервов маркетинга отношений.

Библиографический список

1. Голик В.С., Голик С.И. Использование интернет-технологий в международном маркетинге // Маркетинг в России и за рубежом. 2011. № 3.
2. ИТ-рынок в России 2016 – нынешняя ситуация и краткосрочные перспективы. URL: <http://www.ewdn.com/category/data-reports>.
3. Калужский М.Л. Дропшипинг – новая торговая революция // ЭКО. 2013. № 2.
4. Морган Стэнли голубой бумаги. URL: <http://www.morganstanley.com/views>.
5. Овчинников Б. Рынок электронной коммерции в России: 2014 год. URL: <http://www.datainsight.ru/eretailforum2014>.
6. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Развитие интернет-торговли в России: преимущества и недостатки // Концепт. 2016. № 10 (октябрь). URL: <http://e-koncept.ru/2016/16218.htm>.
7. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Электронная коммерция в системе современного бизнеса // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2016. Вып. 20.
8. Хубаев Г.Н. Маркетинг информационных продуктов и услуг. Ростов-на-Дону, 2015.
9. Шестакова Е.В. Продвижение товаров в социальных сетях // Маркетинг в России и за рубежом. 2013. № 1.
10. Электронная коммерция в Европе. Европейский отчет по электронной коммерции B2C 2016. URL: <http://www.ecommerce-europe.eu/facts-figures>.
11. Summer A., Dunkan Gr. E-Commerce. NYH Publishing, 2014.

N.Y Saybel, K.A. Semchikova

IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE E-COMMERCE TOOLS OF INTERNET-MARKETING

***Abstract.** The article reviews foreign experience of increase of efficiency of activity of the enterprise e-Commerce tools of Internet marketing in the USA and the UK, and revealed the problems of development of e-Commerce enterprises in Russia and the possibility of its decisions on the basis of acquired experience.*

***Key words:** e-Commerce; online platform; online marketing; Internet.*

СИСТЕМА ЗАЩИТЫ (ПРАВИЛ/ТРЕБОВАНИЙ) ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ

Аннотация. В статье рассматривается система защиты использования электронных платежных систем, выделены основные факторы риска, составляющие такую систему. Проанализированы показатели, характеризующие степень и динамику решения проблемы защиты использования электронных платежных систем.

Ключевые слова: электронные платежные системы, национальная платежная система, риск, защита персональных данных, надежность платежных систем.

Стремительное технологическое развитие в настоящее время платежной инфраструктуры во всем мире, выход на рынок платежных услуг новых поставщиков, усиление в связи с этим конкуренции, процессы глобализации мировой экономики неизбежно приводят к преобладанию тенденций развития национальных платежных систем. Это, в свою очередь, оказывает влияние на развитие статистической методологии платежных систем.

Статистика платежных систем представляет собой совокупность показателей, характеризующих платежную инфраструктуру и экономическую деятельность, связанную с оказанием платежных услуг, в том числе институциональную и техническую инфраструктуру провайдеров платежных услуг, операции (переводы денежных средств, платежи) в распределении по платежным инструментам, функционирование платежных систем и др. [2]. Но немаловажной составляющей статистики платежных систем является информация об их надежности и защищенности.

Современные электронные платежные системы (ЭПС) отличаются разнообразием организационных методов, алгоритмов кодирования и шифрования, протоколов передачи данных, которые служат одной цели – обеспечение быстрых и безопасных транзакций. За безопасность проведения расчетов и осуществления платежей в России в настоящее время отвечают три регулятора – Банк России, Федеральная служба по техническому и экспортному контролю России (ФСТЭК России) и Федеральная служба безопасности России (ФСБ России) [1; 7].

В рамках анализа возможностей и последствий повсеместного внедрения электронных денег, а также роли национальной платежной системы (НПС) можно выделить несколько проблем [8].

²⁵ Н.Ю. Нарыжная – кандидат технических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

1. Создание системы стандартов обращения электронных нефтяных денег.

Электронные нефтяные деньги являются электронными единицами стоимости негосударственных платежных систем. Степень контроля и регулирования государственными органами таких платежных систем в разных странах сильно различаются. Часто негосударственные платежные системы привязывают свои электронные нефтяные деньги к курсам мировых валют, однако государства никак не обеспечивают надежность и реальную ценность таких стоимостных единиц.

2. Система защиты (правил/требований) использования электронных платежных систем.

Необходимо обеспечение высокого уровня безопасности функционирования электронных денег, так как существует вероятность, что системы электронных денег могут быть внедрены в сферу розничных платежей лишь с преступной целью. Таким образом станет доступным использование электронных денег для анонимных переводов средств, приобретенных противозаконными путями и средствами, подделки электронных денег, уклонения от уплаты налогов, незаконной организации азартных игр.

3. Система осуществления операций с электронными деньгами включает:

- механизмы регулирования;
- совокупность правил по осуществлению операций.

Так как многие государства ещё не определились в своем однозначном отношении к электронным деньгам, в данный момент отсутствуют механизмы и правила регулирования электронных денег, которые важны для увеличения доверия людей к платежным системам, а также для контроля за совершающимися платежами.

4. Использование электронных денег в форме пластиковых карточек имеет ряд недостатков:

- за удобства, которые даёт применение карточек, приходится платить;
- карточки принимаются не во всех магазинах и сферах обслуживания.

В данном случае проблему могут создать издержки использования пластиковых карт как для владельцев, которые могут перерасходовать собственные средства, увеличивая размер долга компаниям и банкам, так и для магазинов, которые осуществляют продажу своих товаров или продукции с помощью пластиковых карт, а именно: необходимость совершения затрат на закупку или аренду соответствующего оборудования и последующие текущие затраты на поддержание его в рабочем состоянии, обслуживание.

5. Увеличение денежной массы в обращении.

Поскольку ежегодная эмиссия карт увеличивается на 20–25%, то растет и инфляция, которая ведет к обесцениванию денег, нестабильности в экономике и другим неблагоприятным для экономики и общества последствиям.

В качестве основной проблемы рассмотрим проблему защиты (правил/требований) использования электронных платежных систем. Система защиты использования ЭПС включает следующие подсистемы (рис. 1).



Рис. 1. Составляющие системы защиты использования ЭПС

Обострение внешнеэкономической ситуации вызвало усиление рисков на рынке международных и национальных расчётов и платежей. Это способствовало ужесточению требований к надёжности, бесперебойности и эффективности функционирования национальной платёжной системы России, что вызвало, в свою очередь, необходимость создания национальной системы платёжных карт (НСПК), внесения изменений в Федеральный закон «О национальной платёжной системе» и отдельные законодательные акты [3–5].

К рискам в существующей платёжной системе в России можно отнести: риски, связанные с институциональным и инфраструктурным строением российской системы расчётов и платежей, а также риски, связанные с их функциональным обеспечением.

Законодательство о национальной платёжной системе устанавливает жёсткие требования к организации обеспечения бесперебойности функционирования платежных систем, поэтому также выделяются риски, нарушающие бесперебойность функционирования платёжных систем. В связи с этим для анализа проблемосодержащей системы данного направления необходимо детальное рассмотрение нормативно-правой базы, административно-правовых средств, исследование программных способов обработки данных, механизмов перевода средств, а также платежных инструментов. В результате анализа необходимо сформировать картину о результатах, возможностях и недостатках существующей системы.

ющей защиты от несанкционированного использования и доступа к ЭПС, вирусов, утечки информации, повреждений, похищения носителей информации, т.е. в целом защиты данных.

Анализ стейкхолдеров данной системы позволил составить довольно широкий список заинтересованных сторон (табл. 1).

Таблица 1

Анализ целей стейкхолдеров системы защиты использования ЭПС

Стейкхолдер	Цель 1 (основная)	Цель 2	Цель 3
Пользователи НПС (ЭПС)	Уверенность в защите собственных электронных средств	Доверие к НПС (ЭПС)	Уверенность в достоверности данных и защите от вирусов
Банк – эмитент банковских карт	Обеспечение безопасности: осуществление подготовки отчетов по украденным картам, блокировка счетов	Осуществление бухгалтерского учета операций по карточным счетам	Ответ на запросы клиентов и рассмотрение их жалоб
Банк России	Осуществление контроля за соблюдением субъектами НПС требований закона и принимаемых в соответствии с ним нормативных актов Банка России	Осуществление деятельности по совершенствованию субъектами НПС своей деятельности и оказываемых ими услуг, а также по развитию платежных систем, платежной инфраструктуры по рекомендациям Банка РФ	Оказание предупредительных и принудительных мер воздействия
Оператор платежной системы	Организация системы управления рисками	Обеспечение контроля за оказанием услуг платежной инфраструктуры, за работой агентов/субагентов	Определение правил платежной системы
Банковский процессинговый центр	Контролирование безопасности проведения операций, которые осуществляются по пластиковым картам	Оперативное решение вопросов по обслуживанию карт	Осуществление постоянной и круглосуточной поддержки клиентов

Представленные в табл. 1 стейкхолдеры (пользователи электронных платежных систем, банки – эмитенты банковских карт, ЦБ РФ, операторы платежной системы и банковский процессинговый центр) имеют непосредственное отношение и интерес к состоянию системы защиты использования электронных платежных систем, что прослеживается при анализе их целей по отношению к рассматриваемой системе.

В Российской Федерации существует ряд законов, направленных на борьбу с мошенничеством электронных денег (например, в Уголовном кодексе ст. 159 «Мошенничество» от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 22 ноября 2016 г.)). 29 сентября 2011 г. вступил в силу Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе», который был призван упорядо-

чить и изменить в лучшую сторону сложившуюся практику оказания платежных услуг [3–5]. Он установил основы деятельности всей платежной системы в целом и скорректировал правила осуществления безналичных расчетов, а также эмиссии и использования электронных денег.

В 2014 г. вступила в силу ст. 9 Федерального закона от 27 июня 2011 г. №161-ФЗ «О национальной платежной системе», обязывающая банк компенсировать владельцу карты незаконно списанные с нее средства. Однако на практике вернуть их клиентам удается не всегда: например, если клиент вовремя не уведомил банк о несанкционированной операции, вероятность возврата средств невелика.

Но несмотря на имеющиеся законы, в настоящее время имеют место мошенничества в сфере электронных платежей: мошенничества при операциях с банкоматами, фишинг, мошенничества через электронную почту («нигерийские письма»), махинации с интернет-кошельками, sms-мошенничества.

Все перечисленные способы мошенничества с электронными деньгами говорят о недостаточности контроля в функционировании электронных платежных систем.

В связи с этим представленные далее предложения обусловлены особой актуальностью. Необходимы следующие меры.

