

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 24

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

Краснодар  
2018

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, 2018. 165 с. 500 экз.

ISBN 978-5-8209-1508-8

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

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

УДК 330.01  
ББК 65.01

ISBN 978-5-8209-1508-8

© Кубанский государственный  
университет, 2018

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Современный этап развития производительных сил характеризуется глубоким проникновением науки в процессы общественного производства. Наука становится непосредственным и полноправным участником создания и умножения национальных богатств. Взаимосвязанный комплекс «наука – техника – производство» выступает не только как подсистема общественного производства в целом, но и как одна из основных форм развития сфер и отраслей народного хозяйства, совершенствования орудий, предметов и методов труда. По сути, процесс производства из простого процесса труда превращается в научный процесс. В связи с этим перед страной встает задача создания условий для наиболее полного использования достижений научно-технической революции, ускорения на этой основе развития производительных сил и повышения эффективности производства. Их реализация не произойдет автоматически, она предполагает систематическое совершенствование производственных отношений, в том числе и экономических методов управления процессами развития науки и техники и использования их достижений в общественном производстве.

Основной методологический подход для выполнения научно-технического развития страны – органическое соединение достижений научно-технической революции с модернизацией всей системы хозяйствования, широкое развитие форм соединения науки с производством. В среднесрочной перспективе следует создать экономические условия, которые обеспечили бы поворот соответствующих научных знаний к наиболее важным задачам производства и заставили бы бизнес выпускать новейшие образцы продукции, буквально гоняясь за научно-техническими новинками. Вся система общественного производства должна всемерно стимулировать повышение уровня научно-технических достижений, активнее побуждать предпринимательство к быстрейшему использованию НТР и создавать для этого самые благоприятные условия.

Вносимые в соответствии с этими задачами изменения в систему организации общественного воспроизводства будут тем эффективнее, чем полнее они учитывают закономерности развития науки, техники и производства и многообразные последствия, вытекающие из усиления их взаимосвязи, из все большего вхождения науки непосредственно в систему производства.

Специфика науки как относительно самостоятельной подсистемы в системе общественного производства в целом заключается в смене имеющихся научно-технических решений новыми, более современными, более эффективными на основе непрерывного углубления и расширения знаний. Поэтому специфической особенностью научно-технической деятельности является наличие большей или меньшей неопределенности как в степени эффективности новых решений, так и в сроках их практической реализации и окупаемости. Общественное производство, как известно, стремится к максимальной определенности и стабильности участвующих в процессе производства факторов и выпускаемой продукции, окупаемости затрат в кратчайшие и определенные сроки. В связи с этим, например, от научно-технических ассоциаций в современных условиях производство требует максимума преемственности в конструкцион-

ных свойствах, облегчающих стандартизацию и унификацию изделий. С другой стороны, потребности общественного производства оказывают определяющее влияние на развитие науки и техники. По словам Ф. Энгельса, если у общества появляется техническая потребность, то это служит дополнительным стимулом продвижения науки вперед больше, чем десяток университетов.

В числе организационно-экономических мероприятий, направленных на повышение результативности и ускорение отдачи от научно-технической деятельности, находится решение проблемы создания и расширения научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций непосредственно в систему общественного производства путем создания различного типа научно-производственных кластеров. Вместе с тем организация научно-производственных кластеров – процесс очень сложный, и здесь следует избегать упрощенного подхода. При создании кластеров необходимо учитывать ряд факторов (финансовых, материальных, кадровых) с акцентом на ликвидацию технически отсталых производств и устаревшей технической базы. В этих условиях центральной задачей становится не просто модернизация производства, а соединение текущих интересов общественного производства с перспективными интересами развития науки и техники.

Решение проблемы ускорения реализации научно-технических достижений требует также углубления разделения и специализации труда в системе «наука – техника – производство». Отражением этой необходимости является, например, существование венчурного капитала и внедренческих фирм.

В то же время следует понимать, что организация научно-производственных кластеров при всей их прогрессивности и эффективности не может полностью решить поставленную в инаугурационной речи Президента России В.В. Путина 8 мая 2018 г. задачу экономического, технологического прорыва, для повышения конкурентоспособности в тех сферах, которые определяют будущее. Новое качество жизни, благополучие, безопасность, здоровье человека – сегодняшние ориентиры экономической политики государства.

Дело в том, что научно-технические кластеры, будучи хозяйственно самостоятельными, сохраняют свои специфические целевые функции, соответствующие закономерностям развития подсистем «наука» и «техника», вытекающим из особенностей характера труда и его продукта в этих сферах. Поэтому и при организационном объединении между подразделениями подсистем «наука», «техника» и «производство» объективно сохраняются неантагонистические противоречия, связанные, как правило, с несовпадением во времени и пространстве затрат и результатов труда. Основа этих противоречий заключается прежде всего в том, что общественная потребность в новых видах техники, связанная с высокими затратами на создание и освоение их производства, реализуется через деятельность экономически обособленных агентов.

Освоение производства новой техники означает возложение дополнительных расходов на бизнес, увеличение в связи с этим издержек производства. Возникает частичная рассогласованность интересов государства, общества и бизнеса в отношении по поводу затрат на освоение производства новой техники. Создается парадоксальное положение, при котором общественно необходи-

мые издержки общества на повышение научно-технического уровня всего производства с точки зрения отдельного предприятия рассматриваются как «потери». В результате государственные программы социально-экономического развития страны не выполняются. Так, за последние 18 лет удельный вес новой продукции в отраслях машиностроения, несмотря на многочисленные программы модернизации производства, устойчиво снижается. Следствием является замедление обновления технической базы общественного производства.

Это свидетельствует о том, что на стадии промышленного производства и применения новой техники, где окончательное выражение находит эффективность затрат труда предыдущих стадий научно-технического прогресса, не действует механизм заинтересованности отечественного предпринимательства в инновациях и нововведениях. В результате резко снижается действенность обратной связи – воздействие общественного производства на развитие техники и науки. Вот почему ускорение научно-технического прогресса больше всего зависит от эффективности разрешения противоречия между интересами государства, общества и бизнеса в области реализации достижений науки и техники.

Важность решения этой проблемы определяется и тем, что в общем объеме народнохозяйственных затрат на повышение научно-технического уровня производства объем издержек освоения, связанных с проведением проектно-конструкторских, технологических, экспериментальных работ и освоением промышленного производства, составляет наибольшую величину. Так, освоение новой технологии, например, обходится в 10–20 раз дороже, чем проведение комплекса исследований, необходимых для ее создания, а затраты на разработку и производственное освоение научно-технических результатов составляют 2/3 общих затрат на научно-технический прогресс. Затраты на фундаментальные научные исследования, прикладные исследования и практическое освоение их результатов имеют соотношение 1: 10: 100. Объем затрат на освоение научно-технических достижений будет и в дальнейшем неуклонно расти.

Проблема заключается не только в том, чтобы издержки бизнеса на создание и освоение производства новой техники были компенсированы, необходимо, чтобы механизм реализации этих затрат создавал заинтересованность в различных по характеру труда звеньях общественного производства.

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

## НОВЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ ПЕРЕВОРОТ: ИННОВАЦИИ И БИЗНЕС

*Аннотация.* В статье рассматриваются вопросы, связанные с проблемами научно-технической революции, ее социальными последствиями, развитием представлений о сущности инноваций, генерируемых рыночной системой хозяйствования. С позиций доминирующего способа производства структурировано разделение труда по линии непосредственного процесса производства. Показаны разнородность и противоречивость гуманистической стороны цифровизации хозяйства, носящей в основе своей глобальный характер. Определено, что развитие информационных технологий на основе инноваций бизнеса неизбежно несет смену общественно-экономического устройства.

*Ключевые слова:* инновации, модернизация, бизнес, информационные технологии, наукоемкое производство, цифровая экономика.

Современный капитализм представляет собой явление поистине замечательное. Он вновь раскрывает поразительные чудеса технического прогресса, превращая научное познание мира в мощный рычаг технического переворота. Он нагромождает исполинские башни своих монопольных организаций, которые на первый взгляд являются прочными стропилами капиталистического порядка. Он пронизывает все поры своего бытия духом научного руководства предприятием. Он привязывает искусно скованной цепью значительные слои рабочего класса, страхуя себя от восстания наемной черни. Он возвещает о новом цикле своего расцвета [1]. Эти слова были сказаны Н.И. Бухариным почти 90 лет назад, но кажется, они не потеряли своей актуальности и сегодня.

Капитализм первой четверти XXI в. – общество потрясений и перемен. Оно переживает исключительное по силе обострение общего кризиса, выраженное особым кризисом – глобальным, охватывающим всю систему способа производства (производство, собственность, хозяйственный механизм, международные отношения). Это кризис затяжной, длящийся уже более десятилетия. Он стал следствием долговременного, не преодолеваемого обычным циклическим кризисом воспроизводства перенакопления производительного капитала и перенасыщения спроса. Это обнаруживается в затяжном падении темпов роста производства, капиталовложений и производительности труда, в безудержном росте безработицы, резком увеличении доли неиспользованного оборудования, в высокой и стабильной инфляции, увеличении финансовой задолженности

---

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

предприятий, падении производства и хроническом застое в ряде отраслей хозяйства [3; 5].

Возможности активного экономического роста, предоставленные в послевоенное время научно-техническим прогрессом и структурной перестройкой производства, к началу 2000-х гг. были в основном исчерпаны. Первым признаком непреодолимых трудностей воспроизводства стал хотя и не особенно быстрый, но неуклонный (начиная с 1990-х гг.) рост цен и безработицы, далее в капиталистическом мире последовал спад производства, затронувший прежде всего США. Неустойчивость воспроизводства усилилась. Инфляция доллара и дефицит платежного баланса США спровоцировали мировой валютный кризис, потрясший всю систему капиталистического мирового хозяйства.

Нефтяной кризис 2015 г., обострив мировую инфляцию, еще более усугубил положение. Дело шло к катаклизму в масштабах всего мирового капиталистического хозяйства, для спасения которого был использован санкционный механизм по отношению к России, но и он не привел к восстановлению условий относительно сбалансированного и ускоренного экономического роста. К началу 2018 г. стало ясно, что капитализм поражен особым кризисом, более глубоким, более общим и более затяжным, чем обычный циклический. И выход на путь ускоренного расширенного воспроизводства теперь связан уже не с высвобождением спроса и частичным обновлением основного капитала, а со значительной качественной трансформацией всей экономической системы капитализма. В этих условиях попытки стимулировать экономический рост на старой материально-технической основе и при прежней структуре капитала и производства позволяют добиваться лишь кратковременного ускорения темпов роста производства при усилении инфляции и продолжающемся увеличении безработицы [2].

Двухтысячные годы стали периодом «угнетенного развития» производства. Однако в эти же годы шел поиск новой материально-технической парадигмы и соответствующей ей структуры производства. Только новое качество производительных сил может обусловить возможность нового – по качеству и количеству – экономического роста. А это, по сути, означает технический переворот. На Западе заговорили о «новой технологической революции», квалифицируя ее по-разному: «третья промышленная революция», «вторая НТР», «новая волна НТР», имея в виду комплексные глубокие трансформации систем, структур, институтов, отношений и технологий, которые радикально меняют способы, механизмы, содержание организации производства, обмена, потребления, коммуникаций.

Характерные признаки надвигающегося технического переворота проявляются достаточно ясно: всеобщая автоматизация и электронизация производственного процесса; микронизация и биологизация технологии; широкое внедрение атомной энергетики; производство разнообразных искусственных материалов; быстрый прогресс тонкой химической и безотходной технологии; всеобщая малая механизация; использование экономичных и минимально загрязняющих окружающую среду средств производства; энергичное развитие космической промышленности, новых скоростных средств транспорта, эффектив-



ных средств обработки материалов, высокооперативной связи; повсеместное применение цифровых технологий и т. п.

Перечисленных признаков вполне достаточно для того, чтобы сделать вывод о весьма радикальных технико-технологических изменениях. Но являются ли они действительно революционными? Чтобы быть таковыми, изменения должны быть отрицающими предшествующее качество, в нашем случае – сложившийся характер производительных сил.

Именно такого рода отрицание произошло в XVIII–XIX вв. с внедрением в производство машины: последняя прямо противоположна ручному орудию труда. Выход ее на производственную арену означал действительно революционный и притом всеобщий переворот: машина изменила и характер труда (от ручного к машинному), и характер работника (от ремесленника, господствующего над орудием труда, к рабочему, ставшему придатком машины), и тип предприятия (от мастерской и мануфактуры к фабрике), и характер и степень эксплуатации рабочей силы (от производства абсолютной прибавочной стоимости к производству главным образом относительной). Машина изменила также характер всего общественного производства, сделав его крупным индустриальным, основанным на кооперации машин внутри предприятия и кооперации фабрик в рамках общества. Машина создала возможность практически неограниченного развития производительных сил и производительности труда и столь же неограниченного расширения объемов производства и видов продукции, чего не могло быть ни при каких других ранее существовавших средствах производства. Машина поставила человека-производителя в особое, до тех пор невиданное отношение к природе, когда последняя перестала быть сдерживающей производительную потенцию человека силой и превратилась (в определенных пределах, конечно) в доступный и нелимитируемый материал производства, в одно из его «послушных» средств [2].

Машина сыграла знаменательную роль и в судьбе капиталистического строя, ее породившего, способствуя, наряду с ускорением накопления капитала и общей экспансии буржуазного производства, развитию заключенных в капиталистическом способе производства противоречий. Это нашло выражение сначала в регулярных, повторяющихся каждое десятилетие кризисах перепроизводства, а затем и в кризисе всей системы свободной конкуренции. Машина, таким образом, развив крупное индустриальное производство, стимулировала тем самым и отрицание этим производством его социально-экономической формы, что практически привело к трансформации капитализма свободной конкуренции в монополистический капитализм.

Все эти отмеченные следствия технического переворота XVIII–XIX вв. позволяют с достаточным основанием квалифицировать его как революционный. Отсюда и понятие промышленной революции.

Качественные изменения в производительных силах, в том числе и скачкообразные, на собственно промышленной революции не остановились, а, наоборот, получили мощный толчок к новому развитию. Одно из следствий машинного переворота заключалось в появлении таких орудий труда, которые могли совершенствоваться с невиданной ранее интенсивностью, сбрасывая старые и

создавая новые технические формы на протяжении одного-двух поколений людей. Трансформация производительных сил не свелась к их разовому преобразованию, а, растянувшись на длительный срок, воплотилась в ряде качественных скачков, являвшихся одновременно ее результатом и проявлением.

В зависимости от критерия можно выделить разное число такого рода скачков-следствий. Дело в конечном итоге не в их числе, а в уяснении их связи с главным скачком, т. е. с самой промышленной революцией [4].

Естественно, любое другое последовавшее за главным скачком качественное преобразование производительных сил может определяться как революция, но в таком разе это должна быть действительно революция, и ничто иное! И если мы признаем какие-либо изменения революционными, то помимо коренных технических, производственных и социальных последствий они должны вести еще и к отрицанию самой промышленной революции. Другими словами, должны быть настоящим переворотом, рывком вперед при одновременном противополжении себя предшествующему перевороту.

Продемонстрировала ли история капитализма качественные скачки в развитии производительных сил, которые можно было бы считать революционными, т. е. сравнимыми по характеру и результатам с промышленной революцией? Последовали ли за ней новые технические революции? Вопрос не простой. Весьма радикальные качественные скачки, конечно, были.

Достаточно отметить технические преобразования на рубеже XIX–XX вв.: появление двигателя внутреннего сгорания, развитие электроэнергетики, нефтехимической, электротехнической, радиотехнической, автомобилестроительной, авиационной промышленности, появление новых средств связи и транспорта и т. п. И хорошо известные изменения середины XX в., обычно именуемые научно-технической революцией. Однако можно ли эти скачки называть революциями и в каком соотношении они находятся с промышленной революцией?

На наш взгляд, оба качественных скачка в развитии индустриальных производительных сил, о которых идет речь, не являются по своей сути и последствиям аналогичными по классу тому скачку, который мы называем промышленной революцией. Тогда вместо ручного орудия внедрялась машина, т. е. принципиально новое, противоположное по сути и значению орудие труда. При последующих же скачках происходило, на наш взгляд, внедрение не принципиально новых орудий, отрицающих по своему характеру и последствиям машину, а новых, все более совершенных, сложных и крупных машин, не изменяющих коренным образом характера труда, предприятия, общественного производственного процесса, отношения «производство – природа». Возрастают размеры производственных единиц, усложняются технологические процессы, углублялось разделение труда, усложнялась его кооперация, возрастала производительная сила, увеличивались масштабы производства. Подчинение человека еще более усилилось, приняв и новые проявления – более, так сказать, обобществленные: не только рабочий оказался придатком машины, но и все общество попало в зависимость от «мира машин» (обслуживание машинами произ-

водства с неизбежностью оборачивалось обслуживанием машин производством).

Оба качественных скачка не только не отрицали промышленную революцию, но явились ее прямым продолжением, усиливая те начала и процессы, которые она породила. Поэтому мы склонны, определяя сущность скачков в развитии индустриальных производительных сил, считать их только следствиями и проявлениями промышленной революции. Отсюда представляется позволительным заключить: если капитализму суждено пережить еще один действительно революционный скачок в развитии производительных сил, сравнимый по своему характеру и значению с промышленной революцией, то это может произойти лишь в будущем. И здесь возникает закономерный вопрос: не является ли надвигающийся сейчас технический (технологический) скачок такой новой революцией? Или он не более как еще одно следствие и проявление промышленной революции?

Конечно, в известной мере новый качественный скачок обладает чертами, наводящими на мысль о продолжении промышленной революции, машинного переворота. Но есть ли здесь черты, свидетельствующие об отрицании последней, о том, что реально назревает новая техническая революция? Нарождающиеся техника и технология могут создать условия для таких качественных изменений в производительном процессе, которые ведут к коренной трансформации характера труда, его отношения к средствам производства и природе. Действительно, овладение неиссякаемыми источниками энергии, развитие автоматизации и комплексной механизации производства, в частности малой механизации, распространение микропроцессоров и минитехнологий, внедрение безотходных производственных процессов, широкое применение тонкой химической и биологической технологии, компьютеризация производства и его управления – вся совокупность этих радикальных изменений создает условия для того, чтобы человек перестал быть придатком машины и занял лидирующее положение по отношению к орудиям труда и технологическим процессам. Складывается положение, когда характер труда должен стать более интеллектуальным и творческим, физически и психологически привлекательным, т. е. гуманизированным. От человека властно требуется новое отношение к природе – с ней надлежит обращаться осторожно и экономно, нужно превратиться из недалёковидного «господина» природы в ее рачительного хозяина. Наконец, с очевидностью выступает неотвратимая необходимость поднять жизненный уровень населения, ослабить социальное неравенство, предоставить человеку возможность всестороннего, полноценного развития [6; 8].

Главный эффект от новой техники и технологии может состоять в высвобождении труда и природы из-под власти машин и индустрии, что будет в определенном смысле означать движение в «антимашинном» (при сохранении и совершенствовании машин, их качественном изменении, превращении в машины-процессы) и «антипромышленном» направлении (при сохранении промышленности, но ее развитии по линии ослабления и даже снятия индустриального пресса над человеком, обществом и природой).

Такие изменения в материально-техническом базисе общества могут иметь действительно революционный характер. Не нужно, однако, представлять дело так, будто революция эта уже в разгаре, качественно определилась и имеет явные и масштабные результаты. На наш взгляд, сейчас скорее следует говорить о создании предпосылок революции, ее подготовке, может быть, и о ее самых первых шагах.

При этом было бы неправильно не видеть качественной связи нынешнего технического скачка с предшествовавшими, особенно с тем из них, который мы привычно называем НТР. И дело здесь не только в генетической обусловленности наступающего скачка происходившими ранее, но и в общности черт: НТР во всяком случае уже обладает некоторыми из них, характерными в основном для будущего революционного переворота. Так, уже сейчас развиваются атомная энергетика, частичная автоматизация, комплексные технологии, принципиально новые химические процессы, компьютеры, телевидение и т. п., которые безусловно приносят нечто принципиально новое в характер средств производства и труда [7].

Мы хотим лишь подчеркнуть: когда речь идет о начале новой революции, следует иметь в виду, что ее предпосылки появились вовсе не сегодня, что все новое восходит своими истоками к прошлому, и прежде всего к НТР.

Подходы к периодизации качественного развития производительных сил и оценке значения и места каждого из его скачков могут быть различными. Не вдаваясь в изучение этого специального вопроса, отметим, что для раскрытия именно революционных моментов в ходе развития производительных сил недостаточно использовать лишь один и лишь технический критерий. Для этого нужно выйти за рамки собственно технического развития и рассматривать его в широком – социальном, экологическом, производственном – контексте.

Руководствуясь такой посылкой, мы и подходим к уяснению возможности нового, следующего за промышленным, революционного переворота. Он должен носить глобальный технико-социоприродный характер, содержать в себе, как было установлено, отрицающий, относительно промышленной революции, момент, т. е. знаменовать собой отрицание отрицания.

В силу того, что качественный скачок в развитии производительных сил, обозначаемый обычно как НТР, мы квалифицируем в качестве события, занимающего промежуточное положение между промышленной и будущей, так сказать, «антипромышленной» (при всей ее индустриальности) революцией, этот скачок можно рассматривать и как конец цепи скачков промышленных, и как начало цепи «антипромышленных». По нашему мнению, «НТР-скачок» принадлежит все же более прошлому, чем будущему, он в целом ближе к промышленной революции, является ее «венцом» [9].

Вызревание предпосылок революции и даже ее начало еще не означает свершения. Чтобы последнее состоялось, тем более до конца, необходимы благоприятные материальные и социальные условия. Располагает ли такими условиями современный капитализм? С точки зрения собственно научно-технического прогресса, его конкретных факторов, абстрагированных от их общественной формы, – да. Развитой капитализм в целом обладает необходи-

мыми материально-техническими, производственными, трудовыми и финансовыми возможностями для осуществления современных научно-технических разработок, внедрения их в производство и соответствующей перестройки производственной инфраструктуры.

Капиталистическое хозяйство, разумеется, испытывает существенные трудности и ограничения в привлечении и использовании указанных факторов НТП, например, редкость ряда природных ресурсов или несоответствие квалификации работников современным потребностям производства. Но это трудности все же частные, и как таковые они не могут воспрепятствовать коренному техническому обновлению.

Главным препятствием на пути капитализма к «антипромышленной» революции является сам капитализм как общественный строй. Как и ранее, во времена промышленной революции и последовавших за ней качественных скачков капитализм неизбежно будет стремиться использовать новые технические возможности для роста эксплуатации и нормы прибыли, для ускорения накопления капитала.

Иначе он перестанет быть самим собой. Он, естественно, попытается приспособиться к новым материально-техническим условиям: за долговременным кризисом производства должны последовать определенные изменения и в социально-экономических формах. Но такие изменения не смогут пойти далее известной модернизации буржуазной системы, ее самоликвидация абсолютно исключена [10].

Попробуем наметить главные тенденции в эволюции системы капиталистического способа производства, обозначившиеся уже сейчас и могущие получить дальнейшее развитие. Прежде всего изменяется характер самого производительного процесса: последний становится все более самоорганизующимся на основе и с помощью самоорганизующихся технических систем. Техника «сама» не только обрабатывает предметы, но и организует их обработку, не просто участвует в создании благ, но и создает последние. Разумеется, такая техника не обходится без человека, но человека, находящегося в особом к ней отношении – как внешнего пользователя-управляющего. В подобной ситуации рабочий становится рядом с производством и относится к производству как его контролер и регулировщик.

В рассматриваемой ситуации есть своеобразный момент возврата к пользованию ручными орудиями труда. Тогда тоже человек применял технику, но лишь такую, которая непосредственно включена в процесс труда. Сейчас же человек имеет дело с самоработающими техническими системами. В возврате, о котором идет речь, заложено также определенное отрицание обычного машинного труда, предполагающего участие человека непосредственно в работе машин.

Использование человеком машины на деле оборачивалось использованием человека машиной. Тогда же, когда речь идет о самоорганизующейся технике, последняя ситуация исключается. Ручной труд, превратившись сначала в организуемый человеком машинизированный труд, в котором участие машины сочеталось с участием человека в работе машин, стал теперь превращаться в ор-

ганизуемый человеком с помощью машины (техники) труд, в котором человек участвует, используя машину, но не включаясь при этом непосредственно в работу самих производящих машин (техники), т. е. в особый обусловленный машинами, но уже и не совсем машинный труд. Последний становится из обслуживающего – генерированным.

Изменение характера производительных сил и процесса труда приводит к новым моментам в производстве прибавочной стоимости. Главным условием здесь становится наличие «самоработающей техники», масса которой многократно превосходит массу непосредственно с ней взаимодействующей рабочей силы.

Такая техника обладает дополнительными производительными возможностями, восходящими к ее самоорганизации. Причем дополнительный эффект не сводится к росту массы потребительных стоимостей: самоорганизация, заменяя одних работников, усиливает трудовой эффект других и дает возможность увеличить производство стоимости и прибавочной стоимости. Технизированный труд – труд сложный, он взаимоувязан с техникой, повышающей способность живого труда производить стоимость. Прибавочный эффект от технизированного труда как бы включает эффект от прошлого, воплощенного в технике, труда.

Внедрение самоорганизующихся средств производства, т. е. переход к технизированному труду и соответствующим ему новым моментам в производстве прибавочной стоимости, само по себе не приведет к падению нормы прибыли: оно, наоборот, создаст возможность ее роста. Но развитие технизированного труда резко повышает способность предложения расширяться и соответственно достигать пределов такого расширения, т. е. насыщения спроса. Здесь – в соответствии предложения и спроса – одна из главных проблем капиталистического воспроизводства, и она не может быть удовлетворительно решена и в условиях технизированного труда.

Совокупный спрос, как известно, состоит из спроса на средства производства и спроса на предметы потребления. Что касается спроса на предметы потребления, то он непосредственно зависит от покупательной способности населения, от величины доходов, прежде всего заработной платы. По мере реализации НТП доходы буржуазии будут возрастать. Можно предположить и некоторый рост заработной платы, в первую очередь квалифицированных работников (техников, инженеров). Увеличение доходов приведет к расширению спроса на предметы потребления, но не в той степени, которая требуется для соответствия предложения спросу; тенденция к превышению первого над последним обязательно скажется, и по всей вероятности быстро. Это произойдет вследствие естественного для буржуазной системы опережения потребления накоплением, а также в силу повышенной способности самоорганизующейся техники создавать и поддерживать относительное перенаселение. Безработица не только останется, но и должна будет достигать исключительно больших масштабов. А это фактор, тянущий доходы трудящихся вниз, численность армии бедных – вверх; результат – удержание платежеспособного спроса на недопустимо низком по сравнению с потенциями предложения уровне.

Что касается производственного спроса, то он, безусловно, может и будет расширяться, особенно в период общей технологической перестройки. Учитывая, что обновление материально-технической базы будет радикальным, можно предположить, что расширение производственного спроса окажется весьма значительным по темпам и длительным по времени. Такой вывод подтверждается возможностью создания на основе нынешнего НТП нового «моторного» сектора экономики, способного взять на себя роль «тягловой силы», быть стимулятором ее общего развития. Речь может идти здесь, помимо производства новых средств производства, о развитии отраслей, связанных с освоением макро- и микрокосмоса, Мирового океана и земных глубин. Такие отрасли должны, очевидно, составить ядро лидирующего сектора экономики. Кроме того, в рамках «моторного» сектора окажутся отрасли, служащие рациональному оборудованию ноосферы, защите природы, обновлению ресурсов, обустройству территорий и поселений.

Уровень обобществления капиталистического производства высок и продолжает повышаться, став уже сейчас не только международным, но и мировым. Правомерным представляется говорить уже об усиливающихся тенденциях к своеобразной «планетизации» (даже «сверхпланетизации» – с учетом освоения космоса) обобществления производства. Налицо тенденция к росту взаимозависимости социально различных хозяйств в материально-техническом отношении, к формированию предпосылок всемирного хозяйства. Именно с этой тенденцией связано предположение о формировании противоречивого, но во многом целостного мира.

Отмеченные тенденции обобществления – исторический факт, и капитализм, сталкиваясь с ними, пытается приспособиться, предложить свои пути реализации назревших проблем. На объективные требования развивающегося обобществления производства капитализм отвечает попыткой развить наиболее «общественные» начала и элементы своей системы. Какие же именно?

Во-первых, идет процесс своеобразной «гуманизации» производства прибавочной стоимости, самой системы эксплуатации. Гигантски возрастает степень обобществления капитала и эксплуатируемой им рабочей силы: капитал становится все более концентрированным и переплетенным. Рабочая сила охватывает все новые слои населения, усложняется по структуре, становится более целостной. Как никогда ранее проявляется «общественность» капитала и труда. Сегодняшняя действительность буржуазного мира уже никак не укладывается в давнишние рамки отношений индивидов: капиталиста-хозяина и рабочего и даже отдельных капиталов к занятым ими рабочим. Буржуазные отношения отчетливо выступают как отношения совокупного (прежде всего монополистического) капитала к совокупному рабочему.

Во-вторых, продолжает развиваться процесс концентрации капитала и производства. Это особенно заметно по финансовой концентрации (централизации) последних лет, когда рост капиталов идет главным образом по линии финансовых слияний и поглощений. Не остается в долгу и производство: параллельно тенденции к уменьшению размеров производственных единиц в ряде отраслей действует и тенденция к созданию крупных комплексов, основанных

на гигантских самоорганизующихся техносистемах. В результате образуются сверхкрупные капиталы – не просто капиталы и даже не объединения капиталов, а своего рода «суперкапитальные» образования: капиталы-системы, «экономики в экономике».

В-третьих, прогрессирует монополизация. Теперь она базируется на суперконцентрации и сама является по преимуществу супермонополизацией. Объединения капиталов – монополии, уступают место объединениям монополий – супермонополиям.

В-четвертых, огосударствление экономики продолжается: ослабление его в одном месте сопровождается усилением в другом. Частичная реприватизация государственного капитала не отменяет ни самого государственного предпринимательства, ни возможности его расширения. То же можно сказать о некоторой приватизации государственного регулирования, становящегося более экономическим и менее административным. Ответственность государств за состояние экономики, природы, общества неизбежно возрастает. Государства не только участвуют в организации производства, но и совершенствуют ее систему – хозяйственный механизм. Для современного капитализма социально-экономическая политика – важнейший атрибут, характерная черта и механизм «общественности».

Государства остаются важнейшим звеном распределения и перераспределения национального дохода, регулятором уровня жизни большинства населения.

В-пятых, идет процесс обобществления конкуренции и рынка – важнейших оснований капиталистического хозяйственного механизма. Они остаются не просто регулируемыми, но регулируемыми во все больших масштабах – международных, мировых.

В-шестых, усиленно развивается интернационализация капитализма. Капитал, отношения эксплуатации, прибыль – интернациональные явления. Равно интернационализированы и процессы концентрации. Вся система капитализма пронизана интернационализацией, представляющей собой в настоящее время едва ли не главную форму и механизм реализации обобществления. Государственно-монополистический капитализм, думается, имеет сейчас тенденцию превращаться в международный государственно-монополистический капитализм.

Таковы основные моменты «социализации» капитализма, происходящей под давлением техноэволюции. Приспособление возможно, и оно идет. Капитализм еще раз, уже главным образом в интернациональной форме, начинает отрицать самого себя. И вновь отрицание не является полным, оно сохраняет частнокапиталистическое основание, а вместе с ним и все противоречия буржуазной системы производства, рождая новые противоречия.

Судьбы новой технической революции и капитализма тесно переплетаются. И дело не только в том, что оба явления сосуществуют, а в том, что они призваны отрицать друг друга. Революция отрицает капитализм, ибо обобществление и характер производства, ею вызываемые, явно противоречат капиталу, эксплуатации, конкуренции – всему тому, что несет с собой система частнока-



питалистического присвоения и хозяйствования. Капитализм, в свою очередь, отрицает эту революцию, он навязывает ей исторически ограниченное осуществление, препятствует ее полному и последовательному развертыванию, ставит под сомнение ее окончательную победу. Так или иначе, но настанет момент, когда противоречие между новой технической революцией и капитализмом обострится настолько, что потребуются его немедленное и радикальное разрешение. Каким же может быть такое разрешение, если для техноэволюции назад хода нет, а капитализм исчерпает возможности приспособления к ней? Ответ однозначен: капитализм должен будет сойти с исторической арены, ибо прогресс не за ним, а за технической революцией, ведущей человечество к социальному прогрессу. И тогда, с разрушением капиталистической системы, возникает реальная возможность соединить в органическое целое революцию техническую и революцию социальную.

### *Библиографический список*

1. Бухарин Н. Некоторые проблемы современного капитализма у теоретиков буржуазии // Правда. 1929. 26 мая.
2. Ильинова В.В., Ядгаров Я.С., Сидоров В.А. Дискуссия о развитии рыночного хозяйства // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 5.
3. Сидоров В.А. Монополия как развитая форма противоречий капитала // Глобальная экономика в XXI веке: диалектика конфронтации и солидарности: сб. науч. тр. / под ред. Д.Е. Сорокина, М.Л. Альпидовской. М., 2017.
4. Сидоров В.А. В парадоксах случайных процессов: самоорганизация экономических систем // Вестник ВолГУ. Сер. 3. Экономика. 2014. № 5.
5. Феномен рыночного хозяйства: проблема трансформации. Историко-экономический анализ бизнеса инноваций: монография / под ред. В.А. Сидорова, Я.С. Ядгарова, В.В. Чапли. Майкоп, 2018.
6. Феномен рыночного хозяйства: векторы и особенности эволюции. Инновации бизнеса и бизнес инноваций: монография / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли. Краснодар, 2017.
7. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: монография / под ред. В.А. Сидорова, Я.С. Ядгарова, В.В. Чапли. Краснодар, 2016.
8. Ядгаров Я.С., Сидоров В.А., Соболев Э.В. Феномен рыночного хозяйства // Финансы: теория и практика. 2017. № 21 (4).
9. Phenomenon of market economy: theoretical and empirical research of communication problems: monograph / under edition of Sidorov V.A., Yadgarov Ya.S., Chaplya V.V. London, 2018.
10. The phenomenon of the market economy: vectors and features evolution / V.A. Sidorov, Y.S. Yadgarov, V.V. Chaplya, London, 2017.

## NEW TECHNICAL REVOLUTION: INNOVATIONS AND BUSINESS

**Abstract.** *The questions, related to the problems of scientific and technical revolution, her social consequences, by development of ideas about essence of the innovations generated by the market system of management, are examined in the article. From positions of dominant method of production, the division of labor on the line of direct process of production is structured. Heterogeneity and contradiction of humanistic side of digital economy, carrying in basis to it global character, are shown. It is certain that development of information technologies on the basis of innovations of business inevitably carries changing of social-economic device.*

**Key words:** *innovations, modernisation, business, information technologies, knowledge-intensive production, digital economy.*

УДК 330.9

A.B. Болик<sup>2</sup>

## ПРОБЛЕМЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

**Аннотация.** *В данной статье рассмотрены проблемы, связанные со становлением научно-технического сотрудничества развивающихся стран в условиях доминирования транснационального капитала. Показаны барьеры, создаваемые Западными странами на пути научно-технического развития развивающихся стран, внедрения инноваций и применения их в современной рыночной экономике. Раскрыты принципы «соответствующей технологии» для достижения независимого развития. Развита мысль о региональных приоритетах в области модернизации национальной экономики.*

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

Развертывание НТР ведет к бурному росту интернационализации научно-технических знаний. Они, как и прочие условия производства, в современных условиях высоко монополизированы. Транснациональные корпорации (ТНК) рассматривают контроль над сферой НИОКР как один из важнейших факторов своего господства в экономике, как надежный источник монопольных прибылей. При этом концентрация научно-исследовательского потенциала превышает концентрацию производства. Так, в США 40 крупнейших транснациональных корпораций распоряжаются 70 % средств, выделяемых в промышленности для

---

<sup>2</sup>**А.В. Болик** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

научно-исследовательских разработок. На осуществление последних приходится от 4 до 15 % валовых прибылей ТНК [10].

В результате транснациональные корпорации монополизировали до 45 % мировой торговли технологиями [13], что указывает на их важную роль в развитии международного капиталистического разделения труда в сфере науки и техники.

Оценка места ТНК в этом процессе не может быть однозначной. Располагая мощной научно-технической базой, транснациональные корпорации активно воздействуют на процесс интернационализации научно-технических достижений, выполняя функцию их увязки в единую технологическую структуру мирового капиталистического хозяйства. Это ведет к дальнейшему хозяйственному сближению наций, повышению степени международного капиталистического обобществления производства и капитала, что, в частности, проявляется в тенденции, хотя и весьма слабой, повышения уровня технологического развития на периферии мирового капитализма. Вместе с тем увязка технологических достижений в единую технологическую структуру мирового хозяйства сопровождается, как и все другие прогрессы капитализма, также и прогрессом противоречий, т. е. их обострением и расширением [7]. Деятельность ТНК проявляется в росте диспропорциональности научно-технического развития и в усилении противоречий между различными звеньями мирового капиталистического хозяйства.

Транснациональные корпорации объективно способствуют распространению передового промышленного опыта и научно-технических знаний по всему миру. Однако частномонополистическая оболочка этого процесса ведет к возникновению новых острых противоречий. Они все более явственно обнаруживаются и в отношениях между развитыми капиталистическими и развивающимися странами. Для последних приобщение к современным научно-техническим знаниям является одной из центральных проблем преодоления экономической отсталости.

Собственные возможности развивающихся стран в развертывании НИОКР крайне ограничены. По данным ЮНКТАД, эти страны расходуют лишь 0,3 % валового национального продукта (ВНП) на научные исследования и разработки, в то время как аналогичный показатель для развитых капиталистических государств равен 2 %. На каждые 10 тыс. чел. населения в развивающихся странах приходится 1 научно-технический работник, в развитых капиталистических государствах – 43. Развивающиеся государства владеют лишь 1 % зарегистрированных в мире патентов. Таким образом, они вынуждены полагаться на импорт технологии из промышленно развитых капиталистических стран, которым в условиях современного мирового капиталистического хозяйства принадлежит монополия на научно-технические достижения [13], заключая сделки с транснациональными корпорациями. ТНК стремятся подчинить себе развивающиеся страны, усилить их эксплуатацию. Технологическая отсталость должна приносить технологическую ренту – таков откровенно провозглашаемый принцип монополий. Характерно, что до 80 % патентов, поступающих в

развивающиеся страны, приходится на пять стран: США, Великобританию, Японию, ФРГ и Францию [5].

ТНК навязывают развивающимся странам принудительную специализацию, которая выгодна монополиям, но строится на игнорировании интересов подъема национальной экономики молодых государств. В сфере передачи технологии негативное воздействие ТНК на экономику развивающихся стран проявляется, во-первых, в сдерживании возможностей научно-технического роста через систему монополистической ограничительной практики; во-вторых, в деформации технической базы экономики развивающихся стран; в-третьих, во влиянии на их перспективную индустриальную специализацию, исходящем из интересов иностранного монополистического капитала.

Инструментарий монополистической ограничительной практики в сфере передачи технологии – дискриминационные рестрикции. К наиболее распространенным из них относятся ограничения объема производства и экспорта; обязательства импортера закупать запасные части и сопутствующее оборудование только у лицензиара; ограничения на проведение дальнейших исследовательских работ; запреты, касающиеся адаптации технологии к местным условиям; обязательства импортера приобретать дополнительные товары и услуги, в которых он не нуждается; ограничения на использование переданной технологии после истечения срока договора [1].

Значительная часть технологии, поступающей в развивающиеся страны, приходится на филиалы транснациональных корпораций. Так, 85 % экспорта новой технологии из США в освободившиеся государства направляется предприятиям, связанным с американским капиталом [15]. Это во многом облегчает проведение ограничительной практики, позволяет устанавливать на технологию трансфертные цены – механизм скрытого перевода прибылей.

Широкое применение транснациональными корпорациями дискриминационных рестрикций ведет к недоиспользованию и без того недостаточных производственных мощностей в промышленности развивающихся стран, затрудняет формирование их собственного научно-производственного потенциала. Применение рестрикций часто сопровождается значительным завышением цен на технологию. Это, естественно, ведет к ухудшению финансового положения освободившихся государств, к росту их внешней задолженности. В целом, по оценкам ЮНКТАД, технологическая зависимость ежегодно обходится развивающимся странам в 30–50 млрд дол. [10].

Однако, как ни велико отрицательное воздействие дискриминационных рестрикций на научно-технический прогресс развивающихся стран, наибольшая для них опасность в этом отношении заключена в другом, а именно в самих принципах создания и развития технологической структуры мирового капиталистического хозяйства. ТНК передают им преимущественно такую технологию, которая обеспечивает выполнение лишь части производственных операций – как правило, их начальной или завершающей стадии. Благодаря этому внедрение новой технологии становится средством сохранения и, более того, закрепления старой экономической зависимости. Иначе положение и не может складываться, уровень, направление и характер промышленного производства

зависят от общей коммерческой стратегии компании, а не от потенциальных возможностей и нужд принимающих стран. В одном из исследований передача технологии в молодые государства, осуществляемая ТНК, названа «фактором искаженного и даже губительного роста» [4]. Эта констатация точно воспроизводит действительное положение.

В современных условиях империализм уже не в силах строить систему неокOLONиальной эксплуатации на основе сохранения узкой аграрно-сырьевой специализации развивающихся стран. Важнейшим рычагом господства над развивающимся миром выступает научно-техническая монополия. В свою очередь меняющееся соотношение мировых классовых сил в пользу биполярного мира, а также усиление борьбы развивающихся стран за свою экономическую независимость вынуждают развитые капиталистические государства иными методами, учитывающими, в частности, достижения НТР, включать в мировое капиталистическое хозяйство экономику развивающихся стран. Но при этом монополистический капитал, особенно с помощью ТНК, стремится к неизменной цели – обеспечить подчиненное положение этих стран в международном разделении труда. Империализм идет на перемещение некоторой части мирового капиталистического производства в развивающиеся страны. Однако перемещению подлежат, как правило, те виды производства, которые уже не только не определяют дальнейшее ускорение научно-технического прогресса, но подчас вызывают дополнительные трудности в странах развитого капитализма, например, тогда, когда речь идет о предприятиях, чей технологический цикл отрицательно влияет на экологический баланс.

В некоторых исследованиях перевод в развивающиеся страны производства с низкой технической оснащенностью выдвигается чуть ли не в качестве единственно возможного средства их индустриального развития. В частности, утверждается, что перестройка – непрерывный процесс в эффективных экономиках, посредством которого более производительные виды деятельности заменяют менее производительные, как в случае с кожаными изделиями, обувью, тканями, судами, чье производство во всевозрастающей степени перемещается в «третий мир». По мере того как развивающиеся страны будут ускорять темпы своей индустриализации, старые индустриальные страны будут вынуждены все больше перемещать свой капитал и рабочую силу в производство товаров, технически передовых и предполагающих использование квалифицированного труда [14]. В действительности же создание таких «новых», ориентированных на экспорт производственных мощностей не только не будет способствовать укреплению экономической независимости развивающихся стран, но фактически еще сильнее привяжет их к основным промышленным центрам мирового капитализма.

ТНК принадлежит первостепенная роль в деструктивном воздействии монополистического капитала на экономику развивающихся стран. На их территории транснациональные корпорации создают предприятия и целые отрасли; интегрированные в структуру монополий, но являющиеся чужеродными элементами для хозяйственного комплекса принимающих государств и порождающие в ряде случаев угрозу своего рода индустриальной монокультуры. Весь-

ма существенным является и то обстоятельство, что ориентированные на внешние нужды высокоспециализированные предприятия ТНК, вырванные из национального хозяйственного комплекса развивающихся стран, представляют собой весьма трудный объект для национализации. Возможности использования продукции этих предприятий на внутреннем рынке невелики, а ее экспорт при устранении ТНК оказался бы практически невозможен, так как он не выходит за рамки логической цепи внутри корпорационных поставок.

Таким образом, условия и характер международного технологического обмена в рамках мирового капиталистического хозяйства находятся в непримиримом противоречии со стремлением развивающихся государств к обеспечению независимого экономического развития. По мере утверждения национальной государственности сохранение этого противоречия не могло не привести к обострению отношений между развивающимися и развитыми капиталистическими странами, к рождению движения за пересмотр принципов международного капиталистического разделения труда в сфере науки и техники. Это отчетливо проявилось в 2000-е гг. Видя в демократизации технологического обмена с Западом один из важнейших аспектов нового международного экономического порядка, развивающиеся страны выдвинули в этой области конкретные требования. Они включали предложение о выработке единого подхода к системе мер в области передачи технологии и действий в отношении экономических и коммерческих аспектов развития международной патентной системы [18]. В настоящее время эта работа близка к завершению, хотя по ряду вопросов сохраняются разногласия.

Требования развивающихся стран о реформе международной патентной системы сфокусированы на проблеме лучшего ее приспособления к потребностям независимого экономического развития. В развивающихся странах лишь 16 % патентов принадлежит местным, остальные – иностранным владельцам, прежде всего ТНК [17]. При этом лишь незначительная часть патентов, зарегистрированных транснациональными корпорациями в освободившихся странах, производительно применяется в пределах их национальных границ. Патенты часто используются ТНК в качестве своеобразной приманки для проникновения в экономику молодых государств, продвижения и охраны своего экспорта (при одновременном завышении цен). В результате передача технологии как таковая по сути отсутствует, реальна же консервация технологической отсталости развивающегося мира.

Надо сказать, что необходимые условия и для реформы международной патентной системы были созданы еще в конце 1970-х гг. Тогда по предложению развивающихся стран группа экспертов ЮНКТАД и межправительственный комитет в рамках специализированного учреждения ООН – Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) – вели работу по пересмотру основного юридического документа, регулирующего эту область научно-технических отношений, – Парижской конвенции по индустриальной собственности [11]. Комитет ВОИС выдвинул предложения о включении в Конвенцию положений, гласящих, что импорт не означает производительного использования патента, а также предусматривающих в специальных случаях при-

нудительную выдачу лицензий для обеспечения реализации научно-технических достижений в производстве [12].

Однако до настоящего времени в дискуссии о реформе международной патентной системы не нашла должного отражения проблема товарных знаков, тесно связанная с передачей технологии и имеющая важное значение для обеспечения независимого экономического развития молодых суверенных государств. В развивающихся странах большинство товарных знаков находится в руках ТНК, которые посредством усиленной рекламы обеспечивают привилегированное положение своей продукции на рынке. В результате ТНК используют товарные знаки для контроля над структурой потребления в развивающихся странах, а значит, и над характером их индустриального развития.

Руководствуясь интересами максимизации своих прибылей, ТНК способствуют ориентации формирующейся структуры потребления на удовлетворение потребностей эксплуататорского класса, а также на расширение импорта как основных, так и сопутствующих товаров. Владельцы товарных знаков широко используют свои права для завышения цен при выдаче лицензий. Следует также добавить: сформированную под их влиянием структуру потребления в развивающихся странах транснациональные корпорации стремятся сохранить максимально долго, что противоречит естественному стремлению молодых суверенных государств к дальнейшему технологическому росту, реконструкции и диверсификации производства. Таким образом, от справедливого регулирования использования товарных знаков зависит позитивное решение целого комплекса вопросов, важных для повышения эффективности борьбы развивающихся стран против наступления ТНК на их экономику.

Логика борьбы против использующего оружие технологии неокolonизма привела развивающиеся страны к объединению своих усилий в противодействии транснациональным корпорациям на региональной основе. Они включают следующие основные элементы: заключение специальных преференциальных соглашений между развивающимися странами по обеспечению взаимной передачи технологии; учреждение субрегиональных и региональных центров с целью развития и передачи технологии, оказания помощи в реализации национальных программ научно-технического развития, обмена информацией о коммерческих предложениях технологии, а также принятия необходимых мер по выполнению совместных исследований и совместных программ подготовки научно-технических кадров; учреждение специальных субрегиональных и региональных центров для решения вопросов технологического развития в тех его областях, где позиции развивающихся стран являются критическими [19]. Реализация этой программы рассматривалась развивающимися странами не как альтернатива их участию в международном технологическом обмене, а как важное дополнение к их усилиям по демократизации торговли технологией в рамках мирового капиталистического хозяйства. При этом, по мнению развивающихся стран, большую роль в обеспечении этой программы должны были сыграть специализированные международные организации системы ООН.

Была создана Консультативная служба по передаче технологии с целью оказания необходимой помощи за счет бюджетных средств организации в создании соответствующих субрегиональных и региональных центров. В настоящее время ряд таких центров уже приступил к работе. Они оказывают развивающимся странам эффективное содействие в разработке типовых патентно-лицензионных соглашений, укрепляя их позиции на переговорах с ТНК. Не менее важным представляется вклад таких центров в информационное обеспечение развивающихся стран в вопросах об альтернативных предложениях на мировом рынке технологии. Здесь деятельность региональных центров по передаче и развитию технологии может служить определенным противовесом операциям ТНК по использованию активно создаваемых ими межнациональных компьютерных информационных систем (МКИС), которые усиливают отток экономической и научно-технической информации из развивающихся стран и увеличивают маневренность ТНК на переговорах с национальными организациями этих стран. В будущем указанные региональные и субрегиональные центры могут осуществлять контроль за передачей технологии [16].

Идея коллективного самообеспечения технологического развития развивающихся стран в целом еще не получила активного практического применения. Однако следует предположить, что под воздействием санкционного противостояния России и Запада к этим проблемам будет приковано первостепенное внимание. Развитие научно-технического сотрудничества развивающихся стран в форме обмена научно-технической информацией и документацией (в том числе и на коммерческой основе), кооперация в подготовке квалифицированных кадров и взаимный обмен научно-техническими специалистами, создание совместных исследовательских подразделений и дальнейшее развитие системы региональных и субрегиональных центров по передаче и развитию технологии могут внести весомый вклад в укрепление научно-технического потенциала развивающихся стран, создавая материальные предпосылки для ликвидации их технологической зависимости от Запада. Разумеется, такое сотрудничество должно быть направлено не на создание замкнутых региональных группировок, а на то, чтобы активизировать участие развивающихся стран в международном разделении труда в сфере науки и техники, содействовать укреплению их позиций в мировом научно-техническом прогрессе [8].

В сложном комплексе вопросов, связанных с проблемами новой технологии и с деятельностью ТНК в развивающихся странах, важное место занимает сам характер научно-технических достижений, степень их соответствия реальностям. Хозяйство развивающихся стран характеризуется относительной узостью внутреннего рынка, невысокой нормой накопления, а также низким уровнем занятости и стоимости рабочей силы. Поэтому механическое перенесение в такие условия западной технологии создает для развивающихся стран дополнительные сложности. Это фиксируется и исследователями из стран Запада. Так, в ряде изданий отмечается, что перевод технологии международными корпорациями имеет серьезные разрушительные последствия, так как в значительной мере эта технология непригодна. Расширение использования капиталоемкой технологии, разработанной для США, выгодно для корпорации, но не для при-



нимающей страны. Технология, экономящая рабочую силу в сельском хозяйстве, строительстве и обрабатывающей промышленности, сокращает количество рабочих мест, усиливая тем самым безработицу [9].