1. Контроль доступа к объектам лиц, осуществляющих их эксплуатацию и обслуживание, а также предоставление прав доступа к объектам исключительно для выполнения должностных обязанностей.

2. Контроль сетевой активности, контроль конфигурации межсетевых экранов, а также наличие технических средств обнаружения и предотвращения вторжений.

3. Контроль функционирования и регулярного обновления программного обеспечения, предназначенного для защиты информации, в том числе средств защиты от воздействия вредоносного кода.

4. Повышенный контроль проводимых операций и документов с предоставлением дополнительной информации о сделках и операциях клиента и обязательной фиксацией результатов контроля.

5. Уклонение от рисков путём перевода операций из банков-корреспондентов с ухудшающимся финансовым положением (проблемных банков) в банки-корреспонденты с обычным финансовым положением. В связи с этим проведение более тщательной проверки и исследования финансовой устойчивости банков-корреспондентов, осуществление на постоянной основе мониторинга их финансового состояния для безопасных корреспондентских отношений.

6. Выдача дополнительных банковских гарантий по операциям клиентов.

7. Страхование рискованных операций и перевод части финансовых потерь на страховые организации.

Наиболее реализуемым в настоящее время решением из перечисленных видится контроль функционирования и регулярного обновления программного

обеспечения, предназначенного для защиты информации, в том числе средств защиты от воздействия вредоносного кода.

Тем не менее существует ряд ограничений, препятствующих эффективной деятельности по представленным направлениям.

Ограничение 1 – отсутствие ресурсов (финансовых, технологических, кадровых) для проведения дополнительного контроля.

Ограничение 2 – недостаточная ответственность персонала, работающего и обслуживающего клиентов.

Ограничение 3 – нежелание перевода операций из банков-корреспондентов с ухудшающимся финансовым положением в банки-корреспонденты с обычным финансовым положением.

Ограничение 4 – доверчивость и наивность пользователей электронных денег.

Выделим ряд количественных показателей состояния системы, по которым можно отслеживать процесс решения проблемы [6].

Таблица 2

Динамика расчётных и кредитных карт, эмитируемых кредитными организациями, тыс. ед.

Год	Всего карт	Расчётные карты	Удельный вес расчётных карт, %	Кредитные карты	Удельный вес кредитных карт, %
2012	162898	147872	90,7	15026	9,3
2013	191496	169013	88,3	22483	11,7
2014	217472	188282	86,6	29190	13,4
2015	227666	195904	86,0	31761	14,0
2016	243907	214443	87,9	29464	12,1

Данные табл. 2 показывают, что на протяжении всего исследуемого периода количество платежных карт постепенно увеличивалось.

Количество расчетных карт также выросло, но удельный вес расчетных в общем объеме карт сократился. Удельный вес и количество кредитных карт за исследуемый период заметно выросли (рис. 2).

Второй показатель – анализ количества и объёма операций, совершаемых с использованием платёжных карт эмитентов резидентов и нерезидентов (табл. 3, рис. 3).

Данные табл. 3 показывают, что за рассматриваемый период количество операций с платёжными картами выросло в 2,14 раза, а операций с платежными картами – увеличилось на 56,09 %.

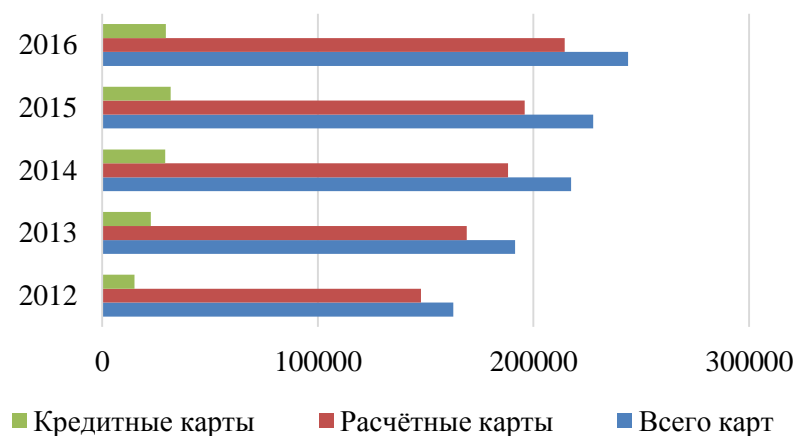


Рис. 2. Динамика расчётных и кредитных карт, эмитируемых кредитными организациями, тыс. ед.

Таблица 3

Анализ количества и объёма операций, совершаемых с использованием платёжных карт эмитентов резидентов и нерезидентов

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение, %
Количество операций с платёжными картами, млн ед.	5 601,5	7 324,9	9 420,7	12 009,0	114,4
Объём операций с платёжными картами, млрд р.	21 283,8	25 922,8	30 278,1	33 222,2	56,09

Следующий показатель – изменение количества и объёма несанкционированных операций, связанных с платёжными картами (табл. 4).

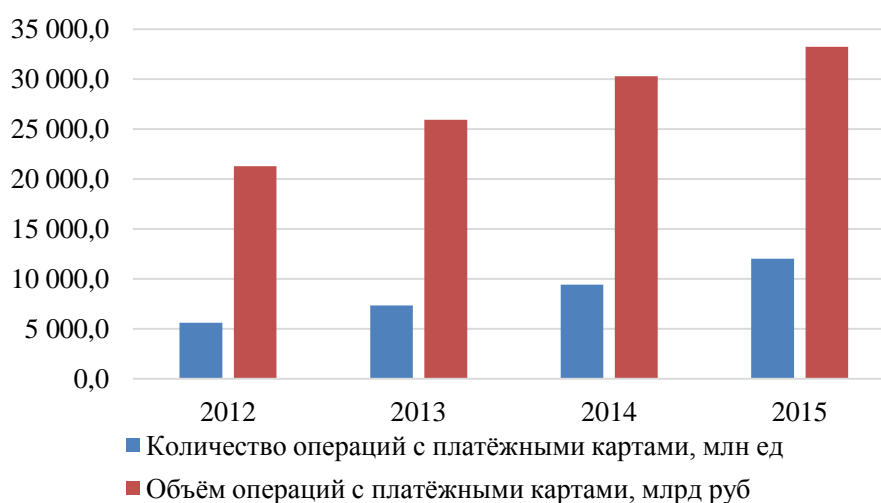


Рис. 3. Динамика количества и объёма операций, совершаемых с использованием платёжных карт эмитентов резидентов и нерезидентов

Таблица 4

Динамика количества и объема несанкционированных операций

Показатель	I кв. 2015 г.	II кв. 2015 г.	III кв. 2015 г.	IV кв. 2015 г.	I кв. 2016 г.	II кв. 2016 г.	III кв. 2016 г.	IV кв. 2016 г.
Количество несанкционированных операций, ед.	77999	76555	73972	75628	72211	61656	69126	57929
Объем несанкционированных операций, млн р.	396,3	404,8	386,6	393,7	315,4	271,5	299,7	260,4

По приведенным данным в табл. 4 видно, что за 2015–2016 гг. количество несанкционированных операций уменьшились на 20070 единиц, а объем несанкционированных операций – на 135,9 млн р.

Далее рассмотрим динамику количества платежных карт, с использованием которых были совершены несанкционированные операции (табл. 5).

Таблица 5

Количество платежных карт, с использованием которых были совершены несанкционированные операции, ед.

Показатель	I кв. 2015 г.	II кв. 2015 г.	III кв. 2015 г.	IV кв. 2015 г.	I кв. 2016 г.	II кв. 2016 г.	III кв. 2016 г.	IV кв. 2016 г.
Всего карт	21486	19963	14214	14643	18824	17201	19679	16686
Предоплаченные карты	1355	1203	1044	1821	2227	2197	1265	955
Кредитные карты	4066	4418	2989	2847	4301	3729	3892	3548
Расчетные карты	16065	14342	10181	9975	12296	11275	14522	12183

Таким образом, количество платежных карт, с использованием которых были совершены несанкционированные операции уменьшились на 4800 шт., из них количество предоплаченных карт уменьшилось на 400 шт., количество кредитных карт – на 518, а расчетных карт – на 3882.

Можно также выделить и отслеживать структуру распределения платежных карт по способу их несанкционированного использования.

Данные табл. 6 показывают увеличение процента карт, реквизиты которых использовались для совершения несанкционированных операций, на 17 %. Доля поддельных платежных карт уменьшилась на 16 %, а утерянных или украденных – на 3 % (рис. 4).

Распределение платежных карт по способу их несанкционированного использования, %

Показатель	I кв. 2015 г.	II кв. 2015 г.	III кв. 2015 г.	IV кв. 2015 г.	I кв. 2016 г.	II кв. 2016 г.	III кв. 2016 г.	IV кв. 2016 г.
Карты, реквизиты которых использовались, %	65	68	68	72	79	78	83	84
Поддельные платежные карты, %	24	21	20	18	13	13	9	8
Утерянные или украденные платежные карты, %	11	11	12	10	8	9	8	8

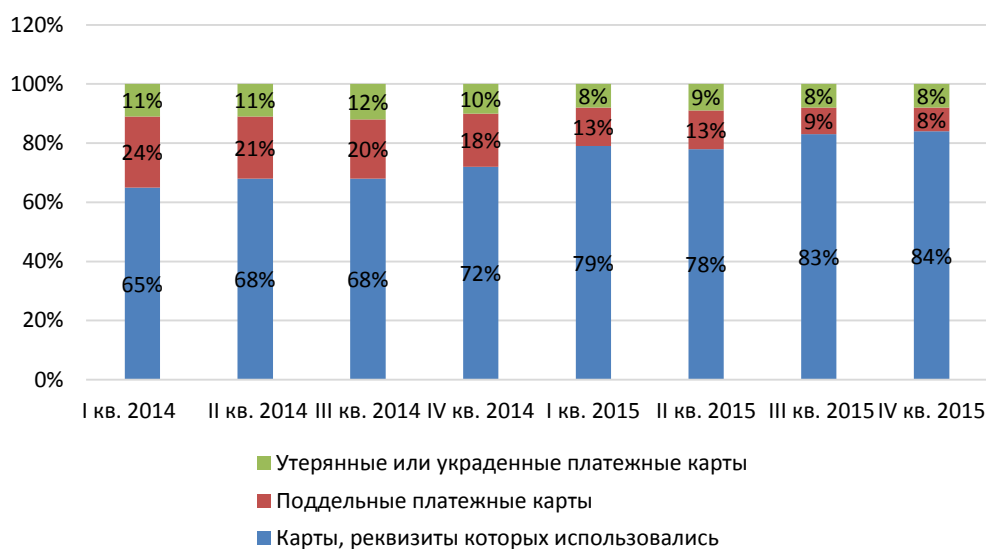


Рис. 4. Распределение платежных карт по способу их несанкционированного использования

Таким образом, в общем объеме преобладают карты, реквизиты которых использовались для совершения незаконных операций.

В заключение следует отметить, что в целях бесперебойности функционирования платёжной системы и эффективного управления рисками возможно использование разработанной на сегодняшний день методики и предложенных финансовых технологий, что подтверждается положительной динамикой большинства показателей.

Однако не стоит забывать, что все самые распространенные виды мошенничества объединяются одним общим знаменателем – они осуществляются с учетом психологии потенциальных жертв аферистов. Аферы продумываются

до мельчайших деталей и способны обмануть бдительность даже самых осторожных и внимательных потребителей. Именно поэтому необходимо помнить о том, что персональные данные – логин, номер банковского счета, кодовое слово, CVV2-код на банковской карте – нельзя передавать в третьи руки. В связи с этим следует уделять внимание повышению грамотности российских граждан в вопросах безопасности. Инициатива обучения должна исходить от оператора платежной системы, правительства и ЦБ РФ, а со стороны пользователя должно быть осознание рисков и желание обучаться. В таком случае решение будет эффективным, и, как следствие, уменьшится общий уровень мошенничества.

Итак, проблемой внедрения и функционирования электронных денег в России является отсутствие регулирования и правил произведения операций с ними. Но вполне возможно, что с течением времени электронные деньги будут, если и не главенствующим средством платежа, то одной из разновидностей формы денег.

Библиографический список

1. Ващекина И.В. Характерные черты и особенности развития платежных систем в России // Новая наука: стратегии и векторы развития. 2016. № 2–1 (64).
2. Наточеева Н.Н., Фошкин А.Е. Формирование теоретико-методологических подходов к управлению рисками в платежной системе // Наука и практика. 2014. № 3 (15).
3. Национальная платежная система карт. URL: <http://www.nspk.ru/>.
4. О национальной платежной системе: Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/
5. О персональных данных: Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61801/
6. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>.
7. Центральный банк Российской Федерации. URL: <https://www.cbr.ru/>
8. Шорохова Ю.Ю., Калинина О.В. Сравнительный анализ подходов к классификации рисков платёжных систем // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 8.

N.Y. Naryzhnaya

PROTECTION SYSTEM (RULES / REQUIREMENTS) OF USE OF ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS

***Abstract.** In the proposed article, the system of protection of the use of electronic payment systems is considered, the main risk factors that make up such a system are identified. The indicators characterizing the degree and dynamics of solving the problem of protection of the use of electronic payment systems were analyzed.*

***Key words:** electronic payment systems, national payment system, risk, protection of personal data, reliability of payment systems.*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ РОССИИ И ГЕРМАНИИ

Аннотация. В данной статье проводится сравнительный анализ некоторых параметров, касающихся малого и среднего бизнеса в России и Германии: различия в определении размера предприятия, привлекательность для населения, государственные программы поддержки и стратегии дальнейшего развития.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, экономика России, экономика Германии.

В эпоху глобализации все больше стран заинтересованы в заключении экономических и торговых союзов, партнерстве и приобретении опыта хозяйствования. Экономические связи с иностранными предприятиями сделали возможным не только обмен опытом между представителями разных стран и культур, но и открыли новые пути совершенствования отечественного бизнеса. Появилась возможность определить сильные и слабые стороны той или иной сферы предпринимательства, взглянуть на устоявшуюся в стране систему хозяйствования под другим углом, используя опыт зарубежных партнеров в качестве примера.

В первую очередь такой сравнительный анализ полезно провести для отраслей малого и среднего бизнеса, так как именно эта форма предпринимательской деятельности наиболее распространена в Российской Федерации: по данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства Федеральной налоговой службы, в России насчитывается около 5 523 765 малых и средних предприятий по состоянию на 1 августа 2016 г. [2].

В данной статье было решено провести сравнительный анализ роли малого и среднего бизнеса в экономике России и Германии, так как экономические связи с ФРГ в сфере хозяйствования остаются прочными и сегодня, в осложненное политическими конфликтами время.

Российским законодательством принято следующее определение малого бизнеса: это предприятие с численностью сотрудников от 16 до 100, выручка от деятельности которого или балансовая стоимость его активов не превышают

²⁶ А.С. Шмидт – магистрант направления «Бизнес-информатика» Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

²⁷ Н.Ю. Сайбель – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

800 млн р. по результатам отчетности предыдущего года. По аналогии сформулировано определение среднего бизнеса. Это предприятие с численностью сотрудников 101–250 чел., годовой доход которого или балансовая стоимость активов не превышает 2000 млн р. Также в экономике страны можно встретить понятие «микропредприятие». Для этой формы предпринимательства характерны менее 15 сотрудников и годовой доход менее 120 млн р. Для обеих форм предприятия доля государственной собственности в нем либо доля иностранных инвестиций не должна превышать 25 %.

В Германии определения понятий «малое предприятие», «среднее предприятие» и «микропредприятие» немного отличаются: для микропредприятия характерны менее чем 10 сотрудников и оборотный доход/стоимость активов меньше или равные 2 млн евро. Указом ЕС 2003/361/EG [12, с. 39] было установлено следующее количество сотрудников и величина годового дохода для малых и средних предприятий: до 50 чел. / до 10 млн евро и до 250 чел. / до 50 млн евро соответственно.

Доля малого и среднего бизнеса в России достигает 97,2% от общего числа всех предприятий страны. Именно данный показатель отражает динамику развития малого и среднего предпринимательства, но фактически большая часть зарегистрированных предприятий не осуществляет реальную деятельность. Это утверждение можно доказать, сославшись на показатели вклада малого бизнеса в ВВП страны: на малый и средний бизнес приходится лишь 17–20 % ВВП [6]. Получается, что основной вклад в экономику страны, по крайней мере в России, вносит в настоящее время крупный бизнес.

Об этом свидетельствуют и статистические данные. Так, позитивная динамика по корпоративным кредитам показывает, что 60 % приходится на крупный бизнес, а не на малый и средний, на котором и должна держаться экономика страны. А малый и средний бизнес при этом скрыт в потребительском кредитовании, с помощью которого развивает бизнес немало предпринимателей [10].

Что касается ФРГ, то здесь количество малых и средних предпринимателей составляет, согласно данным федерального статистического ведомства Destatis, 99,3 % предпринимателей страны. 61 % всех официально трудоустроенных жителей Германии работает именно на предприятиях малого и среднего сегмента. При этом в России количество занятых на предприятиях малого и среднего бизнеса составляет 25 % от общей занятости в экономике [11]. По данным Росстата, за 2016 г. эта цифра немного возросла: число занятых на малых и средних предприятиях составило 20,5 млн чел. – это чуть более 28 % от всех рабочих мест России. Однако эти данные не учитывают неформальную занятость: в 2016 г. в тени находился каждый четвертый работающий россиянин (17,9 млн чел.).

На рис. 1 наглядно представлено сложившееся положение дел и роль малого бизнеса в экономиках разных стран.

Хорошо видно, что малый и средний бизнес в России, в отличие от других стран, не представляет большого интереса для государства либо не имеет зна-

чительных возможностей для своего активного развития. Можно было бы такое положение списать на тяжелое социалистическое наследие, если бы не было 20 лет рыночных реформ, основной целью которых являлись создание конкурентной среды и повышение эффективности труда.



Рис 1. Занятость в сфере малого и среднего бизнеса

Некоторые авторы выделяют следующие причины непопулярности малого и среднего предпринимательства: дефицит финансовых ресурсов, несправедливая конкуренция и злоупотребление со стороны крупных компаний, коррупция [1]. Именно сегмент малого и среднего бизнеса принимает на себя все тяготы экономических экспериментов по улучшению инвестиционного климата и деловой среды. Несмотря на рост потребления и увеличение выручки предприятий, спрос на продукцию малого и среднего бизнеса растет незначительно и темпы его роста, по оценкам самих предпринимателей, чаще оказываются ниже роста цен на бензин, коммунальные услуги и т.д. В результате снижается рентабельность бизнеса, уменьшается потенциал для инвестиций и развития. Приходится от стадии развития переходить к стадии смены направлений развития, что практически всегда бывает нелегко [7].

В ЕС и в Германии в частности малое и среднее предпринимательство гораздо более привлекательно для населения. Особенно большое количество малых и средних предприятий занимаются промышленностью: строительство, металлургия, деревообработка и мебельная индустрия. Именно сфера малого и среднего бизнеса формирует большую часть экономики Евросоюза: в отраслях торговли недвижимостью, переработки отходов и строительства доля малых и средних предприятий достигает 80 % [8]. Однако настоящими столпами экономики Германии являются микропредприятия. Более 90 % всех немецких предприятий имеют именно эту форму хозяйствования. Микропредприятия предо-

ставляют рабочие места для трети населения, на них приходится более 20 % всего товарооборота страны [15, с. 9].

Также ФРГ можно назвать страной так называемых скрытых чемпионов (т.е. небольших компаний, работающих в узких нишах, нередко становящихся локомотивами тех или иных сегментов экономики). Проводя параллели между Германией и Россией, можно отметить, что в Германии скрытых чемпионов свыше 1700, в России только 14. Если сравнить количество таких компаний по отношению к населению в целом, то в Германии их 16 на 1 млн, а в России 0,1 [9, с. 3]. Это всегда малые и средние предприятия, названия которых, возможно, не слишком известны, но которые являются лидерами, порой даже мировыми, в определенном сегменте рынка. Как правило, все они находятся в провинции, а не в метрополиях.

Правительство Германии и Евросоюза активно поддерживает развитие сектора малого и среднего бизнеса. На данный момент политика Евросоюза в отношении малого и среднего бизнеса сконцентрирована на следующих направлениях:

- финансовая поддержка предпринимательской инициативы и развития профессиональных компетенций;
- облегчение входа малых и средних предприятий на рынок;
- де бюрократизация;
- поддержка потенциала роста малых и средних предприятий.

В 2008 г. Генеральной дирекцией Еврокомиссии был одобрен Акт о малом бизнесе, назначение которого состоит в расширении и укреплении позиций малого бизнеса в экономике стран – участниц ЕС. Акт определяет основные подходы по созданию благоприятных условий для предпринимателей и предприятий семейного бизнеса; осознанию центральными и местными органами управления роли малого и среднего предпринимательства и оказанию ему содействия, в том числе финансового характера, в условиях единого экономического пространства [15, с. 12].