Очень сложной проблемой, связанной с перенесением ТНК технологии, применяющейся индустриально развитыми странами, в молодые государства, стало растущее противоречие между спросом и предложением. Применение технологии, основанной на высоком органическом строении капитала, обеспечивает массовый выпуск товаров, но в то же время затрудняет их реализацию вследствие относительного сокращения платежеспособного спроса. Т. Пикетти отмечает по этому поводу: из развивающихся стран часто слышны жалобы на то, что деятельность ТНК незначительно сказывается на увеличении занятости, так как их операции базируются на капиталоемкой технологии [3]. Серьезной проблемой является и сама интеграция такой технологии в традиционную структуру хозяйства, ее взаимодействие с так называемым мелким и средним бизнесом. Механическое перенесение западной технологии в условия развивающихся стран может привести и в ряде случаев уже приводит к деформации структуры производства и потребления, ускоряя ломку традиционных структур без подготовки их реальной замены.

Реакцией на возникновение такого рода проблем явилась разработка концепции «соответствующей технологии», которая получила развернутое обоснование в исследованиях ряда международных организаций системы ООН. Существует несколько трактовок того, что представляет собой «соответствующая технология» [6]. Общим для всех определений является указание на необходимость при выборе технологии исходить из учета условий и приоритетов социально-экономического развития.

Вопросы соответствующей технологии из сферы чисто теоретического обсуждения переходят в практическую плоскость. Так, Индия провозгласила разработку «соответствующей технологии» одной из целей своей экономической политики. Практические аспекты «соответствующей технологии» были включены в стратегию экономического развития Бразилии; Южно-Африканская Республика, Иран и Пакистан приняли решение о создании межправительственной группы по разработке «соответствующей технологии» с целью повышения занятости и обеспечения материальных потребностей стран-участниц. В связи с этим необходимо дать оценку концепции «соответствующей технологии» [2].

Если понимать под нею не какой-то отдельный вид технологии (капиталоемкая, трудоемкая или промежуточная), а совокупность технологических вариантов, подходящих для условий конкретной развивающейся страны или группы стран, то с таким подходом нельзя не согласиться. В ряде отраслей капиталоемкая технология, предполагающая использование высококвалифицированной рабочей силы, является единственно возможной. Ее активное применение служит важной предпосылкой ликвидации технологической зависимости от стран Запада. В других отраслях, наоборот, необходимо еще относительно долгое время ориентироваться на трудоемкие процессы. Данное положение определя-

ется как потребностями самого производства, так и интересами обеспечения работой широких масс населения развивающихся стран.

Поэтому определение конкретных моделей использования технологии может принести немалую пользу независимому экономическому развитию. Вместе с тем неправомерно рассматривать реализацию концепции «соответствующей технологии» как самоцель. Ее полезный эффект зависит прежде всего от степени проведения прогрессивных социально-экономических преобразований, от самой ориентации развития страны. «Соответствующая технология» не может служить альтернативой таким преобразованиям, ибо действительно справедливое распределение доходов, подлинная ликвидация бедности населения возможны лишь в условиях новых производственных отношений, исключающих эксплуатацию человека человеком и обуславливающих ориентацию материального производства непосредственно на удовлетворение общественных потребностей. Закономерность такой постановки состоит в том, что именно производственные отношения определяют то конкретное социально-экономическое содержание, в зависимости от которого не могут не находиться те или иные технологические решения.

### *Библиографический список*

1. Гануш Г.И., Ядгаров Я.С., Сидоров В.А. Феномен рыночного хозяйства // Белорусский экономический журнал. 2016. № 2 (75).
2. Ильинова В.В., Ядгаров Я.С., Сидоров В.А. Дискуссия о развитии рыночного хозяйства // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 5.
3. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М., 2015.
4. Сапунцов А. Л. Транснациональные корпорации развивающихся стран в мировой экономике. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/transnatsionalnye-korporatsii-razvivayuschih-sya-stran-v-mirovoy-ekonomike>.
5. Силагадзе А.Н., Сидоров В.А., Ядгаров Я.С. Феномен рыночного хозяйства: фундаментальные и прикладные основы: монография. Тбилиси, 2016.
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: монография / под ред. В.А. Сидорова, Я.С. Ядгарова, В.В. Чапли. Краснодар, 2016.
8. Ядгаров Я.С., Сидоров В.А., Соболев Э.В. Феномен рыночного хозяйства // Финансы: теория и практика. 2017. № 21 (4).
9. Acemoglu D., Robinson J.A. The rise and decline of general laws of capitalism // Journal of economic perspectives. 2015. № 1. Vol. 29.
10. Bureau of Economic Analysis/ US department of commerce. URL: <https://www.bea.gov/index.htm>.
11. Document UNCTAD TD/B/C, 6/AC, 3/2. 1977. June 28.
12. Document UNCTAD TD/237. 1979. January 29.
13. Document UNCTAD TD/B/779. 2018. February 27.
14. Dunning J., Narula R. The investment development path revised: some emerging issues. // Foreign Direct Investment: Catalysts for Economic Restructuring. London, 2017.
15. OECD Factbook 2017: Economic, Environmental and Social Statistics. URL: <http://stats.oecd.org/Index.aspx>.

16. Sidorov V.A. Phenomenon of market economy: theoretical and empirical research of communication problems: monograph / under edition of Sidorov V.A., YadgarovYa.S., Chaplya V.V. London, 2018.

17. Ral-Trebacka S., Dittfeld M. The value of internationalization: Disentangling the interrelationship between regionalization strategies, firm-specific assets related to marketing and performance // Multinational Business Review. URL: <https://doi.org/10.1108/MBR-01-2017-0003>.

18. UNESCO Science Report: towards 2030 (2015) / UNESO. URL: <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235407r.pdf>.

19. Yaşar M., Kiracı K. Market Share, the Number of Competitors and Concentration // V Anadolu International Conference in Economics. Eskişehir, 2017.

**A.V. Bolik**

## INTERNATIONALIZATION PROBLEMS OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL KNOWLEDGE

**Abstract.** *The problems related to becoming of scientific and technical collaboration of developing countries in the conditions of prevailing of transnational capital are considered in this article. The barriers, created by an accident on the ways of scientific and technical development of developing countries, introductions of innovations and application of them in a modern market economy, are shown. Principles of "corresponding technology" are exposed for the achievement of independent development. An idea is developed about her regional priorities in area of modernization of national economy.*

**Key words:** *innovations, business, modernization, science, THС, technologies, informative systems.*

УДК 330.342

**Л.Г. Ампар<sup>3</sup>**

## ТЕОРИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА В ПОСТКЕЙНСИАНСКОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ

**Аннотация.** *В данной статье рассмотрены проблемы, связанные с развитием теории воспроизводства в посткейнсианском экономическом знании. Показаны различные стороны воспроизводственной парадигмы кейнсианства: государственное регулирование экономики, концепция роста и распределения национального дохода, стирание барьеров между трудом и капиталом, политика доходов, антиинфляционное регулирование и общенациональное планирование. Развита мысль о перспективах посткейнсианской экономической теории в связи с развитием рыночных отношений.*

---

<sup>3</sup> Л.Г. Ампар – преподаватель кафедры национальной экономики Абхазского государственного университета, г. Сухум.

*Ключевые слова: воспроизводство, доход, труд, капитал, заработная плата, мультипликатор, прибыль.*

Экономические кризисы 1970-х гг., для которых характерно сочетание циклического перепроизводства и безработицы с инфляцией, показали некоторую несостоятельность системы государственно-монополистического регулирования, теоретическое обоснование которой в основном давали кейнсианцы. Осечка ортодоксального кейнсианства привела к усилению позиций представителей неоклассического направления, особенно монетаристов, рекомендации которых широко используются в экономической политике ряда ведущих государств, прежде всего США и Англии. Однако и монетаристский эксперимент оказался бесплодным для решения обострившихся социально-экономических проблем современного капитализма.

В этих условиях активизировалось радикальное крыло экономической теории, на базе которого сформировалось, своеобразное направление – так называемое посткейнсианство, представленное, в частности, такими известными экономистами, как Дж. Робинсон, Н. Калдор, Л. Пазинетти, Дж. Крегель, А. Эйхнер и др.

Сторонники этого направления экономического знания стремятся учесть новые процессы в экономике капитализма и исходя из этого разработать более реалистическую экономическую теорию. С этой целью они критикуют основные постулаты «неоклассицизма» и, более того, противопоставляют свою концепцию ортодоксальному кейнсианству, послужившему основой для «неоклассического синтеза». Посткейнсианцы выявляют такие серьезные недостатки ортодоксальной кейнсианской доктрины, как игнорирование инфляционной опасности, утверждение о внутренней устойчивости капиталистической экономики. На основании критики этих и других положений сторонники нового направления приходят к выводу, что ортодоксальная кейнсианская доктрина имеет мало общего с учением самого Дж. Кейнса. «Теперь становится очевидным, – заключает, к примеру, Дж. Робинсон, – что мнимокейнсианская эра завершается всеобщим разочарованием... Кейнсианская революция по-прежнему ждет своего осуществления как в преподавании экономической теории, так и в формировании экономической политики» [13]. Посткейнсианцы полагают, что именно они призваны осуществить подлинно кейнсианскую революцию в экономической теории.

Представляя собой новую генерацию кейнсианства, посткейнсианство, развивавшееся на основе левого кейнсианства, в то же время отличается от него, поскольку вобрало в себя целый ряд других теорий и представляет собой «...объединение различных направлений инакомыслия в экономической теории – традиций американских институционалистов и европейских марксистов, равно как и традиции ближайших коллег Дж. Кейнса» [4]. В отличие от левого кейнсианства, представители которого демократически толковали учение Дж. Кейнса и в соответствии с этим в ряде случаев выступали в поддержку определенных требований рабочего класса, посткейнсианство выражает взгляды правого толка.

Посткейнсианцы прилагают первостепенные усилия к тому, чтобы помочь справиться с инфляцией, которая стала для современного общества проблемой «номер один». Основной причиной инфляции они объявляют чрезмерный рост заработной платы; отсюда делается вывод: главное – ее ограничение. Данный факт – последовательное продолжение выводов Дж. Кейнса, который в свое время пытался обосновать благотворность понижения заработной платы для активизации капиталистической экономики. Поэтому позиции посткейнсианцев более близки учению самого Дж. Кейнса, чем позициям его левых последователей.

Стремясь учесть изменения в механизме современного воспроизводства, сторонники посткейнсианства предлагают новую, более широкую программу государственного регулирования экономики. Особенно отчетливо новизна их взглядов проявляется в теории воспроизводства, которая, по мнению ее авторов, «...даст возможность одновременно существовать полной занятости, стабильности цен и длительному экономическому росту» [6].

Посткейнсианская теория воспроизводства выступает как концепция роста и распределения национального дохода, главное внимание в ней уделяется исследованию взаимосвязи соответствующих величин. Посткейнсианцы пытаются выяснить, как воздействует процесс распределения на обеспечение равномерного и постоянного роста производства, и обосновать оптимальные пропорции распределения, обеспечивающие такой экономический рост, который удовлетворял бы экономические интересы как капиталистов, так и рабочих.

В посткейнсианской теории роста и распределения национального дохода нет единого, логически выдержанного доказательства определенных теоретических положений; она выступает в форме различных абстрактных моделей (теорий), каждая из которых имеет свое содержание. Важную роль в ее формировании сыграли модели роста и распределения Дж. Робинсон и Н. Калдора. Несмотря на существенные различия этих моделей, принцип их построения один и тот же. Исследуя предельное состояние «воспроизводства ради производства», Дж. Робинсон и Н. Калдор исходят из следующих предпосылок:

– в экономике имеется только два класса (рабочие и капиталисты), поэтому общий доход ( $Y$ ) распадается на заработную плату ( $W$ ) и прибыль ( $P$ );

– отсутствие потребления из прибыли, предполагается, что последняя целиком используется для накопления (склонность к сбережению из прибыли  $S_p = 1$ );

– заработная плата полностью расходуется на индивидуальное потребление (склонность к сбережению из зарплаты  $S_w = 0$ ).

В своих моделях Дж. Робинсон и Н. Калдор попытались проанализировать не только взаимосвязь между накоплением капитала и распределением национального дохода, но и роль процесса распределения в обеспечении совокупного спроса, соответствующего росту производства. Согласно этим моделям, доля прибыли в национальном доходе определяется исключительно нормой накопления:

$$\frac{P}{Y} = \frac{I}{Y}.$$

Основной вывод, сделанный с помощью моделей Дж. Робинсон и Н. Калдора, заключается в том, что увеличение темпа роста в результате более высокого уровня инвестирования неизбежно сопровождается увеличением доли прибыли и уменьшением доли заработной платы в национальном доходе. Это приводит к ухудшению положения рабочих, к падению платежеспособного спроса и, следовательно, к уменьшению общего «эффективного спроса». Поэтому Дж. Робинсон и Н. Калдор настаивают на необходимости роста заработной платы пропорционально повышению производительности труда. Отличительной чертой этих моделей является стремление связать проблему определения условий оптимального темпа роста производства с некоторыми социально-экономическими особенностями развития капиталистического способа производства, в частности, с движением заработной платы.

Для последующего развития посткейнсианской теории характерен постепенный отход от социального аспекта в анализе капиталистического воспроизводства. Стремясь сделать свою теорию более реалистичной, посткейнсианцы учитывают в анализе потребление класса капиталистов, подрывая предположение, согласно которому склонность к сбережению из прибыли равна единице (т.е. они рассматривают состояние экономической системы при  $0 < S_p < 1$ ). В результате приведенное равенство принимает следующий вид:

$$\frac{P}{Y} = \frac{I}{S_p} \cdot \frac{I}{Y}.$$

Согласно этой формуле, доля прибыли в национальном доходе прямо пропорциональна норме накопления и обратно пропорциональна склонности к сбережению из прибыли. На этом основании посткейнсианцы заключают, что чем больше потребление капиталистов, тем выше получаемая ими доля национального дохода. «Таким образом, если класс капиталистов использует половину своего дохода на покупку потребительских товаров, то его доля в национальном доходе станет вдвое выше, чем она была бы при  $S_p = I$ » [10].

Такой вывод является, по существу, продолжением вульгарной концепции Кейнса, согласно которой сбережения сокращают возможности экономического роста, так как уменьшают «эффект мультипликатора» для экономики в целом. Чтобы обеспечить экономический рост, согласно Кейнсу, следует не воздерживаться от потребления, а, напротив, стимулировать его. При данной постановке вопроса нивелируется различие между потреблением и накоплением, исчезает представление о накоплении как превращении прибавочной стоимости в капитал. Помимо этого скрываются и искажаются действительные связи, возникающие в процессе капиталистического воспроизводства, показанные в экономической теории К. Маркса, из которой известно, что при делении прибавочной стоимости на капитал и доход при данной массе прибавочной стоимости одна из этих частей будет тем больше, чем меньше другая. При прочих равных условиях отношение, в котором происходит это деление, определяет величину накопления [2]. Отсюда вывод посткейнсианцев о том, что капиталисты могут повысить свою прибыль путем одновременного увеличения нормы накопления

и своего личного потребления, внутренне противоречив с позиций сущности механизма капиталистического воспроизводства и несостоятелен.

Кроме того, определяя долю прибыли в национальном доходе нормой накопления ( $I/Y$ ) и обратной величиной склонности к сбережению из прибыли ( $I/S_p$ ), посткейнсианцы не учитывают важнейший фактор, от которого главным образом и зависит величина прибыли: норму прибавочной стоимости. Таким образом, выводы, к которым приходят посткейнсианцы после введения в анализ понятия «потребление из прибыли», не только ориентируют производителей на дальнейшее усиление накопления капитала в целях получения все большей прибыли, но и оправдывают увеличение индивидуального потребления буржуазии, расточительность которой, как известно, усиливается с ростом накопления капитала [3].

В моделях роста и распределения национального дохода, рассмотренных ранее, основная взаимосвязь между прибылью, инвестициями и склонностью к сбережениям исследуется при  $S_w > 0$ , т. е. при условии, что сбережений из заработной платы не существует. Продолжая посткейнсианскую линию исследования, один из ее проводников, Л. Пазинетти, вводит в анализ процесса распределения «рабочие сбережения», т. е. предполагает, что склонность к сбережению из заработной платы – величина положительная ( $S_w > 0$ ) [12]. Кроме того, в своей модели он исходит из того, что существующий фонд капитала принадлежит тем, кто осуществляет сбережения. Тем самым он сводит отношения собственности к субъективно-идеалистическому процессу сбережения, стремясь с самого начала уйти от признания антагонистических противоречий капитализма, обусловленных частной собственностью на средства производства.

Основываясь на этих предпосылках, Л. Пазинетти заключает, что «...если рабочие сделали сбережения и поэтому владеют частью фонда капитала (прямо или посредством ссуды капиталистам), они также получают долю из общей прибыли» [12, с. 106–107]. Исходя из этого, он делит всю прибыль ( $P$ ) на две категории: прибыль, которая приходится на долю капиталистов ( $P_e$ ), и прибыль, которая достается рабочим ( $P_w$ ), т. е.

$$P = P_o + P_w.$$

При этом принимается, что величины прибыли, получаемые рабочими и капиталистами, распределяются пропорционально количеству сбережений:

$$\frac{P}{S_p} = \frac{P_w}{S_w} \text{ или } \frac{P_w}{S_w(W+P_w)} = \frac{P_s}{S_p P_s}.$$

Л. Пазинетти подчеркивает, что для всей системы определяющее значение имеет только склонность к сбережению капиталистов ( $S_p$ ), которая и определяет процесс распределения. Как можно убедиться, его модель не изменяет основных выводов посткейнсианской теории, а лишь добавляет к ним новый вывод, заключающийся в том, что сбережения рабочих, не влияя на норму прибыли и на соотношение зарплаты и прибыли в национальном доходе, оказывают в то же время воздействие на процесс распределения дохода между рабочими и капиталистами. Этот вывод в западной экономической литературе назван «парадоксом Пазинетти».

Таким образом, Л. Пазинетти вводит в экономический анализ два различных понятия распределения дохода: в первом случае имеется в виду распределение между прибылью и зарплатой, во втором – между капиталистами и рабочими. Такое искусственное расчленение процесса распределения предпринято им не случайно: он пытается доказать, что если рабочие сберегают, то они будут иметь как заработную плату, так и «незаработанный доход». «В этом случае рабочие будут получать комбинированный доход, состоящий как из заработной платы, так и из прибыли ... » [11].

Концепция участия наемного труда в прибылях Л. Пазинетти «уравнивает» рабочих с капиталистами, в результате чего деление капиталистического общества на два антагонистических класса как бы само собой исчезает. Характеризуя теорию Л. Пазинетти, М. Блауг отмечает: «Его "капиталисты" в противоположность Марксу не являются собственниками средств производства ... и его "рабочие" уже не продают свою рабочую силу для того, чтобы существовать. "Капиталисты" Пазинетти являются "рантье", а все остальные люди в обществе – "рабочими" [8]. Расчленяя процесс распределения, Л. Пазинетти уходит от социально-экономического анализа закономерностей распределения, а структуру капиталистического общества пытается представить как определяемое процесса сбережений индивидуумов, получающих различные доходы.

Концепция Л. Пазинетти получила широкое распространение среди современных посткейнсианцев и многие из них стремятся развить ее. Понятно, что столь значительная ценность этой версии кейнсианства обусловлена исключительно ее нацеленностью на апологетику рыночной системы хозяйствования. Привлекает последователей, в частности, введенное Л. Пазинетти в экономический анализ различие между социальными классами и функциональными классами, т. е. получателями заработной платы и прибыли. В рамках этой идеи доказывается, что в современных условиях экономическое положение рабочего класса улучшается, а уровень его доходов неуклонно растет. В частности, встречается такая сентенция: «Величина дохода, получаемого рабочими, может повышаться одновременно с тем, что их доля в национальном доходе падает» [10; 14].

Посткейнсианцы признают, что доля рабочего класса в национальном доходе действительно падает по сравнению с долей класса капиталистов. Но, заявляют они, так как рабочий получает сверх зарплаты еще и часть общей прибыли (как следствие, «рабочих сбережений»), его совокупный доход растет. Но глубокое противоречие, в котором этот постулат находится с реальной действительностью, слишком уж очевидно. Опровергнуть тот бесспорный факт, что именно капитал, а не наемный труд получает прибыль и происходит это благодаря эксплуатации рабочих, давно уже невозможно.

Для современного посткейнсианства в целом характерно рассмотрение акционерного капитала и транснациональных корпораций в качестве факторов, приводящих к стиранию различий между рабочими и капиталистами как «группами корпоративного сектора». Сторонники этого направления утверждают, что чем выше уровень инвестирования корпоративного сектора в целом, тем будто бы выше доходы входящих в него групп. В соответствии с этими



взглядами посткейнсианцы призывают рабочих увеличивать свои сбережения, которые изображаются при этом в качестве источника расширения инвестиций в целях дальнейшего увеличения накопления капитала, выгодного будто бы всему обществу. Утверждая, что основным источником увеличения дохода рабочих служит рост прибыли корпораций, посткейнсианцы тем самым «протаскивают» идею: цели и интересы наемных рабочих и капиталистов совпадают, и классовые противоречия между ними постепенно стираются.

Таким образом, посткейнсианская теория роста и распределения национального дохода представляет собой анализ процесса распределения, в котором исследование сущности распределительных отношений основано на их внешних сторонах и взаимосвязях. Отстаивая главную идею Дж. Кейнса о возможности разрешения основных противоречий в рамках самого капитализма, посткейнсианцы верят в возможность дальнейшего успешного существования капиталистической системы при проведении эффективной экономической политики. Они утверждают, что их «...теория может указать серию шагов, при помощи которых инфляция и некоторые другие общераспространенные мировые экономические "болезни" в конце концов, будут подчинены контролю ... » [6, с. 175]. Из сферы «чистой» теории они переходят к выработке и обоснованию практических рекомендаций для экономической политики государства, к созданию посткейнсианской концепции регулирования воспроизводства [5].

Центральное место в последней занимает борьба с инфляцией. Почти все сторонники посткейнсианства склоняются к мнению о том, что антиинфляционная политика может стать действительно эффективной лишь тогда, когда общепринятые инструменты регулирования дополняются «политикой доходов», представляющей собой, как известно, одно из средств государственного воздействия на распределение вновь созданной стоимости. Обосновывая необходимость государственного регулирования доходов, посткейнсианцы заботятся прежде всего о заработной плате: «Что должно контролироваться, так это заработная плата» [9]. При этом предпринимается попытка доказать, что всякое повышение номинальной заработной платы влечет за собой соответствующий рост цен, т. е. приводит к дальнейшему раскручиванию «инфляционной спирали». Это отражает посткейнсианский взгляд на инфляцию как процесс, посредством которого цены растут для того, чтобы сократить номинальные доходы.

Следует отметить, что политика доходов получила распространение в развитых странах еще в конце 1950-х – начале 1960-х гг. Однако она не стала, да и не могла стать достаточно эффективным средством государственного воздействия на экономическое развитие. Ее основные цели и принципы в области накопления капитала, темпов экономического роста полностью нигде не были достигнуты. По мнению посткейнсианцев, главная причина неэффективности применения различных вариантов «политики доходов» в капиталистических странах – непонимание того, что она представляет собой не исходный момент, а является скорее финалом антиинфляционных мероприятий. Политике доходов должно предшествовать на политическом уровне минимальное общественное согласие в отношении того, как должны распределяться плоды экономического роста. Политика доходов, которая приостановила бы инфляцию ... потре-

бовала бы общего одобрения некоторой структуры вознаграждений за различные виды работы» [12]. Посткейнсианцы, стало быть, уповают на «общественное согласие» всех заинтересованных сил (профсоюзов, монополий и т. д.) относительно приемлемых темпов роста их доходов.

Наряду с «политикой доходов» важную роль в решении проблемы инфляции посткейнсианцы отводят «общенациональному планированию» [1]. Больше других разработкой данной проблемы занимался американский экономист А. Эйхнер. Он заявлял, что в США уже имеются элементы, требующиеся для системы национального планирования. К таким элементам он относит прежде всего систему частного планирования, основанного на программах крупнейших национальных корпораций. Кроме того, на уровне правительства предпринята попытка осуществить планирование государственных расходов для развития некоторых отраслей инфраструктуры. Не хватает лишь определенного правительственного органа, способного объединить результаты этих разнообразных усилий в общий план.

Выдвигая программу «сотрудничества» рабочих и капиталистов в плановом органе, посткейнсианцы игнорируют ряд элементарных фактов, в частности тот, что главную роль в выработке стратегии экономического развития в капиталистическом обществе играют представители крупного монополистического капитала. Если рекомендации государства не сулят ему значительной прибыли, он не считается с ними и действует так, как ему выгодно. Приемлет же такие рекомендации монополистическая верхушка опять-таки лишь тогда и в той мере, в какой они служат ее интересам [7].

Государственные мероприятия в капиталистических странах могут смягчающе действовать на циклические колебания экономики, но механизм рынка, что бы ни утверждали посткейнсианцы, по-прежнему остается неустранимым началом стихийного развития экономики капитализма. Как убедительно показал опыт «программирующих стран» – Франции и Японии – та или иная плановая программа принимается предпринимателями лишь в том случае, если рыночная конъюнктура не обеспечивает достаточно прибыльных операций. Любая возможность получить более высокие прибыли за пределами государственных планов тотчас же используется предпринимателями.

Очевидно, что посткейнсианская программа «общенационального планирования» в определенной мере отражает объективную необходимость перехода к организованному способу ведения хозяйства. Меры, предлагаемые посткейнсианцами по осуществлению «общенационального планирования», могли бы при определенных условиях способствовать частичному смягчению диспропорций. Однако эти меры ни в малейшей степени не могут изменить сущность современного государственно-монополистического капитализма. Практика государственно-монополистического регулирования убедительно показывает, что никакие формы и методы воздействия государства на экономику не могут избавить капитализм от внутренне присущих ему противоречий.

### **Библиографический список**

1. Ильинова В.В., Ядгаров Я.С., Сидоров В.А. Дискуссия о развитии рыночного хозяйства // Российский Внешнеэкономический вестник. 2017. № 5.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Полн. собр. соч. 2-е изд. М., 1968. Т. 23.
3. Сидоров В.А. В парадоксах случайных процессов: самоорганизация экономических систем // Вестн. ВолГУ. Сер. 3. Экономика. 2014. № 5.
4. Эйхнер А. Посткейнсианская теория: введение // Мировая экономика и международные отношения. 1980. № 8.
5. Ядгаров Я.С., Сидоров В.А., Соболев Э.В. Феномен рыночного хозяйства // Финансы: теория и практика. 2017. № 21 (4).
6. A Guide to Post-Keynesian Economics / ed. By Eichner A. 5. \witha fore\wordby Robinson J. White Plains. New York, 1979.
7. Appelbaum E. Post-Keynesian Theory // The Labour Market. 1979. № 6.
8. Blaug M. The Cambridge Revolution: Success or Failure? A Critical Analysis of Cambridge Theories of Value and Distribution. London, 1975.
9. Cornwall J. Post-Keynesian Theory: Macrodynamics. Challenge, 1978. № 2.
10. Eichner A.S., Kregel J.A. An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics // Journal of Economic Literature. 1975. № 4.
11. Kregel J. A. Post-Keynesian Theory: Income Distribution. Challenge, 1978. № 21.
12. Pasinetti L.L. Growth and Income Distribution: Essays in Economic Theory. Cambridge, 1974.
13. Robinson J. What has Become of the Keynes Revolution. Essays on John Maynard Keynes. Bristol, 1975.
14. Sidorov V.A. Phenomenon of market economy: theoretical and empirical research of communication problems: monograph / ed. by V.A. Sidorov, Ya.S. Yadgarov, V.V. Chaplya. London, 2018.

***L.G. Ampar***

## **THEORY OF REPRODUCTION IN POST-KEYNES INTERPRETATION**

***Abstract.*** *The problems related to development of theory of reproduction in Post-Keynes economic knowledge are considered in this article. Different parties of reproduction paradigm of keynesianism are shown: government control of economy, conception of height and distribution of national income, elimination of barriers between labor and capital, politics of acuestss, antiinflationary adjusting and national planning. An idea is developed about the prospects of the Post-Keynes economic theory in connection with development of market relations.*

***Key words:*** *reproduction, acuests, labour, capital, salary, cartoonist, profit.*

## ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВА СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Аннотация.* В настоящей статье авторы анализируют инновации как драйверы устойчивого развития экономики государства и уделяют особое внимание инновационному развитию социального предпринимательства как наиболее актуальному направлению международных исследований и практик. Авторы констатируют, что инновационное развитие современных государств затрагивает не только сферу международных отношений (экономические инновации), но и сферу социального партнерства государства с гражданским обществом и бизнесом (социальные инновации).

**Ключевые слова:** экономическое развитие, устойчивое развитие, инновации, социальное предпринимательство, социальное партнерство, социальные инвестиции.

Несомненно, инновации остаются ключевым драйвером экономического роста в условиях современной конкуренции. Причем инновационное развитие затрагивает не только сферу международных отношений (экономические инновации), но и сферу социального партнерства государства с гражданским обществом и бизнесом (социальные инновации).

Социальные инновации могут быть инфраструктурными – в области развития материально-технической базы для проектирования, оптимизации и внедрения инновационного продукта (здания, телекоммуникационные и социальные сети, информационно-коммуникативные технологии и интерактивные механизмы сетевого публичного управления).

Гуманитарные социальные инновации лежат в поле развития человеческого капитала как основного актора инновационной экономики знаний, сферы образования и науки как объекта инновационного потенциала, включая активность социокультурной среды. Персонифицированное общение между представителями различных социальных групп в данном типе инноваций, по мнению Э. Роджерса [5], способствует быстрому их распространению, диффузии инноваций как в экономической системе, так и в публичной политике.

По мнению авторов, инновационный потенциал социальных инвестиций как технологии сотрудничества гражданского общества, бизнеса и власти позволяет выработать способы решений общественно значимых проблем, с которыми государство не способно справиться самостоятельно. Социальное инве-

---

<sup>4</sup> **И.В. Богдашев** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

<sup>5</sup> **Е.С. Вотченко** – кандидат политических наук, преподаватель кафедры маркетинга и торгового дела Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

стирование позволяет институционализировать взаимодействие власти и бизнеса как стратегическое партнерство, обеспечивающее не только инновационное развитие территории, но и социально-политическую стабильность [1, с. 10].

Накопленный опыт Европейского Союза (ЕС) в развитии системы образования и научных исследований обладает значительной прогрессивной законодательной базой. Инициативы Европейской комиссии и национальных министерств стран ЕС, рекламная и маркетинговая поддержка со стороны правительств имеет широкое общественное признание и находит освещение вопросов ответственного обучения в медиапространстве как на уровне макрорегиональном (ЕС), так и на уровнях национальных (стран) и субрегиональных (земель, регионов) [3, с. 64]. В развитие образовательных стандартов активно включается бизнес, продвигая идею социально-ответственной компании, которая заботится о своих сотрудниках, их материальном благополучии и карьерном росте. Представители бизнеса уделяют особое внимание качеству образования студентов на всех этапах обучения и относятся как к ценному человеческому капиталу с заделом на будущее: контролируют процесс обучения от теории к практике, вносят коррективы в соответствии с новыми производственными или экологическими стандартами, тем самым способствуют продвижению инноваций в межсекторном пространстве.

Так, согласно общемировой теории и практике, социальным предприятием можно назвать ту организацию, которая в ежедневной работе руководствуется не только коммерческими интересами, но и активно прилагает максимальные усилия по улучшению социального, экономического, экологического благосостояния общества. По структуре социальные предприятия могут быть коммерческими и некоммерческими. По форме организации в зависимости от государства предприятия могут работать как некоммерческое партнерство, взаимовыгодное сотрудничество, общество с ограниченной ответственностью, социальное предприятие, благотворительная организация. Социальные предприятия имеют как бизнес-цели, так и социальные. Основная цель социального предприятия – продвигать, поощрять и осуществлять социальные изменения.

Исторически термин «социальное предприятие» имеет смешанное контекстное значение в связи с его филантропическими корнями из США, с одной стороны, и кооперативным наследием Великобритании, ЕС и Азии – с другой. В США, например, дефиниция имеет ассоциации с принципом «благотворительность посредством торговли» (в отличие от принципа «благотворительность в процессе торговли»). В других странах наибольший акцент сделан на организации сообщества, демократическом контроле за капиталом и взаимной ответственностью, чем на филантропии. В последние годы мы наблюдаем активный рост концепции социально ориентированного бизнеса, что убеждает нас в актуальности темы корпоративной социальной ответственности и побуждает интерес к анализу бизнес-сектора с точки зрения вовлеченности в благотворительные проекты.

Согласно позиции Европейской комиссии [4], социальное предприятие органично сочетает социальные цели и дух предпринимательства. Такие организации сфокусированы на достижении более широких социальных, обществен-

ных и экологических задач. Европейская комиссия стремится создать благоприятную финансовую, административную и правовую среду для этих предприятий с тем, чтобы они могли работать наравне с другими типами предприятий в том же секторе. Инициатива ЕС по социальному предпринимательству, запущенная в 2011 г., определила действия, направленные на достижение реальных результатов в поддержке социального бизнеса предприятий и улучшение ситуации в городских и сельских территориях.

Социальное предприятие, согласно концепции ЕС, является оператором в социальной экономике, основной целью которого является социальное воздействие, а не получение прибыли для их владельцев или акционеров. Бизнес работает, предоставляя товары и услуги для рынка в предпринимательской и инновационной форме и использует свою прибыль прежде всего для достижения социальных целей. Управление социальным предприятием основано на открытости стратегии и тактики – по отношению к сотрудникам, потребителям, СМИ, другим заинтересованным сторонам, затронутым его коммерческой деятельностью.

Европейская комиссия использует термин «социальное предприятие» для описания следующих видов деятельности:

- для кого социальная или общественная цель общего блага является причиной коммерческой деятельности, часто в форме высокого уровня социальных инноваций;

- чья прибыль в основном реинвестируется для достижения этой социальной цели;

- в которых метод организации или система собственности отражает миссию предприятия, используя демократические или основанные на участии принципы или сосредотачиваясь на социальной справедливости.

По европейской классификации, единой правовой формы для социальных предприятий нет. Многие социальные предприятия работают в форме социальных кооперативов, некоторые из них зарегистрированы как частные компании, ограниченные гарантией, некоторые взаимно ответственные, многие из них являются некоммерческими организациями, такими как преднамеренные общества, ассоциации, добровольные организации, благотворительные организации или фонды.

Социальные предприятия диверсифицированы четырьмя областями:

1. Интеграция работы: обучение и интеграция людей с ограниченными возможностями и безработных.

2. Персональные социальные сервисы: здоровье, благополучие и медицинское обслуживание, профессиональная подготовка, образование, медицинские услуги, услуги по уходу за детьми, услуги для пожилых людей или помощь обездоленным людям.

3. Местное развитие неблагополучных территорий: социальные предприятия в отдаленных сельских районах, подразумевающие схемы развития или восстановления территорий в городских районах, помощь в целях развития и сотрудничества с третьими странами.

4. Другие: включая переработку отходов, охрану окружающей среды, спорт, искусство, культуру или историческое наследие, науку, исследования и инновации, защиту потребителей и любительские виды спорта.

Инициатива ЕС в области продвижения и расширения стартапов социальной направленности была начата в 2016 г. Она направлена на то, чтобы предоставить многим инновационным предпринимателям Европы все возможности стать ведущими мировыми компаниями. Так, Еврокомиссия активно поддерживает экосистемы социальной экономики, включая основные финансовые расходы в свой бюджет. Основными предложениями инициативы по поддержке стартапов являются: устранение барьеров для их запуска на едином рынке, создание лучших возможностей для партнерства, коммерческих преимуществ и навыков, облегчение доступа к финансированию. Для этого инициатива Еврокомиссии сформулировала три группы целей: помочь социальным предприятиям получить финансирование, повысить визуализацию социального бизнеса в медиaprостранстве, сделать законодательную среду для бизнеса более дружелюбной и открытой, т.е. если предприятие будет согласовано экспертной комиссией как социальное и инновационное, оно имеет право на финансирование ЕС и получение гранта.

В нашей стране на достаточно высоком уровне проводятся исследования по проблематике взаимодействия власти и бизнеса с целью определения инновационных механизмов и практик такого сотрудничества. Значимыми для научного обобщения представляются аналитические работы в области развития корпоративной социальной ответственности и социального предпринимательства: «Доклад о социальных инвестициях в России», «Крупный российский бизнес: социальная роль и социальная ответственность (позиция населения и оценки экспертов)», «Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы. Аналитический доклад», «Из России с любовью. Национальный вклад в глобальный контекст КСО», «Практики компаний в области благотворительности и социальных инвестиций» (по материалам проекта «Корпоративный донор России»), «Социальное партнерство в России. Сборник лучших практик», «Лидеры корпоративной благотворительности». В них отмечается актуальность и прогнозируемая необходимость исследований в поле использования инновационных механизмов социального партнерства власти и бизнеса при взаимодействии с локальными сообществами, проведения региональной социальной политики, а также развития социального предпринимательства как института [2, с. 417].

В РФ социальное предпринимательство является новым и перспективным направлением деятельности, курируется на самом высоком уровне власти. Президент Российской Федерации В. Путин является председателем наблюдательного совета автономной некоммерческой организации «Агентства стратегических инициатив по продвижению новых проектов», который в 2013 г. запустил инновационный для нашей страны проект «Школа социального предпринимательства». Основными целями школы выступают: обеспечение доступа негосударственных компаний к оказанию услуг в социальной сфере, поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций, развитие сотрудниче-

ства в сфере социальных инноваций; обмен опытом по поддержке социальных инициатив предпринимательства, проведение мероприятий, направленных на популяризацию социального предпринимательства среди малого и среднего бизнеса, продвижение идей, технологий, проектов и программ в сфере социальных инноваций и социального предпринимательства, информационно-аналитическое и юридическое сопровождение деятельности организаций. Можно судить о том, что основы для инновационного развития социального предпринимательства заложены, база создана, одобрение в высших кругах получено. Остается внедрить проекты в жизнь, привлечь молодых предпринимателей к сотрудничеству в сфере социальной политики, обозначить ценностные ориентиры такого партнерства и потенциальные зоны взаимных интересов, включая экономические выгоды и прибыль.

Высокие темпы технологических изменений, наблюдаемые в последние годы, создают беспрецедентные возможности создания нового знания. Прорыв в области инновационных идей порождает и определенные проблемы. Так, в докладе Всемирного экономического форума за 2017 г. говорится, что характер инноваций значительно изменился за последнее десятилетие. Инновации раньше ограничивались корпоративными или университетскими лабораториями, сейчас они начинают свой путь из разных источников [6]. По данным доклада по глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума за 2017–2018 гг. (The Global Competitiveness Report), большое значение имеют такие факторы развития экономик, в которых движущей силой выступают инновации и опыт бизнес-сектора в целом. Отметим, что в индексе глобальной конкурентоспособности оценивается инновационный потенциал государства и внутри него также происходит ранжирование стран в соответствии с этим типом. Так, из 137 стран в десятку самых инновационных стран мира, по анализу ВЭФ, вошли Швейцария, США, Израиль, Финляндия, Германия, Нидерланды, Швеция, Япония, Сингапур, Дания.

Российская Федерация (38-е место в рейтинге) улучшила свое место на пять позиций, главным образом, благодаря макроэкономической среде. Однако экономика России по-прежнему сильно зависит от экспорта полезных ископаемых, и, по данным экспертов, перспективы остаются неопределенными. Недостаточное развитие имеют такие факторы, как финансовый рынок, банковский сектор, высокая инфляция и слабый рубль, аспекты институционального качества (права собственности, независимость судебных органов), также нивелирование коррупции, которая остается одним из наиболее проблемных факторов для ведения бизнеса. В рейтинге инновационной активности страна имеет наименьший удельный вес из 12 уровней системы индексации. Проблемными факторами для ведения бизнеса эксперты ВЭФ называют коррупцию и налоговое бремя (по 13 %), доступное финансирование и инфляцию (по 10 %), налоговое регулирование (9 %), недостаточно образованная рабочая сила (7 %), неэффективная система государственной бюрократии (6 %), далее нестабильность политической системы, неадекватное инфраструктурное снабжение, недостаточная емкость потенциала к инновациям и др. По данным авторов, только око-



ло 5% российских компаний действительно ориентируются на социальные инновации и социальные изменения.

Что касается глобального инновационного потенциала, то в 2017 г. в штаб-квартире ООН в Женеве был представлен десятый Глобальный индекс инноваций. Индекс включает 127 стран, которые отвечают за 98 % мирового ВВП, 92% населения мира проживает в этих странах. Индекс основан на 81 инновационном индикаторе, разделенном на семь ключевых областей: институты, человеческий капитал, инфраструктуру, сложность рынка, сложность бизнеса, выпуск знаний и технологий, творческий выпуск. В специальном разделе Индекса анализируются крупнейшие в мире кластеры инновационной деятельности, где плотность международных патентных заявок является самой высокой. Россия заняла 45-е место в рейтинге.

Индекс оценивает сильные и слабые стороны российской инновационной системы. За последние три года Россия неуклонно улучшала свои позиции в под-индексе введения инноваций, в то время как показатели реального выпуска инноваций снижались. К конкурентным преимуществам страны относятся уровень занятости среди женщин с университетским образованием, Россия занимает второе место по этому показателю. Россия также входит в Топ-20 по таким показателям, как количество выпускников в области науки и техники (13-е место), соотношение учеников и учителей в школах (14-е), трудоустройство с использованием знаний (15-е) и валовое зачисление в вузы (17-е). Российское сельское хозяйство и пищевая промышленность постепенно переходят от устойчивого производства к устойчивой инновационной системе (включая электронный документооборот и учет), что в дальнейшем будет невозможно без стимулирования научно-технических инноваций в этих отраслях.

Как видим, сложившаяся в ряде стран практика реализации политики социального предпринимательства и поддержки социальных инноваций не только благоприятно влияет на инновационное развитие государства, бизнес-сообщества и их социальное окружение, но и определяет механизмы взаимодействия публичных акторов в экономической и политической системе (органов власти и управления различного уровня, бизнес-структур, институтов гражданского общества). Эксперты подтверждают: в масштабе региона или страны в целом бизнес способен быть социальным инвестором, поддерживая сферу науки, образования, культуры, здравоохранения – те сферы, которые принято считать социальными.

Представляется, что для нашей страны внедрение принципов социально ответственного поведения в ежедневную работу бизнес-сообщества на общегосударственном и региональном уровнях будет способствовать повышению качества жизни населения, налаживанию конструктивного социального партнерства с органами государственной власти и созданию общих ценностей в связке «бизнес – власть – общество».

### *Библиографический список*

1. Вотченко Е.С., Богдасhev И.В. Социальное инвестирование в современных государствах. Краснодар, 2018.
2. Вотченко Е.С. Континентальные модели корпоративной социальной ответственности: общее и особенное // Вестн. Рос. ун-та дружбы народов. Сер. Экономика. 2017. № 3. Т. 25.
3. Вотченко Е.С. Социальное инвестирование как инновационный механизм взаимодействия власти и бизнеса в современной России: автореф. дис. ... канд. полит. наук. Краснодар, 2017.
4. European Commission. Social enterprises. URL: [http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises\\_en](http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en).
5. Rogers E.M. Diffusion of innovations. New York, 1995.
6. The Global Competitiveness Report 2017–2018. World Economic Forum. Geneva, 2017. URL: [www.weforum.org/gcr](http://www.weforum.org/gcr).

*I.V. Bogdashev, E.S. Votchenko*

## **INNOVATIONS AS A BASIS OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIPS**

***Abstract.** The authors analyze innovations as sustainable development drivers for economies of countries, pay special attention to the innovative development of social entrepreneurship as actual dimension of international researches and practices. The authors note that the innovative development in contemporary countries affects not only to the sphere of international relations (economic innovations), but also to the sphere of social partnerships among government, civil society and business-sector (social innovations).*

***Key words:** economic development, sustainable development, innovations, social entrepreneurship, social partnership, social investments.*

УДК 339.54

*Н.Ю. Сайбель<sup>6</sup>, Я.В. Сайбель<sup>7</sup>*

## **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

***Аннотация.** В статье рассмотрен зарубежный опыт обеспечения экономической безопасности внешнеторговой деятельности на примере США, ФРГ, Великобритании, Франции и других стран; показаны защитные меры, исполь-*

---

<sup>6</sup> **Н.Ю. Сайбель** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

<sup>7</sup> **Я.В. Сайбель** – преподаватель кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

*зуемые в развитых странах с целью обеспечения внешнеторговой безопасности; выявлены основные инструменты регулирования внешнеторговой деятельности; разработаны рекомендации по адаптации зарубежного опыта обеспечения экономической безопасности внешнеторговой деятельности в России.*

**Ключевые слова:** *мировая экономика; экономическая безопасность; внешнеторговая деятельность; внешнеторговая безопасность; внешнеторговый оборот.*

В условиях нестабильности мировой экономики экономическая безопасность в сфере внешнеторговой деятельности направлена на сохранение и усиление позиций страны в мировой хозяйственной системе. Обеспечение экономической безопасности внешнеторговой деятельности в каждой стране осуществляется государством исходя из стоящих перед ним политических, экономических и социальных задач. Так, внешнюю торговлю в США регулирует Министерство торговли, в Японии – Министерство внешней торговли и промышленности, в Великобритании – Министерство торговли и промышленности [3, с. 369]. При этом основным направлением работы всех перечисленных министерств является создание условий для сбалансированного развития внутренней и внешней торговли и промышленности.

Интересы экономической безопасности во внешнеторговой деятельности в каждой стране свои. В США принято выделять следующие направления экономической безопасности во внешнеторговой деятельности: повышение конкурентоспособности на внешних рынках американской продукции, сокращение зависимости от внешних займов, защита лидирующих позиций в высокотехнологических отраслях, укрепление возможностей выполнять международные обязательства в торгово-экономической сфере [2, с. 180].

Исходя из зарубежного опыта, обеспечение экономической безопасности в сфере внешнеторговой деятельности может быть односторонним; двусторонним; многосторонним. Одностороннее обеспечение экономической безопасности внешнеторговой деятельности основано на применении правительством страны инструментов государственного регулирования международной торговли в одностороннем порядке без учета мнений партнеров. Как правило, такая политика проводится в ответ на аналогичные меры других стран и ведет к возникновению конфликтов между торговыми партнерами. Двустороннее обеспечение экономической безопасности внешнеторговой деятельности предполагает согласованность действий торговых партнеров. Примером может служить принятие конвенционных пошлин, которые не ущемляют интересы сторон. Также страны могут договариваться по поводу технических требований к упаковке, маркировке продукции и т.д. Многостороннее обеспечение экономической безопасности внешнеторговой деятельности регулируется многосторонними соглашениями торговых партнеров. Например, соглашения в сфере торговли стран – членов Европейского союза.

Следует отметить, что в обеспечении экономической безопасности внешнеторговой деятельности большое значение играют особые экономические зо-

ны. В США они получили название зоны внешней торговли (ЗВТ). Зоны внешней торговли созданы с целью создания благоприятных условий для осуществления внешнеторговых операций, направленных на привлечение в страну инвестиций как национальных, так и иностранных. И, конечно же, для повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке. На данный момент в мире создано около 120 свободных экономических зон. К наиболее успешным свободным экономическим зонам относят зоны, созданные в Тайване, Китае, Республике Корея, Сингапуре, Мексике, странах Западной Европы [2, с. 179]. Лидером по количеству свободных экономических зон являются США. В них действуют 268 зон внешней торговли, которые расположены в 50 штатах. Как правило, это зоны общего назначения. Но в их пределах могут быть созданы зоны особого назначения или субзоны, численность которых в настоящее время составляет 472.

Первые зоны внешней торговли в США были созданы в 1930 г. с целью:

- повышения конкурентоспособности национальных компаний на мировом рынке с помощью новых инвестиций и низких цен на товары, производимые в зонах внешней торговли;
- привлечение иностранных инвестиций с помощью благоприятного налогового и таможенного регулирования;
- уменьшения уровня безработицы в результате создания новых рабочих мест на новых предприятиях.

Зона внешней торговли в США – это территория, расположенная в таможенном порту или близко к нему, на которую доступ ограничен. С правовой точки зрения, это территориальные образования, в которых применяются особые таможенные процедуры, но они находятся вне таможенной территории. На зоны внешней торговли распространяется юрисдикция США. В зоны внешней торговли принимаются товары иностранного производства без обложения определенными видами налогов, в том числе таможенными пошлинами. Также можно отложить на определенный срок уплату таможенных пошлин. Как правило, до тех пор, пока товары иностранного производства не будут производиться для внутреннего потребления на территории США. Иностранные и отечественные товары могут ввозиться в зону внешней торговли для хранения, сборки, обработки, производства и демонстрации. Также таможенными пошлинами не облагаются реэкспортируемые товары иностранного производства. Ввезенные на территорию зоны отечественные товары рассматриваются как вывезенные с таможенной территории страны с целью сокращения и возврата налогов с момента принятия их в зону. Вместе с тем на территории зоны внешней торговли действуют ограничения. Например, есть ассортимент товаров, которые не могут быть произведены в зоне, это, прежде всего, табачные изделия, алкогольные напитки, огнестрельное оружие, парфюмерные изделия, часовые механизмы и сахар. Нельзя в зоне осуществлять розничную торговлю.

Зоны внешней торговли в США делятся на два вида: специального назначения и общего назначения. Зоны внешней торговли общего назначения располагаются в морских портах, аэропортах и промышленных парках. Разрешение на создание такой зоны может дать администрация порта, комитет промышлен-

ного развития штата и т.д. Зоны внешней торговли специального назначения создаются для осуществления операций, которые не могут проводиться на территории зон общего назначения. К таким операциям можно отнести автомобильное производство. Такие зоны осуществляют свою деятельность на основе разрешения, выданного Комитетом по зонам внешней торговли. Зоны специального назначения должны находиться за пределами зон общего назначения, хотя являются их составной частью. В зонах специального назначения в основном располагаются промышленные производства, сборочные заводы. Поэтому они получили название «частные зоны». В зонах общего назначения лицо, которое получило право на создание зоны, как правило, является и оператором зоны, осуществляющим руководство такой зоной. Оператор имеет право передавать права арендаторам, которых принято называть пользователями. В зонах специального назначения пользователи и операторы обычно совпадают.

Освобождение от уплаты таможенных пошлин и акцизов на иностранные товары, подлежащие реэкспорту, – это основное преимущество зон внешней торговли. К преимуществам также можно отнести отсрочку уплаты таможенных пошлин и определенных налогов. Отсрочка действует до тех пор, пока товары не предназначены для внутреннего потребления. Пользователь имеет право выбирать: уплатить пошлину на материал иностранного производства, ввезенный в зону, или на конечный продукт, который будет вывезен из зоны. Следует помнить, что величина налога может измениться в зависимости от операций, которые проводятся в зоне.

Необходимо отметить, что с целью обеспечения внешнеторговой безопасности в США часто используют такие защитные меры, как ограничение конкуренции со стороны зарубежных производителей. Для этого применяются компенсационные и антидемпинговые пошлины [3, с. 370].