Для немецкого малого и среднего предпринимательства большой проблемой является дефицит оборотных средств. В стране, где существенный вклад в развитие благосостояния общества вносят инновации, вопросу доступа к венчурному капиталу уделяется также пристальное внимание. Особенно этот вопрос актуален для новых быстроразвивающихся фирм. Для поддержки малого и среднего бизнеса в Германии существует множество программ, с том числе федеральная программа «Содействие развитию региональных полюсов роста», направленная на развитие региональной кооперации в рамках существующих высокотехнологичных или имеющих высокий потенциал развития технологических платформ [13, с. 44].

Федеральным министерством образования и науки Германии разработана программа «Предприятие – регион», являющаяся инициативой для новых федеральных земель. Она направлена на развитие и расширение технологического, научного и экономического потенциала и компетенций в восточных землях с

целью создания предпосылок для развития высокотехнологичных кластеров [9, с. 3]. Эта программа послужила базисом для нескольких других государственных инициатив:

- «InnoProfile» – для усиления кооперации молодых ученых и региональных бизнес-акторов;
- «Инновационные лидеры» – для поддержки региональных стартапов;
- «Zwanzig20» – для развития контактов между бизнесом и наукой в межрегиональных форматах.

В результате такой поддержки почти половина сегмента малого и среднего бизнеса в Восточной Германии получает поддержку от государства для развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, в то время как в Западной Германии их число не превышает четверти [14].

В РФ также существуют программы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, однако с несколько другим вектором. Немецкое государство сосредоточено в первую очередь на поддержке инновационной составляющей предприятий, тогда как в России пока еще на первом месте остаются вопросы преодоления бюрократических процедур и нехватки финансирования.

Государственная поддержка малого предпринимательства заключается в следующем:

- создание основ функционирования механизмов поддержки малого и среднего бизнеса;
- обеспечение благоприятных условий использования государственными финансовыми, материально-техническими, информационными и другими ресурсами, в том числе научно-техническими разработками и технологиями предствителям малого и среднего бизнеса;
- упрощение регистрации субъектов малого и среднего предпринимательства, получения лицензии на деятельность, сертификатов продукции;
- упрощенное представление статистической, бухгалтерской и налоговой отчетности;
- поддержка в развитии внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, а именно торговых, научно-технических производственных и информационных связей с другими городами, зарубежными странами;
- помощь в подготовке, переподготовке и повышении квалификации кадров малых и средних предприятий [3, с. 89.].

Так как именно малые и средние предприятия быстрее всего реагируют на внезапные изменения рыночной конъюнктуры, заполняют образующиеся ниши в потреблении, создают новые рабочие места, поддерживают мотивирующую создание новых технологий и повышение качества производства товаров и оказания услуг конкуренцию и балансируют цены, поддержка малого предпринимательства государством страны взаимна. Тем не менее макроэкономические показатели не отражают ожидаемых финансовых результатов, поэтому поддержка со стороны государства есть и остается главным источником совершен-

ствования механизмов форм и методов развития малого и среднего бизнеса [4, с. 55].

В целом российские эксперты позитивно оценивают динамику развития малого и среднего бизнеса в РФ. Так, авторы статьи «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 г.» О.В. Михалева и К.О. Мутылина рассматривают миссию политики развития данного сектора экономики. По их мнению, она состоит в создании конкурентоспособной, гибкой и адаптивной экономики, которая могла бы обеспечить высокую скорость технологического обновления производства и стабильную занятость [5, с. 129]. Эту цель правительство решило достигнуть при помощи развития малого и среднего предпринимательства, что способствовало бы устойчивому повышению качества жизни и роста доли среднего класса.

Реализация стратегии развития предприятий малого и среднего производства разделена на 3 этапа: 2016–2018 гг., 2019–2025 гг. и 2026–2030 гг. У каждого из этих этапов определены основные задачи, которые представлены на рисунке (рис. 2).



Рис 2. Этапы реализации стратегии по развитию малого и среднего бизнеса

Федеральное министерство экономики и энергетики Германии в своем докладе «Будущее среднего класса – общие положения» от 23 июля 2015 г. также наметило тенденции развития предприятий малого и среднего сегмента бизнеса:

– усиление предпринимательского духа посредством устранения любых барьеров для начинающих предпринимателей;

- оснащение малых и средних предприятий необходимыми технологиями (мобильная коммуникация, Интернет, хранение данных в облаке, специализированные социальные сети и т.д.);
- гарантированное кредитное финансирование и улучшение системы налогов;
- усиленная поддержка профильного образования молодежи по направлениям «Предпринимательское дело», «Экономика предприятия» и др., а также кооперация вузов и предприятий, что даст школьникам и студентам возможность проходить трудовую практику и уже во время учебы знакомиться с предпринимательством;
- существенное уменьшение бюрократического давления;
- поддержание политически-экономического диалога, т.е. создание политэкономических институтов, проведение конференций и форумов для предпринимателей и политических деятелей, что будет способствовать обмену информацией и совместному принятию решений [16].

Анализ рамочных условий поддержки малого и среднего бизнеса в России и Германии показывает их значительные различия. Для России на сегодняшний день по-прежнему актуальными остаются вопросы оптимизации предпринимательской деятельности, увеличения источников финансирования и упрощения доступа к ним, а также борьба с бюрократией. Германия находится на несколько другой ступени развития малого и среднего бизнеса. Немецкое правительство ставит себе цели дальнейшего развития сегмента малого и среднего бизнеса, привлечения новых кадров, а также усиленной дигитализации предприятий.

Следовательно, немецкий опыт, в основе которого лежат четкие правила для ведения бизнеса, учитывающий последовательность и преемственность политики в отношении малого и среднего предпринимательства, безусловно может быть полезен и для России. Ту стратегию, которую в ФРГ разработали и активно используют, можно взять за основу для дальнейшего развития и российского бизнеса, как только им будет решены поставленные перед ним сегодня задачи.

Библиографический список

1. Горланов А. Малый бизнес: точки роста // Управляем предприятием. № 12 (35). 2013. URL: <http://consulting.1c.ru/e-journal>.
2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. URL: <https://rmsp.nalog.ru/>
3. Жаворонкова М.Г. Значение государственной поддержки для малого предпринимательства // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация: электронный научный журнал. 2015. № 3 (66).
4. Карпов В.В., Кораблева А.А. Методико-методологические основы моделирования государственной поддержки предпринимательства // XX Апрельские экономические чтения: материалы Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. В.В. Карпова, А.И. Ковалева. Омск, 2014.
5. Михалева О.В., Мутылина К.О. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года // *Juvenis scientia*. 2016. № 2.

6. Нурмухаметов А.В. Значение малого и среднего бизнеса в экономике страны // Актуальные вопросы экономических наук: матер. III Междунар. науч. конф. Уфа, 2014.
7. Сайбель Н.Ю. Предпринимательский потенциал российского общества: состояние, проблемы, возможности активизации // Постиндустриальная экономика: тенденции и перспективы России: монография / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2011.
8. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Финансовая поддержка малого и среднего бизнеса в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2015. Вып. 18.
9. Роль малого и среднего бизнеса в России и Германии: доклад о мероприятии. URL: http://www.kas.de/wf/doc/kas_39916-1522-6-30.pdf?141218112449.
10. Тосунян Г. Центробанк попытался избавиться от тех, кто уже фактически был «трупом» // Материалы интернет-конференции с читателями БИЗНЕС Online. 2014. URL: <https://www.business-gazeta.ru/article/97059>.
11. Труд и занятость в России. 2015: стат. сб. / Росстат. М., 2015.
12. Amtsblatt der Europäischen Union. EMPFEHLUNG DER KOMMISSION vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen. 2003.
13. Dr. René Söllner. Die wirtschaftliche Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland // Unternehmen und Arbeitsstätten; Statistisches Bundesamt, Wirtschaft und Statistik, 2014.
14. Johanna Wanka. Bundesbericht Forschung und Innovation 2014. URL: http://www.bundesbericht-forschung-innovation.de/files/BuFI_2014_barrierefrei.pdf.
15. Leitfaden für die berufliche Bildung in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Europäische Kommission Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Chancengleichheit Referat F3; 2009.
16. Zukunft Mittelstand – Gemeinsame Erklärung. URL: <file:///C:/Users/a.shmidt/Downloads/zukunft-mittelstand.pdf>.

A.S. Shmidt, N.Y Saybel

COMPARISON ANALYSIS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIAN AND GERMAN ECONOMIC SPACE

***Abstract.** Comparison analysis of some characteristics related to small and medium business in Russia and in Germany, such as differences in the size definition, attraction for people, state support programs and strategies for the further development.*

***Key words:** small and medium business, Russian economy, German economy.*

ПРАКТИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ В МИРОВОЙ ИСТОРИИ

Аннотация. В предложенной статье рассматривается международный опыт применения экономических санкций; обозначены и охарактеризованы самые резонансные случаи; выделены факторы, повлиявшие на эффективность применения санкций.

Ключевые слова: экономические санкции, международная торговля, Мегарская псефизма, оффшорная зона, торговые пошлины.

Само по себе применение экономических санкций, как меры воздействия, против целого государства не является чем-то новым, первым эффективным и задокументированным случаем принято считать ограничения наложенные властями Афин на торговые суда из Мегар. К V в. до н.э. цивилизованный греческий мир делился между двумя крупными объединениями городов-государств. Одной стороной был преисполненный демократией Афинский морской союз, а противовесом ему служила олигархическая Пелопонесская лига. И если формальным поводом для разногласий выступала разница в идеалах и политических системах, то истинная причина была куда банальнее. Довольно долгое время Афины соперничали с крупнейшим торговым городом лиги – Коринфом за рынки сбыта и торговые каналы. Во время обострения торгового противостояния высокие идеалы отходили на второй план, например, во время гражданской войны в Эпидамне (современная Хорватия) Афинский союз поддерживал местных аристократов, в то время как лига оказывала посильную помощь здешним демократам.

Особое место среди городов-государств, торговавших с портами на всем побережье средиземного моря, занимали Мегары. Этот полис был удачно расположен между Афинами и Коринфом, временами очень даже успешно с ними конкурировал. За время своего существования, Мегары несколько раз меняли свою принадлежность к тому или иному объединению, а на момент конфликта в Эпидамне, будучи на тот момент участником Афинского морского союза, Мегары поддержали Коринф. Разгневанные Афины решили применить к своему недавнему союзнику особые ограничительные меры – экономические санкции.

Результирующим документом этого решения стала особая псефизма (древнегреческий правовой акт, обязательный в особых случаях на протяжении одного года). Главное отличие псефизмы от закона в том, что она применяется в

²⁸ М.М. Нагучев – аспирант кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

индивидуальном порядке, т.е. в конкретных условиях и к определенному кругу лиц. Этот документ, принятый в 432 г. до н.э. запрещал всем судам из Мегары входить в порты полисов-участников морского союза, а торговцам, представившим «ненадежного союзника», вести деятельность на рынках Афин и сателлитов.

Официально причиной для Мегарской псефизмы стала не резкая смена патрона, не открытая поддержка Коринфа во время конфликта в Эпидамне, а укрывательство беглых рабов и распашка священных земель, принадлежащих богине Деметре.

Очевидно, что полный запрет на пользование гаванями и торговлю с полисами, входящими в союз, очень больно ударил по Мегарам, так как нарушил все привычные торговые маршруты. Будучи крупным прибрежным торговым городом, Мегары не располагали обширными пахотными угодьями, посему большую часть потребляемого зерна было необходимо импортировать. Как следствие, введение Мегарской псефизмы, кроме чувствительного удара по экономике, сделало абсолютно реальной угрозой голода целого полиса.



Карта Греции и Малой Азии к началу Пелопонесской войны.

Первое в истории торговое эмбарго очень насторожило не только Мегары, но и всю Пелопонесскую лигу. Появился опасный прецедент, ведь одиночная псефизма сегодня могла стать полноценным законом завтра. В таких условиях ни один прибрежный полис не мог быть уверен в своем будущем, а Афины по-

лучили очень мощный инструмент давления. В том же 432 г. до н.э. состоялся совет Пелопонесской лиги, на этом собрании именно Мегары и Коринф справедливо заметили, что Афины хотят влиять на всех эллинов, не оставляя последним права самим определять свою судьбу. Переговоры же об отмене псефизмы, не увенчавшиеся успехом, вкупе с риторикой совета, конфликтом в Эпидамне и первыми результатами введения эмбарго, привели к началу затянувшейся на три десятилетия Пелопонесской войны, в которой кроме лиги и союза успели повоевать Персия, Македония, Сицилия и Аргос.

Первые в истории экономические санкции получили крайне широкий общественный резонанс и неоднозначную реакцию. Само население Афин не было едино в одобрении псефизмы, были даже написаны несколько тематических пьес, отражающих страдания населения Мегар, в них отражались такие ужасающие события как необходимость продажи собственных детей в рабство, с целью спасения оных от голодной смерти. Сами коллеги Афин по морскому союзу были в состоянии ужаса от того, какими разрушительными были санкции одного эллинского полиса по отношению к другому, а в конце войны, когда удача от Афин отвернулась, многие из вчерашних друзей предпочли отношения с Афинами разорвать. Конечно, псефизма и последствия её введения не были главной причиной падения Афин, но, стоит признать, что свою роль она сыграла. Т.е. первые санкции бумерангом вернулись к тому, кто их вводил, а за давностью лет сложно оценить весь нанесенный ими ущерб.

Далее была эпоха Александра Македонского, который был больше занят эффективным и эффектным военным завоеванием мира, впечатляющих ограничительных мер тогда не наблюдалось. Новый же виток в развитии санкций наступил в 179 г. до н.э., именно тогда к власти пришел последний царь Македонии Персей. Ученые-историки очень разнятся в своих оценках его правления, кто-то называет его великим интриганом, он смог убедить отца-царя в деспотичности брата, что обернулось отравлением последнего. Горюющий царь и сам вскоре скончался. Покуда Персей заключал династические браки, вмешивался в дела соседей, всячески навлекая на себя гнев Рима, особую мощь обретал Родос, который придерживался нейтралитета, но при этом находился с Персеем в прекрасных отношениях.

Дошло до того, что к середине II в. до н.э. Родос стал крупнейшим транзитным портом всего средиземноморья, через него шла практически вся торговля Египта и Сирии. Инфраструктура Родоса строилась веками, удачное географическое расположение, мощный и профессиональный флот, способный защитить от любых морских напастей – все это делало Родос исключительно привлекательным для торговцев всех мастей. Остров был настолько богат, что в отношении дорог, стен, торговых гаваней не знал себе равных. Ежегодный товарооборот Родоса, по различным оценкам современников, достигал 50 млн драхм (~1 млрд дол. при пересчете на нынешние цены), что сопоставимо с годовым бюджетом Римской республики тех лет. После разгрома Персея в 167г. до н.э. римляне и родосцы заключили союз. Сильный флот Родоса не раз помогал

римлянам побеждать в морских сражениях. Но сам факт существования мощного, богатого и независимого союзника с сильным флотом не мог не вызывать напряженность в Риме. Прямое военное вмешательство в отношении одного союзника могло сильно насторожить прочих союзников, что негативно отразилось бы на военной мощи Рима и создало бы ряд новых угроз. Посему римляне предприняли чисто экономический ход – остров Делос, попавший в руки Рима после завоевания Македонии, был сначала заселен италиками, а затем объявлен территорией свободной от торговых пошлин, налогов, торговых и прочих сборов в отношении любых иноземных товаров и купцов. Так была создана первая оффшорная зона. А Родос получил удар по источнику своего богатства и могущества – транзитной торговле, даже не потребовалось объявлять войну. Родос, чтобы хоть как-то сводить концы с концами, был вынужден снизить пошлину, которой облагались транзитные корабли, до фиксированных 150 тыс. драхм, ранее она могла достигать 1 млн драхм.

Очень быстро популярность Делоса, как транзитного порта, перекрыла Родос, а в дальнейшем и Коринф, который поднял антиримское восстание и был попросту стерт с лица Земли. Однако у такого бурного и неконтролируемого роста была и обратная сторона – Делос стал излюбленным местом сбыта награбленного пиратами, которые в огромном количестве расплодились с ослаблением влияния Родоса, чьи военные корабли сдерживали этот бич морской торговли. Одним из основных товаров делосской торговли стали рабы. На восточном побережье Средиземного моря умирало в ужасающем пламени гражданской войны царство Селевкидов. Налеты на беззащитные прибрежные поселения стали неисчерпаемым источником рабов, и тысячи вчерашних свободных граждан ежедневно продавались на рабских рынках Делоса. Когда же пираты почувствовали себя совсем вольготно, во многом благодаря ослаблению флота Родоса, они просто разграбили и захватили остров в 69 г. до н.э. прервав тем самым историю первой в мире оффшорной зоны.

Родос пережил своего конкурента, но всего лишь на 25 лет. В 44 г. до н.э. Брут и Кассий запросили помощь родосского флота в борьбе со своими врагами в Малой Азии, жители Родоса попросили соответствующего решения сената, что сильно разозлило Кассия, в результате в том же 44 г. до н.э. он захватил и разграбил город, после непродолжительной осады.

Экономическая атака на Родос рикошетом ударила и по самому Риму. В начале I в. до н. э. Митридат Понтийский, смертельный враг Рима, начал оказывать поддержку средиземноморским пиратам. Если учесть тот факт, что ранее услугами пиратов пользовался сам Рим, более того, именно римляне повинны в разгуле морского разбойничества, то и тут можно выделить неожиданный результат от введения ограничительных мер в отношении конкурентов. По словам Аппиана, Митридат «наполнил все море от Киликии до Геркулесовых столбов морскими разбойниками, которые сделали все пути между городами недоступными для сношений и непроезжими и вызвали повсеместно тяжелый

голод». Перебои с поставками хлеба в Рим поставили столицу республики на грань социального взрыва.

Борьба с пиратами была малоуспешной. Опытные пиратские капитаны уводили свои корабли от римских эскадр, а самым успешным пиратским адмиралом, объединившим под своей властью десятки кораблей, удавалось даже громить военные флоты Рима и собирать дань с прибрежных городов республики. Лишь спустя десятилетия напряженной борьбы Риму удалось разгромить основную массу пиратов. Пожалуй, потерпеть какое-то время амбиции Родоса для Рима было бы намного дешевле...

В дальнейшем, вплоть до XIX в. все экономические санкции сводились к морским блокадам, нормальными считались многолетние войны, которые при всей своей впечатляюще продолжительности никоим образом не мешали торговле. А вот уже в 1806 г. Наполеон Бонапарт добавил к морской блокаде еще и запрет на торговлю с Великобританией на всех подвластных ему территориях, для соединенного королевства, государства очень сильно ориентированного на экспорт, удар был катастрофическим, рассматривалась даже возможность капитуляции, если бы Наполеон не проиграл в Отечественной войне 1812 г.

После первой мировой войны, а точнее ужасов связанных с разрушительными видами оружия, такого как огнеметы, яды и отравляющие газы, цивилизованный мир стал искать более гуманные способы ведения войны. В 1919 г. была основана Лига Наций, именно тогда в словарях экономистов и правоведов появился термин «санкции».

Все же опыт применения санкций в период между двумя мировыми войнами можно назвать успешным весьма условно, тому есть ряд наглядных примеров:

– революция и приход к власти большевиков, создание СССР сопровождалось конфискацией иностранной собственности, затем последовала отмена НЭПа, в результате чего многие страны демонстративно отказывались вести торговлю. Хотя, тут же осуществляли самые различные сделки по покупке предметов искусства за бесценок, а также без проблем поставляли в СССР промышленные технологии и станки в обмен на золото;

– за захват Эфиопии (Абиссинии) фашистская Италия в 1935 г. подвергалась санкциям со стороны Лиги Наций, куда входили и Италия и Эфиопии. Кроме членства в Лиге Наций, устав которой запрещал вооруженные конфликты между участниками, Эфиопию и Италию связывали длительные соглашения о дружбе, декларации о недопустимости о неприменении силы в двухсторонних отношениях и др. пакты. Правда, Бенито Муссолини не усмотрел в этом особого препятствия для временной оккупации африканской страны. После вооруженного захвата Аддис-Абебы в мае 1936 г. итальянскими войсками император Хайле Селассие покинул страну, санкции с фашистской Италии были сняты. Фиаско санкций показало, что западные страны готовы договариваться с агрессором друг у друга за спиной, если сочтут, что это в их интересах, так Франция

и Великобритания, не смотря на санкции пропускали итальянские корабли через Суэцкий канал, а США поставляли оружие обеим сторонам конфликта;

– в 1939 г. Франклин Делано Рузвельт, президент США, установил на торговлю с СССР, так называемое «моральное» эмбарго, причиной для которого послужило нападение Советского Союза на Финляндию. Данное эмбарго запрещало продавать Москве определенные технические разработки. Стоит отметить, что вышеуказанные санкции никак не отразились на развитии страны.

– с 1960 г. введены Американские санкции в отношении Кубы, на данный момент это самые длительные экономические санкции в современной истории, толчком для введения санкций послужила национализация новыми властями производств, ранее принадлежавших американским предпринимателям. Пусть первые санкции против «острова свободы» были введены еще Эйзенхауэром, полное экономическое, финансовое и торговое эмбарго объявил Кеннеди, и хоть он и запретил к покупке кубинские сигары, прямо перед наложением запрета, он дал поручение своему помощнику закупить 1200 сигар для своего личного пользования. Т.к. введение самого жесткого санкционного режима совпало с карибским кризисом, то Фидель Кастро запросил помощи у Москвы, и долгое время Куба не ощущала их пагубного воздействия.