Политика по обеспечению экономической безопасности внешнеторговой деятельности в ФРГ направлена на развитие экономических связей с Европейским союзом (ЕС), США и Японией, т.е. с главными внешнеэкономическими партнерами. Цель – расширить свое присутствие на рынках Европы, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, Африки. ЕС уделяется особое внимание, так как ФРГ занимает в нем ключевое место [5, с. 57]. Если рассматривать товарную структуру внешней торговли Германии, то наибольший удельный вес приходится на готовую промышленную продукцию (90 %). Структура экспорта Германии является довольно стабильной, до сих пор сохраняется та, которая сложилась в 1960 г.: 56 % приходится на инвестиционные промышленные товары, 22,4 % – на промышленное сырье и полуфабрикаты, 11 % – на промышленные товары широкого потребления. Германия занимает после США, Франции и Нидерландов четвертое место в мире по экспорту сельскохозяйственной продукции и продуктов питания. Германия отличается хорошо налаженной системой финансирования и страхования внешнеторговой деятельности. Это и стимулирует экспорт Германии. Германия имеет высокие позиции конкурентоспособности на мировых рынках, это объясняется высоким качеством продукции, отличным сервисом, соблюдением сроков поставки и т.д. Только потребность в энергоносителях покрывается за счет импорта [8, с. 33].

Франция в настоящее время успешно обеспечивает внешнеторговую безопасность. В 1945 г. Франция стала открытой для внешнего мира после отказа от политики протекционизма. Несмотря на либеральную политику, Франция использует новые, более гибкие протекционистские барьеры. Так, применяются меры нетарифного протекционизма, прежде всего, это стандарты, технические условия, нормы экологической безопасности. Все они носят избирательный характер. Предприятия Франции, которые получают поддержку со стороны государства, постоянно расширяют свое присутствие на самых динамичных рынках. Для их экспансии (торговой и финансовой) за рубежом применяются следующие механизмы. Во-первых, финансовая поддержка. Во-вторых, многосторонние торговые переговоры. В-третьих, информирование предприятий. Финансовая поддержка направлена на поддержку малого и среднего бизнеса с целью содействия выхода на мировой рынок. Вместе с тем применяется система прямого субсидирования экспорта сельскохозяйственной продукции. Многосторонние торговые переговоры нацелены на выработку общих для ЕС правил, способствующих развитию торговли в рамках ВТО. Во Франции создана Французская компания по страхованию внешней торговли (КОФАС) с целью страхования экспортных кредитов. Данная компания покрывает коммерческие риски во многих странах за свой счет. Французский центр внешней торговли и расположенные по миру пункты содействия экономическому развитию (в настоящее время их насчитывается 166) информируют предприятия о внешних рынках, как правило, по двум направлениям: изучение рынка и внедрение на рынок. Пункты большое внимание уделяют качеству, а не количеству предоставляемой информации. Они пытаются создать благоприятные условия для партнерства. Вместе с тем они играют важную роль в продвижении национальных товаров на мировом рынке. Пункт, который специализируется на продвижении национальных технологий и товаров на мировом рынке, регулярно проводит семинары, организует работу по участию Франции в специализированных выставках, приглашает в страну руководителей лиц и специалистов, изучает зарубежные публикации о национальных технологиях и продукции.

Великобритания также уделяет большое внимание обеспечению внешнеторговой безопасности. С этой целью укрепляет свои позиции на европейском рынке. Регулярно участвует в выработке внешнеторговой политики ЕС, направленной на укрепление конкурентоспособности экономики и создание высокопродуктивной продукции [2, с. 181]. К основным инструментам регулирования внешнеторговой деятельности Великобритании следует отнести директивы, устанавливающие общие и обязательные для всех стран – членов ЕС правила взаимодействия внутри Евросоюза и политику торговых отношений с третьими странами во всех сферах внешнеторгового сотрудничества. Это, прежде всего, стратегия таможенного союза и соглашение о создании Европейского сообщества.

Для Великобритании в рамках участия в ВТО приоритет отдается таким направлениям, как инвестиции, здравоохранение, торговля, обмен технологиями, защита прав интеллектуальной собственности, вопросы интеграции развивающихся стран в многостороннюю торговую систему. Великобритания осу-

ществляет сотрудничество с ВТО как член ЕС, несмотря на то, что является самостоятельным членом ВТО. Министерство по делам бизнеса, предпринимательства и государственной реформы играет координирующую роль во взаимоотношениях с ВТО. Министерство имеет полномочия по разработке и проведению внешнеторговой политики в Великобритании, которые включают административные, организационные и правовые функции, нацеленные на поддержку отечественных производителей и экспортеров. В настоящее время в Великобритании реализуется программа по реформированию внутреннего регулирования. Данная программа нацелена на поддержку конкурентоспособности всех отраслей национальной экономики на мировом рынке и формирование благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата внутри страны. Программа реформирования относится к самой прогрессивной административной реформе в мире, направленной на уменьшение административных барьеров, совершенствование законодательства, упрощение предусмотренных процедур в сфере осуществления предпринимательской деятельности.

В Финляндии внешнеторговая деятельность регулируется на двух уровнях. Первый – нормативно-правовые акты ЕС, второй – национальное законодательство. В Финляндии вопросами обеспечения внешнеторговой безопасности занимается Министерство торговли и промышленности, которое осуществляет государственную поддержку предприятиям, занятым внешнеторговой деятельностью. Объем государственной поддержки зависит от того, в какой зоне развития находится предприятие. Как известно, в Финляндии выделяют три зоны развития: северные, восточные и южные территории. В этих зонах действуют специальные целевые программы по развитию предприятий. В зависимости от зоны развития определяется размер выделяемых государством субсидий, так, северные территории получают 30%, восточные – 24%, южные – 15%. Также в Финляндии помощь предприятиям, которые выходят на мировые рынки, оказывает Ассоциация внешней торговли, получившая в 1999 г. новое название «Finpro». «Finpro» оказывает следующие услуги: во-первых, помогать разработать наиболее эффективные модели выхода на мировой рынок; во-вторых, обеспечивает компании необходимой информацией в сфере внешнеторговой деятельности; в-третьих, прогнозирует риски и осуществляет их оптимизацию. Представительства данной организации расположены в 40 странах мира.

В Японии среди приоритетов экономической безопасности во внешнеторговой сфере выделяют: укрепление экономических позиций страны в мировом хозяйстве, обеспечение благоприятных условий для устойчивого импорта сырья по более низким ценам, укрепление национальной валюты и т.д. [1, с. 60]. Экономические рычаги регулирования внешнеторговой деятельности в Японии играют важную роль в обеспечении внешнеторговой безопасности. К ним относятся налоговые льготы, которые ориентированы на стимулирование экспортно-импортных отношений. Экономические интересы национальных производителей защищает от рисков существующая в Японии государственная система страхования торговли и инвестиций, которая не имеет аналогов в мире и уникальна по своим масштабам и дифференцированию. Доля застрахованных госу-

дарством поставок в общем объеме экспорта составила 40–45 % за 2000–2014 гг. Это самый большой в мире процент [4, с. 120].

Мировой опыт свидетельствует о том, что многие страны с целью обеспечения внешнеторговой безопасности регулярно совершенствуют взаимодействие правительственных и неправительственных организаций в сфере внешнеторговой деятельности. Прежде всего, это касается вопросов страхования, финансирования, информационного обеспечения внешнеторговой деятельности. При этом, конечно же, главная роль отводится государству, которое определяет основные правила игры для экспортеров и импортеров.

В условиях развития либерализации в сфере внешнеторговой деятельности все большее внимание уделяется вопросам совершенствования системы защиты национального рынка от недобросовестной конкуренции. Это в свою очередь требует развития национального импортного законодательства, которое должно создавать условия для совершенствования конкурентной среды для национальных производителей и обеспечивать свободный доступ на рынок зарубежных производителей, не ущемляя при этом национальные интересы. Следует отметить, что защитные меры, как правило, направлены на сырье, а не на машины и оборудование, которые играют важную роль в росте инвестиций в национальной экономике. Ярким примером может служить Турция, в которой функционирует разнонаправленное законодательство, регулирующие защитные механизмы и импортные режимы [9, с. 108]. Так, постановлением «О предотвращении недобросовестной конкуренции при импорте» регулируются вводимые антидемпинговые ограничения, а постановлением «О мониторинге и защитных мерах при экспорте» – мониторинг импорта и защитные меры.

Для обеспечения экономической безопасности в сфере внешнеторговой деятельности в Южной Корее используется краткосрочное экспортное кредитование, которое способствует развитию экспорта. Оно предполагает предоставление льготных кредитов, налоговые послабления, освобождение от уплаты налогов, списание убытков, отсрочку платежа и т.д.

Ключевым инструментом для стимулирования экспорта в Китае выступает возврат НДС. В Китае действует несколько ставок НДС: 6 % – при маленьких объемах, 13 % – на определенные виды продукции, 17 % – базовая ставка. При экспорте товаров НДС со страны не взимается. Очень часто используются ставки возврата НДС. Вместе с тем в Китае для стимулирования экспорта осуществляется страхование экспортных кредитов. Этим занимаются Народная страховая компания и Эксимбанк. Все выплаты возмещаются из госбюджета.

В Австрии предприятия, осуществляющие экспортные операции, имеют возможность выгодного финансирования своей деятельности через Австрийский контрольный банк. Банк имеет возможность осуществления различных способов финансирования экспортной деятельности.

В Дании поддержка экспортируемых производителей осуществляется путем предоставления услуг по страхованию и гарантированию экспортных кредитов. Такую деятельность проводит Датский совет по экспортному кредитованию, прежде всего, это субсидирование экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственной продукции [3, с. 371].



Таким образом, в настоящее время на смену традиционным формам обеспечения внешнеторговой безопасности приходят более гибкие и менее заметные формы, которые действуют избирательно в отношении определенных видов продукции как в сфере экспорта, так и в сфере импорта.

Следует отметить, что в настоящее время наиболее острыми в России остаются такие проблемы, как топливно-сырьевая ориентация экспорта, зависимость от импорта продовольственных товаров и научно-технической продукции, большая уязвимость экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Ситуация усугубляется влиянием факторов глобализации. Все это вызывает необходимость создания механизма обеспечения внешнеторговой безопасности, который будет адекватен современным реалиям.

К сожалению, существующий в России механизм обеспечения внешнеторговой безопасности недостаточно эффективен в результате отсутствия четкой нормативно-правовой базы. Вопросам внешнеторговой безопасности на государственном уровне уделяется очень мало внимания. До сих пор отсутствует Стратегия внешнеторговой безопасности, в которой рассматривались бы все вопросы безопасности в сфере внешнеторговой деятельности. Вместе с тем неэффективны институты внешнеторговой безопасности, наблюдается нечеткость и размытость полномочий государственных органов власти в сфере внешнеторговой безопасности. Все это в совокупности ведет к противоречию политики, проводимой разными органами государственной власти, и в итоге препятствует нормальному функционированию внешнеторговой сферы.

К положительным моментам можно отнести принятие 31 декабря 2015 г. новой редакции Стратегии национальной безопасности Российской Федерации. Но, к сожалению, отдельной главы, посвященной внешнеторговой безопасности, нет. Вопросы, касающиеся внешнеторговой деятельности, рассматриваются в рамках внешнеэкономической безопасности. Так, в стратегии говорится о необходимости создания рациональной структуры внешней торговли, которая обеспечивала бы доступ отечественных товаров перерабатывающей промышленности на мировой рынок, и определения максимального уровня удовлетворения внутренних потребностей за счет импорта, который бы обеспечивал внешнеторговую безопасность страны.

Так как потенциал России реализуется за счет территориального преимущества и имеющихся природных ресурсов, то современная внешнеторговая политика базируется на топливном, энергетическом и сырьевом превосходстве. Это отражено в следующих направлениях внешней политики:

- увеличение экспорта нефти и газа с целью укрепления позиций на мировом рынке энергоносителей;
- увеличение масштабов добывающей промышленности и обработки сырья;
- рост экспорта высокотехнологичной продукции за счет применения технологий зарубежных партнеров в производствах, ориентированных на экспорт;
- модернизация торговой и транспортно-логической инфраструктуры;
- привлечение иностранных инвестиций в обрабатывающие отрасли;
- инвестирование в приоритетные отрасли национальной экономики.

Обеспечение внешнеторговой безопасности предполагает решение следующих задач:

- регулирование внешней торговли должно базироваться на соблюдении экономических интересов страны;

- дальнейшее развитие экспортного потенциала путем проведения политики замещения импорта и увеличения производства оборудования, машин, высокотехнологичной продукции;

- укрепление позиций российских экспортеров на мировых рынках путем защиты их интересов;

- проведение политики протекционизма в разумных пределах в отношении отечественных производителей, не являющихся монополистами на российском рынке;

- реструктуризация внешнего долга с целью сокращения бремени его обслуживания;

- стабилизация курса национальной валюты по отношению к свободно конвертируемым валютам.

Несмотря на снижение всех показателей, характеризующих внешнеторговую деятельность России, она представляет собой существенный потенциал для увеличения конкурентоспособности отечественного производства. Однако следует учитывать ряд проблем, которые затрудняют развитие внешней торговли России. Во-первых, действующие против России санкции, что препятствует доступу отечественной продукции. В результате произошло снижение объемов экспортно-импортных операций, изменение товарной и географической структуры, изменение цен на импортные и экспортные товары. Во-вторых, отечественная продукция не является достаточно конкурентоспособной по сравнению с продукцией зарубежного производства. Это может вызвать угрозу ухудшения условий поставок для отечественных товаропроизводителей по сравнению с западными производителями и завышения экспортных цен. В-третьих, в большинстве случаев торговля осуществляется между монополистами внешнего рынка. При этом малый бизнес не может присутствовать на рынке в тех объемах, в которых хотел бы. Здесь необходимо ужесточить контроль со стороны государства за действиями компаний-монополистов [6, с. 63].

Исходя из перечисленного, можно предложить несколько вариантов развития внешней торговли России.

1. Сценарий консервативного развития. Его суть – российская экономика развивается по уже существующей модели участия в международном разделении труда, т.е. основана на экспорте энергоносителей. При данном сценарии есть вероятность того, что в долгосрочной перспективе внешняя торговля России может стать полностью неконкурентоспособной, при этом отставание от мирового уровня будет катастрофическим. Экспорт машин и оборудования к 2020 г. составит 6 %, топливно-энергетической продукции – 58 %, к 2030 г. соответственно 7 % и 47 %. Динамика импорта будет опережать динамику экспорта. В структуре импорта в 2030 г. вырастет доля сектора инвестиционной продукции на 6% и составит 31 %, доля потребительского сектора сократится на 12 % [7, с. 102].

2. Сценарий инновационного развития. Его суть – участие России в международном разделении труда на основе системы диверсификации. Этот вариант позволяет сохранить позитивные тенденции во внешней торговле и в перспективе увеличить финансовые и экономические показатели внешнеторговой деятельности. В 2030 г. доля машиностроительной продукции в общем объеме экспорта составит 9,8 %, доля экспорта химической продукции – 16 %, доля экспорта продовольственных товаров – 8 % [7, с. 103]. Продолжится рост доли импорта машин и оборудования. Динамика объемов импорта продовольствия сократится до 2,4 % в год. В 2030 г. доля импорта продовольствия составит 30%. Также ожидается замедление темпов роста импорта промежуточной продукции в результате повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

3. Сценарий форсированного развития. Его суть – значительное расширение экспорта товаров высокой степени переработки. К 2030 г. экспорт машин и оборудования увеличится в 8 раз по сравнению с 2012 г. В 2030 г. внутренний спрос будет покрываться на три четверти за счет отечественной продукции. Показатели импортируемой Россией продукции будут расти в среднем на 5,7 % в год [7, с. 104]. В структуре импорта большая часть будет приходиться на инвестиционный импорт (38 %).

Таким образом, реализация инновационного и форсированного сценариев развития превратит Россию в одного из лидеров мировой экономики. При консервативном сценарии развития Россия будет отставать от экономического роста мировой экономики. Выбор той или иной государственной политики окажет существенное позитивное или негативное влияние на развитие внешней торговли.

Итак, можно сделать вывод, что без создания современного механизма обеспечения внешнеторговой безопасности в России в настоящее время невозможно достичь повышения эффективности внешней торговли. Необходима сбалансированная государственная политика, которая, с одной стороны, удовлетворяла бы потребности внутреннего рынка, с другой – защищала интересы отечественных производителей. Вместе с тем совершенствование механизма обеспечения экономической безопасности в сфере внешнеторговой деятельности должно носить системный характер и учитывать, как современные реалии, так и зарубежный опыт.

### *Библиографический список*

1. Белоусов С.Н., Мишальченко Ю.В. О торгово-экономических отношениях государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства с соседними странами // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2013. № 14.
2. Буянов В.П. Международный опыт обеспечения экономической безопасности внешнеторговой деятельности // Экономические науки. 2012. № 1 (86).
3. Данько Я.В. Зарубежный опыт стимулирования внешнеэкономической деятельности // Молодой ученый. 2015. № 15.

4. Заболоцкая В.В., Мамалян А.Г., Фощан Г.И. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности Японии и направления применения ее опыта в России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10–1.

5. Зверев А. Защита внутреннего рынка и поддержка экспортеров в Германии // Экономист. 2010. № 6.

6. Перова А.Е. Особенности развития внешней торговли России в долгосрочной перспективе // Международный научно-исследовательский журнал. 2016. № 10.

7. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. М., 2013.

8. Сайбель Я.В. Интеграция России в мировое хозяйство: состояние и перспективы // Постиндустриальная экономика: тенденции и перспективы России: монография / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2011.

9. Сайбель Н.Ю., Видякина Н.А. Оценка продовольственной безопасности России // TERRA ECONOMICUS. 2008. Т. 6. № 4–2.

*N.Y Saybel, Y.V. Saybel*

## INTERNATIONAL PRACTICE OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES

***Abstract.** The article examines the foreign practice of ensuring the economic security of foreign trade activities in the USA, Germany, Great Britain, France and other countries; on this basis the protective measures used in developed countries to ensure foreign trade security are described; the main instruments for regulating foreign trade activities are identified; the recommendations for adaptation of foreign practice of ensuring economic security of foreign trade activities in Russia are elaborated.*

***Key words:** world economy; foreign trade activity; economic security; foreign trade security; foreign trade turnover.*

УДК 913

*М.М. Нагучев<sup>8</sup>*

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЛОКАДА КУБЫ. ЭФФЕКТ ДОЛГОСРОЧНЫХ САНКЦИЙ

***Аннотация.** В предложенной статье рассматривается применение механизма последовательных долгосрочных экономических санкций администрацией США; обозначен и охарактеризован один из самых известных случаев; выделены факторы, вызвавшие введение санкций, и проанализирована их эффективность.*

---

<sup>8</sup> **М.М. Нагучев** – аспирант кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

*Ключевые слова: экономические санкции, международная торговля, экономическая блокада, кубинская революция, высадка в заливе Кочинос.*

С начала 2018 г. отношения РФ с Западом стали еще более напряженными, тому способствовали многие факторы – отравление Скрипалей и шумыха вокруг него, военные действия НАТО в Сирии, выступления европейских и американских политиков, утверждающих о необходимости прямого и активного противодействия России. А после оглашения «Списка друзей Путина» и объявления нового санкционного пакета становится практически очевидно, что ограничительные меры по отношению к нашей стране пришли всерьез и надолго. Но, как показывает история, – прожить под американскими санкциями, даже долгосрочными, представляется возможным. Существует несколько примеров, функционирующих и развивающихся государственных экономик, разумеется, что функционируют они с разной степенью успешности, которые находятся под воздействием тянущихся уже не один год санкций. Речь идет об Иране, Северной Корее и Кубе.

В 1959 г. кубинские революционеры (во главе с Э. (Че) Геварой и Ф. Кастро) окончательно свергли режим Батисты и пришли к власти. После чего были начаты обещанные коммунистами преобразования, первым этапом стала аграрная реформа, которая отдала две трети пахотных земель крестьянам, а оставшаяся треть отошла государству. Затем поэтапно были национализированы банки, кредитно-финансовые организации и промышленность. Большая часть национализированной собственности принадлежала сторонникам Батисты и иностранцам, среди которых преобладали американцы. Суммарно 979 американских фирм и компаний лишились 2 млн га земель сельхозназначения, трёх нефтеперерабатывающих заводов, 36 сахарных заводов и огромного числа торгово-промышленных объектов, а также иной недвижимости. То, как эта собственность приобреталась при содействии режима Батисты, часто по очень несправедливым ценам, вспоминается гораздо реже.

Очевидно, что американское правительство было несогласно с масштабной национализацией, проходящей на Кубе, и практически сразу стало рассматривать возможность свержения правительства Фиделя Кастро. Первоначально планировалась только поддержка кубинской оппозиции, так как изначально предполагалось, что Ф. Кастро сам себя сведет в могилу своими же многочисленными ошибками. А в качестве помощи оппозиционерам, в случае открытого восстания, планировалось бомбардировать сахарные заводы и прочие значимые для экономики острова объекты силами американских ВВС. Все это было нужно для того, чтобы привести к власти новое правительство, более благосклонное к американским интересам.

Реализация плана по свержению Ф. Кастро подразумевала 4 этапа:

- создание объединенной кубинской оппозиции;
- запуск специализированной радиостанции на коротких и длинных волнах с целью постоянного пропагандистского вещания на остров;
- развертывание разведывательной и подрывной деятельности;
- формирование вооруженных и тренированных объединений вне острова.



Рис. 1. Залив «Кочинос». Место начала вторжения

Американское правительство планировало организовать восстание крепких и подготовленных партизан, но без явного участия армии США. Для начала были найдены и собраны на одной территории, бежавшие от режима Ф. Кастро, кубинцы. Для них были организованы многочисленные военные лагеря, где инструкторы из силовых ведомств США вели занятия по ведению партизанской войны и обращению с американским оружием.

Подготовленных и тренированных партизан объединили под единым командованием в одну большую структуру – демократический революционный фронт. В г. Майами, штат Флорида, было сформировано правительство Кубы в изгнании – кубинский революционный совет. После окончания всех приготовлений в начале весны 1961 г. настало время для активной фазы операции по «демократизации Кубы». Несколько самолётов с кубинскими опознавательными знаками нанесли точечные удары с целью уничтожения кубинской авиации. Но режим Ф. Кастро был готов, поэтому под удар были специально подставлены макеты и неисправные машины, полноценных же самолетов было уничтожено лишь 2. Но созданный радиосум и донесения пилотов убедили командование вторжения в тотальном отсутствии боеспособности у кубинской авиации. Началась высадка в заливе Кочинос.

Вторжение закончилось крайне неудачно, подготовленные оппозиционеры были разбиты, боеспособная кубинская авиация при поддержке артиллерии потопила транспортные корабли вторженцев, а части регулярной армии одолели и пленили тех, кто успел высадиться. Кубинское правительство провело суд над «Гусанос», официальная оценка ущерба от вторжения составила 53 млн дол. В дальнейшем пленных вторженцев обменяли на гуманитарный груз медикаментов и продовольствия стоимостью в 53 млн дол. Хоть груз и был оплачен администрацией США, но внесены эти средства были от лица благотворительного фонда.

После ужасающего провала прямого военного вторжения, американское правительство сосредоточилось на мерах экономического воздействия. И если начало было положено еще до вторжения, а именно в 1960 г. путем ограниче-

ния закупок Соединенными Штатами кубинского сахара, то дальнейшие шаги были гораздо более решительными. В феврале 1962 г. президент Джон Кеннеди подписал закон о полном запрете ввоза в США кубинских и поставляемых через Кубу товаров. Затем под давлением администрации Джона Кеннеди Кубу исключили из Организации Американских Государств [1]. Стоит отметить, что на пути в Белый дом Джон Кеннеди ставил в упрек своему предшественнику Д. Эйзенхауэру то, что последний допустил появление коммунистического режима в 90 км от США. Поэтому, чтобы не казаться трусом в глазах собственного электората, Джон Кеннеди должен был действовать со всей решительностью и строгостью. В феврале 1963 г. был принят закон «*Cuban Assets Control Regulations*», сильно ограничивающий любое взаимодействие между США и Кубой. Пусть первые санкции против острова Свободы были введены еще Д. Эйзенхауэром, полное экономическое, финансовое и торговое эмбарго объявил Джон Кеннеди (и хоть он и запретил покупку кубинские сигары, прямо перед наложением запрета дал поручение своему помощнику закупить 1200 сигар для личного пользования). Так как 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. В 1966 г. был введен запрет на посещение Кубы гражданами США, под запрет попали любые сделки купли-продажи и оказания услуг американцам на острове. Однако в силу наличия в США внушительной кубинской диаспоры, у многих представителей которой на острове жили родственники, этот запрет часто окольными путями обходился, например, можно было попасть на территорию Кубы из Мексики или Канады, после чего скрыть факт своего визита на Кубу от американских властей. Такой метод обхода запрета на посещение Кубы работал потому, что кубинские пограничники, прекрасно понимая сложившуюся ситуацию, не ставили приезжим американцам штампы в паспортах. Но в случае выявления такого нарушения гражданин США мог получить внушительный штраф и 10-летний тюремный срок.

В марте 1982 г. США объявили Кубу страной – спонсором терроризма, после чего были вновь ужесточены санкции. В 1989 г. сенат внёс поправки в законодательство, еще больше ограничивающие Кубу. А в 1992 и 1996 гг. были приняты закон о кубинской демократии и закон Хелмса-Бёртона, они запрещали любым судам, торговавшим с Кубой, даже перевозившим кубинские товары, заходить в порты США, гражданам США покупать любые кубинские товары вне территории родного государства. Американским компаниям в третьих странах запретили покупать и применять кубинские компоненты. Эти меры практически лишили Кубу гуманитарной помощи. В 2000 г. конгресс США принял решение использовать замороженные в США счета кубинской телефонной компании Empresa de Telecomunicaciones S.A. с очень размытой формулировкой для «компенсации жертвам кубинского терроризма». По кубинским данным, за 1964–1999 гг. на этих счетах должно было накопиться около 120 млн дол. После принятия конгрессом этого решения правительство Кубы практически сразу заявило, что это грабеж, и в октябре 2000 г. был введен дополнительный десятипроцентный телефонный налог, который должен был су-

уществовать до тех пор, «пока кубинские деньги, противозаконно замороженные США, не вернутся на Кубу полностью с соответствующими процентами».

Очевидно, что американские телефонные компании даже и не думали выплачивать новый налог, поэтому правительство Кубы приняло соответствующее решение об отключении с 15 декабря 2000 г. телефонных линий, связывающих Кубу и США. В октябре 2003 г. Дж. Буш-младший огласил очередной виток санкционного воздействия с целью «ускорить появление новой — свободной и демократической Кубы». Его администрация значительно ужесточила контроль над соблюдением запрета на посещение острова гражданами США, тщательно следила за исполнением закона о запрете ввоза денег на Кубу и вывоза товаров оттуда же. По распоряжению Джорджа Буша была создана «Комиссия по оказанию содействия свободной Кубе». Кроме того, Дж. Буш сообщил, что с 20 мая 2003 г. вдоль границ Кубы начал полеты спецсамолёт ВВС США «Командер Соло», должным образом оборудованный для того, чтобы противодействовать кубинским средствам глушения американской пропаганды.

Несмотря на то, что в 2008 г. Ф. Кастро ушел в отставку со всех значимых государственных должностей, американцы не стали отменять режим санкций. Хотя стоит признать, что в 2009 г. президент Б. Обама значительно смягчил санкции для тех, у кого на Кубе проживают родственники, разрешив чаще их посещать и тратить на острове деньги, но при этом с 2010 г. все прибывающие из 14 стран, включая Кубу, подвергаются принудительному досмотру с использованием сканнеров. В 2011 г. были сняты ограничения на посещение острова для студентов и миссионеров. В 2014 г. торговое эмбарго было вновь продлено, а в 2016 г. восстановлены дипломатические отношения.

Оказавшись в условиях строго лимитированных ресурсов, кубинское правительство часто шло на непопулярные меры, одной из которых была карточная система. В ООН часто критикуют режим экономической блокады в отношении острова, так как из-за большого роста цен на продукты питания и медицинские услуги страдает в первую очередь население Кубы. Пресловутая карточная система подразумевает некоторые льготы для женщин и детей, старики же беззащитны. А с 1992 г. Генеральная Ассамблея ООН каждый год принимает резолюцию, носящую строго рекомендательный характер, призывающую США снять санкции по отношению к Кубе, так как нехватка чистой питьевой воды и недоедание ведут к обширному росту количества неврологических заболеваний на острове, многие случаи оканчиваются слепотой [5]. Пускай резолюция Генеральной Ассамблеи ООН и носит только рекомендательный характер, она каждый год принимается абсолютным большинством голосов, стабильно «против» голосуют только 2 государства – США и Израиль [3].

В мировой практике принято, что законы одного государства не носят экстерриториальный характер и не работают за его границами, но, по мнению кубинского правительства, американская экономическая блокада – фактический геноцид, широкомасштабное нарушение прав человека по отношению к кубинскому народу. Например, несколько вопиющих случаев из недавнего прошлого:

– 2 итальянских банка *Banco Popolare*, *Unicredit* и *Intensa San Paolo* 11 февраля 2016 г. отказались обслуживать и проводить операции с участием



итальянской же фирмы *SRL Sol*, занимающейся импортом кубинского рома «Варадеро» в Италию, из-за страха попасть под санкции;

– Кубинская система образования в сфере культуры подразумевает оснащение инструментом каждого музыканта, ученика музыкальной школы, студента, обучающегося по соответствующему профилю. Например, в 2015–2016 гг. 414 чел. обучались в музыкальных школах игре на скрипке, альте, виолончели и контрабасе. Цена на подходящий музыкальный инструмент, производства *Palatino* на американском рынке составляет около 80 дол. Кубинские же власти были вынуждены закупать инструмент в третьих странах по цене в 215 дол. за единицу. Что при объеме в 414 штук вызовет переплату порядка 56 тыс. дол.;

– 12 февраля 2016 г. немецкий *Commerzbank* направил посольству Кубы в Берлине извещение о закрытии всех счетов диппредставительства. Через 8 недель все счета посольства были закрыты;

– 18 апреля 2016 г., упомянутый ранее *Banco Popolare* отказался выполнять платежные поручения своего клиента – туроператора «Cubamar», так как адресатом был кубинский банк «Банко Финансьеро Интернасьональ»;

– имели место многочисленные отзывы RMA кодов в для системы SWIFT в отношении финансовых организаций, которые вели дела с островом Свободы;

– также от санкций часто страдают спортсмены, известен случай с попыткой покупки парусника, но из-за того, что наценка составила бы 30 %, при покупке у третьей страны – приобрести инвентарь не удалось. Из-за чего пострадал уровень подготовки.

Мало того, санкционный режим Соединенных Штатов в отношении острова Свободы затрагивает и третьи страны, желающие сотрудничать с Кубой. Провоцируя голод и отчаяние, американская администрация явно пытается стимулировать население острова к смене власти, но если изначально речь шла об уходе Ф. Кастро, то теперь явно ожидается не просто волеизъявление народа путем избрания нового руководителя, а избрание конкретной, лояльной к США фигуры. Так 18 апреля 2018 г. главой кубы, впервые после революции, стал человек с фамилией, отличной от Кастро, первый пост занял М. Диас-Канель. Человек, имеющий прекрасную репутацию, любимый в своей родной провинции, долгое время занимавший должность министра образования. Но администрация президента Д. Трампа уже усомнилась в том, что этот политик отражает волю кубинского народа и, скорее всего, продолжит отдаляться, так как после ухода Б. Обамы отношения двух государств откатились до прежнего уровня. Самая ожидаемая реформа, в связи со сменой власти, это отмена двухвалютной системы, которая парализует ценообразование на острове, так как с легализацией бизнеса в 2010 г. отпала острая необходимость в особом конвертируемом песо для иностранцев.

Экономический ущерб от санкций огромен, если раньше Куба получала весомую помощь от СССР, то с его распадом объёмы иностранной помощи значительно сократились. Но (несмотря на все ограничения) ближайшие соседи – страны латинской Америки, всячески благоволят Кубе, торгуют с ней, поддерживают культурные связи. Многие государственные и общественные деяте-

ли критикуют санкции в отношении Кубы, даже представители Ватикана говорят, что санкции США «всегда вызывают сожаление, поскольку от них страдают самые нуждающиеся».

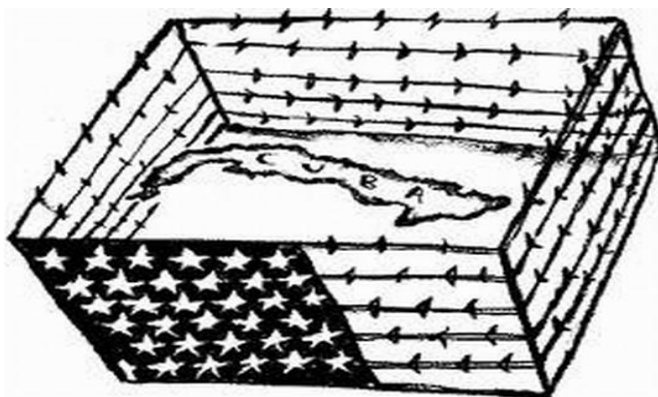


Рис. 2. Тематическая карикатура в испаноязычной прессе

Если же перейти к языку цифр, то общие потери с 1960 г. по 2017 г., по разным оценкам, составляют от 130 до 150 млрд дол., что в масштабах Кубы просто колоссальные деньги. Даже представители американского бизнеса стали в последние годы все громче высказываться за отмену санкций, так как большинство компаний из других стран могут вести дела на острове, не опасаясь конкурентов из США. В случае отмены ограничений, американские производители продуктов питания получили бы доступ к кубинскому рынку сбыта, который по оценкам экспертов может составлять 2,5 млрд дол. в год. Также многие специалисты сходятся во мнении, что отмена ограничений на посещение острова обернется настоящим туристическим бумом, а поток туристов составит от 1 до 5 млн чел. в год, так как возможность сурового наказания и необходимость применения серых схем въезда через Мексику и Канаду отпадут.

Сейчас уже абсолютно очевидно, что поддержание санкционного режима с целью «демократизации» Кубы – не очень убедительно: ведь США не пытаются привести к демократии Саудовскую Аравию, Бахрейн, Катар и прочих союзников, форма правления в которых сильно отличается от демократической. Даже не смотря на ужасающий масштаб санкций, на все лишения, перенесенные населением острова, коммунистический режим продолжает жить. Страна не стала в мире полным изгоем, общество не скатилось в каменный век – кубинцы благополучно обучались в ведущих вузах Советского Союза и стран Латинской Америки. Программы культурного обмена позволяли кубинским артистам гастролировать во многих странах, организовывать выставки и т.д. [4–6].

Возникает ситуация при которой санкции и не особо целесообразны сейчас, в силу того, что кубинский коммунистический режим так и не покушался на суверенитет США, да и вряд ли будет, а если их отменить, то многими консервативными американцами подобный шаг будет воспринят как проявление трусости. Даже когда американская администрация идет на сближение, она не отменяет многолетние санкции, которые беспрекословно исполняются предста-

вителями бизнеса из многих стран, потому что они не желают закрытия американского рынка для себя.

Порицание всего мирового сообщества, осознание чрезмерной жестокости многими своими же политиками, в число которых входят несколько бывших президентов США, никак не влияют на непреклонную политику американского истеблишмента, несмотря на уровень сговорчивости и открытость к контактам со стороны Кубы, санкции и эмбарго многократно продлевались и ужесточались. Опыт показывает, что власти США могут довольно продолжительное время придерживаться намеченного санкционного курса, поэтому одним из самых пессимистичных сценариев для развития и функционирования отечественной экономики может стать существование России под жесткими и долгосрочными санкциями. Но если маленькая островная Куба очень сильно зависит от внешних поставок ресурсов, сырья и продовольствия, технологических средств и медикаментов, особенно тех, что подразумевают сложное химическое производство, то Россия, с ее территорией и научным потенциалом способна наладить собственное производство большей части жизненно необходимых товаров.

### *Библиографический список*

1. Блокада экономическая // Советская военная энциклопедия: в 8 т. / под ред. Н.В. Огаркова. М., 1976. Т. 1.
2. Бородаев В.А. Кубинская революция и становление новой политической системы. 1953–2006 гг. М., 2007.
3. Международное сообщество решительно призвало США незамедлительно прекратить блокаду Кубы // Информагентство «Синьхуа». 2012. 27 окт.
4. Нуньес Х.А. Аграрная реформа на Кубе. М., 1960.
5. American Association for World Health. Denial of Food and Medicine: The Impact Of The U.S. Embargo On The Health And Nutrition In Cuba. URL: [http://medicc.org/ns/documents/The\\_impact\\_of\\_the\\_U.S.\\_Embargo\\_on\\_Health\\_&\\_Nutrition\\_in\\_Cuba.pdf](http://medicc.org/ns/documents/The_impact_of_the_U.S._Embargo_on_Health_&_Nutrition_in_Cuba.pdf).
6. Hugh T. Cuba or The Pursuit of Freedom. New York, 1971.

*M.M. Naguchev*

## **ECONOMIC EMBARGO AGAINST CUBA. EFFECT OF LONG-TERM SANCTIONS**

***Abstract.** The paper examines the use of the mechanism of consistent long-term economic sanctions by the US administration; one of the most famous cases was designated and characterized; the factors that led to the introduction of sanctions and analyzed their effectiveness were identified.*

***Key words:** economic sanctions, international trade, economic blockade, Cuban revolution, landing in the Bay of Pigs.*

## РЫНОК ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ В РОССИИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**Аннотация.** В статье рассмотрено современное состояние отечественного рынка интернет-рекламы: выделены ключевые сегменты российской интернет-рекламы; проанализированы расходы на рекламу в сети Интернет.

**Ключевые слова:** интернет-реклама; электронный бизнес; рекламный бюджет; нативная реклама; мессенджер; видеореклама; digital-коммуникации; programmatic реклама.

Российский рынок интернет-рекламы продолжает находиться на стадии динамического развития. По результатам первого квартала 2017 г. доля интернет-рекламы составляла 38 % от общего объема рекламных бюджетов, что на 6 % выше показателя аналогичного периода 2016 г. Наибольшую долю занимает телевидение, составляющее 43 % от общего объема рекламы, однако данный показатель в период первого квартала 2016 г. составил 48 %, что подтверждает рост популяризации рекламы в сети Интернет [4].

Рассматривая тенденцию последних лет можно заметить, что сегмент интернет-рекламы достаточно плотно приблизился к ведущему лидеру рекламного рынка – телевидению (рис. 1).

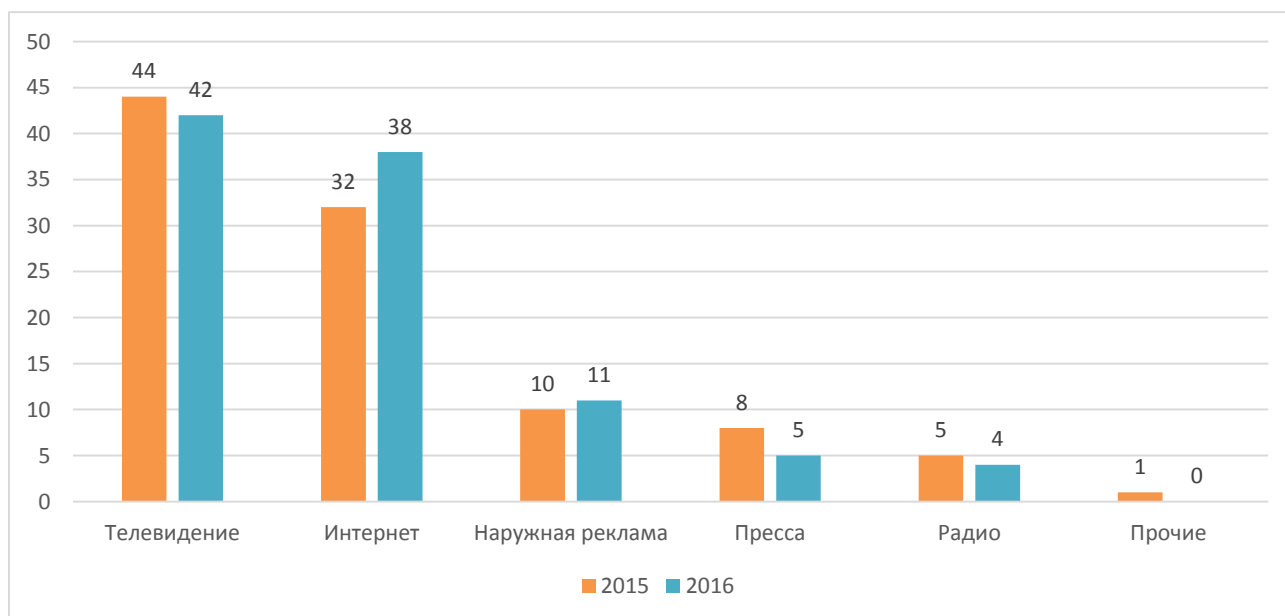


Рис. 1. Доля интернет-рекламы в общем объеме, 2015–2016 гг. [5–7]

<sup>9</sup> **Е.В. Бочкова** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

Проанализировав статистические данные, мы выявили, что интернет-реклама показывает самые высокие результаты динамики вкладываемых средств (табл. 1).

Таблица 1

Динамика роста рекламного бюджета в 2013–2016 гг., млрд р. [5–7]

Показатель	2013 г.	Т, %	2014 г.	Т, %	2015 г.	Т, %	2016 г.
Телевидение	156,2	2	159,8	–14	136,7	10	150,8
Интернет	71,7	18	84,6	15	97	40	136
Наружная реклама	40,7	–0,2	40,6	–21	32	20	38,3
Пресса	37	–11	33	–29	23,3	–15	19,7
Радио	16,5	2	16,9	–16	14,2	6	15,1
Прочее	5,7	–11	5,1	–18	4,2	–100	0

Рассмотрим структуру российской интернет-рекламы, условно классифицировав ее на поисковую и дисплейную (рис. 2).

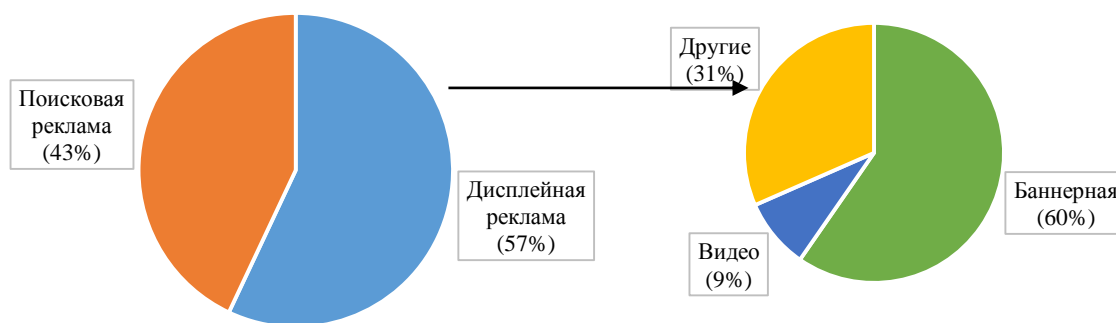


Рис. 2. Общая структура российской интернет-рекламы, 2016 г. [1]

Сегмент поисковой рекламы вырос на 16 % (до 58,7 млрд р.). Сокращение доли платных результатов поиска (с 45 % до 43 %) является характерной ситуацией для большинства развитых зарубежных рынков. На сегодняшний день в области поисковой рекламы на российском рынке можно выделить два крупных бренда – Яндекс и Google, так как они собирают около 95 % поисковых бюджетов [9].

Доля сегмента дисплейной рекламы возросла (с 55 % до 57 %) и включает в себя любую рекламную информацию, демонстрируемую пользователю на сайтах и в приложениях, за исключением оплаченных объявлений в результатах поиска.

В дисплейной рекламе присутствует три лидера – Яндекс, Mail.ru и Google, обеспечивающие 80 % дисплейных бюджетов.

Анализируя российский рынок, выделим три вида дисплейной рекламы:

- баннеры;
- видеореклама;
- текстовые и текстово-графические блоки.

Наиболее активный рост показывает баннерный формат рекламы в сети Интернет. В первую очередь это обусловлено увеличением программных закупок, а также закупок по модели СРх (стоимость конверсии). Также причиной послужила популярность нативной рекламы, которая растет с каждым годом.

Объем баннерной рекламы в 2016 г. оценивается в 46,1 млрд р., что составляет 34 % от интернет-рынка и около 60 % от всей дисплейной рекламы.

Помимо перечисленных фирм, занимающих доминирующее положение в баннерной рекламе есть и ряд других значимых холдингов. Наиболее крупными, являются РБК, Рамблер и Авито. Также определенную нишу занимают следующие сервисы:

- новостные СМИ (kommersant.ru, vedomosti.ru, echo.msk.ru, kp.ru);
- спортивные ресурсы (sports.ru, sportbox.ru);
- тематические сайты (gismeteo.ru, woman.ru);
- информационно-развлекательные порталы (wi-fi.ru).

Перечисленные площадки формируют основу баннерной рекламы.

В 2016 г. объем видеорекламы в России вырос на 19 % и составил 6,6 млрд р. – это 24 % от объема брендинговой рекламы и 5 % от всей интернет-рекламы в стране. Подавляющую долю (6,2 млрд р.) занимает формат in-stream (внутри видео). Оставшаяся доля (370 млн р.) приходится на формат outstream (вне потокового видео) в различных его проявлениях, будь то рекламный видеоролик в баннере или прерывающий статью (рис. 3).

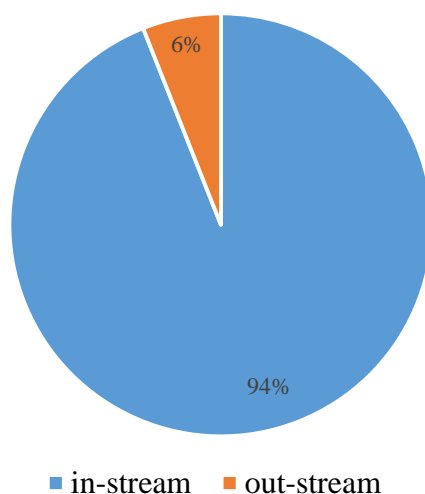


Рис. 3. Объем и структура российской видеорекламы, 2016 г. [3]

Ключевым фактором роста стало развитие видеорекламы в социальных сетях. Нативные ролики с автозапуском появились в веб-версии социальной сети «Одноклассники» еще в конце 2015 г. Весной 2016 г. был добавлен новый формат видеорекламы для мобильной версии сети (прероллы) с большим выбором настроек таргетирования. В декабре 2016 г. Mail.Ru Group представила формат рекламы «Видео+», представляющий собой десктопное и мобильное видео с кросс-частотой в социальных сетях. Потенциальный недельный охват продукта – более 50 млн пользователей, что превышает охват любого другого медиаресурса в России.

Рассматривая рынок видеорекламы, можно отметить, что основу составляют такие сервисы, как Youtube, Rutube, Ivi, Mail.ru, Megogo и Tvigle. Крупнейшими продавцами рекламных возможностей онлайн видеосервисов являются ИМНО и Gazprom-Media Digital.

Объем размещений in-stream форматов в 2016 г. составил около 10 млрд показов, объем in-page размещений около 100 млн показов, in-banner – 7,5 млрд показов. Таким образом, общий объем OLV-размещений (Online Video) за 2016 г. составил 17,6 млрд показов, что на 38 % больше, чем в 2015 г.

Еще несколько лет назад под интернет-рекламой подразумевали рекламный продукт, оптимизированный под использование на настольном компьютере. Сейчас же все чаще речь идет о мобильном формате.

По разным оценкам за последний период, российский сегмент мобильной рекламы ежегодно растет примерно на 30 % (рис. 4).

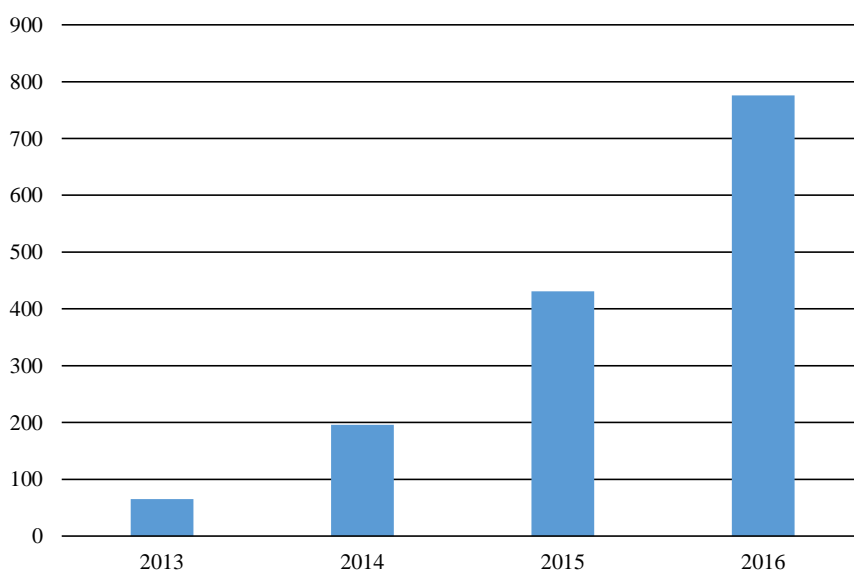


Рис. 4. Расходы на мобильную рекламу в РФ, млн дол. [9]

Данный прирост значительно опережает показатели рынка интернет-рекламы в целом – около 15 % (рис. 5).

По оценке агентства digital-коммуникаций «AdWatch», до 40–60 % бюджетов отечественного рынка приходится на игры и около трети – на сегмент travel.

Развитие Интернета и онлайн-каналов в современном обществе привело к появлению новых трендов для продвижения.

В настоящее время число пользователей мобильных устройств уверенно растет, а вместе с ним и спрос на быструю скорость загрузки и более оптимизированный UX (User Experience). С целью соответствия пользовательским ожиданиям, Google и Facebook представили собственные платформы, способствующие ускорению работы с мобильной сетью – Google AMP и Facebook Instant Articles.

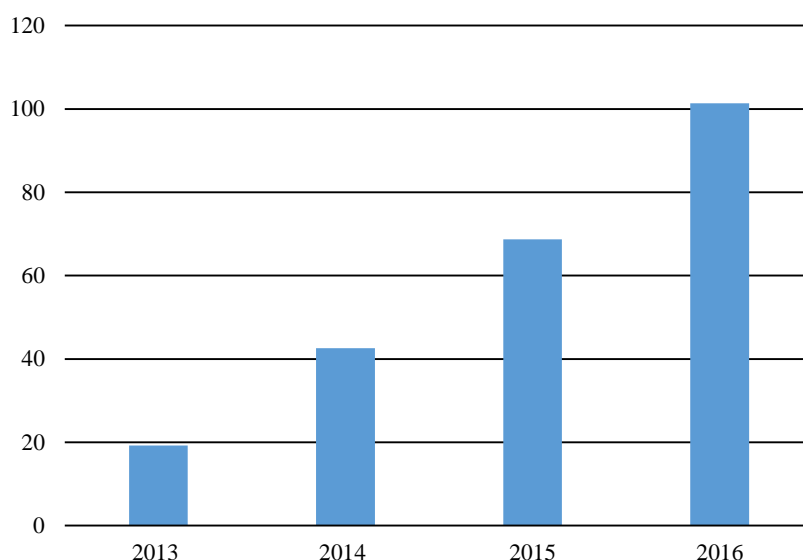


Рис. 5. Расходы на мобильную рекламу в мире, млрд дол. [9]

Технология ускоренных мобильных страниц Google AMP (Accelerated Mobile Pages) основана на открытом исходном коде. Подобные страницы хранятся в специальном кэше Google, что обеспечивает более быструю загрузку.