Единственным успешным примером применения санкций в то время можно считать ограничение на поставки нефти, стали, железной руды в Японию, также эти санкции принято называть санкциями ABCD (по названию присоединившихся стран: American, British, Chinese, Dutch), датированное 1940 г. Американцы ввели подобные санкции за захват части материкового Китая. Оказавшаяся в условиях жесткого выбора между выводом войск из Китая и нападением на Перл-Харбор, Япония предпочла второе, предварительно захватив Гонконг и Сингапур, которые хоть и располагались в Азии, но принадлежали западным державам. Японские националисты и правительство подняли клич о борьбе против американского колониализма от лица всей Азии, разработали план ведения боевых действий и напали на базы США в Тихом океане, за этим последовала эскалация конфликта и неизбежное вступление американцев во вторую мировую войну, с попутным объявлением войны главному союзнику Японии – фашистской Германии.

Наибольшее распространение международные санкции возымели в период после Второй мировой войны. Арсенал санкций стал значительно шире – теперь ограничения могли коснуться не только торговли, но и других сфер.

Однако частые разногласия между пятью постоянными членами Совбеза не дают прийти к единому мнению. Кроме того, каждый из них обладает правом единоличного вето, ввиду которого, соответственно, не может подпасть под санкции. Отдельные государства также вправе вводить санкции друг против друга. Ведь в этом и заключается свобода выбора – каждое государство решает самостоятельно, с кем лучше вести торговлю и сотрудничать. В современном мире чаще других стран к использованию санкций прибегают США. За период с 1918 по 1992 год страна применила ограничения 54 раза. Далее, коли-

чество вводимых Штатами санкций резко возросло — с 1993 по 2002 год страна обратилась к ним 61 раз.

За последние полвека СССР и современная Россия подпадали под действия санкций всего шесть раз (не считая нынешних ограничений, связанных с кризисом на Украине). Санкции в основном выражались в ограничении свободы миграции, в запрете на экспорт и воздушное сообщение, в замораживании активов. За публичные высказывания против суверенитета других стран санкции были применены к отдельным гражданам РФ. Впоследствии часть ограничений были сняты.

Имели место эпизод введения санкций и против США другой страной, так, например, в 2010 г. Бразилия ввела в отношении Соединенных Штатов Америки торговые ограничения в связи с неправомерными субсидиями для американских хлопковых фермеров, что автоматически закрывало доступ бразильскому хлопку доступ на рынок США. Бразилия давно добивалась отмены этих субсидий, благодаря которым американцы остаются вторым производителем хлопка в мире и контролируют этот рынок. Даже ВТО встала на сторону латиноамериканской страны, признав её доводы законными, США выполнять рекомендации ВТО не стали, создали множество согласовательных комиссий, провели десятки международных консультаций, пообещав по итогу учесть мнение Бразилии и ВТО при принятии следующего профильного закона о субсидиях, в обмен на это бразильцы приостановили действие своих санкций. Даже в ситуации, в которой мировое сообщество признало неправоту США, американские лоббисты победили, т.к. попытка взять «авторитетом ВТО» не удалась, а принятие профильного закона будет максимально затягиваться.

Проанализированные в данной статье эпизоды экономических войн дают основания для двух выводов. Первый вывод – для тех, кто применяет экономическое оружие. Атака на экономику государства-противника может быть куда более разрушительной, чем атака на его вооруженные силы, но в современных условиях сложной международной экономики, невозможно предугадать, чем отзовутся завтра, санкции вводимые сегодня. Если бы Перикл или Марцелл знали, чем обернется эмбарго против Мегары и разорение Родоса, то, возможно, они бы и не стали вводить санкции. И понимание этого исторического урока, вероятно, является одной из причин, по которым лидеры западных держав не торопятся вводить по-настоящему жесткие антироссийские санкции, несмотря на настойчивые требования политических радикалов.

Второй вывод – для тех, против кого применяется экономическое оружие. Далеко не каждая экономика чувствительна к введению санкций в такой мере, какой хотелось бы государствам, санкции вводящим. Если экономика отдельного государства достаточно диверсифицирована, а сама страна способна выжить не только за счет достижений одной отдельно взятой отрасли, чего не могли себе позволить Мегары и Родос – они существовали только за счет торговли, то введение санкций становится не таким болезненным. А умение адаптироваться и быстро переформатировать свое производство на популярное

ныне «импортозамещение», подразумевает очень позитивные, в долгосрочной перспективе изменения, ведь переориентация сейчас, подразумевает большую устойчивость к возможным санкциям в дальнейшем. Очевидно, что подобный переход с продажи углеводородов на рельсы диверсифицированной экономики напрашивался давно, начинать его стоило еще до введения санкций, но стоит отметить, что кроме шока и необходимости тратить накопления, он способен разительно изменить структуру всего отечественного производства.

Библиографический список

1. Правила торговли. Санкции (постановление Правительства РФ) с дополнениями и изменениями на 2017 год. М., 2016.
2. Рассел Дж. Санкции ООН. М., 2016
3. Клинова М., Сидорова Е. Экономические санкции и их влияние на хозяйственные отношения России с Европейским союзом // Вопросы экономики. 2014. № 12.
4. Кнабе Г.С. Древний Рим – история и повседневность. М., 2007.
5. Коул Ф. Древний Рим. Быт, религия, культура. М., 2006.
6. Комментарии Центробанка России по текущей экономической ситуации. URL: http://www.cbr.ru/DKP/kom_sit/.

M.M. Naguchev

PRACTICE OF ECONOMIC SANCTIONS IN WORLD HISTORY

***Abstract.** The paper examines the international experience of applying economic sanctions; the most resonant cases are designated and characterized; the factors influencing the effectiveness of the application of sanctions were identified.*

***Key words:** economic sanctions, international trade, Megara pseudism, offshore zone, trade taxes.*

ИНВЕСТИЦИИ В ЗНАНИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В статье знания и инвестиции в них рассмотрены, как основной фактор экономического роста в инновационной экономике; проанализирована доля наукоемких отраслей в ВВП, доля товарного экспорта и импорта; показано их влияние на развитие экономики знаний; дана оценка эффективности инвестиций в знания.

Ключевые слова: знания; инновации; интеллектуальный капитал; человеческие ресурсы; экономический рост.

Прежде всего, необходимо отметить, что инновационная экономика (интеллектуальная экономика; экономика, основанная на знаниях) – тип экономики, которая основана на потоке инноваций, на технологическом совершенствовании производства для создания высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью, а также совершенствовании самих технологий. Прибыль при этом создается с помощью интеллекта новаторов и учёных, информационной сферы, а не материального производства (индустриальная экономика) и не концентрации капитала. Инновационная экономика способна эффективно использовать любые полезные для общества инновации (патенты, лицензии, ноу-хау, заимствованные и собственные новые технологии).

В современном мире любые программы экономического развития субъектов хозяйствования должны рассматриваться через призму человеческого фактора. Для достижения более высоких экономических результатов должны быть улучшены условия жизни, которые создадут условия для максимальной реализации человеческого потенциала являющегося ресурсом, содержащим наибольшие резервы повышения эффективности функционирования современной организации [6, с. 62].

В современном мире именно инновационная экономика обеспечивает мировое экономическое превосходство для большинства развитых стран, которые её создают. Ведущие страны мира в науке и инновациях характеризуются высоким качеством человеческого капитала и значительными инвестициями в его развитие, высоким уровнем безопасности бизнеса и граждан, высокими значе-

²⁹ Л.А. Яркина – магистрант направления «Бизнес-информатика» Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

³⁰ Н.Ю. Сайбель – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

ниями индекса человеческого развития и экономической свободы, развитием фундаментальной науки, высоким уровнем развития прикладных наук, мощными синергетическими эффектами во всех сферах интеллектуальной деятельности человека, благоприятным инвестиционным климатом и высокими инвестиционными рейтингами, наличием привлекательного предпринимательским климатом, диверсифицированной экономикой и промышленностью, конкурентоспособной продукцией на мировых технологических рынка [5, с. 840].

Сегодня определяющим фактором построения новой инновационной экономики (экономики знаний) является степень развития научного знания, наука настолько влилась во все сферы производства материальных благ, что стала основополагающим предметом труда и превратилась в непосредственную производительную силу общества. Важным становится не только степень интеллектуальной способности человека, но и креативной к осуществлению инновационной деятельности. Именно интеллектуально-креативные способности человека определяют конкурентоспособность как организации, так и страны в целом на активно развивающемся рынке инновационных технологий. Развитие науки приводит к возрастающему объему научного знания, дифференциации и интеграции знаний, трансформации их в интеллектуальный капитал, усилению внутреннего взаимодействия между подсистемами науки: как знания, как инновационной деятельности, как способа реализации творческого потенциала и как самоактуализации личности [8, с. 33].

Инновационную экономику можно условно разделить на некоторые структурные блоки, представленные на рис. 1.

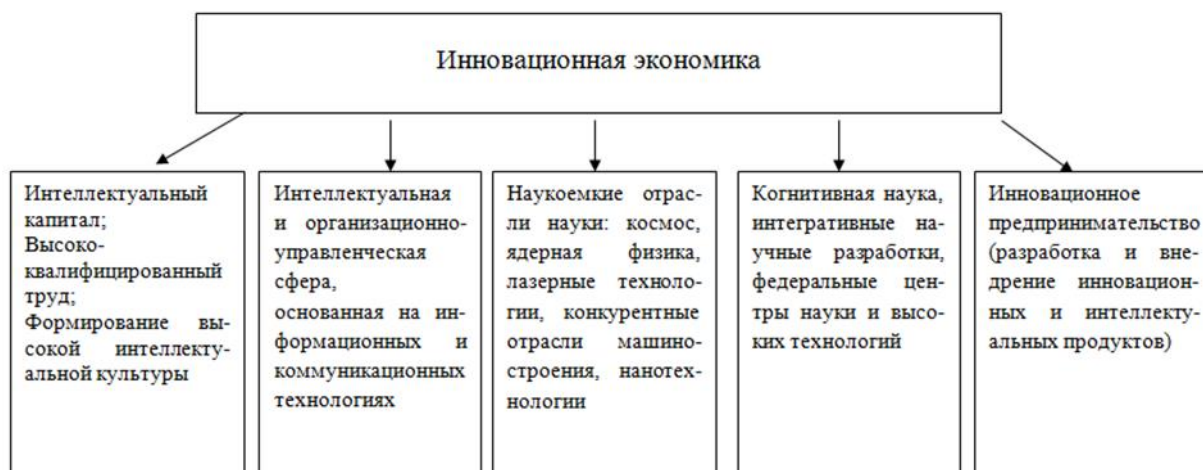


Рис. 1. Структурные блоки новой инновационной экономики

Интеллектуальный капитал представляет собой интеллектуальный потенциал, устремленный на создание материальных благ и реализуемый в воспроизводственном процессе. Он формируется в процессе интеграции мыслительного,

познавательного, образовательного, научно-технического, управленческого и творческого потенциала как отдельного индивида, так и общества в целом.