Данная технология поддерживается разнообразными платформами, включая Google Поиск. В том случае, если у страницы в результатах Google Поиска есть версия в формате AMP, пользователям мобильных устройств может показываться именно она.

Технология Facebook Instant Articles представляет собой формат текстовых материалов, имеющих как видео файлы, так и изображения, доступных прямо в приложении Facebook. Это обеспечивает отсутствие необходимости открытия ссылок в браузере при желании прочесть ту или иную статью из новостной ленты. Формат работает на основе HTML5 (язык для структурирования и представления содержимого всемирной паутины), который адаптирован для смартфонов и медленного Интернета.

Нельзя не отметить рост и развитие programmatic рекламы (автоматизированные закупки рекламы с использованием быстродействующих алгоритмов оценки соответствия пользователей требованиям рекламодателя).

В 2017 г. были осуществлены несколько нововведений, которые дойдут до российского рынка programmatic рекламы.

1. Новая ценовая модель для DSP (Demand Side Platform) – платформы автоматизированной покупки рекламы. Модель заключается в создании прозрачной системы ценообразования с фиксированной оплатой за показ, которая не будет привязана к стоимости медиа. Таким образом, агентства и клиенты станут отдельно платить за саму технологию, а трафик приобретать с нулевой маржей.

2. Появление у рекламодателей собственных DMP (Data Management Platform) – многофункциональная система, которая позволяет рекламодателям, агентствам, издателям и остальным сторонам хранить и систематизировать имеющиеся у них данные первого (собственные данные, источником которых



стал собственный ресурс – например, пользовательские регистрации, история посещений) и второго порядка (косвенные данные, источниками которых стали результаты предыдущих рекламных кампаний – клики, просмотры, прочтения и т.п.) и дополнять их данными третьего порядка (сторонние данные, полученные из источника, к которому получатель отношения не имеет – информация о действиях и интересах пользователей). Это позволит организовать более точные таргетинги на своем инвентаре, увеличивать эффективность и точность рекламных кампаний, создавать уникальные частные сделки.

3. Появление Header Bidding (более совершенный и логичный способ продажи рекламы издателями). На сегодняшний день, все издатели используют стандартную схему под названием waterfall. Она заключается в создании издателем последовательности покупателей, которым он продает свой инвентарь. В зависимости от статуса клиента (прямой или премиальный) определяется его позиция в праве выкупа. В случае Header Bidding все участники могут сделать ставку одновременно. В зависимости от того, чья ставка окажется выше, определяется победитель.

В 2016 г. произошел активный переход коммуникации в мессенджеры (WhatsApp, Viber, Facebook Messenger и др.), которые используются и в качестве официального канала связи компании с клиентами (табл. 2).

Таблица 2

Аудитория мессенджеров РФ, 2016 г. [2]

Мессенджер	Аудитория в РФ, млн чел.
WhatsApp	30
Viber	20
Skype	10
ICQ	6,7
Facebook Messenger	4
Telegram	3,5

Как следствие развивающимся и достаточно интересным способом продвижения является использование чатботов в социальных сетях и мессенджерах. Данная система представляет собой приложение, оптимизированное под мобильные устройства, которое занимается распространением информации, ответами на запросы потребителей, а также осуществляет сбор информации о пользователях, что обеспечит возможность персонализации сообщений. К преимуществам также можно отнести привязку ко множеству приложений, что позволит ответить на самые разные запросы, используя всего одну платформу.

Ведущие B2C-компании с технологичными услугами развивают автоматизацию первой линии коммуникации с потребителем, внедряя автоматическое выявление упоминаний, ведут диалог с клиентом с помощью обучаемого умного бота.

В итоге общее состояние российского рынка интернет-рекламы характеризуется активным ростом как с технологической стороны, так и со стороны привлекаемой аудитории. Показатели вкладываемых в интернет-рекламу средств

только подтверждают заинтересованность предприятий самого разного масштаба. Многообразие видов рекламы в Сети, которые успели себя зарекомендовать, а также инновационные способы продвижения обеспечивают начинающим предпринимателям широкий спектр возможностей для формирования рекламной кампании.

### *Библиографический список*

1. Динамика, тренды и прогнозы интернет-рекламы в 2016–2017 гг. Российское отраслевое СМИ в области рекламы, маркетинга и PR «SOSTAV». URL: <http://www.sostav.ru/publication/internet-reklama-dinamika-trendy-i-prognozy-2016-2017-26287.html>.
2. Мессенджеры в России: цифры и тренды 2017 г. Информационный блог аналитической компании Brand Analytics. URL: <http://blog.br-analytics.ru/messendzhery-vesna-2017/>.
3. Обзор рынка видеорекламы в 2016 г. Навигатор рекламного рынка России Adindex. URL: <http://adindex.ru/publication/135645/2017/04/14/159249.phtml>.
4. Объем рекламы в средствах ее распространения в первом квартале 2017 г. Ассоциация коммуникационных агентств России. URL: [http://www.akarussia.ru/knowledge/market\\_size/id7558](http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id7558).
5. Объем рекламы в средствах ее распространения в 2016 г. Ассоциация коммуникационных агентств России. URL: [http://www.akarussia.ru/knowledge/market\\_size/id7363](http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id7363).
6. Объем рекламы в средствах ее распространения в 2015 г. Ассоциация коммуникационных агентств России. URL: [http://www.akarussia.ru/knowledge/market\\_size/id6462](http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id6462).
7. Объем рекламы в средствах ее распространения в 2014 г. Ассоциация коммуникационных агентств России. URL: [http://www.akarussia.ru/knowledge/market\\_size/id5354](http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id5354).
8. РБК: Рынок мобильной рекламы 2016 г. Новостной портал кроссмедийной платформы ALLINONE. URL: <http://aio.media/ru/pressroom/rbc-magazine>.
9. SEO 2017: тренды и рекомендации. Энциклопедия интернет-маркетинга SEARCH ENGINES. URL: <http://www.searchengines.ru/seo-2017-trendy-i-rek.html>.

*E.V. Bochkova*

## **THE MARKET OF INTERNET ADVERTISING IN RUSSIA: CURRENT STATUS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT**

*Abstract.* The article considers the current state of the domestic Internet advertising market: the key segments of Russian Internet advertising are identified; the costs of advertising on the Internet are analyzed.

*Key words:* Internet advertising; e-business; advertising budget; native advertising; the messenger; video advertising; digital-communication; programmatic advertising.

## К ВОПРОСУ О МЕТОДАХ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

*Аннотация.* Эффективное управление человеческими ресурсами зависит не только от целей, функций и принципов управления, но и методов, с помощью которых субъект управления воздействует на объект. Автор рассматривает различные методы управленческого воздействия, но большего внимания заслуживают экономические, организационные и административные методы управленческого воздействия.

*Ключевые слова:* человеческие ресурсы, методы управления, организация.

Современные аспекты и методы повышения эффективности управления человеческими ресурсами находятся в центре внимания субъектов управления различного уровня. Управление человеческими ресурсами необходимо для эффективного функционирования предприятия и отрасли в целом. Успех организации обеспечивается человеческим потенциалом и эффективной системой работы с кадрами предприятия.

Инновационное развитие экономики предъявляет особые требования к человеческим ресурсам. Высокопроизводительные рабочие места требуют специализированной подготовки человеческих ресурсов предприятий промышленного комплекса с целью обеспечения высокого уровня производительности труда [14, с. 21].

По мнению И.С. Ольшанского, процесс расширенного воспроизводства в народном хозяйстве включает материальное производство и систему управления, они взаимосвязаны и взаимообусловлены, так как производство невозможно без управления и наоборот [11, с. 271].

Классическое определение управлению дано А. Файолем, который под управлением понимал процесс предвидения, организации, распоряжения, координации и контроля [1, с. 64].

Ф. Тейлор и Г. Эмерсон рассматривали управление как механизм, действующий в результате комбинации ряда факторов, с помощью которых можно добиваться определенных целей с максимальной эффективностью при минимальных затратах ресурсов [13, с. 33–34].

Б.Г. Литвак определяет управление как организацию деятельности объекта управления субъектом управления для достижения поставленных целей [7, с. 20].

Коротков Э. М. под управлением понимает целенаправленное воздействие менеджера (руководителя) или органов управления (управляющей системы), согласующее и объединяющее совместную деятельность людей [4, с. 41].

В.И. Некрасов определяет управление как то или иное воздействие на соответствующий объект [9, с. 32].

Учитывая сказанное, под эффективным управлением человеческими ресурсами будем понимать многосторонний социально-экономический процесс, оказывающий воздействие на жизнедеятельность предприятий, отраслей, государства и общества [14, с. 24].

Для эффективного управления коллективом и решения управленческих задач, реализации определенных целей, а также функций и принципов управления применяют различные методы управления [5, с. 87].

Существует большое количество классификаций методов управленческого воздействия. Однако сначала определимся с понятием «метод». Термин «метод» (от греч. *methodos*) означает «способ познания, исследования явлений природы и общественной жизни: прием, способ или образ действия» [12, с. 376], «...способ теоретического исследования или практического осуществления чего-нибудь; способ действовать, поступать каким-нибудь образом, прием» [10, с. 354]. В философии метод рассматривается как «способ достижения определенной цели, совокупность приемов или операций практического или теоретического освоения действительности» [6, с. 266].

В зависимости от классификационного признака применяют различные методы управленческого воздействия:

- по длительности – краткосрочные и долгосрочные, постоянные и ситуационные;
- по степени формальности предписаний – формализованные и неформализованные, правовые и моральные;
- по способу передачи – непосредственные и опосредованные, вербальные и невербальные;
- по типу мотивации – материальные, духовные и т.д.

Достаточно распространенной является классификация деления методов управления на экономические, административные и социально-психологические.

Под экономическими методами подразумеваются способы воздействия, в результате которых создаются экономические условия, побуждающие работников действовать в нужном направлении, а также добиваться решения поставленных целей.

Действие экономических методов будет проявляться в тех случаях, когда человек начинает плодотворно работать, а также создавать условия для такой работы.

Воздействие экономических методов управления коллективом проявляется в самостоятельном распоряжении материальными фондами, полученным доходом, а также заработной платой, в результате чего реализуются экономические интересы всех заинтересованных сторон.

Экономические методы управления являются способами воздействия на персонал на основе использования экономических законов.

Форма собственности и ведения хозяйственной деятельности, принципы хозяйственного расчета, система материального вознаграждения, рынок рабочей силы, рыночное ценообразование, налоговая система, структура кредитования – все это определяет эффективность использования экономических методов управления. К наиболее распространенным формам прямого экономического воздействия на персонал относятся хозяйственный расчет, материальное стимулирование и участие в прибылях через приобретение ценных бумаг (акций, облигаций) организации.

Хозяйственный расчет как экономический метод стимулирует персонал на соизмерение затрат на производство продукции с результатами хозяйственной деятельности (объем продаж, выручка), полное возмещение расходов на производство за счет полученных доходов, экономное расходование ресурсов и материальную заинтересованность сотрудников в результатах труда. В качестве инструмента хозяйственного расчета используется самостоятельность подразделений, самокупаемость, самофинансирование, экономические нормативы, фонды экономического стимулирования (оплаты труда).

Материальным стимулированием служит установление определенного уровня материального вознаграждения, к которому относятся заработная плата, премии, компенсации и льготы. В рыночных условиях заработная плата выступает в качестве основного интереса наемных работников, работодателей и государства в целом. Под заработной платой подразумевается цена рабочей силы, соответствующая стоимости предметов потребления и услуг, обеспечивающих ее воспроизводство, удовлетворение материальных и духовных потребностей работников и членов их семьи.

Административные методы управленческого воздействия на персонал основаны на властных отношениях, дисциплинарных и административно-правовых взысканиях.

Организационное воздействие на персонал предприятия поддерживается утвержденными внутренними нормативными документами, регламентирующими деятельность персонала. В число таких документов входят устав организации, организационная структура и штатное расписание, положения о подразделениях, коллективный договор, должностные инструкции, правила внутреннего распорядка. Указанные документы могут быть оформлены в виде стандартов предприятия и введены в действие обязательно приказом руководителя организации. На практическую реализацию организационного воздействия оказывает влияние уровень деловой культуры организации, желание сотрудников работать по правилам, предписанным администрацией.

Распорядительное воздействие используется для достижения поставленных целей на предприятии, соблюдения требований внутренних нормативных документов, а также поддержания установленных параметров системы управления административного регулирования. Для распорядительного воздействия на персонал предприятия используются приказы, распоряжения, указания, инструкции, координация работ и контроль их исполнения, нормирование труда. К методам руководства, основанным на подчинении правилам выполнения трудовых операций, относятся инструктаж и координация работ.

Особое внимание уделяется укреплению дисциплины, под которой понимаются обязательные правила поведения на предприятии, определенные Трудовым кодексом РФ, иными нормативно-правовыми актами организации. При этом обязанность работодателя заключается в создании соответствующих условий, необходимых для соблюдения дисциплины. Так, например, правила внутреннего распорядка регламентируют трудовой распорядок организации.

К социально-психологическим методам относятся способы осуществления управленческих воздействий на персонал предприятия, которые основаны на использовании закономерностей социологии и психологии. Указанные методы используются как в отношении коллектива, так и отдельных личностей [3, с. 26].

Оценка места и назначения сотрудника в коллективе, выявление неформальных лидеров, обеспечение соответствующей поддержки, использование мотивации персонала для достижения конечного результата труда, обеспечение эффективных коммуникаций, а также предупреждение межличностных конфликтов в коллективе – все это социологические методы управления.

Благодаря социальному планированию на предприятии возможно формирование социальных целей и критериев; разработка социальных нормативов (оплата труда, уровень жизни, условия труда) и плановых показателей, способствующих достижению конечных социальных результатов, в числе которых увеличение продолжительности жизни, снижение уровня заболеваемости, повышение образования и квалификации сотрудников, сокращение производственного травматизма и т.д. Социологические исследования можно рассматривать как инструмент в работе с персоналом, который обеспечивает коллектив необходимыми данными для принятия обоснованных решений при подборе, оценке, расстановке, адаптации и обучении персонала [15, с. 56–57]. К современным методам социологических исследований относятся анкетирование, интервьюирование, социометрические наблюдения, собеседования и т.п.

Личностные качества определяют внутренний мир сотрудника, который достаточно стабильно отражается в процессе трудовой деятельности и является неотъемлемой частью социологии личности. Эти качества принято делить на деловые (организационные), которые определяют результативность решения конкретных задач и выполнения ролевых функций, и моральные (нравственные), отражающие личные моральные качества сотрудника. Мораль является особой формой общественного сознания, регулирующей действия и поведение человека в социальной среде посредством нравственных норм и правил. Партнерские отношения строятся на основе взаимоприемлемых вопросов убеждения, подражания, просьб, советов, похвал. Деловые отношения, строящиеся в форме дружеского партнерства и общих увлечений, всегда способствуют созданию хорошего социально-психологического климата в коллективе.

Психологические методы управления играют важную роль в работе с персоналом, конкретной личностью и, как правило, индивидуальны. Главной особенностью этих методов является то, что они направлены на внутренний мир человека, его личность, интеллект, чувства, образы, поведение и позволяют сосредоточить внутренний потенциал сотрудника на решении конкретных произ-

водственных задач. Психологическое планирование должно быть направлено на формирование эффективного психологического состояния коллектива. Оно включает в себя постановку целей развития и разработку критериев эффективности производственной деятельности, обоснование психологических нормативов, создание методов планирования социально-психологического климата и достижения конечных результатов [7].

Способы психологического воздействия являются важнейшими составляющими психологических методов управления. Они обобщают необходимые и разрешенные законодательно приемы психологического воздействия на персонал для координации действий сотрудников в процессе совместной производственной деятельности. Важно прогнозировать воздействие социально-психологических методов управления на работу персонала, учитывая, что данные методы представляют собой наиболее тонкий инструмент воздействия на социальные группы и личность конкретного сотрудника.

В. Мирзоян предлагает выделять три группы методов, к которым относит командные, эмоциональные и аргументные [8].

Первая группа методов является достаточно распространенной и в литературе носит разные названия, например, административные, или волевые, принудительные. Однако суть остается неизменной: единоличное принятие решения субъектом управления. При этом решение носит законное основание и выполняется беспрекословно, иначе объекту управления не удастся избежать наказания.

В основе механизма функционирования данной системы управления лежит вертикаль взаимоотношений руководителя и подчиненного, т.е. вышестоящего и нижестоящего. Примечательно, что данный метод управления действует с древнейших времен, истоки берет из рабовладельческих цивилизаций.

Парадигма данного метода управленческого воздействия основывается на двух правилах, к которым относятся:

- безусловность приказа власть предержащего, под которым понимается превосходство образованной элиты либо собственника средств производства;
- беспрекословное подчинение нижестоящим исполнителем воли вышестоящего начальника [8].

Наиболее распространенным средством воздействия командного метода управления является приказ, эффективность которого вырабатывается у индивида в процессе первичной социализации, будь то повиновение руководителям, должностным лицам либо социальным институтам в виде различных требований, инструкций, норм и т.д.

Учитывая сказанное, отметим, что административно-командные методы представляют реализацию процесса управления, заключающуюся в вертикальном опосредовании, т.е. между объектом и субъектом управления существует определенная дистанция, обеспечивающая реализацию данного метода.

В отличие от командных методов для эмоциональных характерно отсутствие жесткой вертикали («приказ – исполнение»). Искусный менеджер применяет различные методы психического влияния на подчиненных, например,

убеждение, похвала, одобрение, проявление внимания к личным проблемам подчиненных. Субъектно-объектное воздействие данных методов основано на горизонтальном опосредовании, так как исполнитель и руководитель находятся в равном статусном положении. Цель формулируется руководителем и перед исполнителем ставятся задачи, однако, управляющий не давит на подчиненного, подчеркивая свое превосходство, не угрожает санкциями (рис. 1).

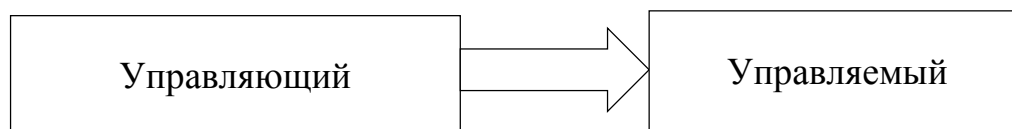


Рис. 1. Парадигма эмоционального управления [8]

Перечисленные группы обладают достоинствами и недостатками. В частности, приказ в качестве формы подавления воли подчиненного может быть оправдан в краткосрочной перспективе, но в долгосрочном периоде может возникнуть угроза несогласия. В качестве мощного мотиватора может выступать внутренняя мотивация, а не страх наказания [4].

Основным недостатком командных методов является отсутствие обратной связи, поскольку управленческое воздействие подразумевает взаимоотношения между субъектами, в отличие от отношений к средствам труда (неодушевленным) [11].

Однако и эмоциональные методы не лишены недостатков. Указанные преимущества могут иметь обратный эффект в случае манипуляции со стороны подчиненного по отношению к руководителю. В этом случае может проявляться явный поведенческий диссонанс, который проявляется в том, что подчиненные формально соглашаются с руководством, но при этом не выполняют работу эффективно. Такая система была характерна для дотейлоровской «системы поощрений и мотиваций» [13, с. 87–88].

Антагонизм этих двух групп методов можно показать путем сравнения двух типов управления – «жесткого» и «мягкого» менеджмента. Для первого типа характерно авторитарное правление, беспрекословные приказы. Второй тип характеризуется неконфликтным поведением, управление осуществляется не только правовыми нормами, но и посредством элементов культуры организации. Указанные аналоги определяют скорее не суть управленческих методов, а стиль применения конкретного метода [1; 11].

Реальное согласие между управляющим и управляемым возможно при применении аргументных методов управленческого воздействия. Управляющие апеллируют к более высокой инстанции в организационной иерархии, следовательно, управляющий и управляемый находятся в равном положении, оба подчинены «логике вещей». Поданные таким образом распоряжения управляющего – в директивной или уговорной форме – становятся психологически более приемлемыми для исполнителя. Однако аргументные методы требуют от управляющего большего умения, чем командование или внушение: он, в част-



ности, должен уметь выслушивать подчиненного, в том числе его возражения и доводы, настраиваться на конструктивный диалог.

Очевидно, что аргументное управление как тип связи между субъектом и объектом несет в себе преимущества предыдущих методов, одновременно смягчая их негативные моменты. Приказ воспринимается со стороны управляемого как проявление начальственного своеволия, злого характера или дурного настроения [7].

Аргументация (обоснование) в качестве метода подчинения управляемого «логике вещей» напоминает основной принцип «рациональной бюрократии» Макса Вебера о надличностном характере деятельности чиновников: «Приказ – следствие не личностного авторитета, а безличной нормы, и самый акт приказа является в свою очередь следованием норме, а не свободой произвола, милостью или привилегией. Чиновник – носитель власти; однако он никогда не осуществляет ее от своего лица, а всегда от имени безличного "учреждения" в интересах некоей подчиненной нормативно сформулированным правилам специфической совместной жизни людей, определенных или не определенных, но выявленных по признакам, соответствующим правилам» [2, с. 67].

Таким образом, лучшим способом подобного управления являются аргументные методы. Главное преимущество заключается в том, что таким путем создается возможность работника, безразличного к целям и задачам всей организации и даже к содержанию собственного труда, вовлечь в сферу принятия решений, как бы приподнять его над бездумной, самоотчужденной деятельностью, придать более широкое видение своей роли во всей данной системе [1].

Аргументные методы лучше других двух групп методов предоставляют возможность целостного охвата трудовой ситуации, и, следовательно, целостного осмысления трудовой деятельности. Дело в том, что только при аргументных методах появляется возможность истинного взаимодействия субъекта и объекта управления. Действительно, приказ – абсолютно одностороннее действие: исполнитель не имеет возможности (и права) приказывать своему начальнику. Преимущественно односторонний характер и у эмоциональных методов – здесь исполнитель в редких случаях может сам психологически воздействовать на руководителя, манипулировать им. Аргументные методы снимают субъективность управленческого воздействия (статусно-правовой пресинг или эмоциональное давление при первых двух группах методов, тем самым у сторон появляются равные возможности апелляции к «логике вещей», разумности принятия лучшего управленческого решения, перспектив совместной деятельности и т.п.

Отметим еще одно обстоятельство. Аргументные методы наиболее адекватно отражают суть системы «руководитель – подчиненный». У руководителя господствующая позиция благодаря внутриорганизационному статусу, а иногда и опыту, профессиональному и личному авторитету; он – ведущий во взаимоотношениях сторон. Нельзя, однако, забывать, что это – именно стороны единого целого, а деятельность руководителя вовсе не самоцельная: ее сущность подчинена требованиям более широкой системы, призванной обеспечить именно совместный труд сторон, их взаимодополняемость. Если руководитель –

субъект управления, подчиненный – объект его управления, то в более широкой системе они едины, как единый действующий субъект (рис. 2).

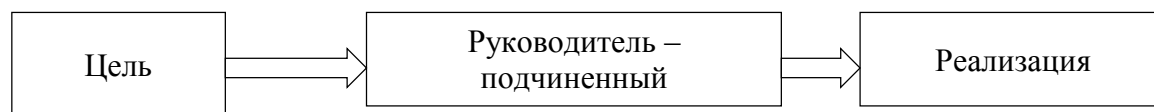


Рис. 2. Субъект-объектное единство управления [8]

Аргументные методы – наиболее подходящий способ воздействия на подчиненного при регулировании того типа взаимоотношений между субъектом и объектом управления, который называется «делегированием». Среди психологических трудностей исследователи отмечают прежде всего недоверие вышестоящего чиновника к нижестоящему, переоценки ими собственной значимости, неспособность более экономно и целесообразно использовать свое время благодаря передачи части управленческой деятельности своим подчиненным [1].

Командными методами невозможно обеспечить успешное делегирование: в лучшем случае оно может иметь формальный характер, однако будет восприниматься как принуждение воли вышестоящего или излишняя нагрузка. Разумеется, эмоциональные методы более уместны, однако они не лучшее средство воодушевить подчиненных к проявлению энтузиазма относительно новых полномочий, поскольку опять-таки манипулятивность этих методов трудно долгое время скрывать. Необходимо «встречное желание» у подчиненных, а этого лучше всего добиться аргументными методами. Причем аргументация должна быть двойная – как для исполнителя, так и для самого вышестоящего руководителя, хотя бы для того, чтобы самому преодолеть комплекс недоверия к нижестоящим. Но ведь и «внизу» необходима адекватная диспозиция, которую можно достичь, если исполнитель воспримет новое властное полномочие, прежде всего, как диктуемое «логикой вещей» и уж потом – как доверие и призыв к совместной работе, возможность «вертикального обогащения» собственной деятельности и т.п.

Подобное обоснование процесса частичного перенесения властных полномочий касается всех систем управления вплоть до управления обществом, т.е. регулирования взаимоотношений государства и общества. Обеспечение взаимного доверия между государством – субъектом управления и обществом – объектом управления и осуществление на этой основе разумной децентрализации государственного управления оценивается как основное условие стабильности и процветания современных обществ [4].

В заключение отметим, что все методы управленческого воздействия имеют свои исключительные сферы и ситуации применения, где они просто незаменимы. При чрезвычайных обстоятельствах приказ является единственно возможным средством эффективного управления. Более того, любое дополнение эмоционального и аргументного характера может снизить силу воздействия управляющего на управляемого. Любой человек, имеющий опыт управления, подтвердит, что бывают ситуации, когда на подчиненного гораздо легче воз-

действовать внушением, нежели напором или логикой. Тем не менее мы уверены, что для современного управления нормой являются аргументные методы. Этот вывод справедлив и с учетом тенденций развития практики менеджмента, с его все большей нацеленностью на управление человеческим капиталом, использование принципа доверия и других форм партисипативного менеджмента.

### *Библиографический список*

1. Василенко И. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия. М., 2012.
2. Вебер М. Хозяйственная этика мировых религий. М., 1994.
3. Иванова Т. Особенности формирования механизма управления лесопромышленным комплексом // Вестник МГТУ. 2006. № 4. Т. 9.
4. Коротков Э. Исследование систем управления. М., 2014.
5. Коротков Э. Менеджмент. М., 2012.
6. Краткая философская энциклопедия. М., 1994.
7. Литвак Б. Экспертные технологии в управлении. М., 2004.
8. Мирзоян В. Методы управленческого воздействия: типологии и сущность // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 9.
9. Некрасов В. Концепции синергетических теорий управления // Менеджмент: теория и практика. 2003. № 1.
10. Ожегов С. Словарь русского языка. М., 1990.
11. Ольшанский И., Петров А., Бурдин Н. Экономика лесной промышленности. М., 1989.
12. Современный словарь иностранных слов. М., 1993.
13. Тейлор Ф. Научная организация труда. М., 1924.
14. Трофимов И. Повышение эффективности управления человеческими ресурсами отрасли строительной индустрии: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2014.
15. Хилль В. Базисные концепции исследований в менеджменте // Проблемы теории и практики управления. 1992. № 6.

*E.A. Avdeeva*

## **METHODS OF CONTROLLING THE COMPANIES**

***Abstract.** Effective management of human resources is not just an element of control, but also functions and methods, with the help of which the entity can control the object. The author does not have any distinctive method of control, but most economical, organizational and administrative methods of control.*

***Key words:** human resource, methodology, organizing.*

## МЕССЕНДЖЕР КАК ОСНОВА ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Аннотация.* В предложенной статье рассматриваются рабочие коммуникации и мессенджеры для их осуществления; дается обзор популярных иностранных и отечественных мессенджеров, а также их влияние на эффективность рабочих процессов.

*Ключевые слова:* деловые коммуникации, рабочие коммуникации, рабочие процессы, бизнес-мессенджер, бизнес-приложения, slack, битрикс24.

Считается, что основные каналы коммуникаций позавчера – это голосовые звонки и электронная почта, вчера – социальные сети и чаты на веб-сайтах, а сегодня – мессенджеры [8]. Современное общение уже сложно представить без приложений для мгновенного обмена сообщениями. Более того, эти сообщения часто содержат в себе фотографии, видео, аудиозаписи и ссылки, что делает общение в Интернете более информативным и быстрым, чем когда-либо. На этот эффективный обмен информацией не мог не обратить внимание бизнес, из-за чего появилось такое понятие, как «бизнес-мессенджер», или мессенджер для рабочей коммуникации [5]. Несмотря на его очевидные преимущества перед «позавчерашними» и «вчерашними» методами коммуникаций, бизнес-мессенджер до сих пор не стал чем-то, что находится в обязательном арсенале практически любого бизнеса или какой-либо организации.

Коммуникация считается успешной, если получатель информации понимает ее содержание адекватно тому смыслу, который в нее вложил отправитель. Схема внутриорганизационных коммуникаций изображена на рис. 1.

Однако часто этими коммуникациями пренебрегают: будь то нехватка времени у руководителей, общая перегруженность деловой информацией или многолетняя, если не многовековая, традиция однонаправленных связей сверху вниз: знакомый принцип игры в «Сломанный телефон» приводит к тому, что смысл изначального сообщения доходит до получателя этого сообщения не в полном или абсолютно ином виде из-за наличия неких посредников, или помех в этом процессе (рис. 2).

---

<sup>10</sup> **Н.Ю. Нарыжная** – кандидат технических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

<sup>11</sup> **О.А. Кушаков** – студент направления «Бизнес-информатика» Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

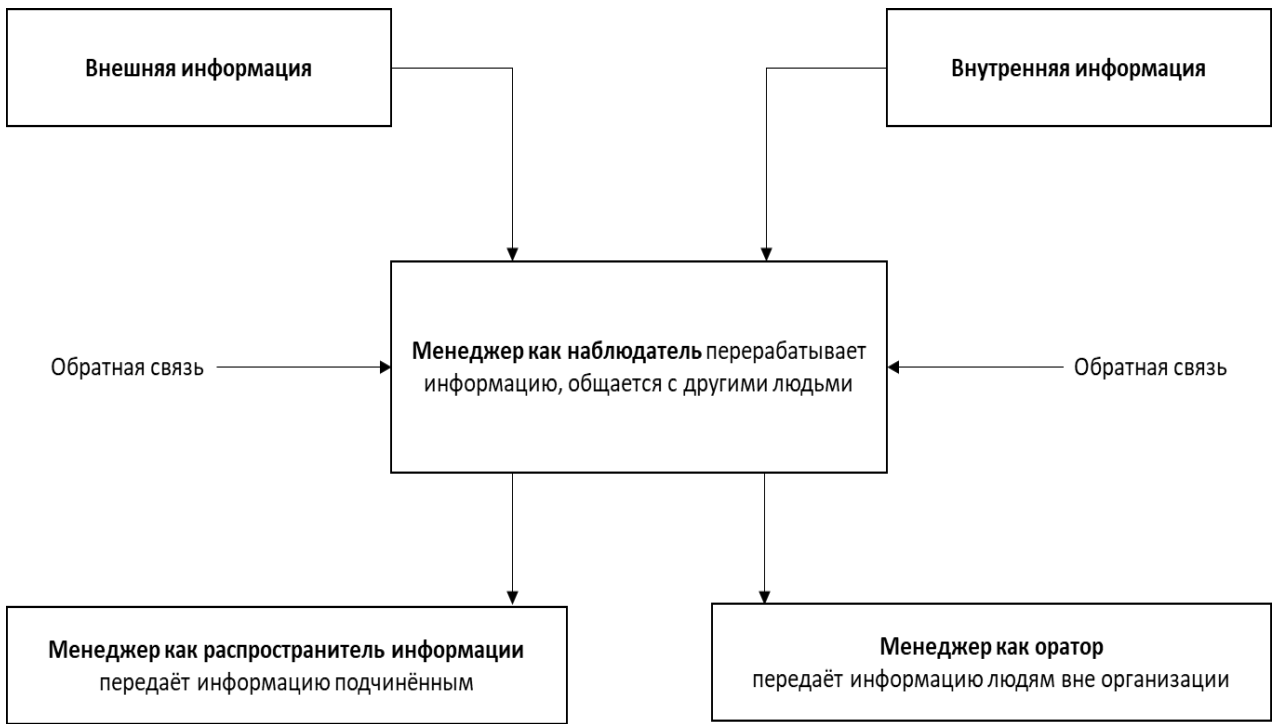


Рис 1. Схема внутриорганизационных коммуникаций [4]



Рис. 2. Коммуникативный процесс [4]

Проблемы получения точной информации могут быть вызваны даже такими примитивными проблемами, как невнимательность во время прослушивания и записи сообщения или же наличие предвзятого отношения к автору сообщения: человеку свойственно неосознанно воспринимать информацию, исходя из личного отношения к человеку или, например, сомнительного отношения к любому рода изменением. В таком случае ситуация со «сломанным телефоном» становится ещё хуже даже из-за конечного получателя информации.

Обратимся к рис. 1 и заменим «менеджер» на созвучное «мессенджер» – и схему можно считать ещё более работоспособной, чем ранее. Действительно,

дополнив инструменты менеджера как распространителя информации и оратора мессенджером, мы избавимся от некоторых перечисленных помех на канале практически любого сообщения.

«КРОК», входящая в топ-10 крупнейших ИТ-компаний России, приводит следующие преимущества для бизнеса от использования видео-конференц-связи (ВКС) и «объединённых коммуникаций» (ОК), т.е. бизнес-мессенджеров:

- 90 % организаций, регулярно использующих ВКС и ОК для совместной работы, отметили повышение продуктивности сотрудников;
- в 80 % случаев это связано с ускорением принятия решений и улучшением баланса работы и личной жизни сотрудников;
- 20 % командировочных расходов экономится с ВКС и ОК [6].

Рассмотрим таблицу с перечнем самых популярных мессенджеров для рабочих коммуникаций по состоянию на конец 2016 г. и их функций.

Рейтинг мессенджеров для рабочей коммуникации в 2016 г.

№	Название	Год создания	Браузерная версия	Звонки	Конференц-звонки	Демонстрация экрана	Хранение данных
1	Skype	2003	+	Видео и аудио	Видео и аудио	+	Облако / устройство
2	Facebook	2004	+	Видео и аудио	Аудио	–	Облако
3	Вконтакте	2006	+	–	–	–	Облако
4	WhatsApp	2009	+	Видео и аудио	–	–	Облако / устройство
5	Telegram	2013	+	Аудио	–	–	Облако
6	Slack	2014	+	Видео и аудио	Видео и аудио	+	Облако
7	Viber	2010	–	Видео и аудио	–	–	Облако
8	ICQ	1996	+	Видео и аудио	–	–	Облако
9	Google Hangouts	2013	+	Видео и аудио	Видео и аудио	+	Облако
10	Бит-рикс24	2012	+	Видео и аудио	Видео и аудио	+	Облако / собственный сервер

Рейтинг мессенджеров для рабочей коммуникации проводится порталом tagline.ru и сформирован на основе опроса (проводился с августа 2014 г. по апрель 2016 г.) более пятисот «цифровых» агентств и продакшнов с производством и/или клиентским офисом в России: респондентам предлагалось выбрать один или несколько вариантов ответа на вопрос «Какие средства коммуникации Вы используете для решения рабочих задач?». Часть решений респонденты добавили сами (а не выбрали из уже существующих вариантов), например, «Бит-рикс24».

Средний штат компаний, принимающих участие в исследовании, – 29 чел., средняя компания использует от 1 до 10 мессенджеров на разных проектах (или в разных командах) одновременно. Большинство мессенджеров, кроме специализированных, встроенных во внутрикорпоративные системы (task-менеджеры, CRM и т. д.), используются параллельно для вне рабочих целей [7].

Из одиннадцати позиций в таблице только две представляют собой специализированные бизнес-мессенджеры, т.е. те, что были созданы исключительно для рабочих коммуникаций, а не для повседневного общения: «Битрикс24» от компании «1С» и «Slack». Их общая доля составляет лишь 20 % опрошенных, что показано на рис. 3.

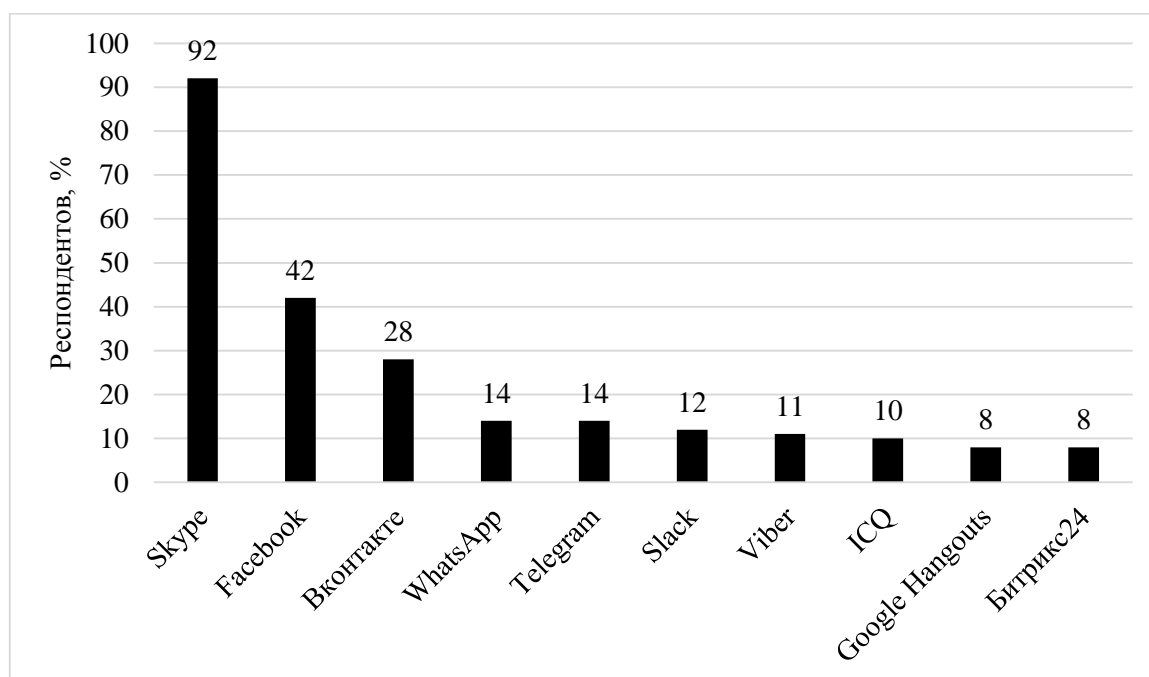


Рис. 3. Рейтинг мессенджеров для рабочей коммуникации [7]

Безусловно, «повседневные» мессенджеры довольно функциональны и удобны, однако их использование предполагает, что работник или совмещает в единственном профиле как повседневные, так и рабочие переговоры, что попросту неудобно и небезопасно, или использует отдельные аккаунты, но вынужден осуществлять коммуникации в сфере, не предназначенной специально для рабочих целей, что загоняет его коммуникации в рамки возможностей обычного мессенджера и тоже может быть небезопасно.

Также вопрос о «решении рабочих задач» может подразумевать и общение с клиентами, что выходит за рамки рассматриваемых в данной работе «рабочих коммуникаций». Но и с учётом этого положение «Slack» и «Битрикс24» вряд ли бы изменилось, если бы речь определённо шла исключительно о коммуникациях среди работников.

В рамках рассматриваемой темы возможности «повседневных» мессенджеров («Skype», «Facebook», «ВКонтакте», «WhatsApp», «Telegram», «Viber», «ICQ», «Google Hangouts») в общих чертах сходны и не представляют особого

интереса, поэтому обратим внимание на мессенджеры исключительно для рабочих коммуникаций.

«Slack» был публично выпущен 12 февраля 2014 г. По данным компании на июнь 2015 г., «Slack» ежедневно используют 1,1 млн пользователей [3]. Мессенджер стал самым быстрорастущим бизнес-приложением в истории, а на рис. 4 можно увидеть рекламное изображение с его интерфейсом на различных платформах [11; 13].



Рис. 4. Интерфейс приложения «Slack»

«Slack» собирает в одном окне обсуждения в общих темах (каналах), частных группах и личных сообщениях; имеет собственные хостинги, позволяет искать среди всех сообщений сразу. Кроме того, «Slack» поддерживает интеграцию с почти сотней сторонних сервисов, такими как «Dropbox», «Google Drive», «GoogleDocs», «GoogleHangouts», «Twitter» и др. Многие пользователи считают это одним из его главных преимуществ: работнику, работающему в рамках поддерживаемых приложений, не нужно иметь десятки открытых вкладок в браузере или на рабочем столе, ведь все они собраны в рамках одного приложения. Ознакомиться со всеми такими поддерживающими приложениями можно в отдельном разделе (рис 5.), где слева перечислено множество категорий тех самых утилит под практически любые рабочие нужды [9].

По данным компании, за первый год существования сервиса пользователями установлено 800 тыс. таких интеграций, которые генерируют более 3 млн сообщений в день [3]. На рис. 6 отражены показатели количества ежедневно активных и платных пользователей.



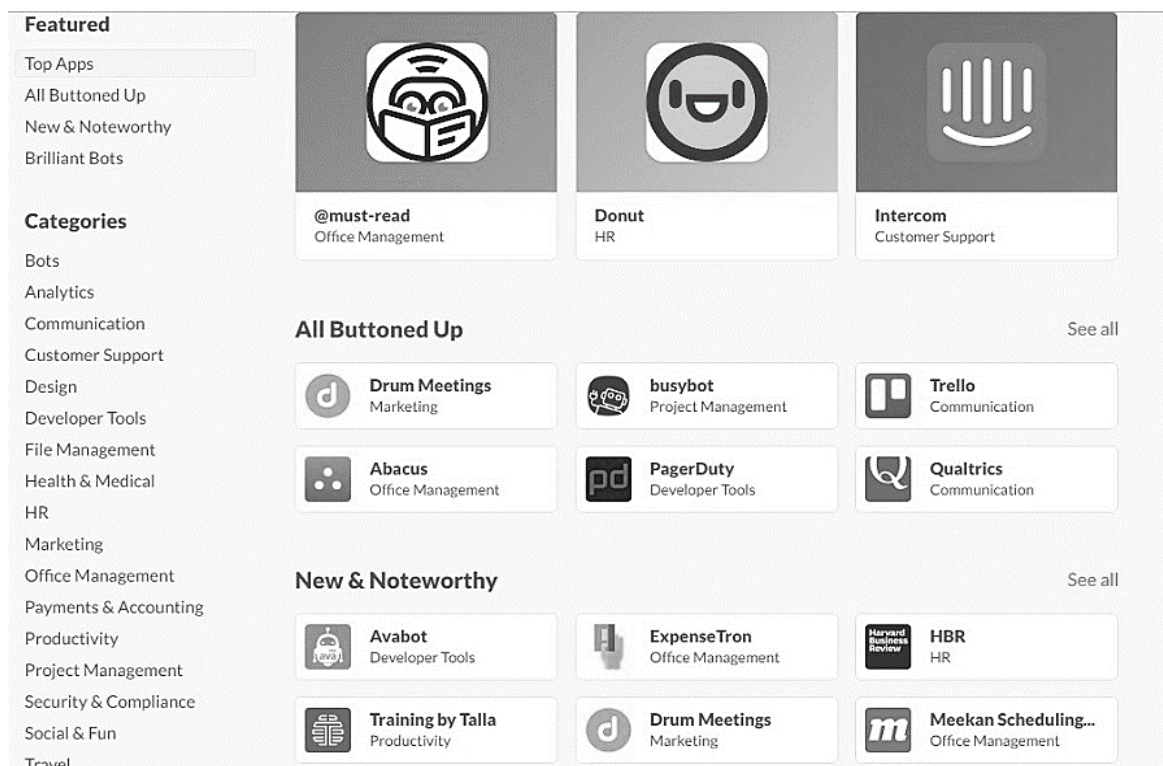


Рис. 5. Раздел с доступными для интеграции приложениями

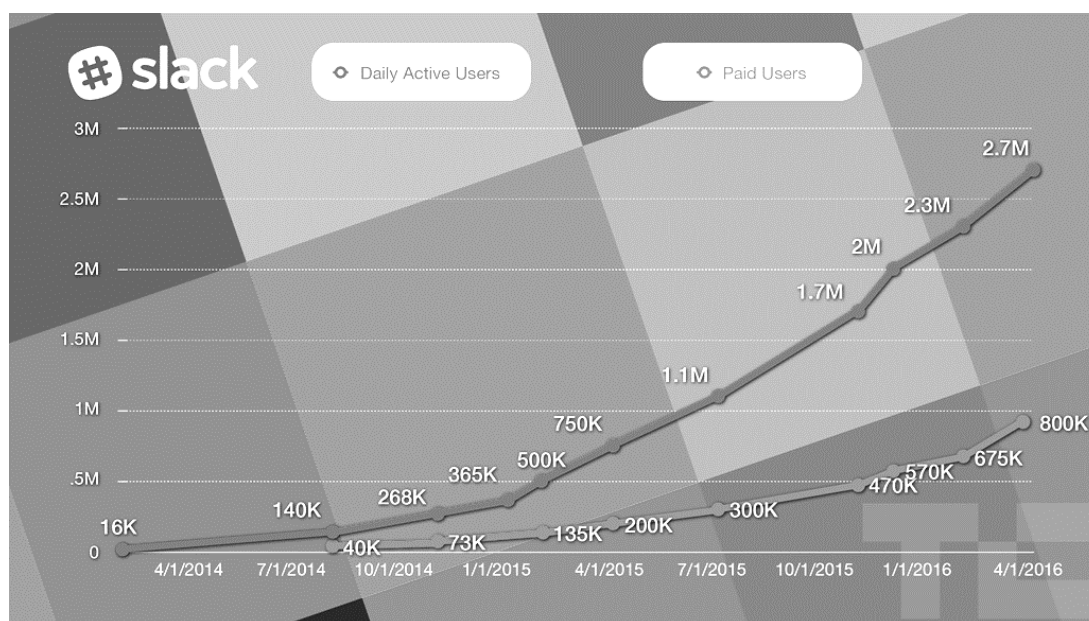


Рис. 6. Показатели пользователей приложения «Slack» [12]

В число платных клиентов сервиса входят многие медиаиздания и IT-компании: «IBM», «Buzzfeed», «eBay», «PayPal», «Dell», «Airbnb», «Adobe», «Sony», «WallStreetJournal» и др., а инвесторы оценили мессенджер в более чем 5 млрд дол. [11].

На сайте мессенджера можно прочитать истории разных компаний о конкретных примерах использования «Slack». Среди них инженерная команда

«IBM», Лаборатория реактивного движения НАСА, новостное издание «LosAngelesTimes», отмечающие сокращение времени на печать на 60 %; телевизионная корпорация Великобритании «ITV», наблюдающая шестикратный рост скорости принятия решений, и многие другие [10].

Главным минусом, пожалуй, стоит считать то, что «Slack» за четыре года существования до сих пор официально не переведён на русский язык. Компенсируется это несложным интерфейсом, для понимания которого достаточно средних знаний английского языка.

«Битрикс24» – русский вариант бизнес-мессенджера, начавший свою историю ещё в 2001 г., который делает большой акцент на систему CRM (система управления взаимоотношениями с клиентами). Бизнес-коммуникации в нём основаны на использовании «живой ленты», похожей на новостную ленту в соцсетях, а также на чате. Работники могут пользоваться общими документами и диском, а руководители составлять схему бизнес-процессов и структуру компании. Интерфейс программы представлен на рис. 7.

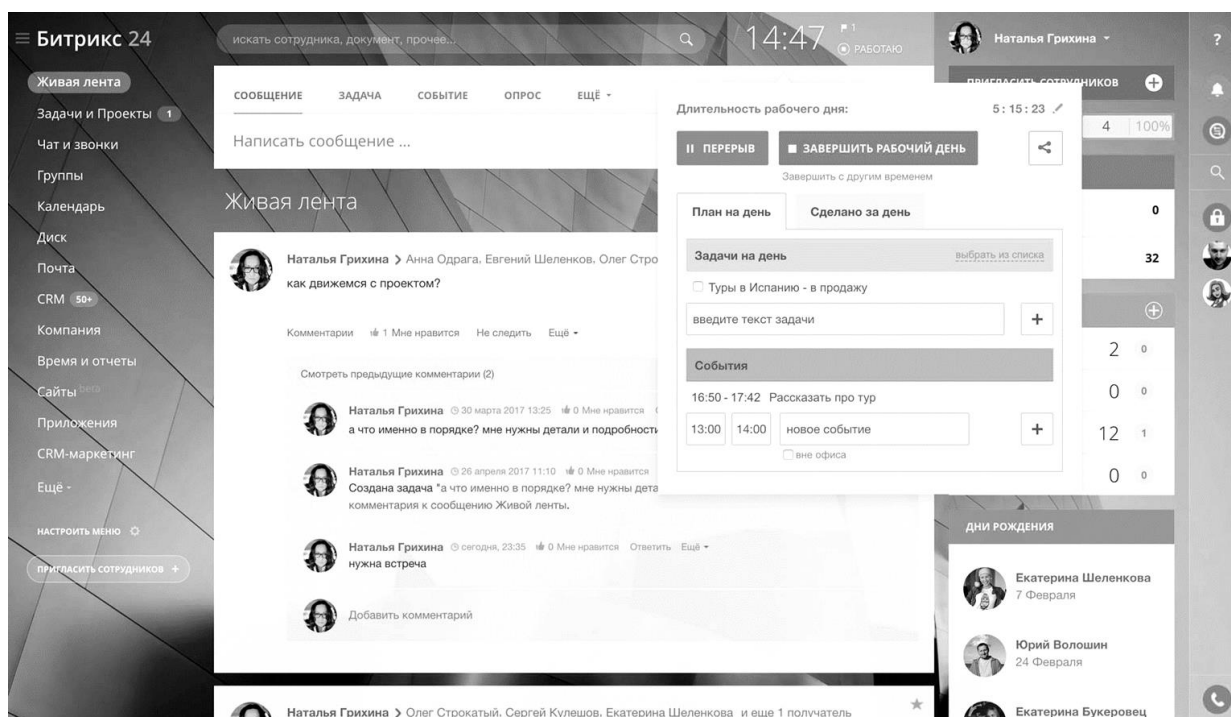


Рис. 7. Интерфейс программы «Битрикс24»

По данным компании, в «Битрикс24» зарегистрировано 3 млн компаний, а на карте клиентов можно отследить (рис. 8) в режиме реального времени, где сейчас в мире используется этот продукт. Каждая цифра – это компания, цвет и пульсация – активность в регионе. Светлая и серая зоны показывают день и ночь соответственно [1].



Рис. 8. Карта клиентов «Битрикс 24»  
(по состоянию на вечер 14 апреля 2018 г., суббота)

По карте видно, что данным решением пользуются компании в любой точке Земли, что не может не удивлять. Тем не менее на самом сайте компании информация об опыте использования программы другими фирмами, как это сделано на сайте «Slack», не представлена.

Обзору «Битрикс24» посвящено немного трудов, однако легко отметить явный недостаток этого бизнес-мессенджера – это не бизнес-мессенджер. Как было упомянуто ранее, эта программа уделяет большое внимание CRM – системе, в которой также нуждаются многие компании. Приобретая «Битрикс24», они получают весь спектр возможностей, сразу включённых в интерфейс, что делает его достаточно нагруженным и сложным как для пользователя, так и для администратора [2]. Недавно компания начала предоставлять отдельный пакет исключительно с CRM, но с проблемой перегруженности сталкиваются те компании, которые хотели бы использовать «Битрикс24» исключительно для рабочих коммуникаций: они платят и за те функции, в которых совсем не испытывают потребности. Если «Slack» – это мессенджер, который можно дополнить другими возможностями по потребности, то решение от «1С» даёт всё и сразу, чем может оттолкнуть потенциального клиента, для которого программа покажется попросту перегруженной. Таким образом, сама компания «Битрикс24» не называет свой продукт бизнес-мессенджером: она «специализируется в области разработки систем управления веб-проектами и корпоративными порталами» [1], т.е. мессенджер в нём является лишь одной из многих возможностей.

И «Slack», и «Битрикс24» предлагают несколько пакетов своего продукта в зависимости от количества пользователей продуктов в рамках одной компании.

Для тех, кто хочет попробовать «Slack», фирма предоставляет бесплатную версию с ограничением по поиску среди последних 10 тыс. сообщений и по использованию 10 сторонних приложений для интеграции, а также с доступными 5 Гб на общем диске и отсутствием конференц-связи. Версия «Standard» предполагает ежемесячную оплату в 6,67 дол. за каждого пользователя при покупке на год и в 8 дол. при покупке на месяц. Версия «Plus» предполагает ежемесячную оплату в 12,5 дол. за каждого пользователя при покупке на год и в 15 дол. при покупке на месяц. Эти версии отличаются спектром доступных возможностей и их объёмов и выбираются компанией в зависимости от потребностей.

Тарифы «Битрикс24» представлены на рис. 9. Компания предоставляет бесплатную и платную версии своего приложения.

Тарифы	CRM БЕСПЛАТНО	Проект	Проект+	Команда	Компания
<p> ПОЛЬЗОВАТЕЛИ</p> <p>могут неограниченно общаться в Чатах и Живой ленте</p>		неограниченно	неограниченно	неограниченно	неограниченно
<p> БИЗНЕС-ПОЛЬЗОВАТЕЛИ</p> <p>могут работать с CRM, Задачами и Проектами, Календарями, Диском, Телефонией, Сайтами и другими бизнес-инструментами</p>		12	24	50	неограниченно
<p> ОБЛАЧНОЕ ХРАНИЛИЩЕ</p>		5 Гб	24 Гб	100 Гб	неограниченно
<p> ЦЕНА ЗА МЕСЯЦ ПРИ ПОКУПКЕ</p> <p>НА ГОД ▾</p>		Бесплатно	990 ₺ <del>1190 ₺</del>	4 990 ₺ <del>5 990 ₺</del>	9 990 ₺ <del>11 990 ₺</del>

Рис. 9. Тарифы «Битрикс24»

Существует ли специфический набор потребностей для корпоративного и профессионального мессенджера? Однозначно сказать нельзя. С одной стороны, некоторые считают, что этот набор требований давно определен и довольно прост: каналы для группового общения по проектам, отправка различных материалов и возможность переключаться между разными командами. С другой стороны, как раз из-за огромного количества различных специфических потребностей корпоративного месседжинга крайне сложно сделать хороший универсальный инструмент. Количество сотрудников, отрасль, процессы в компании – это миллионы разных «идеальных» решений [6], а учитывая, что сфера бизнес-мессенджеров ещё совсем молодая, в ближайшие несколько лет можно ожидать появления новых решений этой проблемы.

Ещё одной проблемой является сложившаяся культура традиционного ведения рабочих коммуникаций: ранее упомянутые «позавчерашние» элементы этих процессов сдерживают развитие бизнес-мессенджеров. SEO-команды Mrbot.im считают, что как только бизнес-мессенджеры станут «популярными у деятелей сельского хозяйства, они сразу начнут делиться опытом, как сейчас это делают программисты и дизайнеры» [7].

Таким образом, бизнес-мессенджеры – очевидное перспективное решение для фирм самых разных размеров. Пока многие компании применяют их для повышения эффективности своих рабочих процессов, несмотря на наличие на рынке нескольких решений для выбора бизнес-мессенджера, основная проблема заключается в изменении взгляда на культуру осуществления рабочих коммуникаций: когда она будет изменена в соответствии с современными требованиями цифровой экономики, тогда использование бизнес-мессенджеров может стать повсеместным независимо от деятельности компании.

### *Библиографический список*

1. Битрикс24 помогает бизнесу работать. – URL: <http://www.bitrix24.ru>.
2. Битрикс24 CRM. Обзор / Блог компании Trinion / Хабрахабр. URL: <http://habrahabr.ru/company/trinion/blog/257795/>.
3. Количество активных пользователей Slack достигло 1,1 миллиона. URL: <http://vc.ru/8917-slack-data>.
4. Коммуникации внутри компании: как добиться их эффективности / iTeam. URL: [http://iteam.ru/publications/human/section\\_44/article\\_2669](http://iteam.ru/publications/human/section_44/article_2669).
5. Нарыжная Н.Ю., Белич С.В. Цифровые технологии для бизнеса: элементы цифрового преобразования // Инструменты и механизмы современного инновационного развития: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Уфа, 2017.
6. Объединенные коммуникации – КРОК. URL: <http://www.croc.ru/solution/ikt-infrastructure/communications/>.
7. Рейтинг мессенджеров для рабочей коммуникации 2016; мессенджеры; программы для обмена сообщениями, средства для рабочего взаимодействия, корпоративные чаты. URL: <http://tagline.ru/messengers-rating>.
8. Семь шагов по внедрению мессенджера в работу вашего бизнеса / Rusbase. URL: <http://rb.ru/opinion/kontaktirovat-s-klientami>.
9. Slack: обзор мессенджера для продуктивной совместной работы. URL: <http://texterra.ru/blog/slack-obzor-messendzhera-dlya-produktivnoy-sovmestnoy-raboty.html>.
10. Customer Stories | Slack. URL: <http://slack.com/customer-stories>.
11. Slack. URL: <https://org/wiki/Slack>.
12. Slack's growth is insane, with daily user count up 3.5X in a year| Tech Crunch. URL: <http://techcrunch.com/2016/04/01/rocketship-emoji>.
13. That week I tried to unplug from Slack | The Verge. URL: <http://www.theverge.com/2015/8/27/9213653/the-week-i-tried-to-unplug-from-slack>.

*N.Y. Naryzhnaya, O.A. Kushakov*

## **MESSENGER AS THE BASIS OF BUSINESS COMMUNICATIONS IN THE MODERN ECONOMY**

***Abstract.** Business communications and messengers for one simple mentation-are considered; popular Russian and foreign messengers are reviewed; their impact on working processes efficiency is identified.*

***Key words:** business communications, working communications, work processes, business messenger, business applications, slack, bitrix24.*

## ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМ БИЗНЕСОМ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Аннотация.* В статье сделана оценка влияния цифровых технологий на управление инновационным бизнесом торгового предприятия. Проведена группировка цифровых инноваций в зависимости от области их влияния на бизнес. Рассмотрены основные пути развития бизнеса в онлайн-среде. Выявлены популярные тренды развития в области онлайн-торговли и сдерживающие факторы развития данного направления в Российской Федерации.

**Ключевые слова:** цифровые технологии, бизнес-инновации, мобильная торговля, интернет-торговля.

Современный мир невозможно представить себе без компьютеров и информационных систем. Развитие технологий вычислительной техники и цифровых телекоммуникаций очень сильно влияет на все сферы деятельности человека. Локомотивом практического применения новых цифровых технологий являются крупные предприятия, руководство подавляющего большинства которых уже в полной мере осознаёт необходимость интегрироваться в цифровую среду. На современном этапе развития рыночных отношений компаниям, занимающимся традиционным бизнесом, все труднее вести свою деятельность и появляется необходимость в переориентации в новые сферы с применением инновационных подходов к управлению. Традиционному методу управления бизнесом становится тяжелее быстро переориентироваться на потребителя.

Для перехода на новую систему цифрового общества перед компаниями встает важный вопрос о том, какими методами и способами можно осуществить цифровую переориентацию бизнес-деятельности. Применение цифровых технологий во всех сферах деятельности имеет высокую степень актуальности.

Современные инновационные методы управления бизнесом более ориентированы на клиента. Традиционный бизнес не имел возможности индивидуально подходить к каждому клиенту: не было понимания, кто его покупатель. Сейчас именно клиент, а не продукт является основной ценностью любой компании. Причем для компании важно не количество открытых магазинов, а «customer ownership» и совокупная прибыль компании, которую она получает от одного клиента за все время сотрудничества (так называемая lifetime value).

---

<sup>12</sup> А.А. Ермолаева – магистрант направления «Бизнес-информатика» Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

Под понятием customer ownership понимается прямой контакт бизнеса с клиентом: умение отслеживать путь пользователя (его географию и покупки, друзей и действия до и после приобретения товара или услуги), вовлекать его, влиять на его поведение и таким образом удовлетворять его постоянно меняющиеся потребности. Сегодня это невозможно без использования технологий и автоматизации бизнеса.

Автоматизацию в бизнесе можно разделить на две условные формы: внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя автоматизация подразумевает под собой внедрение информационных технологий в управлении внутренними процессами. Такие технологии сделают прозрачными внутренние процессы и сократит издержки компании, но не повысит капитализацию. Автоматизация внутренних процессов в организации сама по себе не позволит в разы повысить привлечение клиентов, их удержание и вовлеченность.

Внешняя автоматизация дает возможность налаживать новые каналы работы с конечным потребителем. Такая автоматизация позволяет получать более конкретные данные о предпочтениях покупателя, его интересах и потребностях, в зависимости от которых у продавца есть возможность предвидеть, что будет востребовано в будущем.

Цифровые технологии в укрупнённом виде направлены на несколько областей:

- 1) улучшение качества работы с клиентом;
- 2) трансформацию операционных процессов (внутренняя автоматизация);
- 3) преобразование бизнес-моделей.

Улучшение качества работы с клиентами предусматривает три направления.

1. Детальное понимание клиента, которое основывается на собранной о нем информации. Информация может собираться как напрямую от клиента при помощи телефонных опросов, анкетирования, оставленных отзывов и комментариев, а так и путем сбора и анализа интернет-активности клиента. Второй метод возможно осуществить при ведении деятельности в интернет-среде.

2. Использование электронных устройств и специального ПО. Мобильные устройства и всевозможные гаджеты уже стали неотъемлемой частью повседневной жизни.

3. Создание точек взаимодействия с клиентами. Данное направление ориентировано на сближение с клиентом. Компания старается быть доступной для клиента. Для этого существует множество способов от создания аккаунтов в социальных сетях до создания чат-ботов, которые могут ответить клиенту на все возникающие вопросы.

Трансформация операционных процессов подразумевает усовершенствование бизнес-процессов внутри компании, которые могут применяться на разных уровнях управления.

*Цифровая автоматизация.* Автоматизируя наиболее рутинные участки производства, персонал высвобождает время и ресурсы для развития новых и

оптимизации действующих направлений бизнеса. Применение этого элемента снижает жизненный цикл производства продукта на 20–30 %.

*Виртуализация рабочего пространства.* С помощью виртуализации основной документооборот ведется в электронной форме, рабочие материалы собираются в виртуальные базы данных, облачные сервисы, позволяя объединять индивидуальные знания сотрудников в общее коллективное знание. Таким образом, организуется общий доступ к результатам работы каждого сотрудника.

*Оптимизация исполнительного управления.* С помощью внедрения систем постановки задач, а также систем сбора статистической информации управляющий персонал получает возможность принимать решения, опираясь на реальные статистические данные. Получая данные из разных областей, начальство имеет возможность сравнить эффективность тех или иных управленческих практик, с тем чтобы внедрить наиболее успешные решения.

Преобразование бизнес-моделей с помощью цифровых технологий – самое важное направление развития, обеспечивающее кардинально новый формат взаимодействия с клиентом. Выделяют следующие направления.

1. Цифровое преобразование бизнеса. Элемент означает дублирование или замену формы реализации основных функций бизнеса с традиционной на цифровую. Например, дублирование бумажной версии каталога его электронной версией в сети Интернет.

2. Создание нового цифрового бизнеса. Перенос части или всего бизнеса с функционалом, аналогичным традиционному, в интернет-среду.

3. Цифровая глобализация. С применением цифровых технологий, а именно облачных сервисов, крупные международные компании все больше преобразуют свои мультинациональные операции до действительно глобальных масштабов. Фирмы могут оперативно принимать решения для любой географической точки бизнеса, оперируя необходимым количеством и качеством данных.

В последние годы объем продаж торговых предприятий традиционной торговли растет медленными темпами – 1–2 % в год (рис. 1).

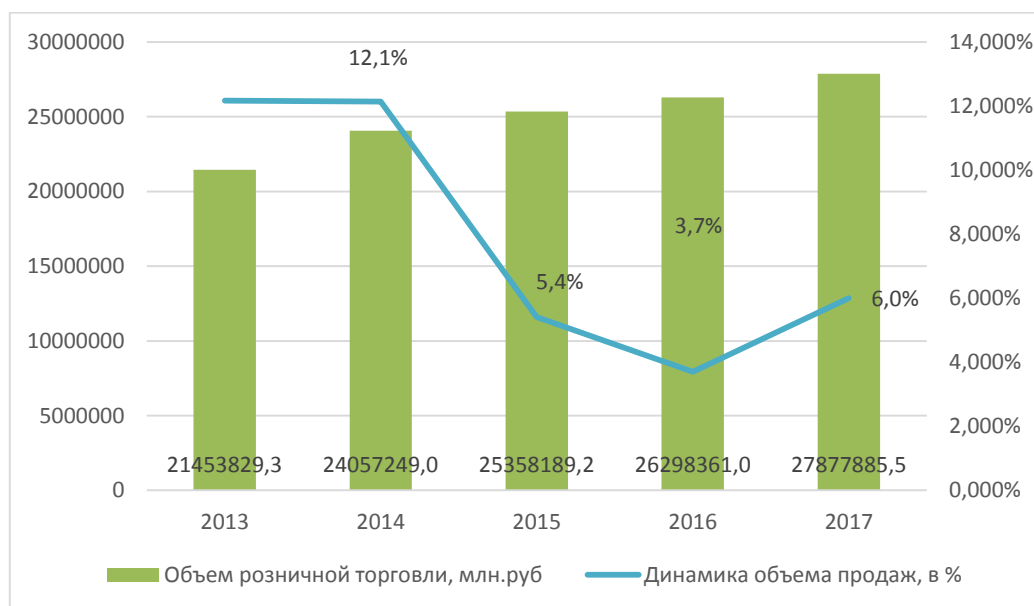


Рис. 1. Динамика объема продаж розничной торговли в РФ в 2013–2017 гг. [4]



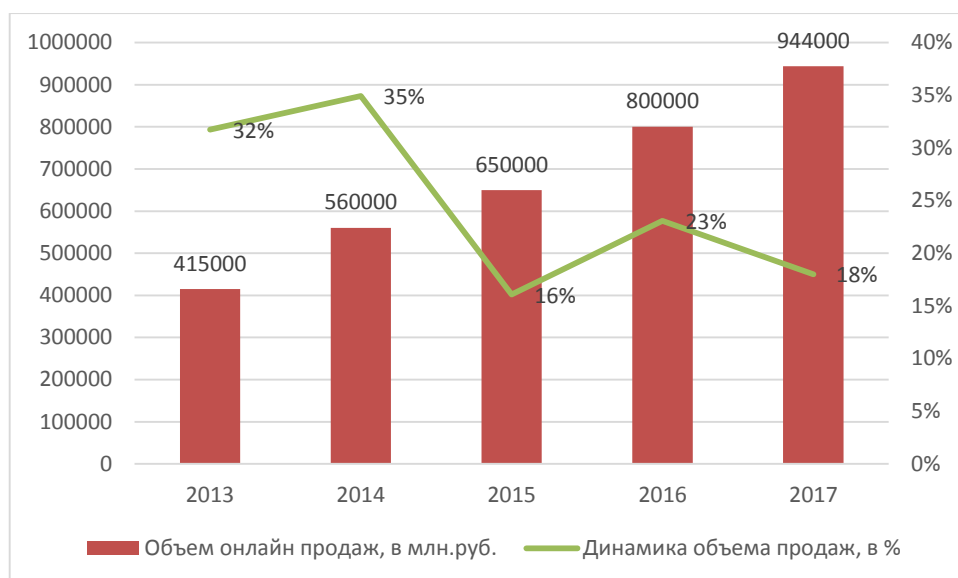


Рис. 2. Динамика объемов интернет-торговли в РФ в 2013–2017 гг. [4]

Данные замедления темпов роста объема продаж объясняются нестабильной мировой политической обстановкой: наложением санкций, кризисами на валютных рынках, военными действиями.

В интернет-торговле за это время наблюдается более положительная динамика развития (рис. 2).

В целом динамика продаж в онлайн-среде имеет положительный характер, хотя отмечается и снижение темпов ростов по сравнению с 2013 г.

По данным общероссийского опроса Левада-Центра среди людей в возрасте от 18 лет наибольшая доля опрошенных, совершающих интернет-покупки, приходится на жителей Москвы (рис. 3).

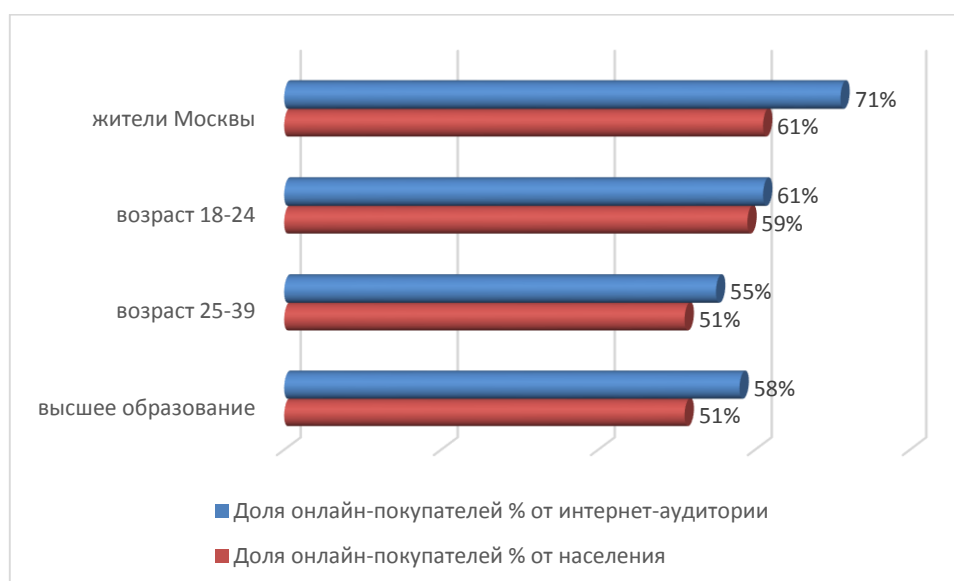


Рис. 3. Доля онлайн-покупателей [4]

Результаты опроса показали, что объединяющим фактором для опрошенных является острая необходимость в экономии времени, которая достигается с помощью использования услуг, предоставляемых посредством Интернета. Фактором, который повлиял на рост пользователей в этих группах, является их готовность к цифровым знаниям, переходу на цифровую экономику, платежеспособностью, а также технические возможности – наличие оборудования для выхода в сеть (мобильные устройства, стационарные компьютеры), повсеместная доступность интернет-подключения. Как видно из рис. 4, категории людей, не имеющих описанных возможностей в свободном доступе, занимают маленькую долю пользователей услугами онлайн-покупок.

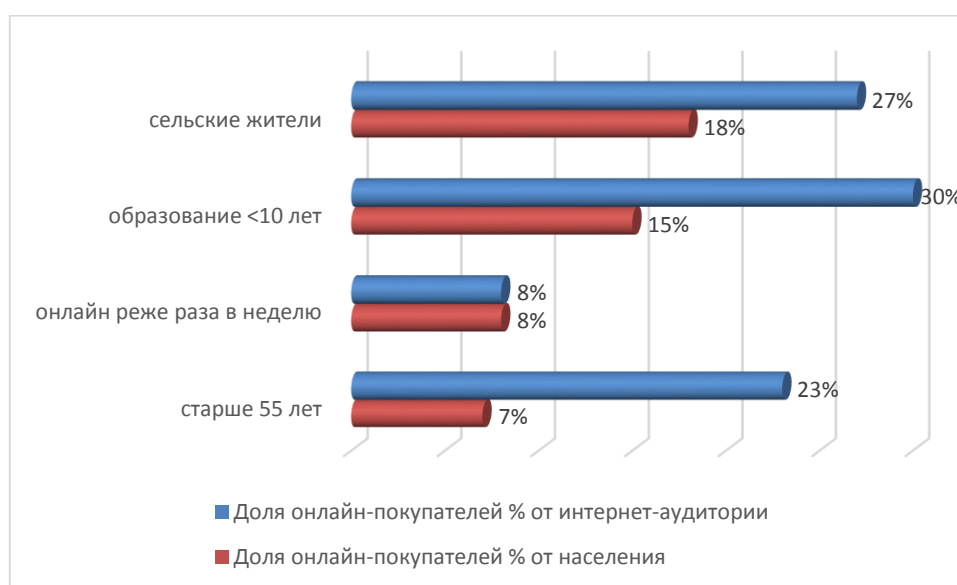


Рис. 4. Доля «отстающих» онлайн-покупателей [4]

В последние годы начинает набирать обороты мобильная торговля. В 2016 г. рост продаж через мобильные устройства составил 16 % по сравнению с предыдущим годом. По данным аналитического агентства Data Insight, основной аудиторией пользователей мобильной торговли являются люди в возрасте до 25 лет [8].

Мобильная торговля имеет ряд положительных особенностей:

- дает возможность совершать покупки без ограничения во времени;
- предлагает удобные интерфейсы в виде адаптированных под мобильные устройства сайты или приложения;
- позволяет изучить более детально ассортимент: сравнить ассортимент в нескольких магазинах, изучить детальные характеристики, без вмешательства посредников-продавцов (для некоторых пользователей данный фактор является решающим и имеет чисто психологический характер);
- предоставляет возможность подобрать лучшие условия получения или доставки товара;

– предусматривает оплату совершаемых покупок безналичным способом при помощи банковских карт и мобильных сервисов (Яндекс.деньги, PayPal и другие web-кошельки);

– помогает найти и купить уникальный товар, который не продается в регионе проживания по тем или иным причинам.

Сдерживающими факторами в развитии направления мобильной торговли можно назвать:

– затрудненное цифровое развитие регионов страны в области предоставления интернет-доступа: населенные пункты находятся далеко друг от друга, что затрудняет техническое проведение сетей и делает продажу услуг по доступу в сеть нерентабельной;

– неравномерное социально-экономическое развитие страны: большое число жителей страны, особенно сельских, материально не могут позволить себе такие покупки, поскольку их доход находится на уровне ниже среднего;

– отсутствие адаптированных сайтов и программ под мобильные устройства: большинство магазинов традиционной формы торговли не имеют онлайн-версии или не оптимизированы под экран и функциональные возможности мобильных устройств (данные проблемы могут быть связаны с нежеланием вкладывать дополнительные ресурсы в новое направление развития бизнеса);

– недоверие покупателей к интернет-торговле в целом: в связи с недавним появлением онлайн-магазинов и частой практикой мошенничества в сети Интернет пользователь не доверяет проведению оплаты через онлайн-сервисы;

– проблема с доставкой товаров в другие регионы: часто пользователи отказываются от интернет-покупок из-за дорогой и несвоевременной доставки, потери (порчи) посылок во время пути;

– проблемы с возвратом товара: занимает много времени и влечет за собой дополнительные расходы.

Исходя из рассмотренных положительных особенностей внедрения мобильной торговли и сдерживающих факторов развития, можно говорить о перспективах направления и ключевых моментах в развитии бизнеса.

Так как количество пользователей сети ежегодно растет, компаниям необходимо оперативно принимать стратегические решения по переориентированию бизнеса. Пока на мобильном рынке конкуренция не сравнялась с конкуренцией на рынке традиционных предприятий, у последних есть возможность получить не только новый канал сбыта, но и дополнительную прибыль.

Магазинам, имеющим бизнес в онлайн-среде, необходимо сконцентрироваться на привлекательности своего имиджа в глазах покупателей:

– улучшении интерфейсов программ и сайтов для мобильных устройств;

– оптимизации логистических цепочек по доставке товаров путем внедрения имитационного моделирования;

– разработке специальных возможностей и условий при заказе товара для создания лояльного отношения, например, предоставление бонусов и скидок при заказе и оплате через мобильный сайт компании;

– продвижении бизнеса при помощи популярных площадок контактов с аудиторией (Instagram, Facebook, Одноклассники).

Большинство социальных сетей предоставляют возможность организовывать торговые площадки, совершенствуют механизмы взаимодействия с клиентом, что позволяет малым предприятиям войти в сферу интернет-торговли без больших финансовых затрат.

Для успешного применения цифровых технологий необходима реорганизация бизнес-процессов компаний, но не только самим предпринимателям, но и государством в целом. Без поддержания информационной структуры общества развитие бизнес-сферы будет неэффективным. В связи с этим принята программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Данная программа является логическим продолжением принятых ранее Федеральной целевой программы «Электронная Россия (2002–2010 гг.)», государственной программы РФ «Информационное общество (2011–2020 гг.)», Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации. Она ориентируется и направлена на реализацию Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 гг. [10].

### *Библиографический список*

1. Баев И., Горшенина Д. Сущность, структура и функции рынка инноваций // Вестник ЮУрГУ. Сер. Экономика и менеджмент. 2015. № 1.
2. Белоцерковская Н., Иванченко О. Маркетинговые инновации: подходы, виды, содержание и внедрение // Вестник ОГУ. 2014. № 4.
3. Бельский С. Теоретические аспекты формирования инновационной стратегии предприятия // Вестник КрасГАУ. 2014. № 12.
4. Интернет-торговля в России 2017. Цифры и факты. URL: <http://datainsight.ru/ecommerce2017>.
5. Махотаева М. Механизм реализации стратегии инновационного развития // Экономика. Право. Управление. 2014. № 4.
6. Погонышева Д. Инновации в управлении бизнес-процессами организации на основе использования информационных технологий // Вестник Брянского государственного университета. 2013. № 3.
7. Соболев Е. Проблемы внедрения инноваций в России // Science Time. 2014. №8 (8).
8. Тренды электронной коммерции. URL: <https://www.ecwid.ru/blog/ecommerce-trends-infographic.html>.
9. Федеральная служба государственной статистики: розничная торговля. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail).
10. Цифровая экономика России: программа развития. URL: <https://www.garantexpress.ru/zifrovaya-ekonomika-rossii-programma-razvitiya>.

## **DIGITAL TECHNOLOGIES IN THE MANAGEMENT OF THE INNOVATIVE BUSINESS OF A TRADING ENTERPRISE**

***Abstract.** The article assesses the impact of digital technologies on the management of the innovative business of a trading enterprise. A grouping of digital innovations is carried out depending on the area of their influence on the business. The main ways of business development in the online environment are considered. You have revealed popular development trends in online trading and deterrence in development.*

***Key words:** digital technologies, business innovations, mobile trading, Internet-commerce*

УДК 338.2:004.9

*С.Э. Аршба<sup>13</sup>*

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИХ ФОРМИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

***Аннотация.** В статье исследованы перспективы развития цифровой экономики с учетом мировых тенденций цифровизации экономических отношений. Раскрыта сущность цифровой экономики, сделаны выводы о ключевых аспектах развития цифровой экономики, рассмотрены новые информационные технологии, обеспечивающие эффективное функционирование электронного бизнеса. Представлены тренды в развитии электронной коммерции.*

***Ключевые слова:** цифровая экономика, цифровые технологии, электронная торговля, инновационные технологии, электронный бизнес.*

Начало XXI в. ознаменовалось революцией в информационном пространстве, развитием цифровых технологий и ускорением процессов глобализации экономики. Информация приобрела характеристику ресурса в хозяйственных и общественных процессах. Использование информации преобразуется в знания, измеряемые повышением продуктивности, а социально-экономические отношения переходят в сетевое пространство. Ключевым фактором цифровой трансформации в деятельности рыночных субъектов является развитие цифровых технологий.

---

<sup>13</sup> С.Э. Аршба – магистрант направления «Бизнес-информатика» Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

Сегодня развитие информационных технологий играет огромную роль и в экономике, и в обществе. Человек постоянно стремится удовлетворить растущие потребности в той или иной сфере деятельности. Цифровые технологии стремительно входят в жизнь людей всего мира, такое динамичное развитие приводит к трансформации социальных, экономических отношений в обществе. Дальнейшее проникновение цифровых технологий в жизнь является одной из характерных особенностей будущего мира. Это обусловлено прогрессом в областях информационных технологий, микроэлектроники, телекоммуникаций. Цифровизация – это процесс объективный, неизбежный, остановить его невозможно.

Цифровая культура создает большие возможности для деятельности человека, а также позволяет компаниям, государствам достигать лидирующих позиций на рынке благодаря цифровым продуктам инновационной деятельности, а не иссекаемым природным ресурсам, как было ранее.

В последнее время в экономической теории и практической деятельности ряда стран появляется термин «цифровая экономика». Родоначальником цифровой экономики считается канадский предприниматель Дон Тэпскотт [3]. Под цифровой экономикой понимается тип экономики, характеризующийся активным внедрением и использованием цифровых технологий хранения, сбора, преобразования, обработки и передачи информации во всех областях человеческой деятельности. Ключевым фактором в определении цифровой культуры является обмен знаниями, технологиями, способными участвовать и управлять этим обменом.

В большинстве стран проблеме формирования цифровой культуры уделяют огромное внимание, что подтверждается принятыми программами и стратегиями развития цифровой экономики.

Приведем целевые показатели развития цифровой экономики в России:

- доля цифровой экономики в ВВП, не менее 20 % (текущее значение 11 %, 2017 г.);
- доля интернет-торговли в ВВП, не менее 5 % (текущее значение 2,4 %, 2017 г.);
- совокупный объем капитализации компаний, относящихся к сектору цифровых технологий;
- доля экспорта цифровых товаров и услуг, а также экспорта традиционных товаров и услуг посредством цифровых каналов в общем экспорте;
- доля занятых в высокотехнологичном цифровом сегменте экономики [1].

С развитием цифровой экономики появляются новые понятия, к примеру, программное обеспечение или производство по требованию. Это ведет к появлению новых экономических моделей, ранее никем не изученных, денежных средств (виртуальные деньги).

Цифровая экономика имеет ряд особенностей, раскрывающих ее возможности:

– главным товаром на рынке выступает информация, зачастую это дорогостоящий продукт в части использования, но с минимальными затратами на его получение;

– экономическая деятельность сосредоточена в сети Интернет, помогает минимизировать денежные средства как потребителям, так и производителям;

– сокращается цепь экономического цикла за счет минимизации посредников в экономике, теряют смысл фазы распределения и обмена;

– упрощается контроль экономической деятельности, проверка налогообложения производителей из-за разнообразия видов производимой продукции [6].

Формирование цифровой экономики, трансформация сервисных организаций и промышленных предприятий, цифровизация обусловлены возникновением ряда следующих особенностей.

1. Конкурентные преимущества. Поведение хозяйствующего субъекта становится массовым способом получения конкурентного преимущества.

2. Повышение эффективности экономических процессов. С увеличением производительности труда (на 45–55 %) применение новых технологий минимизирует расходы на обслуживание оборудования (на 10–40 %), время простоя техники (на 30–50 %), повышает показатели качества (на 10–20 %) и уменьшает складские расходы (на 20–50 %).

3. Синергетический эффект. Изменение воздействия барьеров входа на конкуренцию на товарном рынке.

4. Перераспределение экономического влияния стран на мировых рынках. С развитием цифровой экономики (прежде всего информационных технологий и Интернета) массовый характер приобретает конкуренция, которая экономистами середины XX в. характеризовалась как «конкуренция за рынок» и противопоставлялась «конкуренции на рынке» как явлению широкораспространенному и общеизвестному [2].

Интенсивное развитие цифровой экономики во всем мире приводит к трансформации половины отраслей народного хозяйства. Это обусловлено тем, что информационные технологии, платформы кардинально меняют бизнес-модели, повышая их эффективность за счет оптимизации и устранения посредников.

С каждым годом значительно растут сферы реализации цифровой экономики, такие как:

- 1) электронная коммерция;
- 2) социальная сфера;
- 3) образование;
- 4) информационные системы;
- 5) телекоммуникации;
- 6) промышленность;
- 7) интернет-банкинг [1].

Значимым институтом в развитии цифровой экономики является электронная коммерция. Она проникает в сферу торговли и охватывает весь спектр отношений – взаимодействие предпринимателей (B2B), прямое взаимодействие

одних потребителей с другими (С2С), взаимодействие государства и бизнеса в электронной форме (В2G).

По данным ЮНКТАД, мировой оборот электронной торговли в 2015 г. составил 22,1 трлн дол., что означает увеличение объема электронной торговли на 38 % по сравнению с 2013 г. Данная статистика отражает роль электронной торговли в современной конъюнктуре мировых и национальных рынков. Приведенные данные, свидетельствующие о динамичных темпах роста электронной коммерции, позволяют предположить, что экономики, которые не смогут включиться в новую систему экономических отношений, в ближайшие годы будут значительно уступать в развитии [8].

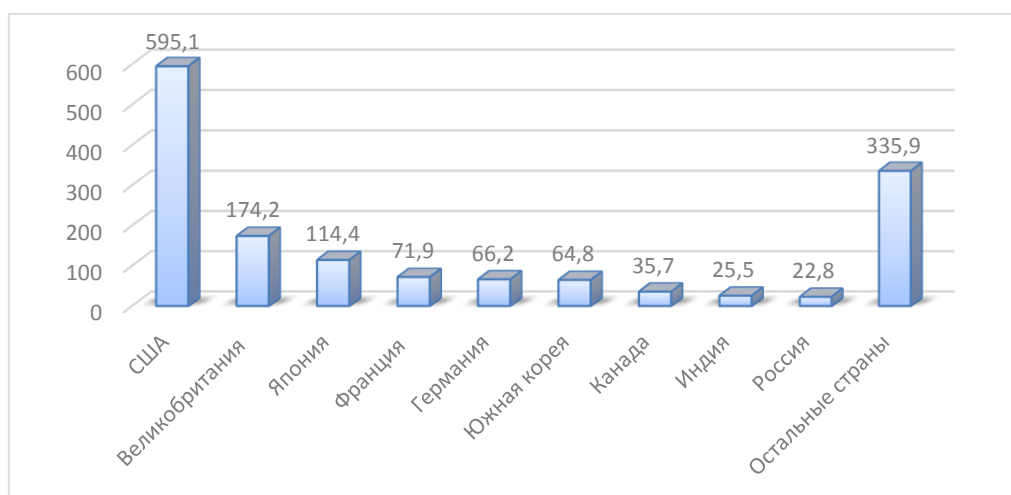
С развитием цифровых технологий фирмам открываются огромные возможности для организации, поддержки и ведения электронного бизнеса.

Электронная торговля, привносит в бизнес рост конкуренции и экономию затрат на фоне глобального охвата деловых интересов, характеризуется большим потенциалом для развития предпринимательского дела и получения прибыли.

В настоящее время сетью Интернет пользуются миллионы людей по всему миру, более того, каждый пятый является онлайн-покупателем.

В 2016 г. топ-10 стран мира по объемам торговых сделок в режиме онлайн составил 85,2 %, из которых (см. рисунок.). Доля Китая составила 33,7 %, США – 26,2, Великобритании – 7,7, Японии – 5, Франции – 3,2, Германии – 2,9, Южной Кореи – 2,8, Канады – 1,6, Индии – 1,1, России – 1 % [6].

Под термином электронный бизнес понимается не только использование интернет-технологий, но и различных информационных систем. Электронный бизнес – это предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли с помощью информационных технологий и глобальных информационных сетей.



Мировые лидеры электронной коммерции по объемам торговых сделок в 2016 г. [6]

Существует множество информационных технологий, применяемых в электронном бизнесе.



1. Электронный маркетинг (анализ спроса на продукцию, исследование рынка, интернет-реклама). К преимуществам такого вида электронной коммерции относят эффективное продвижение бренда, предоставление информации, возможность привлечь широкую целевую аудиторию по сравнению с обычным видом маркетинга. К примеру, система CRM, CRM on Demand.

2. Электронный обмен данными (обмен данными внутри компании и с другими участниками бизнеса). Главной задачей электронного документооборота является уход от бумажных носителей и перенос документов в электронный вид. Такой переход позволит обеспечить высокую надежность, точность сбора информации, высокую скорость взаимодействия сотрудников компании, участников рынка посредников, а также неограниченный доступ к необходимым документам.

3. Электронная торговля (торговые площадки, интернет-магазины, аукционы). Основные причины торговли через Интернет – минимизация торговых издержек, проведение торговых операций удаленно, т.е. без непосредственного присутствия заинтересованных сторон, более эффективное информирование бизнес-партнеров и проведение рекламных акций.

4. Информационно-аналитические системы (системы прогнозирования, моделирования, мониторинга и анализа рынка, сбора информации, управления информационными процессами). Применение данных систем направлено на анализ деятельности предприятия, автоматизацию и поддержку наиболее сложных бизнес-процессов [4].

Использование информационных технологий в электронной торговле позволяет более точно оценить бизнес, минимизировать издержки производства, автоматизировать процессы, моделировать и прогнозировать бизнес-процессы, осуществлять эффективные маркетинговые исследования.

Электронная коммерция – сегмент, объединяющий несколько взаимосвязанных рынков, которые применяют Интернет как площадку для продаж различных товаров и услуг и осуществления финансовых операций. С точки зрения объема является самым большим сектором экономики Рунета. В условиях цифровой экономики данные становятся формой капитала. Цифровизация затрагивает все существующие рынки в современной экономике. В результате трансформации возникнут новые рынки, которые будут ориентированы на конечного потребителя, расстояние между производителем и потребителем минимизируется.

Автором рассмотрены основные тренды электронного бизнеса в 2017 г.

1. До половины всей электронной коммерции может вырасти мобильная торговля.

Согласно отчету Criteo [8], в 2016 г. мобильная коммерция возросла до 35 %, все онлайн-покупки совершались с мобильных устройств, что на 17 % выше, чем в аналогичный период 2015 г. В 2018 г. в мобильном сегменте ожидается большой сдвиг, если ретейлеры будут улучшать и добавлять инструменты, устраняя неудобства для пользователей. Такие инструменты включают в приложения, которые позволяют покупателям совершать покупки из дома, а

также производить оплату с помощью таких инструментов, как ApplePay, которые уберут неудобство ввода информации на маленьких экранах.

2. Интернет-магазины продуктов станут обычным явлением. По данным BI Intelligence, в 2016 г. всего 2 % от всех покупок продуктов приходилось на онлайн-магазины, все больше магазинов переходят в режим онлайн. Многие ритейлеры достигли значимых успехов в расширении своих онлайн-продуктовых программ в 2016 г., распространяя зону действия на новые города. В США 31 % покупателей за полгода приобретали продукты в онлайн-магазинах. Согласно данным The Harris Poll, 10 % из этого числа говорят, что у них уже выработалась привычка, которая заменила регулярные поездки в традиционные магазины за продуктами [2].

3. Аналитика и Big Data. Big Data (большие данные) – это феномен социально-экономических отношений, связанный с появлением возможностей анализировать огромные массивы данных. Big Data является одной из самых актуальных тенденций во многих сферах деятельности. В 2017 г. этот тренд затронул и электронную коммерцию.

Big Data позволит [2]:

- предоставлять скидки ради увеличения конверсии и делать таргетированные предложения;
- создавать персонализированные подборки продуктов на основе истории покупок;
- посетителю максимально удобно взаимодействовать с интернет-магазином, основанным на статистике тепловой карты;
- сделать интернет-рекламу более точной благодаря демографическим данным клиентов.

Аналитика в реальном времени будет внедряться и в физические магазины. Такие ключевые метрики, как часто посещаемые отделы, бестселлеры, среднее время проведения оплаты и т.д., будут учитываться при формировании наиболее продуманных сценариев взаимодействия.

Важность стремительного развития электронного бизнеса подчеркивается и в проекте Стратегии развития информационного общества в РФ на 2017–2030 годы. Для реализации национальных интересов государства при создании цифровой экономики стратегией предусматривается использование механизмов, направленных на развитие законодательства по защите конкуренции, выравнивание налоговых условий для российских и зарубежных компаний, защиту граждан от контрафактной продукции, создание логистической и платёжной инфраструктуры интернет-торговли, прозрачность трансграничных платежей, на обеспечение защиты прав потребителей в сети Интернет [5].

В настоящее время электронный бизнес находится на стадии устойчивого развития. Качественный рост экономики возможен при наличии технологий, позволяющих максимально точно оценивать текущее состояние отраслей и рынков, а также осуществлять эффективное прогнозирование их развития и быстро реагировать на изменения в конъюнктуре мировых и национальных рынков.

В цифровой экономике трансграничными и высококонкурентными становятся не технологии, а новые модели управления технологиями и данными, позволяющие осуществлять оперативное реагирование, эффективно оценивать моделирование будущих проблем для бизнеса и государства.

### *Библиографический список*

1. Андиева Е. Цифровая экономика будущего. Индустрия 4.0 // Прикладная математика и фундаментальная информатика. 2016. № 3
2. Добрынин А. Цифровая экономика – различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, SMART CITY, BIG DATA и другие) // International Journal of Open Information Technologies. 2016. № 1.
3. Кешелава А. Введение в «Цифровую» экономику. М., 2017.
4. Леванова Л. Инновации в корпоративном управлении в России // Экономика. Управление. Право. 2015. № 4.
5. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144190/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/).
6. Стефанов Н. Модель цифровой экономики // Карельский научный журнал. 2017. № 1.
7. Тиньгаев А. Основы электронного бизнеса // РИО Алтайского ГАУ. 2015. № 4.
8. E-commerce: Пять технологических прорывов 2017 года. URL: <https://delo.ua/business/e-commerce-pjat-tehnologicheskikh-proryvov-2017-goda-329738/>.

*S.E. Arshba*

## **FEATURES OF DEVELOPMENT OF ELECTRONIC BUSINESS IN CONDITIONS OF FORMATION OF THE DIGITAL ECONOMY**

***Abstract.** Prospects for the development of the digital economy are examined in the article, taking into account the world tendencies of digitalization of economic relations. The essence of the digital economy is revealed, conclusions are made about the key aspects of the development of the digital economy. Also, new information technologies that ensure the effective functioning of electronic business are considered. Trends in the development of e-commerce are presented.*

***Key words:** digital economy, digital technologies, electronic commerce, innovative technologies, electronic business.*

## ОПТИМИЗАЦИЯ РЫНКА ПАРФЮМЕРНЫХ ПРОДУКТОВ: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ, ИНСТРУМЕНТЫ ОПТИМИЗАЦИИ И ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ

*Аннотация.* Данное исследование направлено на выявление проблем российского рынка в рамках отсутствия модернизации рынка с целью повышения социально-экономической эффективности. Наличие конкретных проблем рассмотрено на примере рынка парфюмерных продуктов с последующим определением путей оптимизации как фактора повышения показателей хозяйственной деятельности крупных продавцов данного рынка. Проведена оценка эффективности внедрения современного программного продукта с целью улучшения экономических показателей.

*Ключевые слова:* социально-экономическая сфера, экономика, оптимизация хозяйственной деятельности, оптимизация бизнес-процессов, коммерческие фирмы, программный продукт, IT-технологии, эффекты оптимизации.

Сегодня одним из основных аспектов устойчивого развития страны является социально-экономический показатель, поэтому данный фактор заслуживает особого внимания. Это обусловлено в первую очередь тем, что Россия занимает низкое положение в рейтинге стран по критерию информационно-технологического развития. Такое положение имеет отрицательный эффект на социально-экономическую сферу. В качестве аргументов к данному заключению имеется достаточно большой список фактов, который можно начать с недостаточно высокого качества товаров, основанного на устаревших технологическом оснащении и технологиях советского прошлого, и закончить большими издержками потребителя на покупку товара (время, поиск необходимого продукта и т.д.).

При этом социально-экономическая политика России развивается и имеет стабильное ежегодное финансирование, происходит разработка рациональных программ развития социального и экономических секторов. Большое количество долговременных стратегий развития страны имеют социально-экономический характер.

В таком случае можно сделать вывод о том, что частный сектор, преобладающий в условиях рыночной системы экономики, в рамках своей экономической деятельности отказывается либо просто игнорирует социальный аспект, который должен быть неразрывно связан с хозяйственной деятельностью.

---

<sup>14</sup> **Н.Ю. Нарыжная** – кандидат технических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

<sup>15</sup> **А.В. Чернова** – студентка направления «Бизнес-информатика» Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

Можно привести массу примеров такой беспечности со стороны коммерческих фирм и предприятий, но по итогу все они просто отказываются от дополнительной прибыли, как бы парадоксально это ни звучало. А именно, модернизируя и оптимизируя свою экономическую деятельность с учетом социальных предпочтений, предприятие значительно увеличивает свои конкурентные позиции на рынке, конечная продукция в итоге также имеет большие конкурентные преимущества.

Рассматривая оптимизацию деятельности организации в целом, можно определить ее следующим образом: оптимизация бизнеса (оптимизация бизнес-процессов) – это процедура, направленная на повышение эффективности бизнеса, избавление от составляющих, которые не способствуют достижению намеченных целей.

Как правило, на начальном этапе создания нового бизнеса, когда есть только идея и группа энтузиастов, продвигающая её, всё происходит достаточно хаотично. Задачи решаются по мере их возникновения, развитие бизнеса идёт интенсивным образом. Со временем, когда предприятие переходит в стадию зрелости, его рост замедляется и внешние обстоятельства делают необходимым проведение оптимизации бизнеса для сохранения конкурентоспособности [2; 5].

В результате оптимизации бизнеса его эффективность в целом должна быть повышена. К решению задачи оптимизации обязательно привлекается руководство предприятия, а также эксперты, включая бизнес-аналитиков. Существует ряд приёмов, которые позволяют решать задачи такого рода:

- исключение лишних шагов из процесса;
- изменение последовательности исполнения процесса;
- дробление операций (принцип конвейера);
- вынесение операций за рамки основного процесса;
- объединение операций во времени и пространстве;
- автоматизация.

Каждое решение должно быть предварительно оценено, как оно повлияет на бизнес в целом, а не только на то подразделение, на которое оно направлено. Например, задача оптимизации логистики может быть решена улучшением работы транспортного отдела, а может быть выгоднее передать эту функцию на аутсорсинг.

Таким образом, оптимизация бизнеса – это необходимость, продиктованная постоянно изменяющимися внешними условиями, которым компания должна соответствовать, чтобы не проиграть в конкурентной борьбе.

Существует ряд факторов, которые сигнализируют – «пора заняться бизнес-процессами», например: увеличение штата сотрудников; рост числа управленческих уровней; рост числа подразделений; подразделения территориально разобщены; отсутствие или неразвитость единой информационной системы.

Провести оптимизацию чего-либо можно по определённым критериям. Для бизнес-процессов такими критериями являются стоимость, продолжительность, количество транзакций и пр. Эти критерии «внешние» по отношению к процессам, возникают из более общего управленческого контура.

К примеру, рассмотрим оптимизацию такого бизнес-процесса, как обслуживание покупателя в магазине. Что выбрать критерием оптимизации – цену или качество? Если это магазин со скидками для среднего класса – выбирается первый критерий, если элитный бутик, то второй. Получается, что, выбирая критерий оптимизации, определяют стратегию и позиционирование магазина. Таким образом с помощью критерия оптимизации уровень систем управления начинает подчиняться более высокому – уровню стратегии.

В качестве эффектов от проведения оптимизации можно выделить следующие:

- уменьшение времени на достижение поставленных задач;
- налаживание взаимодействия между основными подразделениями и вспомогательными службами;
- повышение удовлетворённости клиентов;
- улучшение финансовых показателей за счёт грамотного распределения ресурсов;
- возможность масштабировать бизнес;
- снижение расходной части бюджета;
- более точное планирование;
- повышение управляемости предприятия;
- устранение дублирования функций подразделений;
- появление новых ресурсов для развития бизнеса.

Сосредоточимся на нескольких из них [5].

Исследуем проблему модернизации и оптимизации экономической деятельности компании с учетом социальных предпочтений более детально на примере рынка парфюмерии и его конкретных участниках. Наиболее активными и крупными субъектами данного рынка на сегодняшний день являются такие торговые представители, как «Л'Этуаль», «РивГош» и т.п. [3]. Данные компании имеют схожие проблемы, поэтому рассмотрим мы их на примере лидера российского рынка парфюмерии и косметики «Л'Этуаль».

Субъективно можно определить проблемы в рамках оптимизированности и адаптивности в сторону потребителя. Социально-экономическая эффективность данного магазина имеет далеко не предельно и даже не потенциально возможный уровень. Магазины данной сети развиваются в рамках расширения ассортимента и увеличения территориальной зоны, исключая при этом потребность в оптимизации и совершенствовании процесса выбора и покупки продукта клиентом.

Кроме того, магазины данного рынка функционируют посредством большого количества консультантов в магазине, количество которых базируется на количестве отделов по назначениям косметических средств. Но такой подход к осуществлению экономической деятельности едва ли может считаться эффективным.

В рамках исследования основных проблем сетевых магазинов рынка парфюмерии организован и проведен независимый анонимный социальный опрос посредством платформы «Survio», акцентированный на вопросах об удовлетворенности потребителя сетью магазинов «Л'Этуаль» (ссылка на опрос прилага-

ется [4]). Данный опрос включает в себя семь вопросов, из них о личности опрашиваемого лишь указание на его пол.

По данным опроса 61 человека получены следующие результаты (рис. 1).



Рис. 1. Процентное соотношение ответов на вопрос № 3 в рамках социального опроса «Покупательская привлекательность магазинов «Л'Этуаль»

Представленная диаграмма позволяет сделать вывод о том, что при выборе парфюмерного средства (продукт, который имеет сугубо индивидуальные представления и предпочтения) только 23 % опрошенных требуется около 20 минут, 77 % тратят один и более часов на выбор одного продукта, что в рамках современного социального ритма является крайне большой издержкой, соответственно потенциальное желание чаще покупать парфюмерные продукты у потребителя значительно снижается.

Также, по данным опроса, 70 % покупателей скорее воспользуются помощью консультанта в ситуации, описанной на рис. 1, но в 63 % случаев данная помощь будет нести минимальную либо нулевую ценность [4]. Таким образом, в выборе парфюмерного средства компетентность консультанта очень низка, соответственно целесообразность работы консультанта в данном отделе также минимальна и не имеет эффекта. При этом консультант в 69 % в принципе затрудняется с пониманием интересов и потребностей клиента.

Рис. 2. свидетельствует о наличии серьезных проблем экономической деятельности магазина. Опуская вопрос ценовой политики, можно сделать вывод о том, что сеть магазинов «Л'Этуаль» действительно нуждается в оптимизации своей деятельности. Так, 42 % потребителей недовольны чрезмерной назойливостью консультантов; 31 % – некомпетентностью консультантов и 31 % не удовлетворены большими очередями, которые являются следствием нерационально выстроенного процесса функционирования магазина.



Рис. 2. Процентное соотношение ответов на вопрос №7 в рамках социального опроса «Покупательская привлекательность магазинов «Л'Этуаль»»

Таким образом, объективно можно заключить, что сетевым магазинам крупномасштабной деятельности в сфере парфюмерии необходима модернизация и оптимизация, которую важно основывать не на трудовых ресурсах рабочей силы, а на внедрении новых технологий в стандартный процесс функционирования магазина.