Одной из важнейших задач экономического роста в современных условиях является формирование наукоемкой экономики, основанной на системном применении научных знаний и широком внедрении инновационных технологий во всех социально-экономических сферах, с целью рационального использования ресурсов, разработки и производства инновационных и интеллектуальных продуктов. Инновационное предпринимательство становится каркасом новой экономики, своеобразной платформой для внедрения инновационных разработок, его роль в поиске и реализации новых технологий, новых продуктов, новых организационных форм и т.д.

Качественно новые экономические явления, происходящие на мировом уровне, требуют изменений в экономической сфере России. Как показывает практика, ресурсная – сырьевая модель экономического роста исчерпала себя и к концу 2014 г., когда цены на углеводородное сырье упали в среднем в 1,5 раза, национальная экономика оказалась в сложной ситуации и рецессия проявилась в полной мере. На рис. 2 представлен индекс физического объема ВВП. Проведенный мониторинг показывает, что на фоне снижения цен на сырье наблюдается и прогрессивное снижение роста ВВП с 2014 г. до 2016 г.

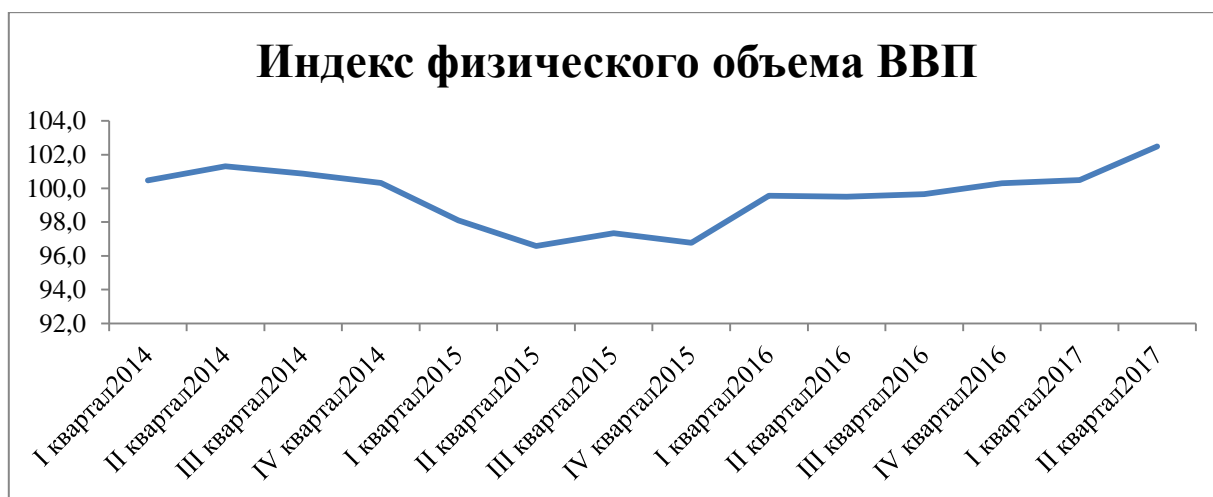


Рис. 2. Индексы физического объема валового внутреннего продукта (в процентах к соответствующему кварталу предыдущего года) [4, с. 631]

Как видно из данных, приведенных в табл. 1, практически во всех товарных группах импорт превалирует над экспортом за исключением минеральных продуктов (в основном топливно-энергетические продукты, рудные материалы). При этом мы видим, что в последние годы соотношение импорт/экспорт снижается, что говорит о налаживании благоприятной ситуации в стране. Это связано с политикой импортозамещения в связи с введением санкций со стороны зарубежных стран, которые можно рассматривать как стимул к наращиванию воспроизводственного процесса.

Необходимо возродить отечественное товарное производство, основанное на интеллектуальном и инновационном подходе [2].

Таблица 1

Товарная структура экспорта и импорта в России [4, с. 630]

Наименование товара	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Экспорт – всего	526	497	344
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	16	19	16
минеральные продукты	376	350	219
продукция химической промышленности, каучук	31	29	25
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	1	0	0
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	11	12	10
текстиль, текстильные изделия и обувь	1	1	1
металлы, драгоценные камни и изделия из них	55	52	41
машины, оборудование и транспортные средства	29	26	25
прочие товары	7	7	5
Импорт – всего	315	287	183
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	43	40	27
минеральные продукты	7	7	5
продукция химической промышленности, каучук	50	46	34
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	2	1	1
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	7	6	4
текстиль, текстильные изделия и обувь	18	16	11
металлы, драгоценные камни и изделия из них	23	21	12
машины, оборудование и транспортные средства	153	137	82
прочие товары	14	13	8

На основе данных таблицы можно говорить о недостаточном производстве в стране машин и оборудования, одних из самых наукоемких отраслей экономики, что опять же возвращает нас к вопросу о развитии экономики, основанной на знаниях. В настоящее время на федеральном и региональном уровне реализуется ряд мероприятий, направленных на развитие инновационных кадров и обеспечивающих адресную поддержку отдельных групп исследователей, научных коллективов, студентов и молодых ученых. Действующий потенциал инновационной сферы нуждается в дополнении новыми механизмами поддержки эффективного воспроизводства научных и инновационных кадров для достижения наибольшей эффективности реализации государственной политики в этой области. Одним из возможных вариантов развития инновационных кадров является обеспечение государственным финансированием наиболее успешные научных коллективов, а также увеличение продолжительности исследовательских проектов и способствование повышению результативности их научной деятельности, соответствующей мировому уровню. Расширение фи-

нансиремых из бюджета возможностей для молодых исследователей, в том числе в части активизации их внутрироссийской и международной мобильности, способствование усилению интеграции российских кадров в мировую среду, повышение тем самым их квалификации до уровня, соответствующего инновационной экономике и современным международным требованиям.

Для более объективной оценки инновационной деятельности в России, рассмотрим динамику основных показателей (удельный вес организаций, осуществляющих инновации всего и долю внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП по РФ), представленную на рис. 3 и 4.



Рис. 3. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в 2011–2016 гг., в общем числе обследованных организаций, в % [3, с. 334]

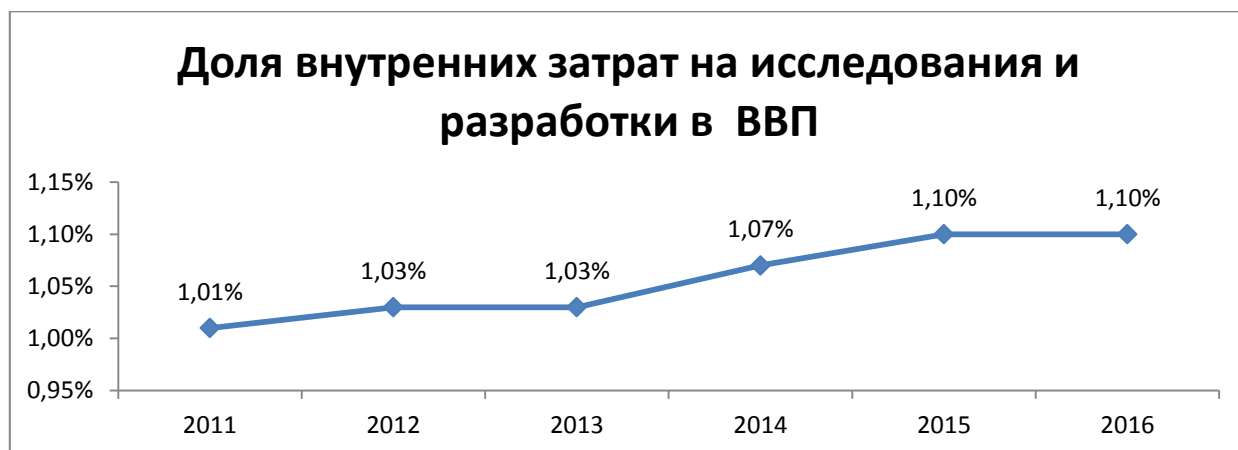


Рис. 4. Доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП по России, в % [3, с. 356]

На основе представленных графиков, можно сделать вывод, что в последние годы заметно сокращается доля организаций, осуществляющих инновации с 10,4 % в 2011 г. до 8,4 % в 2016 г. Данная динамика, безусловно, негативна и отражает замедление процесса перехода страны к инновационному типу экономики. Но в то же время доля внутренних затрат на исследования и разработки растет с 1,01 % к общему объему ВВП в 2011 г. до 1,10 % в 2016 г. [3]. Наряду с ныне существующей депрессивной экономикой проявляется невнятная государственная инновационная политика. На современном этапе государство должно быть главным новатором, так как на госсектор приходится до половины ВВП. Собственно так оно и есть. Развитие приборной базы научных исследований осуществляется преимущественно за счет бюджетных средств и не сопровождается подготовкой необходимого числа высококвалифицированных кадров, способных эффективно использовать возможности современного исследовательского оборудования, которое с течением времени морально устаревает. К сожалению, инновации в число приоритетов бюджетного финансирования никогда не входили, т.к. у компаний есть другие актуальные проблемы. Таким образом, собственные средства у госкомпаний, работающих по госзаказам, на финансирование НИОКР и внедрение инноваций отсутствуют, а кредитные ресурсы весьма дорогие (на сегодня 15–20 %). Поэтому инновационная среда развивается весьма слабо [1, с. 18].

На рис. 5 представлена доля продукции высокотехнологичных, среднетехнологичных высокого уровня и наукоемких отраслей в ВВП, в течении периода с 2011 по 2016 гг. Приведенные данные показывают прирост показателя с 19,7 % до 22,4 %.