Для решения данных проблем социально-экономического характера в рамках данного исследования предлагается внедрение программного продукта, который будет представлять собой приложение для платформы, выбранной заказчиком (например, сетью магазинов «Л'Этуаль»), и сокращение числа сотрудников-консультантов на основании нецелесообразности их содержания в числе персонала.

Данный инструмент оптимизации – это программа, которая осуществляет подбор парфюмерных продуктов на основе предпочтений в компонентном составе продукта.

Клиенту, пришедшему в магазин декоративной косметики и парфюмерии, предлагается воспользоваться программой по подбору аромата парфюмерного средства, если его интересует таковое. Суть данной программы в том, что клиент выбирает необходимую категорию (парфюмерия, туалетная вода, дезодорирующие средства, спрей для тела либо все категории), затем вводит название желаемого компонента (например, цитрус или роза) и в результате получает представленный программой перечень парфюмерных средств из выбранной ка-



тегории, в которых содержится запрашиваемый компонент, с указанием процентного содержания или, другими словами, концентрации данного компонента. В качестве дополнительной функции клиент может указать ценовой диапазон. Работа с приложением будет осуществляться клиентом только на территории магазина сети, которая располагает данным программным продуктом, например «Л'Этуаль», на установленных в зале магазина планшетах.

Выбор предметной области данного проекта оптимизации основывается на актуальности и заинтересованности потребителя; оптимизации хозяйственной деятельности заказчика; повышении уровня конкурентоспособности компании-заказчика на рынке; потребительской привлекательности и т.д. Главная задача – создать нечто новое, интересное, востребованное, более того, необходимое программное средство для максимально широкого круга потребителей. Тот продукт, который будет использоваться на рынке независимо от пола, возрастных рамок, социального положения, образования клиента, при этом оптимизирует и значительно улучшит социально-экономические показатели компании-пользователя. Данная задача является первостепенной и ключевой, особенно с учетом «избалованности» потребителя обширным рынком товаров и услуг, отвечающим практически всем требованиям покупателя, в большинстве случаев (на 95 %) удовлетворяющим его спрос и уж тем более потребности.

На основе проведенного анализа рынка парфюмерной и косметической продукции было выявлено отсутствие IT-активности в данной области, что недопустимо на нынешней стадии развития компьютерных технологий и цифровой экономики в целом. Без программных инструментов данный рынок обременен большим количеством различных издержек, в том числе транзакционных.

В рамках поиска решений оптимизации деятельности коммерческого субъекта экономики, предлагая вышеизложенный программный продукт, проведен также предварительный проект-анализ по описанию: этапов и последовательности работ при создании и внедрении такого продукта; сроков выполнения работ, затрат ресурсов, по оценке оптимального срока создания данного приложения с учетом различных факторов и событий. На основе этого можно сделать вывод, что предлагаемый в данной работе в качестве инструмента модернизации продукт поможет магазинам парфюмерии и косметики оптимизировать процесс продаж парфюмерных средств, усложненный различными предпочтениями и восприятием ароматов клиентом, для которого помощь реального консультанта практически равна нулю. Подобный программный проект поможет получить выигрыш как продавцу (магазину), так и покупателю (клиенту магазина).

Социально-экономическая целесообразность данного программного продукта как инструмента оптимизации экономической деятельности сети магазинов парфюмерии заключается в быстрой окупаемости и жизнеспособности такого приложения на рынке.

Исследования, включающие в себя консультацию компетентных в сфере IT-разработок компаний, таких как ГК «Ланит» [1], показали, что базовая стоимость описанного в статье приложения с учетом всех характеристик и факто-

ров, влияющих на ценовой аспект, составит около 300–400 тыс. р. Данная цена подвержена изменениям в зависимости от предпочтений заказчика, наличия дополнительных баз данных (например, содержащих информацию о наличии товара в конкретном магазине) и сопровождения до 900 тыс. р.

При этом для внедрения такого инструмента в повседневный цикл функционирования деятельности магазинов парфюмерии необходимо оснащение 2–5 планшетами в зависимости от масштабов конкретного торгового пункта, которые будут являться носителями данного приложения. Средняя стоимость на основе розничной покупки такого планшета составляет около 5 тыс. р., при оптовой закупке цена будет значительно снижена.

В связи со всевозможными затратами на внедрение данного приложения, но при этом с сокращением 1–2 сотрудников в каждом магазине сети со средней заработной платой в 30 тыс. р. по России, максимальный ожидаемый срок окупаемости программного инструмента оптимизации хозяйственной деятельности крупных сетей по продаже парфюмерной продукции (таких, как «Л'Этуаль», «РивГош» и т.п.) составит 3–4 месяца.

Кроме того, ожидается, что прогнозируемый приток клиентов в связи с ростом уровня конкурентоспособности составит дополнительно 10–15 %, повышение эффективности деятельности крупных сетей по продаже парфюмерных средств – 20–25 %, увеличение прибыли от коммерческой деятельности – 20–30 %.

Подводя итог данного исследования, необходимо отметить, что такая оптимизация экономической деятельности частного сектора будет иметь положительный эффект для всего социально-экономического сектора страны, вызывая потребительскую привлекательность, сокращая издержки покупателя, тем самым увеличивая частоту посещения магазинов, внедривших такое приложение, что обеспечит рост спроса на продукцию, как следствие, рост предложения и увеличение темпов роста экономики посредством увеличения массы ВВП.

### *Библиографический список*

1. ГК «Ланит». Официальный сайт. URL: <http://www.lanit.ru/>.
2. Издательская группа «Дело и сервис». URL: <http://dis.ru/library/558/29911/>.
3. «Л'Этуаль». Официальный сайт. URL: <http://www.letu.ru/>.
4. Потребительская привлекательность магазинов парфюмерии и косметики сети «Л'Этуаль». URL: <http://my.survio.com/P6H7W4Q9W4B1K7Q7P9J5/data/index>.
5. Силинская С.М., Нарыжная Н.Ю. Методы оптимизации, управления и принятия решений в экономике, финансах и менеджменте. Краснодар, 2017.

## **OPTIMIZATION OF THE MARKET OF PERFUMERY PRODUCTS: ANALYSIS OF PROBLEMS, OPTIMIZATION TOOLS AND EXPECTED EFFECT**

***Abstract.** This study is aimed at identifying the problems of the Russian market in the absence of market modernization in order to improve social and economic efficiency. The presence of specific problems is considered on the example of the perfumery products market, with the subsequent definition of ways of optimization as a factor in increasing the performance of large sellers of this market. An assessment of the effectiveness of the introduction of a modern software product with a view to improving economic performance.*

***Key words:** social and economic sphere, economics, optimization of economic activity, commercial firms, software product, IT-technologies*

УДК 338.3

*М.В. Егоров<sup>16</sup>, Н.Ю. Сайбель<sup>17</sup>*

## **АССОРТИМЕНТНАЯ МАТРИЦА: ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ**

***Аннотация.** В статье рассмотрены основы создания ассортиментной матрицы и управления ею для различных магазинов, методика составления и организация поддержки номенклатуры магазина в актуальном состоянии.*

***Ключевые слова:** ассортимент, торговля, ритейл, продажи, коммерция, матрица продаж, управление закупками.*

Покупатели приходят в магазин, чтобы совершить покупки, и от того, насколько часто и в каких количествах закупаются товары, зависит рентабельность магазина. Невозможно представить любой магазин без системы закупок и управления номенклатурными позициями, так как не существует универсального стандарта по составлению ассортиментной матрицы, поэтому в статье будут рассмотрены основополагающие принципы создания и управления номенклатурой в магазине. Любой из перечисленных далее пунктов может быть детально доработан под конкретный магазин с учетом запросов конечных пользователей, спроса, ценовой политики, конъюнктуры рынка и целей организации.

Процедура формирования ассортиментной матрицы представляет собой последовательную реализацию этапов, каждый из которых имеет свои цели и задачи.

---

<sup>16</sup> **М.В. Егоров** – магистрант направления «Бизнес-информатика» Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

<sup>17</sup> **Н.Ю. Сайбель** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

1. Определение концепции и формата торгового подразделения. Этот документ является первичным при реализации целого ряда задач. На основании этого документа необходимо определить те товарные категории, которые потенциально могут входить в состав ассортиментной матрицы, а также количество артикулов. У компаний, работающих в различных областях будут различные номенклатурные позиции, также возможны отличия в рамках одной области в зависимости от формата магазина: магазин у дома, гипермаркет, оптовый склад.

2. Определение целевого клиента/целевого сегмента. Ответ на вопрос «Кто является клиентом компании?» является наиболее важным в формировании ассортиментной матрицы магазина, ответ должен описать потенциального покупателя, а также логику принятия решения при выборе продукта. Исходя из этой информации, определяется, будет ли ассортимент местного, регионального или международного производства, должны ли быть в ассортименте только самые современные товары, товары с каким сочетанием цена/качество должны присутствовать на полках, какая часть из них должна доминировать в ассортиментной матрице, какой должен быть вспомогательный ассортимент.

3. Определение ценовых диапазонов. Ни для кого ни секрет, что один и тот же товар может стоить по-разному в зависимости от производителя, наценки, территории и других параметров. Как правило, ассортимент можно разделить на три ценовых коридора: эконом, массмаркет, премиум. Разница между интервалами ценовых коридоров должна быть значимой. Четких стандартов деления опять же нет ни для одной категории, вычисляют обычно в процессе маркетинговых исследований или опытным путем. Однако при делении ассортимента на классы необходимо учитывать не только стоимость самого продукта, но и сопутствующие расходы, которые обязательно возникнут в процессе операционной деятельности. Итогом этой стадии должен стать документ, в котором будет описано соотношение классов продуктов и ценовые диапазоны работы торгового подразделения [2].

4. Формирование классификатора ассортимента. В основе формирования классификатора для ассортиментной матрицы лежит деление товарного ассортимента по функционально-потребительскому принципу, но в зависимости от целей управления могут применяться классификации, соответствующие другим подходам к управлению товарным ассортиментом. Названия категорий должны давать покупателю четкое представление об ассортименте на каждом уровне. По общему правилу каждая категория формируется в соответствии с номенклатурой свойств и показателей, существенных для данной категории как с точки зрения покупателей, так и продавца. Структура категории есть карта принятия потребителем решения о покупке продукта. Наиболее часто используемыми критериями формирования структуры являются «простота управления» (свойство продукции, компоновка товаров, условия реализации и поставщики), а также «логичность» для потребителя.

5. Определение широты и глубины ассортимента по товарным категориям. Широта ассортимента – это общее количество разнородных и однородных товаров, которые предлагаются магазином покупателю в определенный промежу-

ток времени. Глубина ассортимента – это количество видов товаров с учетом всех особенностей внутри разнородной или однородной группы. Вопросам определения ширины и глубины ассортимента посвящено множество работ, поэтому с выбором алгоритма не возникнет проблем [4].

6. Определение количества представленных брендов и поставщиков. В первую очередь необходимо определить количество брендов и поставщиков, которые должны будут заполнить ассортиментную матрицу.

Принцип выбора брендов:

- бренды должны быть разведены по ценовой категории;
- присутствие брендов-аналогов должно быть минимальным;
- бренд-поставщик должен максимально полностью закрывать ассортиментную линейку в своем ценовом коридоре. Идеальный вариант, если один бренд будет представлен в каждом ценовом коридоре;
- существующие на рынке бренды: плюсы – известность; высокая информированность клиента о бренде; минусы – высокая конкуренция;
- новые бренды: плюсы – эксклюзивность; высокая прибыльность при грамотном позиционировании; минусы – необходимость затрат на продвижение [1].

7. Определение роли товарных категорий/артикулов. Роль – это определенное состояние товара относительно других позиций ассортимента, характеризующееся уровнем и характером спроса на него, ценой, известностью, функциями, возложенными на него продавцом. Присвоение товарам различных ролей есть ни что иное, как создание инструмента для формирования политики продвижения ассортимента и ценообразования в соответствии с ожиданиями клиентов. Товары, имеющие разные роли, требуют специальных маркетинговых подходов, методов и программ [5].

8. Определение артикулов, которые будут входить в ассортиментную матрицу. Это, пожалуй, самый длительный этап, так как необходимо на основе принципов, установленных на предыдущих этапах, сформировать ассортимент, состоящий в некоторых случаях из десятков тысяч артикулов. В системе категорийного управления этим занимаются категорийные менеджеры. Каждый менеджер в итоге составляет ассортиментную матрицу своей категории, затем составляют ассортиментную матрицу торгового пространства (всего магазина).

9. Анализ и оценка ассортимента. К этому моменту предполагается наличие сформированной ассортиментной матрицы и статистики продаж за определенный период, что позволит проводить оценку эффективности ассортимента с точки зрения его соответствия принципам формирования ассортимента (согласованность, рациональность, уникальность, технологичность, ценовой принцип, обновляемость, устойчивость ассортимента, комплектность) позволит проводить анализ экономических показателей. Обновление ассортиментной матрицы следует проводить раз в полгода (например, начало сезона, конец сезона). Обновление заключается в выводе из ассортимента магазина определенного количества артикулов, несоответствующих установленным в торговом подразделении нормативам и принципам, и последующем вводе ряда более подходящих артикулов. Работа с данными матрицы – это работа с большими массивами

данных, в особенности если это многоассортиментное предприятие, и поэтому требуется наличие соответствующего программного обеспечения и подготовленных специалистов. Далее будет описан один из самых эффективных приемов анализа ассортиментной матрицы [6].

Для недопущения перетаривания складов компании однотипным товаром необходимо перераспределение нагрузки отдела закупок. Работать и формировать заказы менеджер должен, основываясь не на отчете по продажам в рамках поставщика, а в рамках своей товарной подгруппы. Менеджер, работающий именно в разрезе товарных подгрупп, видит наличие аналогичных товаров в ассортименте и не допустит наличие излишнего товара как в ассортименте на полке, так и в количестве на складе. Таким образом, для оптимальной работы отдела закупок в первую очередь необходимо распределить весь ассортимент компании по менеджерам в разрезе товарных подгрупп с целью максимально точного контроля и анализа закрепленной товарной матрицы. Мы подошли к определению первой функциональной обязанности категорийного менеджера – определение и формирование ассортиментной матрицы, осуществление закупочной деятельности на основе анализа в разрезе товарной подгруппы с учетом сезонных и рыночных колебаний для обеспечения бесперебойной работы торговой компании. От категорийного менеджера требуется не просто формирование заявок поставщику, но уже и управление товарными запасами и ассортиментом закрепленной за ним товарной подгруппы. В свою очередь, менеджер должен четко понимать, каким образом и с помощью каких инструментов эти требования необходимо выполнить.

Допустим, мы обладаем множеством номенклатурных позиций, закупаемых на основе отчета продаж, построенного по принципу «остаток-приход-расход-остаток». Опытному категорийному менеджеру, идеально знающему свою товарную подгруппу, при условии бесперебойной поставки и отсутствия резких сезонных колебаний, такого отчета было бы достаточно. К сожалению, таких специалистов действительно мало и переход к такому уровню закупок произойдет позднее, после становления системы управления товарным ассортиментом [3].

Для формирования товарной матрицы широко используется ABC-анализ, однако применения только этого анализа недостаточно для качественной работы с подгруппой. ABC-анализ покажет только количественные продажи номенклатуры, но не даст никакого представления о прибыльности той или иной позиции. Продажа, к примеру, мелкого недорогого товара из группы А, имеющего высокие показатели количества продаж, не принесет той прибыли, которую принесет более дорогой товар из группы С. Таким образом, некорректно формировать товарную матрицу только на основе ABC анализа без учета рентабельности товара. Предлагаем для формирования ассортиментной матрицы анализ ABC/XYZ, со следующими критериями отбора: ABC – количество продаж, XYZ – прибыль от продажи той или иной позиции. С такими заданными критериями отбора получаем набор подгрупп однотипного товара со следующими параметрами:

AX – с признаками максимальных продаж и максимальной прибыли;

VX – с признаками среднего количества продаж и максимальной прибыльности;

SX – с признаками минимальных продаж и максимальной прибыльности;

AУ – с максимальным количеством продаж и средней прибылью;

AZ – максимальное количество продаж и минимальная прибыль;

VУ – средние показатели по количеству продаж и прибыльности;

SУ – минимальное количество продаж при средней прибыльности;

VZ – минимальная прибыль при средних продажах;

SZ – минимальные продажи и минимальная прибыльность.

По итогам анализа для каждой группы можно будет составить определенные планы действий, распределенные во времени и возможно по региональным точкам. Несомненный плюс описанного метода в том, что он позволяет распределить группы товаров по принципу окупаемости и открывает глаза руководству компании на то, какие продукты и товары продаются и приносят прибыль, а какие нет.

Следовательно, дальнейшие управленческие решения и действия будут зависеть от целей компании в краткосрочном и долгосрочном периодах, текущей рыночной обстановки, возможностям и потенциальным рискам.

### *Библиографический список*

1. Ламакова В. Как превратить посетителя в покупателя. Настольная книга директора по магазину. М., 2018.

2. Шредер К. Специализированный магазин. Как построить прибыльный бизнес в розничной торговле. М., 2018.

3. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: федеральный закон от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ (последняя редакция). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_95629](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629).

4. Сысоева С. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице. СПб., 2017.

5. Сысоева С. Категорий менеджер. Курс управления ассортиментом в рознице. СПб., 2016.

6. Нордфальтр Й. Ритейл-маркетинг. Практика и исследования. М., 2017.

*M.V. Egorov, N.Y. Saybel*

## **ASSORTMENT MATRIX: THE PRINCIPLES OF CREATION AND MANAGEMENT**

*Abstract.* In the article describes the fundamentals of creation and management of assortment matrix for various shops, the technique of drawing up and organization of support of the store's nomenclature in the actual state are considered.

*Key words:* assortment, trade, retail, sales, commerce, matrix of sales, purchasing management

## МЕТОДОЛОГИЯ ВЕДЕНИЯ ПРЕТЕНЗИОННОЙ РАБОТЫ В ТОРГОВЫХ СЕТЯХ

*Аннотация.* В статье рассмотрены теоретические основы претензионной работы в торговых сетях, основные требования к претензионной работе, возможности оптимизации претензионной деятельности с помощью программного обеспечения.

*Ключевые слова:* претензия, претензионная работа, торговые сети, ритейл, оптимизация, программное обеспечение, методология.

При ведении предпринимательской деятельности доходы экономического субъекта складываются из доходов от основной деятельности и внереализационных доходов. Специфика работы торговых сетей предполагает получение доходов от штрафов и бонусов, что является основой внереализационных доходов торговых сетей. В данной статье будет рассмотрена суть претензионной работы и описаны основные этапы претензионной работы в торговых сетях.

Претензионная работа – самостоятельный этап правовой работы в компании. К претензионной работе относятся следующие действия.

1. Подготовка доказательной базы по претензионному случаю – сбор документов, проведение проверок, выезд на место происшествия, ведение фото- и видеосъемок текущей ситуации, составление отчета. Данные действия могут быть выполнены как самими сотрудниками организации, так и сторонней организацией, например, сюрвейерской компанией.

2. Расчет претензии, отправка претензионных документов, получение обратной связи от контрагента – корректность расчета предполагает наличие у компании методологии расчета претензии, сотрудников, которые целенаправленно осуществляют проверку расчета претензии. Отправка и получение обратной связи от контрагента предполагает, что ответ будет изучен и диалог с контрагентом будет продолжен до логического завершения процесса: компенсации претензии или отказа от претензии.

3. Осуществление регистрации, учета, хранения и отправки претензионных материалов. Учет и хранение претензии должны быть доступны сотруднику онлайн, для этого хорошо подходят информационные платформы.

---

<sup>18</sup> **М.В. Егоров** – магистрант направления «Бизнес-информатика» Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

<sup>19</sup> **Н.Ю. Сайбель** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.



4. Осуществление контроля за претензионным производством, в том числе и судебным. Эту функцию можно возложить либо на юридический отдел, либо на претензионный отдел [1].

5. Рассмотрение и анализ результатов претензионной работы за отчетные периоды. При использовании информационных систем должна быть возможность настройки и получения отчетности для руководства компании.

Любая претензионная работа на предприятии начинается с издания приказа или утверждения положения (инструкции) о порядке ведения претензионной работы, в которой описываются ответственные за ведение претензионной деятельности, определяются права и обязанности вовлеченных субъектов, указывается, кому подчиняется служба или отдел, а также прописываются сроки и мероприятия, которые должны быть проведены для получения компенсации.

Правовой формой, в которой находит выражение претензионная деятельность, является претензия – письменное обращение к контрагенту с требованием непосредственного возмещения нанесенного ущерба и/или компенсации при нарушении пунктов, которые были указаны в договоре [4].

Претензия – это требование об устранении недостатков в количестве, качестве поставленного товара, о возмещении убытков, уплате долгов и штрафов. В коммерческой практике предъявление претензии является первым шагом в разрешении конфликтных споров между контрагентами. Только после отказа в удовлетворении претензии либо при отсутствии ответа в установленные сроки предъявляется судебный иск. Судебный иск представляет собой обращение в судебные органы за защитой нарушенного права или иного охраняемого законом интереса [7].

В случае нарушения имущественных прав ответственный отдел компании готовит претензию для обязательного предъявления контрагенту с предложением погасить задолженность, возместить причиненный ущерб и уплатить сумму штрафа, которая предусмотрена договором [5].

Подбор документов и сбор доказательственной базы является обязанностью стороны, которая понесла потери. В претензии контрагенту обязательно должны быть указаны следующие пункты:

- полное наименование и реквизиты заявителя претензии и предприятия, которому она направляется;
- дата предъявления и номер претензии;
- обстоятельства, на основании которых предъявлена претензия;
- доказательства, подтверждающие наличие этих обстоятельств;
- требования заявителя;
- сумма претензии, ее расчет в случаях, если претензия подлежит математическому расчету;
- платежные реквизиты заявителя претензии;
- перечень документов, прилагаемых к претензии.

Документы, подтверждающие требования заявителя, прикладываются в подлинниках или надлежаще заверенных копиях. После правовой оценки юридической службой претензия подписывается руководителем или заместителем

руководителя предприятия и направляется адресату заказным письмом или письмом с уведомлением, или вручается под расписку.

Претензия должна быть рассмотрена ответчиком в месячный срок со дня ее получения. О фактическом исполнении претензии структурное подразделение или юридическая служба осуществляет соответствующую запись в журнале учета претензий. Если претензия ответчиком отклонена полностью или частично без надлежащих оснований, оставлена без рассмотрения, претензионные материалы с выводом и документами, обосновывающими обоснованность этого отклонения, передаются структурными подразделениями для подготовки искового заявления [2].

Руководитель компании или ответственное лицо при поступлении претензии рассматривает их и отправляет на проверку структурному подразделению и/или юридической службе для исполнения. При проверке входящих материалов следует уточнить такие обстоятельства:

- наличие подтверждающих документов, которые доказывают претензионный случай;
- правильность расчетов;
- наличие правовых оснований для признания или отклонения претензии.

После первичной правовой оценки претензионные материалы в определенный на предприятии срок передаются юридической службой в соответствующие подразделения для подготовки вывода, по сути, претензионных требований.

Материалы передаются под расписку через канцелярию. Структурное подразделение, которое получило претензионные материалы, должно в установленный на предприятии срок проверить их и подготовить письменный вывод об обоснованности претензионных требований.

В случае необходимости структурное подразделение проводит сверку расчетов, структурное расследование и другие действия, которые обеспечивают урегулирование спора в претензионном порядке.

Вывод с претензионными материалами передается в юридическую службу. Юридическая служба с учетом вывода готовит проект ответа об отклонении или признании (полном или частичном) претензии, на тех предприятиях, где нет своей юридической службы, проект ответа готовит структурное подразделение, которому передана на проверку претензия.

Ответ на претензию должен содержать следующую информацию:

1. Полное наименование и почтовые реквизиты предприятия, дающего ответ на претензию и предприятия, которому ответ на претензию направляется.
2. Дата и номер ответа.
3. Если претензия признана полностью или частично – признанная сумма, номер и дата платежного поручения на перечисление этой суммы либо срок, способ удовлетворения претензии, если она не подлежит денежной оценке.
4. Когда претензия отклонена полностью или частично – мотивы отклонения со ссылкой на соответствующие нормативные акты и документы, обосновывающие отклонение претензии.
5. Перечень приложенных к ответу документов и иных доказательств [6].

Когда претензия отклонена полностью или частично, заявителю должны быть возвращены подлинники документов, полученных с претензией, а также направлены документы, обосновывающие отклонение претензии, если их нет у заявителя претензии.

Ответ на претензию подписывается руководителем предприятия или его заместителем и направляется заказным письмом, письмом с уведомлением или вручается под расписку. Результаты рассмотрения вносятся в журнал учета претензий.

Претензионные материалы, полученные предприятием, регистрируются в книге входящей корреспонденции, а те, что отправляются предприятием – в книге исходящей корреспонденции.

К полученным претензионным материалам прилагается конверт со штампом почты с датой отправки, который является единственным доказательством своевременной или несвоевременной отправки материалов. При регистрации претензии проверяется наличие всех документов, указанных в приложении к ней. При отсутствии или несоответствии документов, указанных в приложении, работниками канцелярии составляется акт и подписывается тремя лицами.

Канцелярия после регистрации претензии или искового заявления и резолюции руководителя предприятия в тот же день передает эти документы в юридическую службу (при отсутствии таковой – структурному подразделению, которому поручена проверка претензии и подготовка ответа на нее), которая осуществляет их регистрацию в журнале учета (приложение) и первичную правовую оценку, формирует претензионное дело, готовит ответ на претензию. Претензионные документы и те, которые поступают, хранятся в отдельных папках (незаконченные претензии; законченные претензии). Законченные претензии и исковые материалы хранятся юридической службой на протяжении трех лет до передачи их для хранения в архив. Эти материалы подшиваются в соответствующие папки в той последовательности, в которой они были зарегистрированы.

Как правило, претензионная работа организуется по одному из двух основных вариантов. При первом варианте в организации создается претензионный отдел, который полностью занимается предъявлением и рассмотрением претензий. Роль юридического отдела в данном случае сводится к осуществлению методологического руководства претензионной работой, проверке на соответствие действующему законодательству, договорным и правовым отношениям с контрагентами и предмета претензии, а также сроков ее предъявления. Этот вариант подойдет среднему и крупному бизнесу, так как при расширении деятельности компании юридическая служба не сможет уделить достаточное количество ресурсов претензионной деятельности [3].

Второй вариант предполагает перенести центр ответственности на юридический департамент. Этот вариант больше всего подойдет малым предприятиям, не имеющих в штате отдельных выделенных сотрудников, которые занимались бы только претензиями.

Выбор варианта зависит от нескольких факторов: от организационной структуры и вида деятельности предприятия, финансовых возможностей, многообразия хозяйственных связей и договорных отношений с контрагентами.

Для автоматизации работы претензионной деятельности используют различное программное обеспечение, которое оптимизирует рутинные пользовательские операции. Существует огромное количество различных платформ для реализации пользовательских требований в части претензионной работы. В данной статье не будут описываться различные программные продукты, но будет сделана попытка объединить сущности бизнес-деятельности, которые смело можно оптимизировать, в том числе с помощью различного программного обеспечения, начиная с программы Excel и заканчивая Oracle.

Проведенный анализ показал, что в первую очередь необходимо понимать, что любую деятельность можно усовершенствовать. Далее перечислим объекты и возможные методы снижения их ресурсоемкости.

1. Печатные формы: если в организации ведется постоянная претензионная работа, то есть смысл введения шаблонов претензий, ответов на претензию, пояснительных записок и других форм для минимизации ручного труда сотрудников.

2. Подписи и печати: случаи, когда руководителю приходится подписывать несколько сотен документов, не единичны, а потом по ним же приходится проставлять печати организации, что занимает много времени. Оптимально внедрение печатных форм, в которых будут автоматически проставлять печать организации и факсимиле руководителя или ответственного сотрудника.

3. При создании печатной формы возможно несколько путей отправки документа получателю: первый – печать и отправка почтовым сообщением, второй – формирование электронного документа и отправка по электронной почте. Данный способ гарантированно сокращает расходы компании на канцелярские расходы, увеличивает скорость отправки сообщений получателям и снижает риск того, что письмо не будет отправлено (при использовании определенных программных продуктов, позволяющих осуществлять массовую отправку писем контрагентам).

4. У сотрудника претензионной или юридической службы может быть несколько различных документов в работе, полученных и отправленных писем, распечатанных подтверждающих документов, и все это необходимо держать в одном месте, чаще всего этим местом является рабочий стол сотрудника, что увеличивает риск того, что какой-то важный документ может просто потеряться. Для нивелирования подобного риска организация может использовать единую информационную платформу, в которой сотрудник будет отражать текущее положение по каждой претензии, иметь возможность прикреплять необходимые документы и сразу отправлять готовую печатную форму контрагенту. В таких программных продуктах можно реализовать статусную модель, которая была бы привязана к бизнес-процессу возмещения претензии. Преимущество статусов в том, что как сотрудник, так и его руководитель могут легко отследить объем претензий, находящийся в работе и оценить риски и возможности исходя из текущего положения.

### Библиографический список

1. Бакшт К. Большие переговоры. СПб., 2015.
2. Гулев А. Все виды исковых заявлений и претензий в суд. М., 2016.
3. Дудин А. Дебиторская задолженность. Методы возврата. СПб., 2012.
4. Лукьянова Ю.В. Куда идти жаловаться? Обращения граждан, претензии и исковые заявления на все случаи жизни. М., 2012.
5. О защите прав потребителей: закон РФ от 07.02.1992 г. № 2300-1 (ред. от 01.05. 2017 г.). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_305](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305).
6. Об исполнительном производстве: федеральный закон от 02.10.2007 г. № 229-ФЗ (последняя редакция). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_71450](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_71450).
7. Тихомирова Л.В., Тихомиров М.Ю. Разрешение договорных споров. М., 2010.

*M.V. Egorov, N.Y. Saybel*

## METHODOLOGY OF CLAIMS IN THE TRADING NETWORKS

*Abstract.* The article describes theoretical bases of claim work in trading networks, the basic requirements to claim work, possibilities of optimization of claim activity using software

*Key words:* claim, claim work, retail networks, retail, optimization, software, methodology.

УДК 333.93

*И.В. Ариничев<sup>20</sup>, С.А. Скачкова<sup>21</sup>,  
В.М. Смоленцев<sup>22</sup>, В.О. Шишкин<sup>23</sup>*

## ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПЛАНИРОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ НА ВОДНЫХ ОБЪЕКТАХ

*Аннотация.* В статье рассматриваются вопросы планирования мероприятий по предотвращению чрезвычайных ситуаций на водных объектах. Представлено формализованное выражение экономико-математической модели выбора оптимальных вариантов мероприятий по предотвращению чрезвычай-

---

<sup>20</sup> **И.В. Ариничев** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

<sup>21</sup> **С.А. Скачкова** – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики РГАУ МСХА имени К.А. Тимирязева, г. Москва.

<sup>22</sup> **В.М. Смоленцев** – кандидат экономических наук, доцент кафедры высшей математики Кубанского государственного аграрного университета, г. Краснодар.

<sup>23</sup> **В.О. Шишкин** – доктор экономических наук, заведующий кафедрой сопротивления материалов Кубанского государственного аграрного университета, г. Краснодар.

ных ситуаций, обеспечивающих снижение ущерба в зависимости от вклада хозяйствующих субъектов.

**Ключевые слова:** чрезвычайные ситуации, предотвращение чрезвычайных ситуаций, экономика природопользования, водохозяйственная система, природоохранные мероприятия.

Коренное изменение условий бюджетного финансирования и привлечение смешанных источников, распределение объектов водохозяйственных систем по различным формам собственности, необходимость взаимоувязки планов общесистемных и объектных мероприятий в связи с возможной ориентацией на долевое участие хозяйствующих субъектов в финансировании общественных мероприятий обуславливает необходимость разработки процедур планирования природоохранных мероприятий, направленных на предотвращение чрезвычайных ситуаций (ЧС).

При планировании мероприятий на бассейновом уровне необходимо рассматривать показатели большего числа объектов, что предопределяет переход к формализованным методам и информационным технологиям экономико-математической оптимизации принимаемых решений [1].

В данном случае целевая направленность модели планирования – это распределение по годам плановой перспективы  $i$ -вариантов мероприятий по предотвращению ЧС, обеспечивающее предотвращение ущерба в соответствии со вкладами хозяйствующих субъектов.

Формализованное выражение этой цели представляется в виде задачи выбора наилучшего варианта распределения плановых объектов  $I(t)$  и инвестиций  $I(t)$  по критерию

$$\{I(t)^{opt}\} = \arg \max I(t) \left[ \sum_{i,t} \frac{\Delta\Pi_i(I(t))}{\Delta K_i(I(t))} \right],$$

где  $\Delta\Pi_i, \Delta K_i$  – величина предотвращенного ущерба и затраты на проведение мероприятий по предотвращению ЧС, обусловленные  $I(t)$  инвестицией [2].

В развернутом виде задача трансформируется в задачу оптимизации планового набора объектов, обеспечивающего покрытие выделяемых на проведение мероприятий средств. При этом анализируемые варианты инвестирования  $I(t)$  включаются в задачу в виде ограничений, в состав которых включаются также ограничения по материально-техническим ресурсам и технологические ограничения, отображающие топологию конкретных технических схем.

Существует несколько основных групп численных методов, принципиально различающихся по подходу к решению указанной задачи. Однако для многих прикладных задач точные решения в значительной мере обесцениваются из-за недостаточной достоверности исходного материала. Исходя из приведенного анализа постановочных, модельных и реализационных возможностей аппарата целочисленного программирования и с учетом содержательной постановки за-

дачи выбора проектных вариантов можно выделить необходимость учета следующих положений:

- учет воздействия стохастичности гидрологических условий на технико-экономические показатели природоохранных мероприятий, направленных на предотвращение ЧС посредством использования усредненного на множестве реализаций гидрологических условий показателя величины предотвращенного ущерба;

- постановка задачи в динамической форме, обеспечивающей учет влияния временной динамики различных показателей (натуральных и стоимостных и др.).

Для постановки задачи и формализации модели природоохранных мероприятий, направленных на предотвращение ЧС, определим границы системы и учитываемые аспекты ее детализации [3].

1. Моделируемая водохозяйственная система – совокупность объектов двух уровней, между которыми существуют пространственные и функциональные связи.

2. Объекты первого уровня – объекты, обеспечивающие предотвращение ЧС отдельно взятого хозяйствующего субъекта.

3. Объекты второго уровня – участки водохозяйственной системы и сооружения на ней, обеспечивающие безопасность объектов первого уровня.

4. Пространственная среда системы – иерархическое дерево с положительно ориентированным потоком ресурса.

5. Вариант природоохранных мероприятий, направленных на предотвращение ЧС – зафиксированное проектом технико-экономическое состояние объектов первого уровня; варианты различаются направленностью вложения средств: на защиту территорий от затопления и подтопления, проведение русловыправительных работ и др.

6. Наборы объектов второго уровня являются производными от выбора совокупности вариантов объектов первого уровня.

7. Источники финансирования мероприятий:

- для объектов первого уровня: собственные средства хозяйствующих субъектов, финансовые средства страховых компаний, льготные государственные кредиты, ссудные средства коммерческих организаций и банков, лизинговые средства коммерческих организаций и др.;

- для объектов второго уровня: бюджетные средства государства; средства хозяйствующих субъектов, выделяемые на условиях долевого финансирования мероприятий; финансовые средства страховых компаний.

Из изложенного вытекают следующие задачи выбора проектных вариантов для водохозяйственной системы.

1. Учет гидрологической стохастичности функционирования водохозяйственной системы, т. е. необходимость использования аппарата получения экономически и технически обоснованных параметров проекта.

2. Учет топологии сети; при этом пространственные связи задаются:

- посредством введения «связных переменных» для случая, когда объекты первого уровня топологически связаны между собой;

– включением в затратную часть проектов объектов первого уровня – части затрат по долевному финансированию прилегающих участков водохозяйственной системы;

– адресацией затрат на объекты второго уровня – гидротехнических сооружений (дамб, плотин, водохранилищ и др.) конкретными объектами первого уровня в соответствии с топологией водохозяйственной системы;

3. По возможности учет многокритериальности задачи в соответствии с требованиями различных участников инвестиционного процесса.

Учет стохастического характера природоохранных мероприятий, направленных на предотвращение ЧС, может быть произведен следующим способом: задача формулируется как детерминированная, а стохастическому осреднению подвергается исходная информация для расчета критерия эффективности; т. е. в качестве исходных данных используются расчетные, обобщенные на множестве гидрологических условий экономические показатели предотвращенного ущерба. Этот способ предпочтительнее первого для рассматриваемой проблемы, так как сочетает общие и частные взаимосвязи моделируемой системы.

Показателем эффективности принимаемых решений служит сопоставимость затрат с ожидаемой величиной предотвращенного ущерба. Критерием, формализующим условия возмещения средств на природоохранные мероприятия, направленные на предотвращение ЧС, в целом могут являться:

– максимум суммарного предотвращенного ущерба по водохозяйственной системе;

– минимум суммарных затрат (бюджетных и хозяйствующих субъектов) на предотвращение и ликвидацию последствий ЧС.

Каждый из критериев имеет свои достоинства и недостатки, оценивая которые следует отметить, что поскольку лимитирующими являются капитальные вложения, то они должны быть возмещены соответствующими поступлениями в долях, значений предотвращенного ущерба.

В результате решения задачи определяется набор модулей и соответствующий ему вектор возмещения капитальных вложений в проведение мероприятий по предотвращению ЧС. По этим плановым компонентам можно судить об эффективной, с точки зрения возможности возмещения, пространственной структуре капитальных вложений в мероприятия по системе в целом. Таким образом, учитывается критериальное требование – максимизация суммарного предотвращенного ущерба по водохозяйственной системе в целом, что учитывается целевым функционалом задачи при соответствующих ограничениях [4].

В порядке формализованного описания задачи предварительно вводятся следующие обозначения:

$m$  – количество внутрисистемных объектов,  $i = \overline{1, m}$ ;

$n_i$  – количество вариантов природоохранных мероприятий, направленных на предотвращение ЧС по  $i$ -му внутрисистемному объекту,  $j = \overline{1, n_i}$ ;

$\Phi_{ij}$  – показатель окупаемости затрат  $i$  объекта по  $j$  варианту проекта предотвращения ЧС;



$K$  – количество фондируемых ресурсов,  $k = \overline{1, K}$ ;

$H_{ij}$  – страховые поступления от оросительного модуля  $i$  по варианту реконструкции  $j$ ;

$G_i$  – суммарные затраты (бюджетных и хозяйствующих субъектов) на предотвращение и ликвидацию последствий ЧС;

$U$  – общие затраты страховых организаций;

$r_{ij}^k$  – удельные затраты строительного ресурса  $k$ ;

$R^k$  – наличный объем строительного ресурса  $k$ ;

$Q_{ij}^l$  – расход на данном участке русла по  $j$  варианто-проекту;

$l$  – идентифицирует конкретный участок водохозяйственной системы;

$Q^l$  – расходная характеристика данного участка  $l$  водохозяйственной системы;

$x_{ij}$  – искомые переменные задачи, идентифицирующие конкретный вариант  $j$  мероприятий по предотвращению ЧС;

$$x_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если для хозяйства } i \text{ реализуется вариант } j; \\ 0, & \text{в противном случае.} \end{cases}$$

$y_i, y_j$  – капитальные затраты на мероприятия по предотвращению ЧС, возмещаемые хозяйством  $i$ .

С учетом приведенной ранее содержательной постановки задачи экономико-математическая модель выбора вариантов реконструкции оросительной системы включает следующие компоненты.

1. Критерий оптимальности вариантов: максимум суммарного предотвращенного ущерба по водохозяйственной системе:

$$F_{Ц} = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} \overline{\Phi}_{ij} \cdot x_{ij} \rightarrow \max.$$

2. Условия баланса суммарного предотвращенного ущерба по водохозяйственной системе и средств, выделяемые на проведение планируемых мероприятий:

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} \overline{\Phi}_{ij} \cdot x_{ij} \geq G_i.$$

3. Условия баланса страховых платежей суммарные платежи по всем объектам системы должны покрывать общие затраты страховых организаций:

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} H_{ij} \cdot x_{ij} \geq U.$$

4. Условия баланса между необходимыми и располагаемыми материально-техническими ресурсами (ЖБИ, металл, трубопроводы и т.д.):

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} r_{ij}^k \leq R^k, \quad k = \overline{1, K}.$$

5. Водохозяйственные ограничения, отображающие балансы расходных характеристик и пропускной способности русла:

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} Q_{ij}^l \cdot x_{ij} \leq Q^l, \quad l = \overline{1, L}.$$

6. Соотношения, обеспечивающие выбор одного варианта из имеющегося набора вариантов реконструкции оросительного модуля (при наличии вариантов реконструкции по отдельным модулям):

$$\sum_{j=1}^{n_i} x_{i,j} = 1, \quad i = \overline{1, m}.$$

Это ограничение может быть записано в виде

$$\sum_{j=1}^{n_i} x_{i,j} \leq 1, \quad i = \overline{1, m}.$$

Практическая реализация разработанного алгоритма предусматривает прежде всего постановку исходной задачи в виде общей численной (матричной) модели.

В качестве элементов матрицы рассматриваются:

- искомые переменные – наименования хозяйствующих субъектов и объектов водохозяйственной системы, из числа которых формируются проект мероприятий на системе;
- коэффициенты целевой функции модели: показатели окупаемости затрат по объектам, стоимостные показатели предотвращенного ущерба и др.;
- технологические, материальные и гидрологические ограничения и балансовые соотношения;
- балансы по наличию и планируемому использованию капитальных вложений, строительных, технических и других необходимых ресурсов; в качестве ресурсов может рассматриваться набор дефицитных (в конкретных условиях), материалов (лотки, трубопроводы, колодцы, гидранты) и технических ресурсов;
- условия взаимосвязанного выбора объектов водохозяйственной системы, обеспечивающие соблюдение технологии производства работ.

Процедуры планирования мероприятий по предотвращению ЧС строятся на поэтапном формализованном анализе первичной и расчетной информации об объектах планирования.

В состав первичной информации включаются накапливаемые в территориальных организациях данные паспортизации водохозяйственных систем, заявки хозяйствующих субъектов, проектные и другие материалы. Кроме того, при выполнении плановых процедур используются материалы технических проектов проведенных ранее мероприятий и нормативные данные:

- технические характеристики объектов планирования: показатели территориального распределения (топологии) конструктивных элементов водохозяй-

ственной системы, гидравлические параметры и показатели технологических взаимосвязей между элементами;

– данные по структуре и специализации хозяйствующих субъектов, расположенных на паводкоопасной территории и др.;

– нормативные данные: ставки налогов и отчислений, нормативные и фактические показатели потребности в строительных материалах, изделиях, поливной технике и др.

Далее осуществляется агрегирование технической схемы водохозяйственной системы – привязка каждого конкретного хозяйствующего субъекта к соответствующему участку водохозяйственной системы; таким приемом осуществляется реализация изложенного ранее топологического принципа возмещения хозяйствующими субъектами части затрат на системные объекты, относящиеся к федеральной собственности и финансируемых из средств федерального и местных бюджетов.

Переход к формализованной технической схеме водохозяйственной системы, реализующий топологический принцип возмещения затрат, проводится при следующих допущениях: каждый субъект (физическое или юридическое лицо) возмещает страховыми платежами и (или) частью собственных средств затраты на примыкающий к нему участок водохозяйственной системы; если участок обслуживает несколько субъектов, то они возмещают затраты совместно, пропорционально планируемому предотвращенным ущербам.

В результате агрегирования водохозяйственной системы представляется возможность определения потребности в материально-технических и финансовых ресурсах для проведения мероприятий по предотвращению ЧС.

Учитывая полученную информацию о потребности в материально-технических ресурсах и основываясь на данных об их современной стоимости, на действующих нормативах удельных капиталовложений в объекты водохозяйственного строительства, можно определить потребности в финансовых ресурсах для объектов планирования.

### *Библиографический список*

1. Назаренко В.А. Орошение земель в Ростовской области: результаты и проблемы / В.А. Назаренко, В.О. Шишкин, В.И. Селюков // Мелиорация и водное хозяйство. 1998. № 6.

2. Шишкин В.О. Водохозяйственный комплекс Российской Федерации: проблемы чрезвычайных ситуаций / В.О. Шишкин, С.А. Скачкова, В.М. Смоленцев, Е.Н. Клочко // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12.

3. Шишкин В.О. Модели и критерии оценки эффективности инвестиций в природоохранные мероприятия по предотвращению чрезвычайных ситуаций // Труды КубГАУ. 2013. № 3.

4. Шишкин В.О. Учет факторов неопределенности и топологии при оценке природоохранных проектов по предотвращению чрезвычайных ситуаций / В.О. Шишкин, С.А. Скачкова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 10 (094).

*I.V. Arinichev, S.A. Skachkova,  
V.M. Smolentsev, V.O. Shishkin*

## **ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL OF PLANNING EVENTS FOR PREVENTION OF EMERGENCIES SITUATIONS IN WATER OBJECTS**

***Abstract.** The article questions of planning of measures to prevent emergencies in water bodies are discussed. Expression of the economic and mathematical model of choice of the optimal variants of actions for prevention of the emergency situation is formalized, providing decrease in damage depending on the contribution of economic subjects is presented.*

***Key words:** emergency situations, prevention of emergency situations, environmental Economics, water management system, environmental protection measures.*

УДК 336.02

*Г.И. Фощан<sup>24</sup>, Л.Е. Галяева<sup>25</sup>*

## **ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И КУЛЬТУРЫ ПЕНСИОНЕРОВ НА БАЗЕ ВУЗОВ РЕГИОНА**

***Аннотация.** В статье предложены направления повышения уровня финансовой грамотности и экономической культуры граждан пенсионного возраста, которые могут быть реализованы в Кубанском государственном университете, учитывающие региональные особенности и специфику экономического развития Краснодарского края. Проанализирован опыт аналогичных образовательных программ в России и за рубежом, а также охарактеризованы направления взаимодействия вуза с Банком России в процессе реализации аналогичных образовательных программ.*

***Ключевые слова:** Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации, Банк России, финансовая грамотность, экономическая культура, пенсионеры.*

Повышению уровня финансовой грамотности и экономической культуры населения в настоящее время придается весьма большое значение практически во всех государствах, включая Российскую Федерацию. При этом реализуются образовательные программы для различных возрастных групп – от дошкольни-

---

<sup>24</sup> **Г.И. Фощан** – кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

<sup>25</sup> **Л.Е. Галяева** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

ков до граждан пенсионного возраста. По мнению Генерального секретаря Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) А. Гурриа, мировой финансовой кризис произошел именно потому, что население получило возможность пользоваться большим многообразием продуктов, от которых они не могли отказаться. Но в этой ситуации покупателям финансовых услуг не хватило финансовых знаний для верной оценки своей финансовой ситуации. «Мы все должны принимать финансовые решения, этого нельзя избежать, – подчеркнул он. – И для верного принятия решений необходимы три составляющие: доступ к финансовым ресурсам и услугам, финансовое образование, а также защита потребителей финансовых услуг» [4].

Таким образом, развитию уровня финансовой грамотности населения всех возрастных категорий должно уделяться пристальное внимание со стороны как органов государственной власти, денежно-кредитного регулирования, так и самих участников рынков финансовых услуг, которые в случае развития уровня экономической культуры приобретут новых, активно действующих, грамотных клиентов. Поэтому проблема повышения уровня финансовой грамотности и экономической культуры представляется нам весьма актуальной как для всех категорий населения, так и граждан пенсионного возраста особенно. Целью данного экономического исследования в этой связи будет являться определение направлений и возможностей повышения уровня финансовой грамотности пенсионеров РФ на базе вузов с учетом региональной специфики.

По нашему мнению, особенное значение уровень финансовой грамотности и экономической культуры приобретает для людей так называемого третьего возраста. В настоящее время пенсионеры – граждане возрастной категории после 55 (а в некоторых случаях и моложе) – являются весьма активно действующими индивидуумами не только в экономической, но и общественно-культурной, политической и прочих сферах жизни государства. В отличие от молодежи и граждан среднего возраста, уже активно вовлеченных в экономическую жизнь страны и активно использующих при этом современные способы коммуникации и управления своими финансовыми активами (мобильный банк, интернет-банк и пр.), пенсионеры затрудняются и опасаются пользоваться такими услугами вследствие недостаточного уровня знаний и доверия к дистанционному способу получения финансовых услуг [1, с. 67].

Для достижения цели настоящего исследования необходимо определить наше понимание изучаемых дефиниций.

В «Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы» [5] финансовая грамотность – результат процесса финансового образования, который определяется как сочетание осведомленности, знаний, умений и поведенческих моделей, необходимых для принятия успешных финансовых решений и в конечном итоге для достижения финансового благосостояния. Однако, по нашему мнению, эта категория должна трактоваться несколько шире.

При формулировке определения необходимо исходить из понимания того, что финансово грамотный индивидуум способен грамотно решать возникающие перед ним задачи экономического плана, принимать обоснованные и от-

ветственные решения в сфере личных финансов, поэтому он умеет зарабатывать деньги, приумножать их и способен защитить свои финансы, жизнь и прочие активы с помощью страхования. Именно достаточный уровень финансовой грамотности позволяет гражданам осмысленно использовать возможности финансовых институтов, а также минимизировать риски утраты устойчивости личных бюджетов в результате операций мошенников или неправильного расчета финансовых возможностей домохозяйства.

Поэтому под финансовой грамотностью необходимо понимать совокупность знаний, навыков и установок в сфере финансового поведения человека, ведущих к улучшению благосостояния и повышению качества его жизни; владение ключевыми финансовыми понятиями, способность и уверенность в управлении личными финансами через соответствующие краткосрочные решения и долгосрочное финансовое планирование, с учетом жизненных событий и изменений экономических условий.

Можно отметить при этом, что финансовая грамотность – это и четкое понимание того, как работают деньги, как их зарабатывать, оптимально расходовать и управлять ими. У финансово грамотного человека должны проявляться следующие аспекты:

- 1) его доходы всегда превышают расходы;
- 2) любая позитивная разница между доходами и расходами размещается в инвестиции различных форм;
- 3) он способен отличить мошенническую сделку на рынке финансовых услуг и в случае необходимости знает, в какую инстанцию ему необходимо обратиться для защиты своих интересов.

Таким образом, финансово грамотный человек способен заработать, приумножить и обеспечить сохранность и защиту своих финансовых активов, имущества и здоровья.

Дефиниции финансовая (экономическая) культура и финансовая грамотность имеют различное значение. Если под финансовой грамотностью понимать достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который позволяет правильно оценивать ситуацию на рынке и принимать разумные решения, то экономическая (финансовая) культура – это более высокий и качественно иной уровень владения и применения финансовых знаний. Экономическая (финансовая) культура включает в себя нематериальную экономическую культуру – созданные человеком абстракции, такие, как ценность финансовых накоплений, понимание сути рыночных отношений, склонность к сбережениям, нормы, принципы и правила в обращении с финансовыми ценностями, и материальную экономико-финансовую культуру – материально-физические накопления в формах различных продуктов финансовых институтов [1, с. 68].

К сожалению, приходится констатировать тот факт, что говорить о формировании высокого уровня экономической культуры граждан пенсионного возраста в нашей стране не приходится. Основная задача в настоящее время состоит в формировании базовых навыков управления своими финансовыми активами в рамках приемлемого уровня финансовой грамотности, позволяющего оптимизировать направления расходования денежных средств, избегать мошен-

нических операций на рынке финансовых услуг и безопасно использовать современные дистанционные способы доступа к финансовым услугам.

Сравнивая опыт реализации программ по повышению финансовой грамотности за рубежом, можно отметить, что в целом соответствующими службами решаются похожие задачи. Так, в Великобритании разработана Стратегия расширения финансовых возможностей [4], направленная на улучшение финансовых возможностей граждан страны в условиях постоянно усложняющихся финансовых услуг. Она призвана предоставить людям знания и навыки в части проведения финансовых операций, а также предоставить мотивацию для принятия финансовых решений, что в итоге должно обеспечить рост финансового благополучия.

В состав программы повышения уровня финансовой грамотности пожилых людей Великобритании входят следующие компоненты: управление своими финансовыми ресурсами при проведении текущих (регулярных) операций; обеспечение финансовой готовности для проведения специфических (запланированных и неожиданных) событий; составление долгосрочных планов, обеспечивающих возможность полноценной жизни на пенсии; обеспечение доступа к получению современных финансовых услуг (их правильное понимание, способы получения) [7, с. 21].

Национальное управление финансовым образованием в Ирландии в состав базовых образовательных программ по финансовой грамотности включает такие обязательные элементы, как сбережение и экономия денежных средств, открытие и ведение счетов, понимание налоговой политики, знание и обеспечение прав потребителей в области финансовых операций [9]. Программа повышения уровня финансовой грамотности в США носит название «The MyMoney Five» – в ее основе лежат пять базовых блоков знаний, которыми должен руководствоваться индивидуум, ежедневно принимая те или иные финансовые решения, а также формулируя свои долгосрочные цели в этой сфере. В их состав входят такие составляющие: доходы (включая сведения об уплачиваемых налогах), расходы (сюда же относится и выбор оптимальной цены на приобретаемые товары и услуги), сбережения и инвестиции, заимствования (привлекаемые кредиты), защита (создание финансовой подушки безопасности, страхование) [10]. В Индии проблему повышения уровня финансовой грамотности решает центральный банк Reserve Bank of India's на основе осуществления мероприятий в области финансового образования, которыми в основном являются проведение недель финансовой грамотности, конкурсов среди школьников и взрослого населения, а также распространение буклетов, информирующих жителей страны о безопасном использовании банковских услуг и возможностях защиты своих прав в части финансовых операций [8].

В таблице приводится краткий обзор международных образовательных программ по повышению финансовой грамотности для взрослого населения.

## Программы повышения уровня финансовой грамотности в различных странах [2]

Страна	Название организации, сайт	Название программы	Целевая аудитория	Год утверждения
Армения	Центральный банк Армении <a href="http://www.cba.am">www.cba.am</a>	Матрица финансовых компетенций для взрослых	Взрослые	2014
Республика Чехия	Министерство финансов <a href="http://www.mfcr.cz">www.mfcr.cz</a>	Стандарты финансовой грамотности	Взрослые и молодежь	2007
Гонконг, Китай	Центр инвестиционного образования <a href="http://www.hkiec.hk">www.hkiec.hk</a>	Гонконгская система финансовых компетенций	Общая	2015
Ирландия	Национальное управление финансовым образованием <a href="http://www.nala.ie">www.nala.ie</a>	Набор финансовых компетенций	Взрослые	2009
Индия	Резервный банк Индии и Национальный центр финансового образования <a href="http://www.rbi.org.in">www.rbi.org.in</a>	Руководство по финансовой грамотности	Взрослые	2013
Япония	Комитет по распространению финансового образования <a href="http://www.shiruporuto.jp">www.shiruporuto.jp</a>	Карта финансовой грамотности	Общая	2015 (2-е изд.)
Нидерланды	NIBUD <a href="http://www.nibud.nl">www.nibud.nl</a>	Правильное обращение с деньгами: векторы расширения финансовых возможностей	Взрослые	2012
Новая Зеландия	Комиссия по финансовым возможностям <a href="http://www.cffc.org.nz">www.cffc.org.nz</a>	Набор компетенций по финансовой грамотности (для взрослых)	Взрослые	2013
Португалия	Министерство образования и Национальный совет по управлению финансами <a href="http://www.todoscontam.pt">www.todoscontam.pt</a>	Ключевые компетенции по финансовому образованию для дошкольников, школьников и взрослых	Общая	2013
Португалия	Министерство экономики и Национальный совет по управлению финансами <a href="http://www.todoscontam.pt">www.todoscontam.pt</a>	Ключевые компетенции для финансового образования владельцев малого и среднего бизнеса	Предприниматели, владельцы бизнеса и менеджеры	2016
Россия	Центральный банк Российской Федерации <a href="http://www.cbr.ru">www.cbr.ru</a> , <a href="https://fincult.info">https://fincult.info</a>	Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 гг.	Общая	2016
Сингапур	MoneySense <a href="http://www.moneysense.gov.sg">www.moneysense.gov.sg</a>	MoneySENSE Набор ключевых финансовых компетенций	Общая	2012
Южная Африка	Совет финансовых услуг <a href="http://www.fsb.co.za">www.fsb.co.za</a>	Набор финансовых компетенций	Взрослые	2014
Великобритания	Сервис по финансовому консультированию <a href="http://www.fincap.org.uk">www.fincap.org.uk</a>	Набор компетенций для взрослых	Взрослые	2015
США	Министерство финансов <a href="http://www.mymoney.gov">www.mymoney.gov</a>	MyMoney Five. Пять принципов	Взрослые	2011
США	Бюро финансовой защиты потребителя <a href="http://www.consumerfinance.gov">www.consumerfinance.gov</a>	Финансовое благополучие как цель финансового образования	Взрослые	2015
Европейский союз	Европейская программа непрерывного обучения <a href="http://www.alice.ch">www.alice.ch</a>	Компетенции финансовой грамотности для взрослых	Взрослые	2012

В России одним из органов, обеспечивающих реализацию стратегии [5], является Центральный банк РФ (Банк России). Наряду с созданием информационной среды для повышения уровня финансовой грамотности как на собствен-



ном официальном сайте, так и на созданном им сайте Fincult.info – информационно-просветительском ресурсе, Банк России организует проведение курса «Прививаем культуру финансовой грамотности» для старшего поколения. Программа занятий разработана самим мегарегулятором и реализуется на базе крупнейших региональных вузов. Уникальность курса финансовой грамотности Банка России состоит в том, что он не продвигает банковские услуги, не привязан к финансовым коммерческим организациям и создан только с образовательной целью. В 2018 г. планируется проведение таких курсов в более чем 25 регионах России.

В составе учебного курса четыре занятия. Первое называется «Экономия для жизни», в нем содержатся сведения о том, как планировать свой бюджет, правильно сберегать средства, получить дополнительный пассивный доход, вести учет своих трат и где можно сэкономить. Слушатели должны уяснить, что часто финансовые риски связаны с тем, что человек не имеет времени и возможности проверить информацию, психологически не чувствует в себе силы отказаться принимать решение сиюминутно и взять паузу на размышление.

Также слушателям-пенсионерам необходимо задуматься о возможности использовать ресурсы сети Интернет для получения и проверки информации, чтобы избежать мошеннических схем на финансовых рынках. Таким информационным ресурсом могут стать названные сайты [3; 6] с полезными материалами и памятками по правилам поведения, безопасности и т.д. Все материалы написаны доступным и понятным языком, имеются обучающие видеоролики и видеолекции. На этих интернет-ресурсах можно воспользоваться калькуляторами для расчета процентов, а также проверить, есть ли у организации лицензия Банка России.

Весьма важным представляется информирование слушателей о возможностях страхования на отечественном рынке финансовых услуг, критериях выбора страховой компании для приобретения полиса, особенностях составления договоров страхования и признаках страхового случая. Обучаемые должны знать, что с 1 июня 2016 г. у покупателей страховой финансовой услуги появилась возможность отказаться от нее и вернуть уплаченные деньги – полностью или большую их часть. Это можно сделать в так называемый период охлаждения. Также можно увеличить доходы за счет использования налоговых вычетов: имущественных, социальных и стандартных.

На втором занятии «Банковские услуги» рассказывается о критериях выбора банка, изучается тема кредитов и займов. К сожалению, население пенсионного возраста в России имеет весьма негативный опыт взаимодействия с этими финансовыми институтами в период реформационных преобразований экономической системы, когда количество банков росло стремительными темпами, происходило большое количество мошеннических операций в виде финансовых пирамид и не существовала еще система страхования вкладов физических лиц, способная защитить вкладчиков. Поэтому основная идея этого раздела в том, что клиент, выбирая банк для обслуживания, обладает достаточно широким спектром возможностей для оценки его надежности. Также создано значительное количество ресурсов в сети Интернет, которые могут помочь по-

тенциальному клиенту банка выбрать вид вклада или кредита, основываясь на проведенных расчетах эффективности заключаемой сделки. Слушателям необходимо предоставить информацию о различных видах банковских карт и основных правилах использования дебетовых и кредитных карт, способах погашения задолженности по ним и возможных дополнительных услугах, связанных с их обслуживанием.

Третий раздел «Удаленный доступ к услугам» информирует об онлайн-банкинге и оплате услуг через Интернет. Пристальное внимание должно быть уделено правилам проведения операций на основе использования технологий дистанционного доступа к финансовым услугам. Проведение занятий по подобной тематике должно сопровождаться демонстрацией практических программ интернет-банкинга или мобильных приложений различных банков. Как правило, граждане пенсионного возраста имеют счета для получения социальных выплат в Сбербанке России, поэтому может быть использована демо версия банковского приложения Сбербанк Онлайн. На указанном занятии можно также продемонстрировать возможность проведения платежей через сайты компаний, предоставляющих коммунальные и прочие услуги.

Весьма важным в рамках представляемой темы является информирование слушателей о возможностях дистанционного доступа к государственным услугам ([www.gosuslugi.ru](http://www.gosuslugi.ru)), а также к электронному кабинету налогоплательщика ([www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)). Обучаемым можно перечислить этапы прохождения регистрации на этих порталах и при необходимости показать возможности этих интернет-порталов на тестовых примерах.

Заключительное занятие «Правила безопасности» призвано научить граждан третьего возраста распознавать мошенников и финансовые пирамиды, а также познакомить с правилами кибергигиены. Важным является раздел, информирующий о правилах безопасности проведения операций с картами в банкоматах и при расчетах в различных торговых организациях, а также о специфике проведения операций на основе нового способа оплаты картами, основанными на бесконтактных технологиях.

Отличительной чертой курса стал раздел натуральных льгот, представляющий весьма объемный массив информации, который редко преподают на занятиях по финансовой грамотности. Очевидно, что при небольших пенсиях в регионах информированность о льготах автоматически становится частью финансовой грамотности в виде натуральной экономии, так как помогает не потратить деньги, а сэкономить, получив бесплатные лекарства, путевку и т.д.

Проведение подобных занятий по повышению уровня финансовой грамотности граждан третьего возраста в КубГУ может способствовать созданию на базе вуза нового образовательного центра для населения различных возрастных групп. Ими могут быть как студенты, сотрудники вуза, так и их родственники и работающие члены трудового коллектива университета пенсионного возраста.

По нашему мнению, дальнейшая реализация образовательных программ на основе учебных курсов для граждан пенсионного возраста, нацеленных на повышение уровня финансовой грамотности и экономической культуры на базе Кубанского государственного университета, позволит им стать разумно дей-

ствующими на финансовых рынках экономическими субъектами, что в целом будет позитивно воздействовать на финансовое благосостояние как каждого индивидуума в отдельности, так и всей страны в целом.

### *Библиографический список*

1. Галяева Л.Е. Повышение уровня финансовой грамотности и финансовой культуры населения третьего возраста // III Междунар. молодежной науч. конф.: в 2 т.: сб. науч. тр. Краснодар, 2017.
2. ОЭСР (2016), Группа двадцати / ОЭСР МСФО «Концепция основных знаний и навыков по финансовой грамотности для взрослого населения». М., 2016.
3. Официальный сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru/finmarket/protection/>
4. Представлены национальные стратегии стран G20 в области финансовой грамотности. URL: <http://ru.g20russia.ru/news/20130905/782374131.html>.
5. Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы: утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2017 г. № 2039-р.
6. Финансовая культура. Информационно-просветительский ресурс. URL: <http://www.fincult.info>.
7. Financial Capability. Strategy for the UK. URL: [https://fincap-two.cdn.prismic.io/fincap-two%2F98a4b453-cc74-48d0-a301-8c5274adc389\\_uk+financial+capability+strategy.pdf](https://fincap-two.cdn.prismic.io/fincap-two%2F98a4b453-cc74-48d0-a301-8c5274adc389_uk+financial+capability+strategy.pdf).
8. Financial Education and RBI. URL: <https://rbi.org.in/FinancialEducation/Home.aspx>.
9. National Adult Literacy Agency. URL: <https://www.nala.ie/what-we-do/remove-barriers/financial-literacy>.
10. The website of the Federal Financial Literacy and Education Commission. URL: <https://www.mymoney.gov/mymoneyfive/Pages/mymoneyfive.aspx>.

*G.I. Foshcan, L E. Galyaeva*

## **PECULIARITIES OF IMPROVING THE LEVEL OF STUDENTS FINANCIAL LITERACY: REGIONAL ASPECT**

***Abstract.** The article suggests ways to increase the level of financial literacy and economic culture of citizens of retirement age, which can be implemented in the Kuban State University, taking into account regional peculiarities and specificity of the economic development of the Krasnodar region. The experience of similar educational programs in Russia and abroad was analyzed, and directions of interaction between the university and the Bank of Russia in the process of implementing similar educational programs were characterized.*

***Key words:** The Strategy of improving financial literacy in the Russian Federation, Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia), financial literacy, economic culture, citizens of retirement age.*

## ОПЫТ ПОИСКА И РЕАЛИЗАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПАРАДИГМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

(на примере учебного пособия Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова  
«Экономическая история России:  
опыт институционального анализа»)

*Аннотация.* В статье принято во внимание то обстоятельство, что в отечественной историко-экономической литературе вплоть до последнего времени, в сущности, доминирует формационный подход к анализу и осмыслению этапов и направлений эволюции российской экономической истории и экономической мысли. Аргументируется положение о том, что на данном фоне недавно изданное учебное пособие профессоров Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова является первым опытом поиска институциональной исследовательской парадигмы, положенной в основу анализа экономической истории России в периоды дорыночной и командно-административной систем хозяйствования, а также период воссоздания в постсоветском периоде рыночной экономики. В качестве резюмирующих обосновываются выводы, во-первых, о том, что синтез аналитических возможностей исследовательского инструментария институционального подхода, математических и статистических методов неортодоксального неоклассицизма, способствует несомненной достоверности и репрезентативности рассматриваемого учебного материала; во-вторых, о том, что рассматриваемое учебное пособие призвано способствовать преодолению явной и неявной апологии исследовательских парадигм, базирующихся на ортодоксальных постулатах экономической идеологии лидеров классической политической экономии, ранних неоклассиков и ранних институционалистов, качественному обновлению отечественной экономической науки и практики хозяйствования.

**Ключевые слова:** институциональная исследовательская парадигма; отечественная экономическая история и экономическая мысль; формационный и институциональный анализ; нэп и командно-административная система; постсоветский период и рыночная экономика.

*Истоки институциональной исследовательской парадигмы в мировой и отечественной экономической истории и экономической мысли*

---

<sup>26</sup> Я.С. Ядгаров – доктор экономических наук, профессор, заведующий секцией «История экономической мысли» Департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва.

В середине и второй половине XIX в. в истории экономической науки заявившая о себе так называемая немецкая историческая школа положила начало формированию альтернативных классической школе методологических нововведений. Этим методологическими новациями впоследствии придерживались также последующие поколения немецких исследователей по мере эволюции социально-исторического направления экономической мысли, а также родоначальники социально-институционального направления экономической мысли – американского институционализма [25, с. 252–255]. На данное обстоятельство нередко ссылаются и в современных научных изысканиях, в которых, отдавая должное немецкой исторической школе, отмечается, что ее родоначальники и многочисленные адепты оказались своим творчеством у «истоков концепции социального рыночного хозяйства» [10, с. 84].

Но основополагающим в контексте выявления истоков институциональной исследовательской парадигмы является, как видится, то, что главным образом представители исторической школы смогли в своих сочинениях довести до научного экономического сообщества свои вновь используемые в этой связи методологические принципы и позиции, аргументы и суждения. Вот почему с введением в научный оборот их методологического инструментария, во-первых, широкое распространение получили в числе прочего методологические положения о том, что экономические законы не следует отождествлять с природными законами (например, законы химические, физические и т.п.). Во-вторых, стал уместным в исследовательских целях методологический принцип, согласно которому исключительно природные, а не экономические законы неизменно проявляют себя благодаря стабильному характеру вызывающих их действие заранее известных элементов и компонентов. В-третьих, пришло понимание того, почему немецкие адепты исторической школы наперекор классикам придерживались методологической позиции о неуниверсальном характере политической экономии и зависимости результативности экономических процессов не только от экономических (базисных), но и от многообразных факторов неэкономического (надстроечного) свойства, включая «человеческий фактор», т.е., как принято говорить, от факторов социальной среды. И, в-четвертых, признание правомерности того, что немецкие авторы в методологическом плане каузальной исследовательской парадигме классиков противопоставили ее функциональную альтернативу, и в их трудах значение в процессе эволюции хозяйственной жизни экономических и неэкономических факторов рассматривается, как правило, во взаимосвязи и взаимообусловленности. Вот почему именно немецкие авторы, обосновывая фазы, этапы и схемы экономического развития общества на всем протяжении исторического пути нации, классовому критерию противопоставили критерий сугубо хозяйственный [25, с. 255–258].

Между тем в российском научном экономическом сообществе во второй половине XIX – начале XX в. немалое число известных и ныне исследователей отчасти проявляли свою научно-методологическую солидарность как с лидерами классической политической экономии, так и немецкой исторической школы и другими противниками «классиков». В их числе можно назвать, к примеру,

А.И. Бутовского, И.В. Вернадского, П.Б. Струве, М.И. Туган-Барановского, С.Н. Булгакова и др. При этом, например, А.И. Бутовский в трехтомнике «Опыт о народном богатстве или о началах политической экономии» (1847 г.) [6], не только в духе своих немецких коллег, но и французского экономиста-романтика С. Сисмонди, размышлял о том, что политэкономия является «нравственной наукой». Более того, он не оставил без внимания и таких оппонентов классической политэкономии, как приверженцы утопического социализма, теоретико-методологическим воззрениям которых посвятил в своем трехтомнике заключительный третий том, назвав его «О социализме и коммунизме» и заявив в нем, в частности, что лишь «поверхностный мыслитель оплакивает неизбежное неравенство благ». Не приемлемы, на его взгляд, и суждения тех, кто считает возможным ратовать за «восстание бедных против богатых», взывают к силовым способам социально-экономического переустройства общества, «заслоняют несравненно важнейшие условия будущности» [6, т. 3, с. 396–401].

Добавим далее, что о существенном методологическом акценте на историко-экономической, эволюционной и реформаторской проблематике, предвосхитившей впоследствии сформировавшуюся в экономической науке институциональную исследовательскую парадигму, свидетельствуют, по меньшей мере, даже названия сочинений перечисленных выше отечественных исследователей. Например, в подобном ключе названа одна из лучших работ И.В. Вернадского, как-то: «Очерк истории политической экономии» [7]. Похожие названия очевидны у нескольких книг М.И. Туган-Барановского, в числе которых: «Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма» [16], «Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов» [17] и др. Также почти аналогичны с точки зрения названия и опубликованные историко-экономические изыскания таких российских ученых, как: П.Б. Струве – «Хозяйство и цена: Критические исследования по теории и истории хозяйственной жизни»; Булгаков С.Н. – «Краткий очерк политической экономии: Основные черты современного хозяйственного строя»; Булгаков С.Н. – «Очерки по истории экономических учений» и т. д. [4–5; 15].

*Парадигмальные исследовательские особенности в учебной историко-экономической литературе советского и постсоветского периодов*

Коротко характеризуя общие и особенные черты издаваемой учебной и учебно-методической литературы по отечественной экономической истории в советском и в постсоветском периоде, можно со всей очевидностью прийти к следующим обобщающим умозаключениям:

- а) вышедшие в свет учебники и учебные пособия данной направленности довольно многообразны по форме и масштабу охвата учебного материала;
- б) по форме, имея в виду определение очередности размещения учебного материала, посвященного именно российской экономической истории, предпочтение отдается, как правило, не начальной, а завершающей части книги;
- в) по масштабу охвата учебного материала встречаются варианты либо частичного – по периодам, либо целостного – в полном объеме – изложения, из-

дание которого носит достаточно регулярный характер (по частоте их обнаружения).

Однако при этом главная и, пожалуй, негативная составляющая этой характеристики заключается в том, что структуре и содержанию оформления отечественных учебных историко-экономических изданий в прошлом и настоящем присуща безусловная – в двух проявлениях – традиционность:

1) всегда заведомо заданное структурирование и содержательное наполнение «главных» этапов и направлений в процессе эволюции ключевых сфер и отраслей хозяйственной жизни страны;

2) выявление присущих исторически сменяющим друг друга «классово-формационным экономическим системам» неких универсальных – объективных экономических законов.

По причине «традиционности» учебной литературы по отечественной экономической истории студенты российских вузов, не испытывая недостатка в количестве выпускаемой литературы данного профиля и даже имея возможность выбрать тот или иной формат их издания, по сути, «обречены» познавать экономическую историю своей страны лишь с позиций «чистой» (со времен классической политической экономии) науки. В рамках «заданного» учебного процесса (вне контекста идей о взаимосвязи и взаимообусловленности факторов экономической и неэкономической среды и альтернативности исторического процесса) им надлежит познавать некие «особенности» на неких «ключевых» этапах в рамках неких «главных» направлений в эволюции российской хозяйственной жизни. Их аттестация по изучаемой дисциплине увязывается с обязательным знанием многочисленных исторически сложившихся на Руси и затем в России «сугубо экономических» терминов, понятий, категорий и «исторических дат». Причем еще более важным считается умение аттестуемых «всесторонне» анализировать и аргументировать причины «экономического отставания» России от «ведущих западных» стран в разрезе «основополагающих» сугубо технико-экономических показателей в ретроспективе.

Такого рода предопределенная «традиционность» учебной историко-экономической литературы, исключая институциональный (и прежде всего междисциплинарный подход) к анализу российской экономической истории проявляет себя, к сожалению, в том, что во главу угла в ней ставится, как правило, намерение «вычленив», рассмотреть и осмыслить примеры российского опыта решения «исторически» проявляющих себя хозяйственных проблем. При этом внимание обучающихся акцентируется то на «доклассовой», то на «классовой» природе происходивших в хозяйстве событий и новаций на примере той или иной сферы (отрасли). Зато в разрезе тех же исторических отрезков времени вне их поля зрения оказываются, во-первых, так называемые неэкономические – институциональные аспекты и предпосылки хозяйственной эволюции, связанные в числе прочего с особенностями исторически складывавшихся в России, как принято говорить, «наборов правил игры» и «институциональных ловушек». И, во-вторых, до студенческой аудитории не доводится (либо излагается весьма эпизодически, не системно) институциональное своеобразие цивилизационных экономических систем, включая российскую, взаимосвязь эко-

номической сферы с социально-правовой и политической сферами, общероссийскими культурными традициями, нравами и обычаями, исторически сложившимся религиозным и этническим плюрализмом и т. д.

Заметим далее, что в силу изложенного для советских студентов российские вузы располагали практически схожими по своей структуре учебниками и учебными пособиями, в которых российская экономическая история освещалась либо как отдельная «самостоятельная научная дисциплина», либо как одна из частей этой учебной дисциплины. В ряде изданий отечественная экономическая история структурировалась их авторами в контексте соответствующих этапов экономической истории СССР (например, в периоды первобытнообщинного хозяйства и феодального общества на Руси [18] либо со времен первобытнообщинного хозяйства по советский период включительно [19; 20]). Имели место также издания, в которых экономическая история России позиционировалась как составляющая более широкой учебной дисциплины под названиями «Экономическая история СССР и зарубежных стран» либо «Экономическая история социалистических стран», где отечественная экономическая история представлена как одна из частей этой «самостоятельной научной дисциплины» [21–22].

В постсоветском периоде, как и в советские времена, учебные издания по экономической истории России издаются в не менее разнообразных вариантах формата и названий, но неизменно вбирая в себя повествование с «экономики Киевской Руси» и завершая проблемами воссоздания рыночной экономики «в наши дни». Как следствие, отечественная экономическая история вновь позиционируется по-разному под такими названиями, как «История экономики в вопросах и ответах» [11] либо «История экономики» [8]; или же «История экономики России» [9] либо «Экономическая история СССР» [23].

Но то, что может (и должно) произойти в отечественной историко-экономической науке в связи с недавно вышедшей в свет книгой – учебным пособием профессоров Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова «Экономическая история России (опыт институционального анализа)» (2016), думается, трудно переоценить. Эту книгу вполне уместно квалифицировать в качестве одного из знаменательных и «прорывных» событий в данной отрасли знаний в новейшей отечественной истории. Она не просто альтернативна изданиям данной направленности в советский и постсоветский периоды (благодаря ее обращенности к опыту институционального анализа в контексте российской экономической истории), но в конструктивном и содержательном плане существенно превосходит их, позволяя по-новому – системно и комплексно – интерпретировать экономическую историю России. Ее содержание, вобравшее в себя введение, пять глав и заключение, отличают приоритетное внимание проблемным историко-экономическим вопросам с использованием современного институционального подхода и аналитического, в том числе математико-статистического, инструментария, способствующего большей достоверности и достаточно высокой степени репрезентативности полученных научно-исследовательских результатов. Авторы книги смогли системно и аргументированно обосновать весьма ценные для судеб российской историко-экономической науки теоретические



выводы и сформулировать практические рекомендации. В конечном счете, их новации как никогда прежде будут способствовать отдалению студенческой аудитории и научной общественности в процессе осмыслении эволюции отечественной хозяйственной жизни от ортодоксии и догм, которых на протяжении длительного времени придерживаются явные и неявные адепты марксистско-ленинской парадигмы и парадигмы раннего неоклассицизма и раннего институционализма.

Названные новаторские теоретико-методологические и практические аспекты, содержащиеся в учебном пособии Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова, предстоит рассмотреть и обсудить ниже с учетом, конечно, отдельных небесспорных положений и сентенций, которых в соответствующих разделах книги, на наш взгляд, они не смогли избежать.

*Достоинства и спорные аспекты в «Опыте» Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова через призму ценностей институциональной парадигмы исследования*

Данную часть статьи важным представляется начать с сути лейтмотива данной книги, который постулируется в первом абзаце ее начальной части, названной «Введение. Институциональный подход к экономической истории». Суть его сводится к утверждению о том, что «изучение закономерностей социально-экономической истории России необходимо ...потому, что она неразрывно связана с ...различием восточного и западного путей развития» [12, с. 7]. Выявлению этого различия, на их взгляд, посвящены, с одной стороны, шесть современных «больших теорий» общественного познания. В их числе: с 1960-х гг. – марксизм; цивилизационные теории; теория форм обмена; теории постиндустриального общества; с 1970-х гг. – теории мир-системного анализа; с 1980-х гг. – теории новой экономической истории [12, с. 8]. И, с другой стороны, несколько теорий «среднего уровня». Правда, последние, уточняется далее, в отличие от первых «сами по себе не могут привести к созданию оригинальной типологизации экономических систем» [12, с. 11].

Не вдаваясь в подробности анализируемых здесь альтернативных «больших» и «малых» теорий, посвященных исследованию экономических систем в прошлом и настоящем, представляется важным заметить, что приведенная трактовка лейтмотива книги, адресуемая исследователям многообразных проблем экономической истории России к выявлению, прежде всего и главным образом, «различий восточного и западного путей развития», весьма небесспорна. Но, когда далее (в последующих подразделах введения книги) исследователям предлагается определиться в выборе одной из трех парадигм – классической, неоклассической, институциональной – становится совершенно очевидным, что авторы данного учебного пособия не приемлют осмысление экономической истории на базе теорий, возникших под влиянием «леворадикальных экономических теорий», длительное время являвших собой «мэйнстрим» экономической науки. Их научные предпочтения однозначно отдаются институционализму, поскольку парадигма классического либерализма (классика и неоклассика), полагают они [12, с. 11–12]:

– принципиально антиисторична;

– склонна выдавать законы и институты рыночного хозяйства за универсальные;

– считая рынок вечным и повсеместным, делает невозможным понимание нерыночных (дорыночных и пострыночных) общественных отношений.

Таков открыто и недвусмысленно уже на первых страницах учебного пособия обозначенный центральный, так сказать, институциональный исследовательский тренд (подход) к анализу экономической истории России. Солидаризируясь именно с такой пионерной для российской историко-экономической науки аналитической позицией, исключаяющей догмы и ортодоксальные сентенции в осмыслении отечественной экономической истории, думается, весьма важно в целях «поддержки» данной позиции указать на следующие три заслуживающих понимания и полного одобрения тезисных суждения, содержащиеся во введении книги [12, с. 12, 19, 23]:

1) институционалисты принципиально рассматривают ныне существующие хозяйственные практики не как нечто вечное и «естественное», а как лишь один из многих известных в истории наборов «правил игры»;

2) институционализм как научная парадигма развивается на границах собственно экономической науки и «соседних» общественных наук, представляет собой либо применение методов этих наук к анализу экономики («старый» институционализм), либо, наоборот, применение экономических методов к анализу проблем этих «соседних» наук (неоинституционализм);

3) исторический процесс всегда допускает альтернативность, хотя и в разной мере в различные периоды.

Вместе с тем едва ли можно согласиться с таким умозаключением авторов книги, из которого, например, следует, что «полувекровая пауза (1840–1890-е гг.)» – это не иначе как время «между осознанием кризиса классической политэкономии и победой неоклассики» и некая «пауза ... в историко-экономической науке» [12, с. 11]. Указанный период, с нашей точки зрения, является собой отнюдь не «паузу», предшествовавшую «победе неоклассики», а тот самый период, когда, с одной стороны, шел процесс становления неоклассицизма, а с другой – классическая политическая экономия в творчестве двух величайших последователей рикардианского экономического учения Дж.С. Милля и К. Маркса достигла своего апогея. Кстати, устремления этих последних «классиков» были в значительной мере обращены в социально ориентированное будущее хозяйственной жизни в планетарном масштабе. Каждый из них (в духе будущих институционалистов!) проецировал в своих сочинениях собственное видение преходящего характера современной им экономики свободной конкуренции. Но если Дж.С. Милль был ориентирован на возможность осуществления социально ориентированных реформаторских преобразований и сохранение хозяйственной системы, основными ценностями которой должны оставаться приоритет принципов экономического либерализма и частной (а не общенародной!) собственности, то К. Маркс категорически настаивал на преходящем характере и законов, и собственно капитализма [24, с. 42].

Хотелось бы также заметить, что в наши дни – во второй половине 2010-х гг. – утверждение авторов книги о том, что «”мэйнстрим“ современной

экономической теории образует неоклассика», на наш взгляд, неправомерно. В их ссылке на этот счет на высказывание видного институционалиста современности Д. Норта (она датируется 1977 г., т.е. почти четыре десятилетия ранее наших дней), отмечается, что «новая экономическая история базируется на двух краеугольных камнях – неоклассической экономической теории и количественных методах» [12, с. 15]. Однако реалии сегодняшних дней таковы, что восходящие еще к первой половине прошлого века «страшилки» о неоклассике уже давно и безнадежно устарели. Ныне неоклассицизм, возникший еще в 1890-е гг. на ценностях идей саморегулируемости экономики, совершенной конкуренции, свободного ценообразования и «чистой» науки, вовсе не является ни «мэйнстримом», ни «действующей» парадигмой теоретической экономики и историко-экономической науки.

Одна из весьма привлекательных составляющих «введения» книги видится в том, что ее авторы отдают должное «институционально ориентированным» воззрениям не только зарубежных, но и тех отечественных исследователей, кто так или иначе содействует формированию современной институциональной экономической теории. В частности, отмечается, что российский экономист В.М. Полтерович в одной из своих публикаций [13] внес «важный вклад в экономическую теорию институциональных изменений», поскольку, исходя из возможностей анализа зависимости будущего развития от особенностей предшествующего развития, смог осмыслить на этой основе институциональные изменения в ретроспективе. Тем самым он выявил любопытную разновидность такого рода зависимости от предшествующего развития и назвал эту зависимость «институциональной ловушкой». Последняя же обусловлена тем, что нередко «среди путей развития возможны варианты, которые более выгодны в краткосрочном периоде, однако в долгосрочном они не просто менее эффективны, чем альтернативные ...но делают дальнейшее развитие просто невозможным» [12, с. 19].

Однако в то же время именно этот постулат, упомянутый во «введении» как «важный вклад в экономическую теорию институциональных изменений», согласно которому долгосрочные экономические изменения являются «результатом накопления множества краткосрочных решений», а потому «исторический процесс всегда допускает альтернативность» [12, с. 23], – этот постулат прозвучал почему-то как некая данность сегодняшнего дня. Между тем мысль об альтернативности «будущего развития» не единожды встречается в сочинениях постсоветского периода известного российского академика Л.И. Абалкина, который совершенно убежден в том, что истоки таких умозаключений очевидны в творческом наследии представителей российской школы экономической мысли конца XIX – первой трети XX в. Уже тогда, подчеркивает он, было проявлено «понимание альтернативности общественного прогресса, во многом так и не реализованного в российских условиях» [1, с. 52]. Добавим лишь, что в данном ключе заслуживающим внимания представляется еще и такое умозаключение академика: «Есть основание полагать, что завтрашний день принадлежит тем, кто активно включится в создание новой парадигмы обществоведения, кто определит место страны в системе альтернативных вариантов ее буду-

шего развития, кто сумеет сочетать анализ глобальных изменений в мире с сохранением уникальности российской цивилизации» [2, с. 366].

*Некоторые оценочные суждения об опыте институционального анализа российской экономической истории в книге Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова*

В этой – завершающей – части работы хотелось бы сформулировать оценочные (обобщающие) выводы о том, что же в книге профессоров Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова является, можно сказать, бесспорным, а что – нет.

Начнем же в этой связи с того, что с самого начала, т.е. на страницах первой главы книги «Когда и почему разошлись пути развития России и Западной Европы», представлен чрезвычайно важный и полезный для вузовского учебного процесса и формирования экономической культуры молодого поколения экономистов научно-исследовательский материал. Ценность же последнего состоит, на наш взгляд, прежде всего в задействованной институциональной исследовательской парадигме в целях всесторонней аргументации не идеологизированной (что – в духе марксизма-ленинизма – имело место в советском прошлом) интерпретации российской истории в целом и, в том числе отечественной экономической истории. Здесь вполне уместным представляется ключевой (хотя и риторический) по своей сути вопрос авторов: «...как можно говорить о социалистической революции, если в России не было ни “нормального” капитализма, ни даже “нормального” феодализма?!» [12, с. 28]. Правомерно также их умозаключение о том, что прежде всего исследователям отечественной экономической истории следовало бы «научиться разграничивать цивилизационные и формационные экономические системы» [12, с. 29], а также различать «правила игры», как основанные «на восточной власти-собственности», так и на «западных принципах уважения прав частной собственности» [12, с. 66].

Но неоднозначной и спорной в этой главе у авторов учебного пособия является, пожалуй, позиция, которая обозначена на рис. 1.1. и в последующих комментариях к нему. Согласно этой позиции «капиталистическое общество» и вслед за ним «посткапиталистическое общество» являются собой звенья, присущие векторам развития, обусловленного искусственной социальной инженерией [12, с. 26]. Принять такую позицию как данность (на чем настаивают ее авторы) и тем самым различать «капиталистическое общество» и «посткапиталистическое общество», думается, едва ли оправдано. Впрочем, в этом вопросе очевидно можно придти к «общему знаменателю» в том случае, если предположить, что хозяйственной жизни «посткапиталистического общества» присущи:

– элементы экономики свободной конкуренции (приоритет свободной конкуренции, свободного ценообразования и частной собственности);

– элементы социально ориентированной либо что одно и то же социально направленной – смешанной – экономики (развивающейся на принципах «социального контроля общества над экономикой», перманентного государственного регулирования экономики, доминирующей роли в хозяйственной жизни «малого бизнеса»).

К сказанному хотелось бы также добавить то, что отечественной экономической наукой все еще не пройден путь критического осмысления научного наследия лучших представителей мировой и российской экономической науки. Академик Л.И. Абалкин высказывается на этот счет, в частности, так: «...примитивный классовый подход (широко распространенный до сих пор!) принципиально неверен. Он заранее определяет тех, кто ошибается, по критериям, выходящим за пределы науки» [3, с. 4]. А по поводу того, почему «мы живем в третьем тысячелетии, а мыслим обычно категориями XIX века», им формулируются следующие суждения и предостережения [3, с. 124].

1. Капитализм в его классической форме ушел из жизни. В глобальном аспекте ему пришел на смену финансовый мир.

2. Социализма мы не построили и в условиях социалистического общества не жили...

3. Социализм – это не способ производства и не формация. Он отражает уходящую в глубины истории тенденцию социализации общественной жизни, преодоление отчужденности человека от других людей.

Вторая глава книги «От “восточного деспотизма” к “среднеслабому капитализму”»: оборванный путь институционального развития императорской России», как и все последующие, изобилует (в позитивном смысле слова) схемами и графиками, таблицами и диаграммами. Это обстоятельство выгодно отличает «подачу» учебного материала в сравнении с подавляющим большинством отечественных изданий историко-экономической направленности. Еще одна «сильная» сторона данной главы видится в достаточно убедительной и последовательной на фактических аналитических материалах аргументации центрального постулата о том, чем обусловлено то, что, говоря словами американского историка-экономиста российского происхождения А. Гершенкорна, предопределило место России во втором «эшелоне развития капитализма». На страницах этой главы раскрываются основополагающие черты стран «первого эшелона» в контексте особенностей развития в них экономической, социально-правовой и политической сфер. В ней названы также важнейшие институциональные реформы, способствовавшие становлению и формированию стран-лидеров социально-экономического развития. В частности, такие реформы, как [12, с. 71]:

- создание бесплатных публичных школ;
- обеспечение безопасности жизни и собственности граждан путем развития законопослушания в выборах;
- смена абсолютных монархий республиканскими и демократическими правительствами.

Одним из неоднозначных моментов в данной главе является мнение авторов книги о том, что рыночную экономику следует трактовать «как такую ступень развития, когда возникает рынок труда» [12, с. 70]. Очевидно, не лишним в этой связи было бы довести до внимания студенческой аудитории и суждение А. Смита, по мысли которого после «общества первобытного и малоразвитого» состоялось «накопление капитала» и «обращение земли в частную собственность» и соответственно формирование «зрелого общества» или, говоря сего-

дняшним языком, рыночной экономики. [14, с. 118–121]. Иными словами, по Смиуту, рыночная экономика должна ассоциироваться с возникновением триединого рынка, т.е. не только с рынком труда, но рынков капитала и земли.

О том, какие «сильные и слабые стороны» были присущи социально-экономическому развитию нашей страны в советском периоде, речь идет в третьей главе книги. Назвав ее «Между “реальным социализмом” и “восточным деспотизмом”»: лабиринты институционального экономического развития Советской России», авторы во многом по-новому интерпретируют главную «российскую тайну», разгадка которой, на их взгляд, сводится к поиску ответа на вопрос: «выиграла ли в целом Россия от советского режима или проиграла?» [12, с. 107]. Говоря, в частности, о политике советского «военного коммунизма», внимание читательской аудитории обращается ими на то, что в этом сложном периоде Гражданской войны и одновременно первых лет советской власти, когда налицо было противоборство «конкуренции красной, белой и зеленой моделей социально-экономического регулирования», не победила «ни одна из этих моделей» [12, с. 111]. Также по-новому трактуется феномен советской новой экономической политики (НЭП), который, по убеждению авторов, «стал по существу первым в мировой истории опытом смешанной экономики – соединения в условиях мирного времени частного предпринимательства и активного государственного регулирования» [12, с. 112].

Специфика «советского догоняющего развития» после НЭП и до начала Второй мировой войны показана на страницах этой главы через призму аргументации таких положений и фактов из отечественной экономической истории, которые требуют непредвзятого осмысления студентами-экономистами, как-то [12, с. 114–115; 123, 129]:

- партийное руководство ввело в модель Преображенского принудительную коллективизацию как метод обеспечения продаж сельхозтоваров по низкой цене;

- принудительное изъятие зерна у колхозников стало ключевым фактором катастрофического голода в ряде аграрных регионов страны, который достиг своего пика в 1932–1933 гг.;

- коллективизация инициировала большой приток на промышленные стройки рабочей силы, которая была хотя и малоквалифицированной, но зато дешевой или даже абсолютно бесплатной;

- чтобы предотвратить обезлюдивание агросферы, правительство при помощи паспортной системы создало «новое крепостное право», прикрепляющее колхозников к их рабочему месту;

- возникшая система поразительно напоминала идеальную модель азиатского способа производства с типичным для него полным господством государственной власти-собственности, «тотальным контролем» и «тотальным подчинением»;

- когда плановая система начинала формироваться, то каждый следующий прогноз был амбициознее предыдущего;

- планы по идеологическим соображениям были нереалистичными (завышенными) и выполнялись через систематическое невыполнение; были орга-

нически диспропорциональными, постоянно генерирующими различные дефициты.

Однако в целом в данной части книги, солидаризируясь с «подачей» учебного материала и одновременно с этим памятуя постулат авторов книги о всегда альтернативном характере «будущего развития», считаем, что обучаемой аудитории было бы небезынтересно знать об одном из особых «ленинских заветов». Ведь, как известно, по мысли собственно генератора идей НЭП В.И. Ленина нэповскую модель хозяйствования партии большевиков предполагалось претворять в жизнь «надолго и всерьез».

Четвертую главу книги «Постсоветское институциональное развитие: в поисках выхода из колеи власти-собственности», как и предыдущие, отличают реалистичность и последовательность, что проявляется, в частности, в следующих охваченных в ней исследовательских аспектах. Во-первых, едва ли возможна иная (более образная и более точная), чем у авторов учебного пособия, научно-исследовательская оценка постсоветских радикальных экономических реформ, как-то: «кавалерийская атака» на социализм [12, с. 147]. Яркое тому подтверждение – это, например, то, как «приватизаторы» занимались повсеместно «простой переменой титулов собственности», в том числе то, как «в начале 1990-х гг. в российских селах произошла реорганизация колхозов и совхозов в акционерные общества под руководством бывших председателей и директоров». Добавить к этому можно и то, что «фермерское хозяйство особого развития так и не получило» [12, с. 150]. И, во-вторых, столь же убедительны общие оценки постсоветских реформ, из которых следует, что [12, с. 154–155]:

– либеральные радикал-реформаторы 1990-х-гг. во многом руководствовались той же логикой, что и коммунистические радикал-реформаторы времен Гражданской войны: прогрессивная цель оправдывает сомнительные средства, ради победы «мы за цену не постоим»;

– в результате после реформ сформировались (особенно на первых порах) не столько частная собственность и класс предпринимателей, сколько пародия на частную собственность и карикатура на предпринимателей.

Небесспорные положения данной главы проявляют себя скорее в учебно-методическом и редакционном плане. Так, на наш взгляд, с учебно-методической точки зрения едва ли в историко-экономическом издании учебной направленности уместны выводы на предстоящую перспективу, если анализируемое событие стало «разворачиваться» менее чем за два года до его издания. Речь в этой связи идет о высказывании авторов книги о том, что «торговые санкции, которые стали вводить в 2014 г. друг против друга Россия и развитые страны, могут вызвать в нашей экономике существенные негативные эффекты, если будут применяться в течение длительного времени» [12, с. 160]. Что же касается спорных редакционных моментов, то, думается, не следует студенческую аудиторию в духе советского периода ориентировать на дифференциацию ученых-экономистов на «левых» и правых» (равно как экономическую теорию, скажем, на такие «типы», как буржуазная либо мелкобуржуазная теория, вульгарная либо пролетарская и т. п.). Речь идет здесь об упоминании в

книге «сходства» и «несходства» неких леворадикальных теорий» и их адептов, имея в виду, что отечественный экономист А. Паршев одну из ситуаций по интеграции России в мировое хозяйство «в отличие от зарубежных левых экономистов ... обосновывал ... уникально холодными природными условиями в России» [12, с. 164].

Наконец, особо следует сказать о сущности и месте пятой – заключительной – главы в структуре книги. Если иметь в виду учебно-методическую логику и основные требования к учебным изданиям историко-экономической направленности, то на первый взгляд эта глава размещена в учебном пособии не правомерно. Но, учитывая содержащиеся в ней весьма интересные теоретические и методологические (в историческом контексте) аналитические экскурсы и учебно-методические обобщения, отдельные ее составляющие, думается, все же могли бы быть использованы в качестве приложений к каждой из предыдущих четырех глав данного учебного пособия.

#### *Вместо заключения*

На основании изложенного материала представляется возможным сформулировать следующие обобщающие суждения, выводы, и рекомендательные положения.

1. Учебное пособие профессоров Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова «Экономическая история России (опыт институционального развития)» (2016 г.) следует квалифицировать как знаменательное, «прорывное» и пионерное событие в области историко-экономических знаний в новейшей отечественной истории.

2. Эта книга, в отличие от других изданий данной направленности в советское время и постсоветском периоде, впервые обращена к опыту институционального анализа в контексте российской экономической истории.

3. Она существенно превосходит прежние издания в конструктивном, содержательном и познавательном аспектах, ибо выявленные и интерпретируемые ее авторами этапы, основные направления экономической истории России постулируются на основе синтеза аналитических возможностей и исследовательского инструментария институционального подхода, математических и статистических методов неортодоксального неоклассицизма, способствуя тем самым несомненной достоверности и репрезентативности учебного материала.

4. Издание данной книги весьма своевременно и полезно для применения в вузовском учебном процессе на всех его уровнях – бакалавриата, магистратуры и аспирантуры – при подготовке кадров финансово-экономического, управленческого, социологического, политологического и других профилей.

5. Вводимые ее авторами в научный оборот (посредством исследовательской парадигмы институционального анализа) новации в области экономической истории России представляют собой важный шаг на пути преодоления явной и неявной ортодоксии адептов марксистско-ленинской парадигмы и парадигмы раннего неоклассицизма и раннего институционализма, будут способствовать качественному обновлению отечественной экономической науки, совершенствованию практики хозяйствования.



### *Библиографический список*

1. Абалкин Л.И. Российская школа экономической мысли: поиск самоопределения. М., 2000.
2. Абалкин Л.И. Сохранение традиций и надежды на будущее // Очерки истории российской экономической мысли. М., 2003.
3. Абалкин Л.И. Очерки по истории российской социально-экономической мысли. М., 2008.
4. Булгаков С.Н. Краткий очерк политической экономии: Основные черты современного хозяйственного строя. М., 1906.
5. Булгаков С.Н. Очерки по истории экономических учений. М., 1918. Вып. 1.
6. Бутовский А.И. Опыт о народном богатстве или о началах политической экономии: в 3 т. СПб., 1847.
7. Вернадский И. Очерк истории политической экономии. СПб., 1858.
8. История экономики / под ред. О.Д. Кузнецовой, И.Д. Шапкина. М., 2000.
9. Ковнир В.Н. История экономики России. М., 2005.
10. Мырзалиев Б.С., Сидоров В.А., Ядгаров Я.С. Феномен рыночного хозяйства: эволюция концептуальных императивов и приоритетов: монография. Алматы, 2016.
11. Неровня Т.Н. История экономики в вопросах и ответах. Ростов н/Д, 1999.
12. Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Экономическая история России (опыт институционального развития). М., 2016.
13. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. № 2. Т. 35.
14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики: в 2 т. М., 1993. Т. 1.
15. Струве П.Б. Хозяйство и цена: Критические исследования по теории и истории хозяйственной жизни. СПб.; М., 1913.
16. Туган-Барановский М.И. Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. М., 1918.
17. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. Смоленск, 1923.
18. Хромов П.А. Экономическая история СССР: Первобытно-общинный и феодальный способы производства в России. М., 1988.
19. Экономическая история СССР / под ред. И.С. Голубничева, А.П. Погребинского, И.Н. Шемякина. М., 1963.
20. Экономическая история СССР. М., 1987.
21. Экономическая история СССР и зарубежных стран / под ред. И.Н. Шемякина [и др.]. М., 1978.
22. Экономическая история социалистических стран / под ред. В.А. Жамина. М., 1985.
23. Экономическая история СССР: очерки / под ред. Л.И. Абалкина. М., 2007.
24. Ядгаров Я.С. Ответы экономической науки на вызовы хозяйственной жизни в эпохи дорыночной и нерегулируемой рыночной экономики // Вестник Российского экономического университета. 2014. № 3 (69).
25. Ядгаров Я.С. История экономических учений. М., 2003.

## EXPERIENCE OF SEARCH AND IMPLEMENTATION OF THE INSTITUTIONAL PARADIGM OF RESEARCH IN ECONOMIC SCIENCE

(on the example of the training manual of R.M Nureyev and Yu.V. Latov  
«The economic history of Russia: experience of institutional analysis»)

**Abstract.** *The article takes into account the fact that in the domestic historical and economic literature until recently, in essence, the formational approach to the analysis and comprehension of the stages and directions of the evolution of Russian economic history and economic thought dominates. The situation is argued that, against this background, the recently issued manual of professors R.M. Nureyev and Yu.V. Latova is the first experience of searching for an institutional research paradigm, which is the basis for analyzing the economic history of Russia in the periods of pre-market and command-administrative systems of management, as well as the period of re-creation of a market economy in the post-Soviet period. As conclusions, the conclusions are grounded, first, that the synthesis of the analytical capabilities of the research toolkit of the institutional approach, the mathematical and statistical methods of unorthodox neoclassicism, contributes to the unquestionable reliability and representativeness of the study material in question. And, secondly, that the textbook in question is designed to help overcome the explicit and implicit apologia of research paradigms based on the orthodox postulates of the economic ideology of the leaders of classical political economy, early neoclassicists and early institutionalists, and the qualitative renewal of domestic economic science and business practices.*

**Keywords:** *institutional research paradigm; domestic economic history and economic thought; Formation and institutional analysis; NEP and command-administrative system; post-Soviet period and market economy.*

УДК 330.101

В.А. Сидоров<sup>27</sup>

## ФЕНОМЕН РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА: ПРОБЛЕМЫ КОММУНИКАЦИИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА БИЗНЕСА ИННОВАЦИЙ

**Аннотация.** *В статье рассматриваются дискуссионные положения, обусловленные развитием рыночного хозяйства, раскрываются взгляды представителей различных научных течений на феномен рыночного хозяйства, выра-*

---

<sup>27</sup> В.А. Сидоров – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теоретической экономики Кубанского государственного университета, г. Краснодар.

*женный в первую очередь технологическим прогрессом, лежащим в основе формирования цифровой экономики, показаны различные стороны современных направлений исследования этого феномена в постсоветских странах, позиционируется его специфика в механизмах моделирования и оптимизации бизнес-процессов, социально-институционального и гуманистического его основаниях. С позиций историко-экономического анализа позиционируются подходы к разворачиванию бизнеса инноваций в контексте эволюции идей регулируемой экономики, интеллектуального осмысления технократической модели социально-экономического развития общества в векторах цифровой экономики как коммуникативного основания рыночных механизмов.*

**Ключевые слова:** рынок, феномен, рыночное хозяйство, экономическая реальность, воспроизводство, санкции, антисанкции, системность, инновации, бизнес инноваций, цифровая экономика.