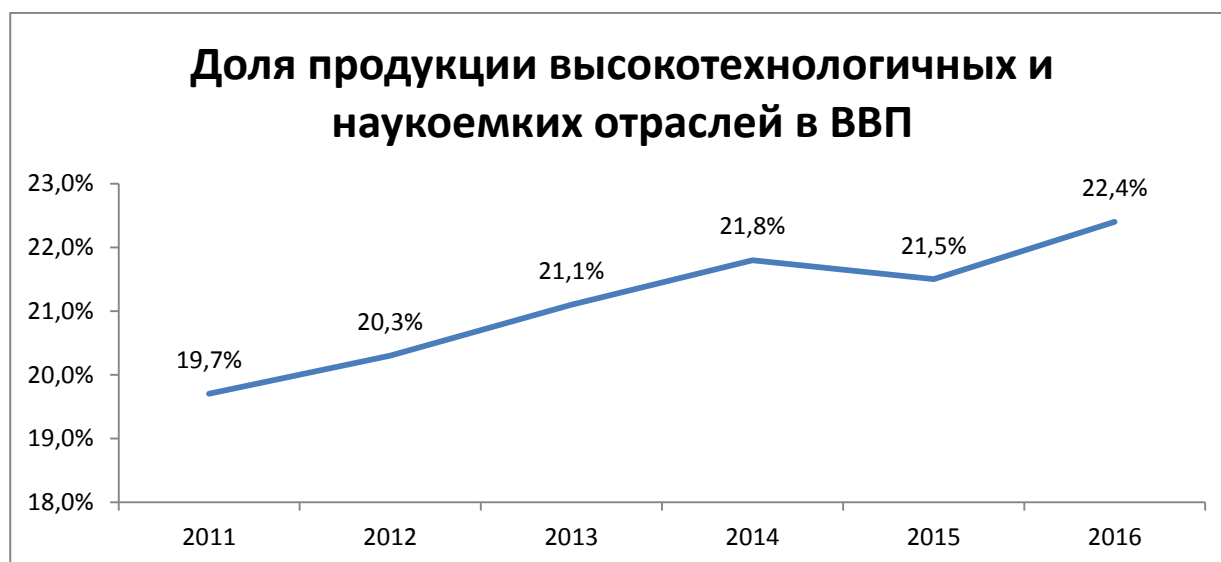


Рис. 5. Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте, в % [4, с. 522]

Необходимо отметить, что инвестиции в знания предполагают создание целостной системы непрерывного образования, основанного на потребностях

инновационной экономики. На рис. 6 рассмотрим количество студентов высших учебных заведений приходящихся на 10 тыс. чел. населения в России. В 2016 г. продолжился процесс совершенствования системы образования, направленный на повышение эффективности деятельности организаций, осуществляющих образовательную деятельность, усиления результативности функционирования образовательной системы, в рамках которого происходило укрупнение (объединение) образовательных организаций в целях оптимизации бюджетных расходов на образование. Общее число образовательных организаций высшего образования в 2016 г. по сравнению с 2015 г. сократилось на 8,8 % (на 79 ед.), в том числе государственных и муниципальных образовательных организаций уменьшилось на 28 единиц, а количество действующих частных образовательных организаций на 51 единицу. Инновационная деятельность не осуществляется в "безвоздушной" среде. Согласно современной теории инновационных систем, инновации и технологическое развитие страны являются результатами комплекса отношений между участниками сложной системы, которая включает в себя предприятия, университеты, лаборатории, научно-исследовательские институты, государственные структуры [7, с. 920].

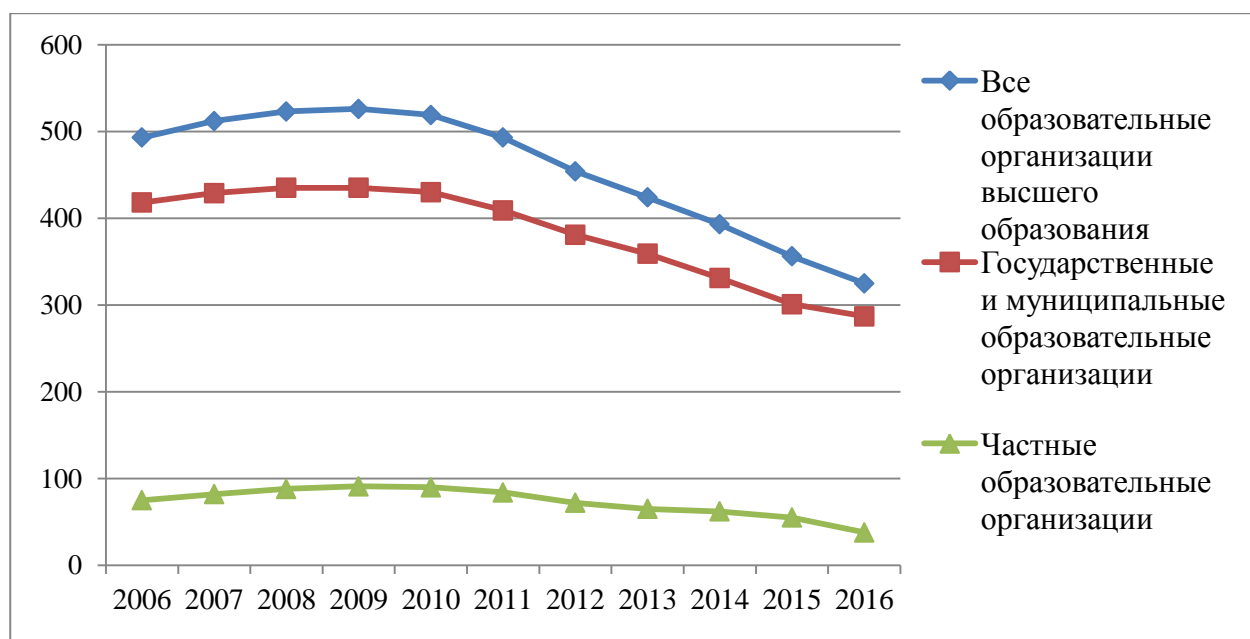


Рис. 6. Количество студентов высших учебных заведений, на начало года, приходящихся на 10 тыс. чел. населения в России [5, с. 919]

Исходя из приведенных данных, можно сделать вывод, что массовость образования до 2010 г. растет, на каждые 10 тыс. жителей России приходилось 519 студентов, в период с 2010 г. до 2016 г. плавно снижается и к концу 2015 г. количество студентов составило 325.

Таким образом, сегодня перед Россией стоит задача достижения мирового уровня инновационной экономики, ускорения процессов интеграции россий-

ской инновационной системы в мировую, стимулирование инновационной активности граждан и предприятий, улучшение делового климата, наращивание несырьевого экспорта, развитие малого и среднего бизнеса и еще ряд мер. Государственная политика в сфере развития науки и технологий должна быть направлена на создание условий для активизации инновационной деятельности частного капитала и реформирование государственного сектора науки. Важнейшей задачей государства является содействие повышению эффективности сектора исследований и разработок, стимулирование спроса на инновации со стороны реального сектора экономики, стимулирование регионального развития и развития новых отраслей, а также на совершенствование механизма государственных и муниципальных закупок в инновационной сфере.

Библиографический список

1. Абдикеев Н.М. Экономика, основанная на знаниях, и инновационное развитие // Вестник Финансового университета. 2014. № 5.
2. Индикаторы науки: 2017: статистический сборник / Ю.Л. Войнилов, Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг. М., 2017.
3. Россия в цифрах, 2017: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2017.
4. Российский статистический ежегодник, 2016: Стат. сб. / Росстат. М., 2016.
5. Сайбель Н.Ю., Косарев А.С. Эволюция теории инноваций // Финансы и кредит. 2017. № 14 (734). Т. 23.
6. Сайбель Н.Ю., Косарев А.С. Современные подходы к определению понятия «инновации» // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2015. Выпуск 19.
7. Ситнова И.А., Салихова З.М., Ишназаров Д.У. Экономика, основанная на знаниях: необходимость, предпосылки и последствия // Вестник Башкирского университета. 2015. № 3. Т. 20.
8. Шишкин В.В. Новая экономика знаний: современные вызовы и перспективы: монография. СПб., 2015.

L.A. Yarkina, N.Y Saybel

INVESTMENT IN KNOWLEDGE AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH IN THE INNOVATION ECONOMY

***Abstract.** In the article knowledge and investing in them is considered as a main factor of economic growth in the innovation economy; analyzes the proportion of high-tech industries in GDP, the share of merchandise exports and imports; showing their influence on the development of the knowledge economy; evaluate the effectiveness of investment in knowledge.*

***Key words:** knowledge; innovation; intellectual capital; human resources; economic growth.*

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	3
<i>Сидоров В.А.</i> Инновационный базис прогресса производительных сил.....	6
<i>Ампар Л.Г.</i> Совершенствование производственных отношений современного общества.....	20
<i>Болик А.В., Сидоров В.А.</i> Историко-экономический контент частно-государственного партнерства.....	29
<i>Сайбель Н.Ю., Косарев А.С.</i> Теоретические основы трансформации социально-экономической системы.....	42
<i>Болик А.В.</i> Инновации в бизнесе как способ повышения конкурентоспособности.....	52
<i>Богдашев И.В., Вотченко Е.С.</i> Государство и общество как объекты социального инвестирования.....	60
<i>Геворкян С.М., Воеводин Е.А.</i> Оптимизация распределения инвестиций по принципу Беллмана.....	67
<i>Заболоцкая В.В., Фоцан Г.И.</i> Валютный риск: сущность, классификация и методы страхования.....	74
<i>Авдеева Е.А., Бочкова Е.В.</i> Финансово-кредитное обеспечение Краснодарского края.....	83
<i>Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В.</i> Экономическая безопасность в сфере внешне-экономической деятельности: сущность, угрозы, критерии.....	90
<i>Ариничев И.В.</i> Сравнительный анализ автоматизированных систем оценки заемщиков в деятельности региональных банков.....	98
<i>Егоров М.В., Сайбель Н.Ю.</i> Методы анализа требований при разработке программного обеспечения.....	108
<i>Марченко М.В., Сайбель Н.Ю.</i> ИОТ как новое оружие маркетолога.....	116
<i>Сайбель Н.Ю., Семчикова К.А.</i> Повышение эффективности деятельности предприятия электронной коммерции средствами интернет-маркетинга.....	122
<i>Нарыжная Н.Ю.</i> Система защиты (правил/требований) использования электронных платежных систем.....	130
<i>Шмидт А.С., Сайбель Н.Ю.</i> Сравнительный анализ малого и среднего бизнеса в экономическом пространстве России и Германии.....	140
<i>Нагучев М.М.</i> Практика экономических санкций в мировой истории.....	148
<i>Яркина Л.А., Сайбель Н.Ю.</i> Инвестиции в знания как фактор экономического роста в инновационной экономике.....	156

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Сборник научных трудов

Подписано в печать 05.12.2017. Формат 60 × 84 1/16.
Печать цифровая. Уч.-изд. л. 13,9.
Тираж 500 экз. Заказ № .

Кубанский государственный университет.
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149.

Отпечатано в типографии НИИ экономики ЮФО.
350080, г. Краснодар-80, А/Я-1941.
e-mail: scientific_institute@bk.ru.