В новейшей истории России наметилось усиление внимания к проблемам рыночной экономики. Этот интерес продиктован, в том числе и санкционным противостоянием России с ведущими странами Запада. Поскольку современная хозяйственная доктрина опирается на рыночный способ производства, естественно стремление научного сообщества и широкой общественности к осмыслению и пониманию ключевых аспектов его феномена, в том числе и историко-экономического характера. На постсоветском пространстве становление рыночного хозяйства происходит путем проб и ошибок, что приводит не только к замедлению динамики товарно-денежных отношений, но и обуславливает экономическое отставание стран СНГ от лидеров мирового хозяйства. Исследование проблемы экономического развития в условиях рыночного хозяйства, повышение жизненного уровня населения постсоветских стран, успешное использование передовых достижений различных моделей рыночного хозяйства в ситуации, когда против России используются методы экономического и политического давления, направленные на дестабилизацию ее хозяйственной модели, представляется достаточно перспективным направлением. С этим связан и неуклонно растущий интерес к различным сторонам феномена рыночного хозяйства (методологическим, теоретическим, практическим), его непреходящим ценностям для судеб стран и регионов постсоветского пространства.

Этим обстоятельством объясняется успех прошедшей в конце марта – начале апреля 2018 г. VI Международной научно-практической конференции по экономике «Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней», посвящённой 95-летию известного ученого и крупного организатора экономической науки Юга России – доктора экономических наук, профессора *Александра Федоровича Сидорова*. Она, как и пять предыдущих (2013–2017 гг.) проходила в г. Сочи, что становится уже доброй традицией.

Участие в конференции приняли ученые-экономисты Юга России, московских, российских и зарубежных университетов. Она была организована Кубанским госуниверситетом, Финуниверситетом при Правительстве Российской Федерации, Российским экономическим университетом им. Г.В. Плеханова, НИИ экономики Южного федерального округа, Российским государственным

аграрным университетом – МСХА им. К.А. Тимирязева, Ивановским государственным университетом, Кубанским государственным технологическим университетом, Кубанским государственным аграрным университетом.

Руководящий состав оргкомитета конференции представляли: доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теоретической экономики ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» В.А. Сидоров (Председатель оргкомитета); член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, Научный руководитель ФГБОУ ВО «Финансовый университета при Правительстве РФ» Д.Е. Сорокин (Сопредседатель оргкомитета); заслуженный работник Высшей школы РФ, доктор экономических наук, профессор, Научный руководитель Департамента экономической теории ФГБОУ ВО «Финансовый университета при Правительстве РФ» Р.М. Нуреев (Координатор конференции). Функции Научного руководителя конференции по поручению Оргкомитета исполнял руководитель секции «История экономической мысли» Департамента экономической теории ФГБОУ ВО «Финансовый университета при Правительстве РФ» доктор экономических наук, профессор Я.С. Ядгаров.

Зарубежных членов Оргкомитета представляли Международный казахско-турецкий университет им. Х.А. Ясави, Белорусский государственный аграрный технический университет, Ереванский, Абхазский, Днепропетровский им. Альфреда Нобеля госуниверситеты; Луганский национальный аграрный университет, Каршинский инженерно-экономический институт (Узбекистан); Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко. В работе конференции активное участие принимали ученые России, Абхазии, Армении, Украины, Казахстана, Узбекистана.

В историю Кубани и Северного Кавказа А. Ф. Сидоров вошел как один из первых докторов экономических наук по специальности «политическая экономия». С 1971 по 2001 гг. он руководил кафедрой политической экономии (позже – экономической теории) Кубанского государственного аграрного университета, работал в составе ученых советов по защите диссертаций, руководил аспирантами и соискателями. Александр Федорович воевал на Первом Дальневосточном фронте, участвовал в военных действиях против Квантунской армии, был награжден орденом Отечественной войны II степени, несколькими медалями, среди них «За победу над Японией» и «За победу над Германией». Научную известность ему принесли исследования проблем повышения эффективности общественного производства, социально-экономических резервов развития агропромышленного комплекса, учебники по экономической теории. Им была создана научная школа, которая стала широко известна в Советском Союзе. Под непосредственным руководством А. Ф. Сидорова подготовили и защитили докторские и кандидатские диссертации не только представители нынешней России, но и ученые Украины, Узбекистана, Киргизии, Казахстана. Этим обстоятельством объясняется широкое представительство на конференции ученых-экономистов постсоветских стран.

С вступительным словом к участникам форума обратился Координатор конференции – заслуженный работник Высшей школы РФ, доктор экономических наук, профессор, научный руководитель Департамента

экономической теории ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», заведующий сектором философии и методологии экономической науки Института экономики РАН, ординарный профессор Национального исследовательского Университета – Высшая Школа Экономики Р.М. Нуреев. Свое выступление он посвятил дискуссии о будущем рыночного хозяйства, подчеркнув, что вопрос о соотношении роли государства и рыночных механизмов продолжает оставаться в центре экономической полемики. Для развития рыночных институтов, целью которых является переход к устойчивому социально-экономическому развитию, требуется чтобы теоретические концепции экономического роста не просто превратились в прикладные инструменты экономической политики, но и отражали политико-экономические реалии России. Отсюда задачей науки становится выработка концепции технико-технологического перевооружения, предполагающего активную инвестиционную политику государства с одновременным развитием инвестиционной активности предпринимательского сектора, постепенно берущего на себя роль главного драйвера экономического развития.

Развертывая идею профессора Р.М. Нуреева, конференция определила приоритетные направления своей работы: 1) теоретико-методологические основания и историко-экономический феномен рыночного хозяйства через призму альтернативных парадигм экономической науки; 2) методологические и теоретические подходы к исследованию воспроизводственных аспектов рыночного хозяйства; 3) агропродовольственный феномен рыночного хозяйства (*специфика аграрных отношений в условиях рынка*); 4) феномен рынка в моделировании и оптимизации бизнес-процессов (*прикладной аспект феномена рыночного хозяйства его поведенческие и социально-институциональные аспекты, характер, тенденции и перспективы развития «общества потребления»*).

*1. Теоретико-методологические основания и историко-экономический феномен рыночного хозяйства через призму альтернативных парадигм экономической науки*

В рамках первого направления центральным было выступление профессора Я.С. Ядгарова, в котором был подведен итог его многолетних историко-экономических исследований, касающихся непосредственно феномена рыночного хозяйства в контексте человеческого капитала. В частности, было обращено внимание, что на всем протяжении эволюции экономических идей и воззрений осмысление концептуальных императивов и приоритетов феномена рыночного хозяйства неразрывно связано с проблематикой места и роли в хозяйственной жизни человеческого фактора и человеческого капитала. Характерно при этом то, что с древнейших времен и вплоть до середины XX в. «прародители» и «отцы» экономической науки привнесли в ее сокровищницу значительное число взаимоисключающих друг друга концепций, результаты которых все еще востребованы и сохраняют свою актуальность и в наше время.

Со второй половины XX столетия благодаря нововведениям изыскания в области проблем человеческого фактора обрели гораздо более масштабный и всеохватный характер. Как следствие, эти новации обусловили возникновение различных версий теории человеческого капитала.

В современной мировой и отечественной научной и учебно-методической экономической литературе в узком смысле понятие «человеческий фактор» и его роль в экономике (рыночном хозяйстве) интерпретируется, по меньшей мере, двояко. С одной стороны, как первый из трех основных факторов производства «труд – капитал – земля» (Ж.Б. Сэй), проявляющийся в некоем индивиде, обладающем совокупностью профессиональных, квалификационных, культурно-нравственных, моральных и этических качеств человека. С другой стороны, как реальная, действующая живая производительная сила, личность, которая работает, соединяется с вещественным фактором, приводит в движение средства производства (орудия и предметы труда), выполняя от начала до конца весь набор операций по изготовлению продукта либо его деятельность становится лишь частью общего труда по созданию готовых изделий и услуг.

Далее было обращено внимание на то, что исторически вопрос о месте и роли человека в хозяйственной жизни стал одним из наиболее злободневных вопросов для многих слоев общества уже в эпоху натурального хозяйства. Здесь оперировали преимущественно категориями морали, этики и нравственности. С наступлением эпохи рыночной экономики, зарождением и формированием экономической науки в общественном сознании стали доминировать принципы свободного ценообразования, всеохватности товарно-денежных отношений.

Однако, несмотря на возникшие за истекшие столетия многообразные альтернативные ответы на указанный вопрос, необходимо признать, что в наши дни все еще сохраняется насущная потребность в исследованиях данной направленности, как отдельными учеными-экономистами, так и теоретическими школами экономической науки, которые бы охватывали всю палитру аспектов проблематики человеческого фактора и человеческого капитала.

Развивая мысль профессора Я.С. Ядгарова, профессор кафедры управления ВШБ Южного федерального университета, Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор В.Н. Овчинников заметил, что обращаясь в канун 200-летия со дня рождения Карла Маркса к его великому научному наследию, всё более чётко понимаешь, что творческий гений учёного не только создал системно-функциональную модель современного ему общества, выявив его эксплуататорский характер, но и сформулировал научно-мировоззренческие подходы к научному познанию, а также разработал методологические ключи для выявления экономической природы сегодняшних явлений и процессов и опосредующих их отношений. К. Маркс вскрыл экономическую природу общественного строя производства и построил систему взаимоотношений субъектов производственного, торгового, земельного и ссудного капиталов при распределении прибавочной стоимости, созданной трудом наёмного рабочего капиталистического предприятия. Эти зависимости не были приняты в расчет при проведении рыночных преобразований в России, главными идеологами которых выступали Е. Гайдар и А. Чубайс. Их установка на «эффективного частного собственника» оказалась исходно ложной. Придуманый ими инструмент приватизации – обезличенный ваучер – исполнил возложенную на него функцию: обобрав население России, он сосредоточил большую часть национального бо-

гатства в руках немногих олигархов, выполнив «грязную» миссию первоначального накопления капитала. При этом сама модель квазиреформ нарушала базовые принципы эволюционной формы трансформации экономической системы: сочетание новационности и преемственности, эластичность траектории перехода из существующего состояния в желаемое, последовательность этапов-итераций алгоритмизированного переходного процесса, что обусловило негативный результат использования либеральной модели реформ.

Профессор В.Н. Овчинников предположил, что в современных условиях инструментом справедливого распределения среди населения России индивидуальных долей национального богатства (за который выдавали пресловутый ваучер) мог бы стать именной социальный счёт каждого гражданина страны. При открытии такого счёта, на него должна начисляться определённая реальная (не виртуальная) сумма вклада, адекватная причитающейся каждому человеку доли общественного достояния, что на деле реализовало бы принципы равенства и справедливости и не позволяло бы перераспределять нелегитимно условно выделенные капитальные активы из рук многих людей в первоначальные накопления олигархов.

В качестве базового шага могли бы быть использованы инструментальные возможности феномена владения на основе аренды. В отличие от разрушающего частно-собственнического дробления материковой структуры общественной собственности, они могут принести инновационность и преемственность, полностью отвечающие императивам индивидуализации присвоения и обособления объектов и компетенций хозяйствования.

Из сказанного становится ясным, что для формирования мотивированного субъекта хозяйствования совершенно не нужными мерами были разгосударствление и приватизация объектов общенародной собственности. Достаточно было использовать конструктивный механизм аренды, имущественного найма, лизинга. Такой путь экономической реформы позволил бы решить ряд ключевых проблем:

- государственного контроля за режимом использования объектов национального достояния (природных ресурсов, сельскохозяйственных угодий, недр земли и т.д.);
- создания исходных равных стартовых условий для всех участников рынка;
- ежегодного пополнения государственной казны арендными платежами в бюджет страны (как альтернатива практически бесплатной приватизации земли);
- действительно мотивировать хозяйствующих субъектов к экономному, ответственному и рачительному использованию ресурсов;
- способствовать решению проблем сохранения экологически чистой окружающей среды для будущих поколений.

Эта модель апробирована в разных странах и доказала свою жизнеспособность. Не пора ли вновь обратиться к ней?

Далее проблему человеческого капитала в контексте отчуждения жизни развил доктор экономических наук, профессор В.А. Сидоров. Он отметил, что в

ходе исторического развития происходило отчуждение ряда функций от индивидов в пользу общества, что, несомненно, было связано с поиском оптимального человека. В эпоху капитализма определилась устойчивая тенденция утраты человеком своей социальной сущности, низведение его жизни до уровня простого биологического существования. Причина этого усматривается в социально-политических и экономических отношениях, превращающих человеческую деятельность и её результаты в самостоятельную силу, господствующую над человеком и враждебную ему.

Изучение экономической природы отчужденного труда важно для понимания процессов и явлений, происходящих в капиталистическом государстве. Особую актуальность эта проблема получает еще и потому, что стараниями современных экономистов, акцентирующих внимание на антагонистическом характере труда, создается устойчивое впечатление о том, что в теперешнем буржуазном обществе отчуждение преодолевается.

Отчуждение проявляется в повседневной жизни капиталистического общества, рост производительности ведет к снижению потребления, увеличение производства ценностей – к обесцениванию, автоматизация производства – к умственному опустошению. Усиление отчуждения в капиталистическом обществе происходит под влиянием двух переплетающихся групп факторов: экономических, обусловленных частной собственностью, и технических, порожденных историческим развитием крупной капиталистической промышленности. Исследование отчуждения труда приводит к важнейшему методологическому выводу о том, что экономическое отчуждение есть отчуждение действительной жизни. Оно обуславливает остальные виды отчуждения, поскольку религия, семья, государство, право, мораль, наука, искусство и прочее есть лишь особые виды производства и подчиняются его законам. Поэтому положительное упразднение частной собственности, как утверждение человеческой жизни, есть положительное упразднение всякого отчуждения, т. е. возвращение человека из религии, семьи, государства к своему общественному бытию.

Обсуждение этих выступлений вызвали живую дискуссию, в рамках которой обнаружилось два вектора: первый касался домашних хозяйств – почти забытое, но реально существующее направление развития рыночной экономики в новой реальности; второй – раскрытие парадигмы предпринимательского потенциала в глобальной системе координат.

В рамках первого вектора вне конкуренции оказался материал заслуженного деятеля науки РФ, доктора экономических наук, профессора Г.П. Журавлевой. Условно ее позицию можно дифференцировать следующим образом: 1) эволюция взглядов на понимание сущности и роли домохозяйств в рыночной экономике; 2) методологические подходы к исследованию домохозяйств; 3) нормы и рутины домохозяйства: единство и различие; 4) бюджет домохозяйств.

Было замечено, что домохозяйство трактуется как хозяйствующий субъект, действующий целерационально (что означает «продуманное использование условий и средств для достижения поставленной цели»). Домохозяйство это всегда «оптимизирующий рационализатор». Домохозяйство функционирует



при отсутствии неопределенности, т.е. ожидаемые результаты его деятельности либо достоверно известны, либо точно не известны, но могут быть описаны при помощи вероятностных распределений. Домохозяйство не сталкивается с ситуацией, при которой невозможно сформировать вероятностные распределения возможных будущих исходов (поскольку не известны ни вероятности наступления каждого из отдельных исходов, ни общее их количество).

Домохозяйство представляет собой группу людей, объединенных общей задачей воспроизводства человеческого капитала, местом проживания, бюджетом и семейно-родственными связями. В основе домашнего хозяйства лежат властные отношения – права по контролю над совместной экономической деятельностью передаются одному из его членов – главе семьи. Институциональный анализ признает неопределенность важнейшей характеристикой внешних условий, с которыми сталкивается домохозяйство. При принятии многих важных хозяйственных решений в первую очередь решений, касающихся структуры портфеля (портфельных решений), домохозяйства сталкиваются с ситуацией, при которой невозможно даже с помощью вероятных распределений оценить будущие результаты осуществляемого сегодня выбора, например, в какой форме выгоднее осуществлять сбережения российским домохозяйствам. Анализ роли привычек и рутин «в функционировании домашнего хозяйства помогает предположить обусловленность его структуры особенностями институциональной среды, в которой оно действует, а именно степенью ее неопределенности, соотношением между формальным и неформальным институтами, скоростью происходящих в ней изменений и т.д.» [11].

Современные исследования домохозяйства показали, что они должны основываться на синтезе разных подходов, в том числе социологических, экономических и институциональных. Обусловлено это тем, что домохозяйство – это, с одной стороны, явление социальное, а с другой – в нем отражены экономические отношения производства, потребления, обмена и распределения. Серьезное влияние на поведение домашних хозяйств оказывают разного рода институты: правила, обычаи, традиции, нормы, ритуалы, законы и т.д. Отсюда изучать сущность домохозяйства нужно, принимая во внимание экономические, социальные и институциональные концепции. Только такой междисциплинарный подход позволит получить более глубокую картину функционирования домохозяйства.

Вторая дискуссионная площадка сосредоточилась на поиске обоснования того, что глобализация с ее негативными результатами обретает характер системного свойства капитализма на современном этапе его развития. Здесь модераторами выступили и заместитель директора ИЭУБ КубГТУ, кандидат экономических наук, профессор кафедры маркетинга и управления предприятием, академик Международной академии науки и практики организации производства Г.М. Мишулин; профессор кафедры экономической теории ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», доктор экономических наук, профессор Чередниченко Л.Г.; доцент кафедры экономической теории Кубанского государственного аграрного университета им. И.Т. Трубилина, кандидат экономических наук Шулимова А.А.; заведующий

кафедрой экономических, инженерных дисциплин и таможенного дела Майкопского государственного технологического университета, кандидат экономических наук И.Н. Чуев. Результатом разностороннего рассмотрения проблемы явился вывод о том, что считаясь с фактом наличия у США стратегических концепций и доктрин, рассчитанных на фронтальную экспансию и преследующих цель ослабить экономику России, при этом резко усилив ее продовольственную зависимость от зарубежья, следует признать настоятельно необходимой разработку государственной доктрины повышения ее конкурентоспособности. Она должна быть направлена на значительное возращание конкурентных преимуществ российских товаропроизводителей на основе макроструктурного, воспроизводственного, инвестиционно-инновационного подходов.

Разработка, принятие и последовательная реализация такой доктрины могла бы существенно улучшить обстановку на рынках России, СНГ, Союзного государства, ЕАЭС.

Участники дискуссии пришли к выводу, что политика внешних экономических санкций по отношению к России диктует ответные меры, включающие определенную совокупность экономических действий. Интегрирующим ответом на санкции должно быть импортозамещение, основанное на повышении роли конкурентных преимуществ. Это предполагает повышение роли экономических ведомств федерального уровня в макроэкономическом регулировании, особенно в части мониторинга показателей конкурентоспособности в сравнении с их пороговыми значениями. Одновременно следует развивать венчурное финансирование бизнеса, имеющего стратегическое значение для народного хозяйства страны.

## *2. Методологические и теоретические подходы к исследованию воспроизводственных аспектов рыночного хозяйства*

В рамках второго исследовательского направления – «*Методологические и теоретические подходы к исследованию воспроизводственных аспектов рыночного хозяйства*» – центральное место заняло обсуждение материала профессоров департамента экономической теории Финансового университета при правительстве Российской Федерации Ю.И. Будович и К.Н. Лебедева, затронувших проблему смены исследовательской парадигмы воспроизводственных аспектов рыночного хозяйства. Данная проблематика становится особенно важной в связи с тем, что ныне действующая в России модель социально-экономического развития большинством научного сообщества признаётся неудовлетворительной во многом по причине неэффективности государственной власти [5].

Традиционно в экономическом исследовании в эвристических целях, т.е. для выявления новых свойств изучаемых объектов, используются лишь две модели объекта исследования или самого исследования, соответствующие формам движения материи, а именно модели механизма и организма, которым соответствуют аналогии с машинами и организмами. Возникает вопрос, почему в экономике не используются химические и физические модели объекта исследования. Ответ прост и заключается в том, что химические и физические превращения выступают свойствами технических устройств и организмов, т.е. входят в модели механизма и организма.

О неадекватности механической трактовки экономических объектов, в том числе экономики страны, было много сказано авторами органических методологий. Однако и модель организма в экономическом исследовании также не всесильна. Таким образом, и органических понятийных средств не достаточно для управления экономикой страны. Третий путь воздействия государства на экономику, лежащий за рамками ее механической и органической трактовки и, очевидно, соответствующий ее адекватной «человеческой» трактовке, известен из классификации методов управления в советской науке об управлении. Помимо мер принуждения и денежного стимулирования, в ней выделялись методы морально-психологического воздействия. Очевидно, именно эта группа воздействий на экономику страны должна быть ключевой в государственной экономической политике, поскольку именно она соответствует природе экономических объектов. Необходимо, чтобы осуществление прогрессивных изменений, например тех же инноваций, стало внутренней потребностью менеджеров и собственников предприятий, а также их работников. К сожалению, соответствующая воспитательная работа пока что не находится в центре внимания российского государства [6].

Методологическую сторону институционального развития стран постсоветского пространства продолжило выступление гостей из Армении: декан факультета экономики и управления Ереванского государственного университета, доктор экономических наук, профессор Г.Л. Саргсян рассказал о результатах совместного исследования (Н.С. Кочинян, доцент кафедры математического моделирования в экономике; Р.А. Геворгян, профессор кафедры математического моделирования в экономике Ереванского государственного университета) в области измерений степени рыночного конституционализма

Конституционализм – это система знаний, характеризующаяся многоаспектностью (политической, философской и правовой), многоуровневостью, (социализацией, биологизацией, интернационализацией), предметом исследования которой являются фундаментальные ценности. Как политико-правовая категория конституционализм опосредует место и роль конституции в правовой системе, обществе и государстве. Он выходит за рамки конституции и права, воплощая в себе общественное мышление, бытовое поведение и т.д. Исследования экономистов новой институциональной школы показали важность существования и функционирования институтов для экономического роста.

За последние годы проведены множество эмпирических исследований влияния конституционных норм на те или иные индикаторы экономического развития стран. Эти исследования составляют сущность так называемой позитивной конституционной экономики. Однако проблема мониторинга уровня конституционализма до сих пор не решена. Нами для этих целей предлагается использовать сравнительный анализ, базу которого составляют коэффициент интегрального уровня конституционализма, кластерного и дискретного методов моделирования.

На первом этапе оценивается интегральный уровень стабильности конституционализма посредством совокупности правовых, демократических и социально-экономических индикаторов. На следующем этапе путем дискретного

моделирования для каждой группы был вычислен показатель силы (значимости) влияния индикаторов внутри кластеров. Это стало возможным посредством вычисления «тупиковых тесторов», которые представляют собой результат локально-максимального сжатия исходной матрицы, при котором еще возможно различение объектов из разных классов.

Распознавание и классификация стран и всесторонний причинно-следственный анализ являются основанием для разработки механизмов выдвижения и решения основных проблем управления процессами конституционализации стран [1].

Кластерный и дискретный анализ наряду с расчетом индекса конституционной устойчивости является важным инструментом мониторинга и диагностики конституционности. В качестве инструментов мониторинга и диагностики конституционности могут быть применены иерархический и двухшаговый методы кластерного анализа и разнообразные подходы дискретного анализа.

Предлагаемая методика мониторинга конституционализма прошла экспериментальную апробацию и может быть рекомендована к широкому использованию.

К обсуждению заявленной проблемы подключился доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента Волгоградского госуниверситета В.О. Мосейко. Он предложил дополнить разработку коллег из Ереванского госуниверситета методологией управления организацией, тем более, что в ее рамках возникает возможность оценки деятельности экономических кластеров, часто имеющих наднациональную структуру. Действительно, кластеры представляют пространственную организацию производства, следствием успешного управления в которых является высокий уровень конкурентоспособности и отдельных участников кластера, и всего кластера в целом. На этом основании можно предположить, что для оценки деятельности экономических кластеров могут быть применимы показатели успешного управления кластером, интерпретируемые как показатели его конкурентоспособности.

Включившиеся в дискуссию доктор экономических наук, профессор Л.Н. Рубцова (г. Липецк), кандидат экономических наук, доцент Т.Г. Марцева (г. Новороссийск), доктор экономических наук, доцент И.М. Синяева (г. Москва, Финуниверситет), доктор экономических наук, доцент И.В. Черняева (г. Тверь, независимый финансовый эксперт), профессор В.В. Ильинова (г. Москва, ВАВТ), доктор экономических наук, доцент Н.Н. Новоселова (г. Ставрополь, СКФУ), кандидат экономических наук, доцент В.В. Чапля (г. Краснодар, НИИ экономики ЮФО) развернули проблему в следующих направлениях: территории опережающего развития как составляющая современного рыночного хозяйства, динамика трансформационных модификаций рыночного хозяйства, новые тенденции в регулировании банковской деятельности и их влияние на развитие экономики, приоритеты и перспективы цифровизации рыночного хозяйства. Отдельно были выделены поведенческие характеристики хозяйствующих субъектов в инновационной экономике (кандидат экономических наук, доцент Н.Ю. Сайбель, аспирант А.С. Косарев, г. Краснодар, КубГУ), обосновано конкурентное основание феномена рынка (доктор

экономических наук, профессор А.З. Селезнев (г. Москва, МГИМО), выделена экономическая составляющая внешнеполитической доктрины и практики Израиля (доктор экономических наук, профессор В. Ханин Зеэв, Ariel University, Israel).

Вопрос о преходящем характере социально-экономической системы глобального капитализма был поднят доктором экономических наук, профессором М.Л. Альпидовской (г. Москва, Финуниверситет), обратившей внимание присутствующих на формирование единой суперкорпорации – структуры, управляющей мировой экономикой, прямо и косвенно определяющей становление глобального классового общества. Данный факт ведёт к возникновению неразрешимых противоречий, влекущих за собой начало классовой борьбы, проявляющейся уже сегодня в самых разнообразных формах.

Дискуссию по поднятой проблематике продолжила профессор Всероссийской академии внешней торговли при Минэкономразвитии РФ кандидат экономических наук В.В. Ильинова. Она посвятила свое выступление развитию методов противодействия рискам в рыночной экономике. Разделив особенности рисков международного бизнеса и способы минимизации рисков внешнеэкономической деятельности, докладчик объединяющим для них началом назвала плату за риск, выступающую в различных формах.

Ряд компонентов странового риска – экономический, финансовый и валютный – базируются на рыночных условиях. Существенное влияние на их проявление оказывает конъюнктура рынка. Другая важнейшая составляющая странового риска – политический риск, под которым понимается вероятность финансовых потерь в результате воздействия неблагоприятных политических факторов в стране партнера. Они могут проявиться в виде таких событий, как: экономические санкции; изменения в валютном законодательстве; изменения юридической базы; национализация или экспроприация компаний, созданных с участием иностранных инвесторов; внесение изменений в арбитражное право; военные действия, гражданские волнения, массовые беспорядки, повлекшие за собой причинение имущественного вреда. На усиление странового риска влияет неустойчивость макроэкономического развития, что находит свое измерение в динамике ВВП. Исходя из международного опыта, В.В. Ильинова рекомендовала способы минимизации валютных рисков: прогнозирование валютного риска, правильный выбор валюты цены, регулирование валютной позиции по контрактам (т.е. сбалансированием платежей и поступлений в иностранной валюте), ускорение или задержка платежа за поставленные товары или услуги, применение валютных и других защитных оговорок [4].

Завершая дискуссию, В.В. Чапля коснулся проблем криптицифровизации теневой экономики, ставшей одной из глобальных проблем современности. Основные выводы, к которым пришли участники дискуссии выглядят так:

- 1) происходит расслоение населения Земли на тех, кто владеет новыми технологиями и тех, кто ими не владеет, как следствие, наблюдается формирование нового типа поляризации в современном мире, влекущей за собой дисгармонию развития, а та, в свою очередь, порождает новые проблемы и угрозы,

в результате возрастает эксплуатация развивающихся стран, сопровождающаяся «порочным кругом бедности»;

2) государственные структуры в связи с информационным и коммуникативным бумом, прозрачностью национальных границ все в большей степени теряют часть властных полномочий, передавая их наднациональным образованиям;

3) прозрачными становятся не только территориальные границы, но и доступность информации, приводя к информационному терроризму;

4) растущие скорости передачи информации и ее тиражирования ставят проблему защиты интеллектуальной собственности как основного ресурса.

Таким образом, глобализация содержит в себе колоссальный потенциал развития теневых отношений на основе механизма постиндустриальной экономики. Открывая новые перспективы, она обостряет старые болезни, создает угрозы и опасности. Решение проблемы требует концентрации политической воли, творческого воображения, неординарных подходов. Фактически речь идет о создании многоуровневых систем управления глобального охвата.

### *3. Агропродовольственный феномен рыночного хозяйства*

Живейший отклик среди участников конференции нашли выступления представителей различных университетов и стран по третьему направлению работы конференции – *«Агропродовольственная проблематика феномена рыночного хозяйства»* – доктора экономических наук, профессора Р.С. Гайсина (Российский государственный аграрный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева), доктора экономических наук, профессора С.С. Мырзалиева (Международный казахско-турецкий университет им. Х.А.Ясави, Казахстан), члена-корреспондента НААН Беларуси Г.И. Гануша (Белорусский государственный аграрный технический университет), доктора экономических наук, профессора, члена-корреспондента Национальной академии аграрных наук Украины, академика Академии экономических наук Украины, академика Академии гуманитарных наук России, академика Международной академии науки и практики организации производства, заслуженного работника народного образования Украины В.Г. Ткаченко [3].

Возникший по итогам их выступлений диспут:

а) раскрыл картину эволюции аграрных кризисов перепроизводства и механизмов их регулирования, охарактеризовав в эволюции агропродовольственного рынка два периода развития; первый – период относительного перепроизводства (до 1980-х гг.), второй – период абсолютного перепроизводства (начался в 1980-е гг.); как результат, становится объективно необходимым государственное вмешательство в механизм уравнивания спроса и предложения, востребована государственная антикризисная политика;

б) обозначил особенность современных земельно-рентных отношений в сельском хозяйстве, заключающуюся в возрастании и усложнении степени специализации; в результате специализации закономерность перехода земли от производства одного продукта к другому начинает действовать с меньшей силой также и по той причине, что вновь пришедшему в отрасль предприятию чрезвычайно сложно сравняться со специализировавшейся фирмой по издерж-

кам, потому что последняя использовала все свои преимущества в обеспеченности ресурсами и другим факторам; специализация меняет земельно-рентные отношения, увеличивая объем предложения; извлечение «подлинной ренты» с общественной стоимости земли становится неременным результатом землепользования; но более всего специализация приводит к возрастанию рентной части, созданной трудом и капиталом;

в) выявил актуальные проблемы пространственного развития социальной инфраструктуры сельских территорий, подчеркнув их региональную особенность: в Казахстане – преобразование сельских населенных пунктов в агрогородки как конкурентоспособные и самодостаточные хозяйственные комплексы; в Белоруссии – формирование условий эффективного освоения в АПК адаптивных систем хозяйствования и развитие экономической свободы; в Украине – обеспечение правовых, экономических и организационных основ хозяйствования; на Кубани – развитие аграрного комплекса как составной части потребительского рынка Краснодарского края;

г) определил, что формирование рыночных отношений в агропромышленном комплексе, хотя и подчиняется общим закономерностям, имеет определённые особенности, обусловленные главным образом спецификой отрасли: особенности сельскохозяйственного производства, его зависимость от природных факторов.

Диспут позволил установить основные приоритеты строительства агропромышленного комплекса в постсоциалистической формации. Основными проблемными его сторонами были названы: развитие аграрного рынка, социальная инфраструктура сельских территорий, экономика отдельных отраслей, основные противоречия земельных отношений.

#### *4. Феномен рынка в моделировании и оптимизации бизнес-процессов*

Широкий резонанс получило данное направление обсуждавшихся проблем – «Феномен рынка в моделировании и оптимизации бизнес-процессов (*прикладной аспект феномена рыночного хозяйства его поведенческие и социально-институциональные аспекты, характер, тенденции и перспективы развития "общества потребления"*)». Оно включало пять составляющих: гуманистический контент бизнес-процессинга в феномене рыночного хозяйства; дестинация услуги в феномене рыночного хозяйства; инновационный феномен рыночного хозяйства; институциональный контент феномена рыночных отношений; феномен рыночного хозяйства в этно-национальных традициях.

В рамках первого проблемного направления (*гуманистический контент бизнес-процессинга в феномене рыночного хозяйства*) были затронуты проблемы изучения иностранных языков в сфере экономики, использование технологий зелёного строительства социально значимых объектов, тенденции развития современного аутсорсинга и репродуктивные установки населения. Благодаря модераторам этого направления (С.С. Вареник – Департамент образования г. Москвы; кандидат экономических наук, доцент И.В. Артемьева – Финуниверситет; доктор экономических наук, доцент В.В. Синяев – Финуниверситет, кандидат социологических наук, доцент Т.Н. Белопольская – КубГУ) участники дискуссии пришли к заключению, что организация социально значимых объек-

тов представляет собой сложную, малорентабельную программу и потому малопривлекательную для частных компаний. Эта же причина ведёт к тому, что большинство инвесторов и кредиторов предпочитают не вкладываться в проекты, которые не принесут значительной выгоды в дальнейшем при крупных рисках. Возможным путём решения данной проблемы можно считать использования принципа государственно-частного партнёрства. Данный принцип позволяет преодолеть множество затруднений, таких как дефицит бюджета, отсутствие в достаточных количествах льготных кредитов, крупных инвесторов. Кроме того, использование данного принципа позволяет решить сразу несколько проблем, как экономических, так и социальных, где к социальным сторонам можно отнести непосредственно создание социальных благ, к экономическим же – поддержку предприятий, развитие промышленности и т.д.

Второе проблемное направление (*дестинация услуги в феномене рыночного хозяйства*) открыла доктор экономических наук, профессор Финуниверситета Т.П. Розанова. Факторы, препятствующие реализации туристского потенциала Российской Федерации в ее интерпретации связаны с изменением формальных и неформальных институтов, эффективностью работы всей институциональной системы в процессе достижения поставленных целей (включая элементы стратегического планирования, прогнозирования и бюджетирования с учетом объективно складывающейся ситуации).

Из этого логично вытекает необходимость развития системы государственной поддержки и регулирования туристской деятельности. Такие, например, как: совершенствование законодательства; упрощение визовых процедур; регулирование ценообразования; улучшение качества обслуживания туристов; координация деятельности органов государственного управления, местных распорядительных и исполнительных органов, туристских организаций и др.

Активно включившиеся в дискуссию доктор экономических наук, профессор Р.Ю. Стыцук, кандидат юридических наук, доцент О.В. Попова, доктор экономических наук, профессор Н.Ю. Псарева, старший преподаватель О.Ю. Иванова (Финансовый университет при правительстве Российской Федерации), развернули проблему в направлении институциональных аспектов координации развития туризма в как феномена рыночного хозяйства, обозначили перспективы развития туризма в России, показали влияние туризма на социально-экономические процессы в сельской местности. Отдельно были выделены вопросы становления туризма как реального сектора экономики Российской Федерации [2].

В рамках третьего проблемного направления (*инновационный феномен рыночного хозяйства*) речь шла в основном о прикладных аспектах развития инновационной составляющей отдельных бизнес-процессов. Были рассмотрены вопросы инновационных подходов к анализу методов управления логистических цепей и процессов (магистранты С.Э. Аршба, А.А. Ермолаева – Кубанский государственный университет); создания многопроцессорной вычислительной структуры в рамках офиса (кандидат физико-математических наук, доцент Г.В. Калайдина, магистранты Д.Я. Давыдов и А.С. Давыдова – Кубанский государственный университет); развития концепции сервисного менеджмента с по-



зиции процессного подхода (В.В. Чистяков – директор ООО «ДАКАД-МОНИТОРИНГ»). В рамках дискуссии было высказано мнение о том, что развитие цифровых технологий обеспечивает ускорение инновационных процессов в экономике страны, и обращено внимание на то, что данный вывод подкрепляется результатами хозяйственной практики.

Интересными оказались дебаты по поводу четвертого проблемного направления (*институциональный контент феномена рыночных отношений*). Отрадно, что в них приняли участие и практические работники. Задали здесь тон гости из Узбекистана (кандидат экономических наук, доцент И.Э. Турсунов и кандидат экономических наук, профессор З.Ш. Шамсутдинов – Каршинский инженерно-экономический институт). Они остановились на особенностях управления риском в сфере предпринимательства в условиях рыночной конкуренции, выделив в качестве базовых институтов развития прогнозирование, организацию, регулирование, координацию, стимулирование и контроль.

Выступившие затем доктор экономических наук, профессор О.И. Радина (Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ в г. Шахты) и кандидат экономических наук, доцент А.В. Чеснокова (руководитель отдела маркетинга Торгового центра ТВИНСТОР, г. Москва) показали проблемную сторону раскрытия критериальной оценки лояльности потребителей к бренду торгового центра. Они предложили методику проведения маркетинговых исследований, включающую в себя методы сбора и анализа информации, ориентированные на удовлетворение информационных потребностей торгового центра. В процессе апробации методики выяснилось, что основными критериями оценки лояльности потребителей к бренду торгового центра являются его привлекательность для потребителей, качество обслуживания потребителей, его доступность и удобство посещения потребителями.

Включившиеся в дискуссию кандидат экономических наук, доцент М.А. Пономарева (Финуниверситет) и доктор экономических наук, профессор А.Н. Столярова (Государственный социально-гуманитарный университет, г. Коломна) поделились с присутствующими результатами своих исследований современного состояния развития потребительской кооперации в Московской области, а доктор экономических наук, профессор Н.А. Кухарев (Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт Донского государственного аграрного университета) рассказали о механизмах оптимизации ценообразования как формы повышения прибыльности хозяйствующего субъекта. Предложенная ими аналитическая и графическая интерпретация деятельности хозяйствующих субъектов во времени в сочетании с аналитическими расчетами позволяет получить более наглядную и достоверную информацию о экономическом положении субъекта и возможных экономических трансформациях. В свою очередь, использование более точной информации позволяет уточнить основные параметры развития хозяйствующего субъекта и соответственно повысить эффективность, прибыльность его работы в целом.

Завершалась дискуссия обсуждением вопросов пятого проблемного направления (*феномен рыночного хозяйства в этно-национальных традициях*).

Здесь участники конференции рассмотрели проблемы Абхазии, с которыми столкнулась страна, оказавшись в положении непризнанного государства. Профессор З.И. Шалашаа (директор ГНУ «Институт экономики и права» Академии наук Абхазии, член-корреспондент АНА, доктор экономических наук, профессор) предложил в качестве инструмента модернизации экономики Республики Абхазия государственно-частное партнерство. И.В. Мирцхулава (старший преподаватель кафедры национальной экономики Абхазского государственного университета) раскрыл механизмы реализации кластерной политики Абхазии. Л.Г. Ампар (преподаватель кафедры национальной экономики Абхазского государственного университета) вскрыла проблемы воспроизводства трудовых ресурсов Абхазии. Кандидат экономических наук, доцент М.Г. Квициния (заведующая кафедрой бухгалтерского учета и аудита Абхазского государственного университета) рассказала о возможностях использования международных стандартов финансовой отчетности в условиях Абхазии.

Подвел итог разгоревшейся дискуссии аспирант Кубанского государственного университета М.М. Нагучев. Изучив опыт Италии в противостоянии санкциям Лиги Наций в период итало-абиссинского конфликта, он предложил извлечь из него уроки для России. Пусть и считается, что автаркия в условиях современного уровня глобализации не достижима, собственно, как и тотальная изоляция, некоторая автономия, на случай осложнения отношений с международными партнерами может оказаться крайне полезной. Находясь под санкциями правительство Италии смогло сплотить народ, вызвать в нём небывалый подъём патриотизма, добиться импортозамещения и самообеспечения.

##### *5. Итоги дискуссий конференции*

На конференции состоялась презентация двух новых монографий, приуроченных к ее началу: «Phenomenon of the Market economy: Theoretical and Empirical Research of Communication Problems», вышедшей в Британском издательстве «LSP» (Лондон) и «Феномен рыночного хозяйства: проблема трансформации. Историко-экономический анализ бизнеса инноваций» (г. Майкоп, издательство ЭлИТ). Научная редакция изданий была осуществлена председателем оргкомитета конференции доктором экономических наук, профессором В.А. Сидоровым, научным руководителем конференции доктором экономических наук, профессором Я.С. Ядгаровым и руководителем секретариата конференции директором НИИ экономики ЮФО, кандидатом экономических наук, академиком Академии философии хозяйства В.В. Чаплей [7–16].

Отличительной чертой конференции стал заключительный ее этап, который проходил в формате круглого стола по проблемам экономического развития и сотрудничества на базе Абхазского государственного университета в г. Сухум. Приехавших в вуз участников конференции тепло приветствовал его ректор академик А.А. Гварамия, который подчеркнул своевременность и актуальность форума, связанного с исследованием феномена рыночного хозяйства, и рассказал собравшимся о нелегком пути Абхазии к рыночному хозяйству.

Модераторами этой части конференции стали доктор экономических наук, профессор Р.С. Гайсин, профессор кафедры политической экономии Российского государственного аграрного университета – МСХА имени К.А. Тимирязева

зева и доктор физико-математических наук, профессор кафедры теоретической экономики КубГУ Е.Н. Калайдин.

Их выступления предопределили вектор последующего обсуждения и дискуссии. Профессор Р.С. Гайсин обратил внимание на несоответствие механизма ценообразования продукции сельского хозяйства на пути от производителя к потребителю. По его мнению, около 800 млрд р. потребитель вынужден переплачивать торговым сетям, отсекающим часть денежных доходов производителей в свою пользу. Для выравнивая ситуации он предложил систему прямых дотаций низкодоходной части населения на отечественную сельскохозяйственную продукцию.

Выступившая затем доктор экономических наук, профессор Н.А. Бровка (Кыргызско-Российский Славянский Университет, г. Бишкек) развила идею о том, что в масштабах формирования общества, основанного на знаниях введения криптовалюты и платформы обмена знаниями на основе Биткоинов, позволит частично решить проблему ценообразования, в том числе и на сельскохозяйственную продукцию. Усиливается осознание того, что криптовалюта может помочь привлечь «небанковских» людей в мировую экономику. У людей появится более широкий доступ к цифровым кошелькам и способам их финансирования, открывая двери для их участия в мировой экономике знаний со всеми преимуществами, которые приносит широкий доступ к обучению.

Поскольку криптовалюта становится более простой в использовании и более широко принятой, она может открыть больше дверей для демократизации и глобализации обмена идеями во всех уголках мира.

Профессор Е.Н. Калайдин особо обратил внимание на возможности цифровой экономики. Он аргументировал перспективы ее развития, лежащие в создании новых рыночных механизмов, которые могут быть алгоритмизированы как результат продумывания их функционирования. А также в исправлении существующих механизмов, нахождении стимулов и угроз для их четкого функционирования. Перспективы цифровой экономики создаются экономистами – конструкторами новых рынков, был его вердикт.

Выступившие далее доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой государственного управления и менеджмента Абхазского государственного университета Х.М. Гумба; кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой финансов и кредита Абхазского государственного университета А.А. Кварандзия; кандидат экономических наук, доценты этой же кафедры А.Г. Хашба и М.Р. Чалмаз; руководитель статистической службы республики И.В. Мирцхулава высказались о своем видении путей решения обозначенных проблем. С обобщающими сентенциями в ходе круглого стола выступили: А.А. Гварамия, Я.С. Ядгаров, В.А. Сидоров, Г.Л. Саргсян, И.Э. Турсунов, Л.Г. Чередниченко, Б.С. Мырзалиев, Н.У. Узаков, В.Н. Овчинников, В.О. Мосейко, В.В. Делба, В.И. Маландзия и др.

Они вспомнили добрым словом Александра Федоровича Сидорова, подчеркнули преемственный характер данного научного форума.

По итогам работы VI Международной научно-практической конференции по экономике единодушно принято следующее постановление.

1. Проведение конференции, посвященной памяти крупного организатора экономической науки доктора экономических наук, профессора Александра Федоровича Сидорова и направленной на исследование феномена рыночного хозяйства отвечает реалиям своевременной науки и практики, является актуальной задачей российской теоретической экономики, способствует возобновлению традиций экономической науки на Юге России.

2. Международный статус проводимого форума, публикация двух монографий по его материалам перед ее началом позволяют своевременно информировать о происходящих событиях, трансформационных метаморфозах рыночного хозяйства, институциональных предпочтениях наибольшее число заинтересованных лиц.

3. Актуальность тематики и дискуссионных направлений в рамках конференции памяти крупного организатора экономической науки на Юге России, профессора А.Ф. Сидорова обуславливают возможность ее проведения с привлечением представителей не только российского, но и международного научного экономического сообщества.

4. Целесообразность продолжения конференции в предстоящем периоде отвечает требованиям сегодняшнего дня, помогая выявить причины доминирования парадигмы рыночной идеологии.

Итоги состоявшейся конференции подвел ее научный руководитель доктор экономических наук, профессор Я.С. Ядгаров. Поблагодарив от имени оргкомитета всех участников состоявшегося форума, он отметил, что конференция вновь имела достаточно широкий международный статус и что материалы конференции опубликованы перед ее началом – в виде итоговых исследовательских фолиантов. Поддержав мнение подавляющего большинства присутствующих, выразил уверенность в целесообразности продолжения складывающейся традиции, связанной с организацией и проведением ежегодного форума памяти профессора А.Ф. Сидорова.

### *Библиографический список*

1. Гануш Г.И., Ядгаров Я.С., Сидоров В.А. Феномен рыночного хозяйства // Белорусский экономический журнал. 2016. № 2 (75).

2. Мырзалиев Б.С., Сидоров В.А., Ядгаров Я.С. Феномен рыночного хозяйства: эволюция концептуальных императивов и приоритетов: монография. Алматы, 2016.

3. Сидоров В.А., Ядгаров Я.С. Феномен рыночного хозяйства: политэкономическое исследование проблем и их решений // Экономика: теория и практика. 2017. № 3 (47).

4. Сидоров В.А., Ядгаров Я.С., Власова Н.В. Феномен рыночного хозяйства: векторы эволюции теоретико-методологического основания // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2017. № 134 (10).

5. Силагадзе А.Н., Сидоров В.А., Ядгаров Я.С. Феномен рыночного хозяйства: фундаментальные и прикладные основы: монография. Тбилиси, 2016.

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

7. Феномен рыночного хозяйства: проблема трансформации. Историко-экономический анализ бизнеса инноваций: монография / под ред. В.А. Сидорова, Я.С. Ядгарова, В.В. Чапли. Майкоп, 2018.
8. Феномен рыночного хозяйства: векторы и особенности эволюции. Инновации бизнеса и бизнес инноваций: монография / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли. Краснодар, 2017.
9. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: монография / под ред. В.А. Сидорова, Я.С. Ядгарова, В.В. Чапли. Краснодар, 2016.
10. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли. Краснодар, 2015.
11. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли. Краснодар, 2014.
12. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: монография / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли, В.Г. Ткаченко. Краснодар, 2013.
13. Ядгаров Я.С., Сидоров В.А., Соболев Э.В. Феномен рыночного хозяйства в контексте управленческих аспектов // Управленческие науки. 2017. № 3. Т. 7.
14. Ядгаров Я.С., Сидоров В.А., Соболев Э.В. Феномен рыночного хозяйства // Финансы: теория и практика. 2017. № 21 (4).
15. Phenomenon of market economy: theoretical and empirical research of communication problems: monograph / under edition of V.A. Sidorov, Ya.S. Yadgarov, V.V. Chaplya. London, 2018.
16. The phenomenon of the market economy: vectors and features evolution / V.A. Sidorov, Y.S. Yadgarov, V.V. Chaplya. London, 2017.

**V.A. Sidorov**

## **PHENOMENON of MARKET ECONOMY: COMMUNICATION PROBLEMS THROUGH PRISM of HISTORY-ECONOMIC ANALYSIS of BUSINESS INNOVATIONS**

***Abstract.** The debatable positions conditioned by development of market economy are examined in the article, the looks of representatives of different scientific flows open up to the phenomenon of market economy, expressed first of all by technological progress being the basis of forming of digital economy, different parties of modern directions of research of this phenomenon are shown in post-soviet countries, his specific is positioned in the mechanisms of design and optimization of business processes, socially-institutional and humanistic his grounds. From positions of history-economic analysis going is positioned near development of business innovations in the context of evolution of ideas of the managed economy, intellectual comprehension of technocratic model of socio-economic development of society, in the vectors of digital economy as a communicative founding of market mechanisms.*

***Key words:** market, phenomenon, market economy, economic reality, reproduction, approvals, antiapprovals, system, innovations, business of innovations, digital economy.*

## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	3
<i>Сидоров В.А.</i> Новый технический переворот: инновации и бизнес.....	6
<i>Болик А.В.</i> Проблемы интернационализации научно-технических знаний..	17
<i>Ампар Л.Г.</i> Теория воспроизводства в посткейнсианской интерпретации..	26
<i>Богдашев И.В., Вотченко Е.С.</i> Инновации как основа социального пред- принимательства.....	35
<i>Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В.</i> Международный опыт обеспечения эконо- мической безопасности внешнеторговой деятельности.....	41
<i>Нагучев М.М.</i> Экономическая блокада Кубы. Эффект долгосрочных санкций.....	51
<i>Бочкова Е.В.</i> Рынок интернет-рекламы в России: текущее состояние и перспективы развития .....	59
<i>Авдеева Е.А.</i> К вопросу о методах управленческого воздействия в органи- зациях.....	66
<i>Нарыжная Н.Ю., Кушаков О.А.</i> Мессенджер как основа деловых комму- никаций в современной экономике.....	75
<i>Ермолаева А.А.</i> Цифровые технологии в управлении инновационным бизнесом торгового предприятия.....	85
<i>Аршба С.Э.</i> Особенности развития электронного бизнеса в условиях формирования цифровой экономики.....	92
<i>Нарыжная Н.Ю., Чернова А.В.</i> Оптимизация рынка парфюмерных про- дуктов: анализ проблем, инструменты оптимизации и ожидаемый эффект....	99
<i>Егоров М.В., Сайбель Н.Ю.</i> Ассортиментная матрица: принципы создания и управления.....	106
<i>Егоров М.В., Сайбель Н.Ю.</i> Методология внедрения претензионной рабо- ты в торговых сетях.....	111
<i>Ариничев И.В., Скачкова С.А., Смоленцев В.М., Шишкин В.О.</i> Экономико- математическая модель планирования мероприятий по предотвращению чрезвычайных ситуаций на водных объектах .....	116
<i>Фоцан Г.И., Галяева Л.Е.</i> Повышение уровня финансовой грамотности и культуры пенсионеров на базе вузов региона.....	123
<i>Ядгаров Я.С.</i> Опыт поиска и реализации институциональной парадигмы исследования в экономической науке (на примере учебного пособия Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова «Экономическая история России: опыт инсти- туционального анализа»).....	131
<i>Сидоров В.А.</i> Феномен рыночного хозяйства: проблемы коммуникации через призму историко-экономического анализа бизнеса инноваций.....	145

*Научное издание*  
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ  
Сборник научных трудов

---

Подписано в печать 04.05.2018. Формат 60 × 84 1/16.  
Печать цифровая. Уч.-изд. л. 14,2 .  
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.

URL: <http://www.economic-science.com/publish/>.  
e-mail: [scientific\\_institute@bk.ru](mailto:scientific_institute@bk.ru).